LABORATOIRE DE RECHERCHE EN MANAGEMENT – LAREQUOI
ECOLE DOCTORALE CULTURES, REGULATIONS, INSTITUTIONS ET TERRITOIRES – CRIT

THESE
En vue de l'obtention du grade de **Docteur en Sciences de Gestion**

Les dynamisations des micro-entreprises dans les PMA : une relecture de l'économie informelle manufacturière au Mali

Présentée et soutenue publiquement par **Mabrouk KRAIEM,**
le 10 juillet 2015 à l'Université de Versailles Saint-Quentin en Yvelines (UVSQ)

Jury de soutenance

Directeur de recherche :	**Monsieur Ivan SAMSON** Maître de Conférences HDR à l'UPMF, Grenoble Chercheur au LAREQUOI/ISM, UVSQ, Versailles
Rapporteurs :	**Monsieur Jacques FONTANEL** Professeur Emérite Chercheur à Edden, UPMF, Grenoble
	Monsieur Frédéric LAPEYRE Directeur de Recherches, UN-ILO, Genève
Suffragant :	**Monsieur Alain KOKOSOWSKI** Professeur Emérite Chercheur au LAREQUOI/ISM, UVSQ, Versailles

L’Université n’entend apporter aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans les thèses. Celles-ci doivent être considérées comme propres à leur auteur.

REMERCIEMENTS

Tout travail de recherche n'est jamais totalement l'œuvre d'une seule personne, à cet effet, je tiens à exprimer ma sincère reconnaissance et mes vifs remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

A cet égard je tiens à remercier mon directeur de thèse Monsieur Ivan SAMSON, pour avoir cheminé avec moi tout au long de cette recherche, et de m'avoir constamment soutenu et encouragé pour mener ce travail à son terme. Son aide ainsi que ses orientations et critiques m'ont été d'un grand apport. Sa disponibilité permanente et surtout son humanisme m'ont énormément aidé. Qu'il trouve ici l'expression de ma profonde reconnaissance et de mon admiration.

Je voudrais aussi remercier : le professeur Jacques FONTANEL, le professeur Frédéric LAPEYRE et le professeur Alain KOKOSOWSKI pour avoir accepté de prendre part au jury comme rapporteurs ou membres et qui ont eu l'amabilité d'accepter d'évaluer ce travail. Leurs remarques et leurs critiques permettront d'en améliorer la qualité.

Je tiens aussi exprimer ma gratitude à toutes les personnes des différentes administrations et aux micro-entrepreneurs qui avec assez de gentillesse ont accepté de répondre à mes questions.

Enfin, j'adresse mes plus sincères remerciements à ma femme et à mes enfants qui ont consenti des sacrifices pour que ce travail puisse aboutir et à tous mes proches et amis qui n'ont pas cessé de croire en mes capacités. Que mes quatre enfants trouvent dans ce travail un stimulant pour leur propre chemin.

Merci à Dieu de m'avoir donné la force et le courage de mener jusqu'à la fin ce projet de recherche.

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS **3**

SOMMAIRE **4**

LISTE DES ABREVIATIONS **6**

INTRODUCTION GENERALE **8**

CHAPITRE 1. L'ECONOMIE INFORMELLE EN AFRIQUE **23**

SECTION 1. APPROCHE EMPIRIQUE DE L'ECONOMIE INFORMELLE EN AFRIQUE **26**

SECTION 2. DEFINITIONS ET DELIMITATION DE L'ECONOMIE INFORMELLE . **79**

SECTION 3. CONCEPTUALISATION DE L'ECONOMIE INFORMELLE **112**

CONCLUSION CHAPITRE 1 ..... **125**

CHAPITRE 2. CADRE THEORIQUE DE L'ECONOMIE INFORMELLE DANS LES PMA **129**

SECTION 1. THEORIES POSITIVES DE L'ECONOMIE INFORMELLE **131**

SECTION 2. THEORIES NORMATIVES DE L'ECONOMIE INFORMELLE **171**

CONCLUSION CHAPITRE 2 ..... **197**

CHAPITRE 3. ETUDE EMPIRIQUE DES ACTIVITES INFORMELLES **200**

SECTION 1. PRESENTATION DE L'ENQUETE **201**

SECTION 2. ANALYSE EMPIRIQUE DES DETERMINANTS DE L'ECONOMIE INFORMELLE **207**

CONCLUSION CHAPITRE 3 ..... **291**

CHAPITRE 4. VERS UNE THEORIE DES MICRO-ENTREPRISES DANS LES PMA **298**

SECTION 1. DE L'ECONOMIE INFORMELLE A LA MICRO-ENTREPRISE **298**

SECTION 2. CARACTERISTIQUES DES MICRO-ENTREPRISES **320**

SECTION 3. CARACTERISTIQUES COMMERCIALES DES MICRO-ENTREPRISES **350**

CONCLUSION CHAPITRE 4 ..... **359**

CHAPITRE 5. STRATEGIE DE DYNAMISATION DES MICRO-ENTREPRISES : UN PILIER DE LA TRANSITION ECONOMIQUE DES PMA **362**

SECTION 1. FONDEMENTS D'UNE STRATEGIE DE PROMOTION DES MICRO-ENTREPRISES **363**

SECTION 2. LEVIERS D'UNE STRATEGIE DE DYNAMISATION DES MICRO-ENTREPRISES DANS LES PED **426**

CONCLUSION CHAPITRE 5 ..... **465**

CONCLUSION GENERALE 467
BIBLIOGRAPHIE 485
LISTE DES TABLEAUX, FIGURES ET SCHEMAS 501
TABLE DES MATIERES 506
ANNEXES 510

LISTE DES ABREVIATIONS

ACDI : Agence Canadienne de Développement International
ADEA : Association pour le Développement de l'Education en Afrique
AFD : Agence Française de Développement
AFRISTAT : Observatoire Economique et Statistique d'Afrique Subsaharienne
APD : Aide Publique au Développement
ASS : Afrique Subsaharienne
BAD : Banque Africaine de Développement
BCEAO : Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest
BDS : Business Development Services
BIT : Bureau International du Travail
BM : Banque Mondiale
CA : Chiffre d'Affaires
CCDE : Centre de Création et de Développement de l'Entreprise
CDVM : Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières
CFD : Caisse Française de Développement
CGAP : Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres
CICM : Centre International du Crédit Mutuel
CIDR : Centre International de Développement et de Recherche
CIST : Conférence Internationale des Statisticiens du Travail
CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
CRD : Communautés Rurales de Développement
DCTP : Développement des Compétences Techniques et Professionnelles
DEL : Développement Economique Local
DIAL: Développement et Insertion Internationale
ESF : Epargne Sans Frontière
FAO : Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FDL : Fonds de Développement Local
FED : Fonds Européen de Développement
FENU : Fonds d'Equipement des Nations Unies pour le Développement Local
FIDA : Fonds International de Développement Agricole
FMI : Fonds Monétaire International
GATT : Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (AGETAC)
GIE : Groupements d'Intérêt Economique
GTZ : Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
HCCI : Haut Conseil de la Coopération Internationale
IDE : Investissements Directs Etrangers
IFC : International Finance Corporation
IMF : Institutions de Micro-Finance
LFI : Initiative des Finances Locales
MPME : Micro, Petites et Moyennes Entreprises

NEPAD: Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique
OIT : Organisation Internationale du Travail
ONUDI : Organisation des Nations Upour le Développement Industriel
PAS : Programmes d'Ajustement Structurel
PECP : Problèmes d'Ecoulement de la Production
PED : Pays en voie de Développement
PIB : Produit Intérieur Brut
PMA : Pays les Moins Avancés
PME : Petites et Moyennes Entreprises
PMI : Petites et Moyennes Industries
PNB : Produit National Brut
PNUD : Programmes des Nations Unies pour le Développement
PREALC : Programme Régional de l'Emploi pour l'Amérique Latine et les Caraïbes
SIDA: Swedish International Development Cooperation Agency
SIDI : Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement
SMIG : Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti
TI : Transparency International
TIC : Technologies de l'Information et de la Communication
TPE : Très Petites Entreprises
UA : Union Africaine
UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
UN : Nations Unies
UNCDF : United Nations Capital Development Fund
UNESCO : Organisation des Nations Unies pour l'Education, la Science et la Culture
UNIDO : United Nations Industrial Development Organization
UNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
USAID : Agence des États-Unis pour le Développement International
WED : Développement pour l'Entrepreneuriat Féminin

INTRODUCTION GENERALE

Depuis environ cinquante ans, les pays en développement n'ont pas réussi à résoudre leurs problèmes de développement. Toutes les stratégies imaginées ont échoué à apporter les résultats escomptés. Ainsi, à l'exception de certains pays d'Asie, les modèles de développement industriels importés, qui font l'impasse sur les réalités socio-économiques locales des pays en développement ont échoué dans les années 1980. Cet échec a poussé les bailleurs de fonds internationaux (BM et FMI), à proposer des programmes de réformes économiques visant la réduction de l'intervention de l'Etat d'un certain nombre d'activités et à privatiser les grandes entreprises publiques et semi-publiques. Ces approches n'ont pas donné les résultats escomptés. Les privatisations des entreprises publiques ont abouti à la disparition pure et simple des dites entreprises et non au renforcement du secteur moderne privé comme cela était souhaité. Par ailleurs, les piètres performances économiques des Etats postcoloniaux et les résultats mitigés des politiques d'ajustement structurel qui leur sont consécutives ont plutôt mis au chômage un grand nombre de travailleurs et ont renforcé la marginalisation et l'appauvrissement de larges couches de la population, sans autre recours que la stratégie de survie. Ainsi plus de 70% des Africains gagnent leur vie en exerçant un emploi précaire et 62% de la population vit dans la pauvreté extrême, - avec moins de 1,25 dollar par jour - (J. Charmes, 1995 ; OCDE, 2009).

Ces échecs à répétition ont engendré un développement remarquable des activités informelles et suscité des alternatives de survie en vue d'échapper à la précarité. En effet, au cours des dernières décennies du XXème siècle, l'économie dite informelle s'est non seulement maintenue, mais elle a pris de l'ampleur. Sa dimension et sa complexité se sont accrues dans la vie économique, sociale et politique des pays en développement au point de devenir aujourd'hui une réalité sur laquelle il faut désormais se pencher.

Historiquement, bien que la notion d'économie informelle fût forgée par K. Hart en 1971 pour parler des activités parallèles des salariés au Ghana, elle est généralement attribuée à la mission du Bureau International du Travail qui se rendit au Kenya en 1972 (Hart, 1973 ; BIT, 1972), suite à la prise de conscience des nombreuses difficultés des pays en développement et au regard de la part écrasante des activités économiques non officiellement répertoriées par

les Etats concernés. Ce constat a conduit la communauté scientifique, les pouvoirs publics nationaux et les institutions internationales à réfléchir à ce pan important des économies des pays en développement afin de mieux saisir les activités économiques en cause, les qualifier et les mesurer (OCDE, 2008). Ainsi, la recherche sur l'économie dite informelle s'est amplifiée avec la complexité du phénomène et l'intérêt qui s'attachent à sa maîtrise pour la définition de politiques et programmes de développement pertinents et adaptés.

Définition de l'objet de la thèse

Les récents rapports de la Banque Mondiale, du Fonds Monétaire International et du Bureau International du Travail font état d'une persistance, voire de l'accroissement dans les années 2000 de l'économie informelle dans tous les pays en développement. Elle est de l'ordre de 50% à 80%, selon les pays, de l'emploi total non agricole durant la période 2000-2007 (Jutting et Laiglesia, 2009). Selon la Banque Mondiale (2008), 97% des emplois des pays en développement, viennent de l'économie informelle. Elle occupe une place de plus en plus prépondérante dans la création d'emplois et la production de la richesse nationale. Cette tendance se vérifie particulièrement en Afrique, où l'économie dite informelle absorbe plus de 60% de la main-d'œuvre urbaine, et on estime qu'elle est probablement à l'origine de plus de 93% des nouveaux emplois créés et de près de 80% de l'emploi non agricole au cours des années 1990 (Charmes, 2009 ; Soulèye Kanté, 2002 ; et Chen, 2001). Dans le même sens, le BIT (2013) estime que les emplois non agricoles dans l'économie informelle représentent 66% en Afrique subsaharienne. L'économie dite informelle est à l'origine de 50% à 80% du PIB en Afrique (Steel et Snodgrass, 2008), et 40% de la valeur ajoutée en Afrique (OCDE, 2008). En Amérique Latine, pour la même période, la proportion de l'emploi informel non agricole était de près de 55% de l'emploi non agricole et près de 58% de l'emploi urbain. En Asie, la proportion des activités informelles était comprise entre 45% et 85% de l'emploi non agricole et entre 40% et 60% de l'emploi urbain (Charmes, 2009).

Les activités dites informelles sont ainsi devenues l'alternative face à la crise de l'emploi et constituent la seule voie d'intégration socio-économique et de survie pour les nouveaux arrivants sur le marché du travail et les agents économiques licenciés ou exclus de l'économie formelle dans le contexte socio-économique des PED marqué par la mauvaise qualité voire l'absence de couverture sociale et d'indemnités de chômage. Ne trouvant pas des emplois dans l'économie formelle, ils se tournent naturellement vers l'économie dite informelle qui se

présente ainsi comme la principale source d'emplois et de revenus pour la majorité de la population, même si ces revenus sont par ailleurs faibles et couvrent à peine les besoins de subsistance. Cette situation a conféré à l'économie dite informelle sa légitimité (J. Weeks, 1975; M. Penouil et J.P. Lachaud, 1985; J. de Bandt et P. Hugon, 1988).

Dans les PED et l'Afrique en particulier, l'économie dite informelle a donc joué et joue encore un rôle appréciable de lutte contre la pauvreté, d'intégration et d'amortissement des crises et des chocs sociaux, fonctions pour lesquelles l'Etat s'est précisément révélé défaillant, voire impuissant. Cependant, elle a des conséquences négatives, du fait qu'elle est formée d'unités de production de biens et services principalement de subsistance opérant à petite échelle qui échappent, par la force des choses, au fisc et aux autres règles de l'Etat. Elle contribue indirectement à un manque de recettes budgétaires pour l'Etat et compromet de ce fait sa capacité à financer les dépenses publiques socialement utiles (sécurité sociale, éducation…), elle freine donc le développement socio-économique des PMA (Ivan Samson, 2012).

Par ailleurs, l'économie dite informelle est une solution temporaire pour les travailleurs en quête d'emplois et les personnes dont les options sont limitées, mais elle ne constitue pas une source durable de croissance. A cause de son faible niveau de productivité et des coûts de transaction élevés, l'économie dite informelle semble être un facteur de blocage de croissance économique dans le long terme. Elle contribue à détériorer la qualité des biens et services publics ou à en provoquer la pénurie, ce qui freine la croissance de la productivité (Marc Bacchetta ; Ekkehard Ernst et Juana P. Bustamante, 2009). Par conséquent, de nombreux observateurs constatent avec inquiétude que l'économie dite informelle nuit à la productivité des marchés et à l'ensemble de l'économie (Lewis, 2004 ; Djankov et al., 2002). La faible productivité des micro-entreprises soulève le problème fondamental d'une part des performances des économies des PMA et d'autre part de la croissance et du développement des micro-entreprises, in fine de leur transition vers des petites et moyennes entreprises dynamiques. De nombreuses études sur les micro-entreprises font état de l'absence de croissance interne qu'elle soit fondée sur l'emploi ou sur le capital productif. Rares sont les entreprises qui font des bénéfices, et très rares sont celles qui, lorsque qu'elles parviennent malgré tout à faire des bénéfices, les réinvestissent dans un but de croissance. L'accumulation au sein d'une même entreprise est un cas extrêmement marginal alors qu'on assiste davantage à une accumulation horizontale, c'est-à-dire une tendance à multiplier le nombre d'entreprises

(Ivan Samson, 2013). Alors qu'un développement vertical signifie la consolidation de la structure productive, la stabilisation de l'emploi, l'accumulation du capital. La multiplication des micro-établissements n'a pas forcément les mêmes effets positifs (Sarah Marniesse, 1997). La conséquence de cette incapacité des micro-entreprises informelles africaines à se développer et évoluer pour devenir des petites et moyennes entreprises est l'apparition d'un phénomène de « Missing-Middle ». Ce terme « Missing-Middle » traduit l'existence d'un chaînon manquant de petites entreprises situées entre les micro-entreprises très nombreuses et les grandes entreprises modernes.

C'est dans ce contexte que cette thèse s'inscrit avec la République du Mali comme terrain empirique, Un pays où le taux des emplois non agricoles dans l'économie informelle a atteint un record de 82% du total des emplois non agricoles contre une moyenne de 66% en Afrique subsaharienne (BIT, 2013). Dans la réflexion que nous proposons notre ambition est de mieux comprendre le processus de croissance, de développement et de dynamisation des micro-entreprises, in fine leur transition vers des PME dynamiques et les moyens de l'accélérer en Afrique. En effet, pour un pays, l'existence d'entreprises productives et compétitives revêt un caractère stratégique et elles sont d'une importance capitale pour assurer une croissance économique à base élargie et pour induire un processus dynamique de réduction de la pauvreté (Krause et al, 2010). Cela est d'autant plus vrai que le problème des PMA réside dans la capacité à engendrer et à maintenir durablement de bonnes performances de croissance économique d'une part et de générer des entreprises productives, compétitives et productrices d'emplois décents d'autre part.

Positionnement théorique

Malgré les différentes analyses théoriques avancées au cours des dernières décennies et qui ont tenté d'appréhender la nature et les raisons d'être de l'économie dite informelle, un certain flou continue d'entourer ce domaine de recherche, ce qui constitue un obstacle majeur pour sa prise en compte dans les politiques économiques des pays concernés. Les recherchent empiriques ont cependant montré qu'aucune de ces théories ne saisit réellement la dynamique de cette économie. La question principale est de pouvoir produire des interprétations et des élaborations théoriques qui permettront de capturer les faits observés.

Certaines théories expliquent l'apparition de l'économie dite informelle par l'incapacité de l'économie formelle d'absorber les migrants ruraux de la compagne vers la ville. Elle serait vouée à disparaitre à moyen terme sous l'effet de la croissance économique globale et de l'absorption croissante de la main-d'œuvre par l'économie formelle des pays en développement. Mais les faits stylisés montrent le contraire, l'économie dite informelle est en pleine expansion dans les PMA. Son ampleur et sa complexité grandissantes sont une réalité incontestée et de plus en plus reconnue de la vie économique, sociale et politique des pays en développement en général et d'Afrique en particulier. Et ceci en dépit de la croissance économique observée ces dernières années dans bon nombre de ces pays (Jutting et Laiglesia, 2009).

D'autres théories perçoivent l'économie dite informelle comme une alternative de développement économique contribuant positivement à la croissance économique, et une stratégie de sortie de crise économique pour les pays en développement. Alors que les faits stylisés montrent que malgré l'expansion constante et la grande ampleur de l'économie dite informelle dans la majorité des PMA, les problèmes de stagnation économique, de faiblesse de productivité, de chômage et de pauvreté ne cessent de s'aggraver, en particulier en Afrique. Ces constats suscitent des interrogations et interpellent les compréhensions théoriques et les différentes politiques à prendre pour freiner ou stabiliser significativement l'expansion de ce phénomène.

La revue de la littérature économique existante identifie trois approches dominantes pour expliquer les origines et les causes de l'économie dite informelle (Roubaud, 1994 ; Bacchetta et al., 2009 ; Jutting et de Laiglesia, 2009 ; Bacchetta, Ernst et Bustamante, 2012 ; Razafindrakoto, Roubaud et Wachsberger, 2012 ; Cling, Lagrée, Razafindrakoto et Roubaud, 2012 ; Lapeyre, Lemaitre et al., 2014). L'approche dualiste tire ses racines intellectuelles dans les travaux de Lewis (1954) et Harris et Todaro (1970). Elle considère l'économie dite informelle comme le segment inférieur d'un marché du travail dual, n'ayant aucun lien direct avec l'économie formelle. Il s'agit plutôt d'une économie résiduelle qui naît d'un processus de transformation au sein des économies en développement et qui existe parce que l'économie formelle est incapable d'offrir des opportunités d'emploi à une partie de la main d'œuvre (Bacchetta, Ernst et Bustamante, 2012). L'approche structuraliste d'inspiration marxiste reconnaît l'existence de connexions ainsi que l'interdépendance entre les économies formelle et informelle (Moser, 1978 ; Portes et al., 1989 ; Gallissot, 1991). L'économie dite informelle

s'intègre dans le système capitaliste selon une relation de subordination en fournissant de la main d'oeuvre et des produits à bon marché aux entreprises formelles (Amin, 1973 ; Portes, Benton et Castelles, 1989 ; Bcchetta, Ernst et Bustamante, 2009). Elle accroît la flexibilité et la compétitivité de l'économie. L'approche légaliste ou orthodoxe considère que l'économie dite informelle est constituée de micro-entrepreneurs qui préfèrent fonctionner de manière informelle afin d'échapper aux réglementations publiques, jugés trop contraignantes et inefficaces (De Soto, 1989, 1994). Tant que les coûts d'immatriculation et d'autres procédures officielles seront supérieurs aux avantages à se trouver dans l'économie formelle, les micro-entrepreneurs continueront à choisir l'informalité. Cette approche libérale tranche avec les deux précédentes, dans la mesure où le choix de l'informalité est volontaire et lié aux coûts excessifs de légalisation associés au statut formel et à l'enregistrement.

Nous constatons qu'il y a différentes directions d'explication. Des travaux empiriques sur l'économie dite informelle ont montré qu'aucune des précédentes approches ne permettait d'appréhender pleinement la dynamique de l'économie dite informelle. Devant l'ambigüité théorique et pour établir un consensus malgré le clivage du débat il est devenu nécessaire de se pencher sur une approche alternative de l'économie dite informelle.

Les différentes compréhensions de l'origine et des causes de l'informalité ont engendré la formulation de politiques de lutte contre ce phénomène. C'est un ensemble de mesures mises en place soutenues par de moyens financiers, techniques, humains et matériels. Les politiques engendrées par la compréhension néo-structuraliste de l'économie informelle mettent l'accent sur la présence des défaillances du marché et sur la nécessité d'apporter des politiques correctives (Altenburg et Drachenfels, 2008b), en renforçant la capacité de gestion des entreprises et en encourageant la fourniture de services de développement des affaires (la fourniture de crédits, la formation technique et de gestion, les locaux professionnels équipés etc.). Par contre, les néo-classiques visent le développement de l'ensemble du secteur privé (Altenburg et Drachenfels 2008 ; Beck, Demirgüç-Kunt et Levine, 2003) par les réformes visant la simplification des procédures d'immatriculation des entreprises et l'assainissement de l'environnement des affaires (vision Doing Business). Nous nous pencherons également sur la question des fondements des politiques adressées à l'économie informelle et de leur efficacité.

Malgré toutes les études menées sur l'économie dite informelle et les moyens considérables engagés, les politiques de promotion de micro-entreprises n'ont pas apporté les réponses escomptées. L'économie dite informelle est structurellement enracinée dans les PMA. Les approches classiques de l'économie dite informelle ont ainsi montré leurs limites comme paradigmes explicatifs des observations continues des cinq dernières décennies. L'évolution des faits inspire leur remise en cause et la prise en compte accrue des dynamiques sociétales dans les différentes théories explicatives. Les outils de l'analyse orthodoxe sont plus ou moins impuissants à capturer et à expliquer les phénomènes des économies non standards des PED (Samson, 2012). Ces outils ont conduit à l'échec d'un certain nombre de politiques économiques de dynamisation des activités dites informelles en Afrique (Algérie, Benin, Burkina-Faso, Congo, Côte d'Ivoire : CREDAF, 2007) parce que les comportements micro-économiques n'ont pas été pris suffisamment en compte. On a découvert un homo africanus dont les comportements ont été différents de ce qu'elles avaient prévu. Il se pourrait bien que la distance entre ces deux extrêmes, homo œconomicus et tradition, soit plus large chez l'homo africanus que chez l'homo occidentalis (Ivan Samson, 1995). Les spécificités qui auraient du permettre l'élaboration de politiques propres aux réalités socio-économiques ont été qualifiées trop rapidement d'irrationnelles. Les agents micro-économiques ne sont pas déterminés par une loi de comportement unique, mais peuvent agir entre d'un côté leurs intérêts et leurs préférences économiques et de l'autre côté, la routine et la tradition. La routine et la tradition constituent des formes de coordination sur lesquelles on peut facilement anticiper, alors que les intérêts économiques et les préférences le sont beaucoup moins et comportent des risques. En effet, l'économie dite informelle ne présente pas seulement une réalité économique. L'étudier n'est pas non plus simplement le fait de chercher à comprendre une certaine économie, qualifiée par certains d'anticapitaliste ou d'irrationnelle. Au contraire, l'économie dite informelle présente une réalité bien au-delà de l'économique. Tenter d'appréhender l'ensemble des activités dites informelles peut déboucher sur l'examen d'une réalité qui permet de saisir, au-delà de l'économie, la société elle-même. Elle permet alors de lier ensemble les questions économiques, sociales**,** politiques et culturelles.

La question est alors de savoir sur quelle théorie pouvons-nous nous baser pour analyser et mieux comprendre l'économie dite informelle en Afrique tout en tenant compte des spécificités historiques, culturelles et coutumières de la société ? Une approche alternative et pluridisciplinaire s'avère alors utile pour changer de paradigme et repenser la notion d'économie dite informelle. Il faut donc chercher en direction des théories institutionnalistes

qui rejettent tout raisonnement purement aprioriste et insistent sur l'importance des spécificités historiques, géographiques et contextuelles du cadre que constitue chaque pays. Les auteurs institutionnalistes (D. North, 1990 ; F. Hayek, 1976 ; B. Billaudot, John R. Commons, Williamson, 1987, 2000 ; Platteau, 1999 ; Thomas, 1973 ; He Yong, 1994) s'accordent sur le fait qu'il faut comprendre et expliquer le comportement économique des individus. Selon eux, le comportement des individus est régi par des institutions définies comme l'ensemble des règles formelles (constitution, lois et règlements, système politique…) et informelles (systèmes de valeurs et croyances, représentations, normes sociales…). De ce fait la distinction entre les institutions formelles et informelles lors de la définition des comportements des acteurs économiques est très importante quand on analyse des sociétés en dynamique comme les PMA. Dans la majorité des études théoriques et empiriques, les effets des règles informelles qui régissent le comportement des acteurs économiques sont peu développés, étant limités souvent à l'analyse des règles formelles (lois et règlements, système politique…) comme les seuls éléments qui peuvent influencer la dynamisation des micro-entreprises. Dans le présent projet de recherche, nous nous proposons de compléter ce cadre d'analyse en participant à l'élaboration d'une théorie générale de dynamisation des micro-entreprises en Afrique tout en tenant compte des effets induits par les institutions aussi bien formelles qu'informelles sur le processus de développement d'un pays.

Problématique et sous-problématiques

Notre thèse s'attache à examiner si l'économie dite informelle en Afrique est une économie dynamique comme ce serait le cas dans certains pays en développement (Charmes, 1997 ; De Soto, 1994), voire attractive pour les salariés de l'économie formelle (Fields, 1990 ; Lopez, 1989) ou simplement une économie marginale et de subsistance, se réduisant globalement aux stratégies de survie de ses membres : économie dynamique ou bien marginale de subsistance ?

Ainsi notre thèse a pour point de départ le dualisme repéré de l'économie dite informelle dans les pays africains et qui peut être décrit dans les termes suivants : d'une part une économie de production de biens et services adaptées au pouvoir d'achat de larges couches de la population, créatrice d'emploi et de revenu, amortisseur de chocs sociaux, valorisant l'initiative individuelle et l'esprit de solidarité. Et d'autre part une économie à faible productivité caractérisée par la faiblesse de l'accumulation du capital, la précarité des conditions de travail, la petite taille des activités, le non-paiement de l'impôt et l'incapacité de

ses unités d'évoluer. De cette problématique de la nature de l'économie dite informelle découle l'objectif de cette recherche qui consiste à élaborer un processus cognitif permettant de saisir les réalités de l'économie dite informelle dans les PMA et d'identifier les causes fondamentales de sa persistance aussi bien que les obstacles à la transition des micro-entreprises vers des PME et cela, malgré la bonne croissance économique depuis au moins une décennie. Ensuite on cherche à moderniser la compréhension de ces obstacles et d'établir une typologie des micro-entreprises afin d'élaborer des politiques de dynamisation des micro-entreprises plus fines et plus efficaces. A cet effet, ce processus répond à un ensemble de questions précises dont les réponses apportent des éclairages nouveaux aux débats en cours dans les PMA.

- Question 1. Sur quelle logique de fonctionnement repose l'économie informelle dans les PMA et plus précisément en Afrique ?
- Question 2. Quels sont les déterminants de l'accroissement et de persistance des micro-entreprises?
- Question 3. Ces micro-entreprises sont-elles informelles, non reconnues par l'administration publique et ne respectant aucune réglementation ?
- Question 4. Quels sont les modes de mobilisation des ressources et l'influence de ces actifs selon leur origine sur la trajectoire d'évolution des micro-entreprises ?
- Question 5. A quoi et à qui sont destinés les revenus réalisés par la micro-entreprise ?
- Question 6. Quels sont les profils de micro-entrepreneurs et la nature des micro-entreprises qui favorisent leur transition vers des PME ?
- Question 7. Quel mode d'évolution est suivi par les micro-entreprises ?
- Question 8. Faut-il rester indifférent et adopter une démarche de laisser faire, voire soutenir l'économie dite informelle en raison de son impact sur l'emploi et la création de revenus, et dans ce cas quelles mesures seraient nécessaires ?
- Question 9. Faut-il au contraire la soumettre à l'intervention des pouvoirs publics et l'amener à mettre en application la réglementation en vigueur, au risque de remettre en question sa capacité de faire vivre une population active sans cesse croissante?
- Question 10. Est-il impératif de faire un choix entre ces deux stratégies ou est-il possible d'œuvrer à les concilier?
- Question 11. Quelle typologie pouvons-nous établir de micro-entreprises en vue d'élaborer des politiques pour chaque type ou catégorie d'entreprises ?

Les réponses à ces questions remettent la question de la dynamisation des micro-entreprises au centre des débats sur le développement économique en général et la transition et la croissance des micro-entreprises en particulier. Dans un contexte de crise de développement dans lequel ont été plongés les PMA depuis leurs indépendances et d'incapacité de l'économie formelle de résoudre ce problème, la dynamisation des micro-entreprises devient un sujet clé afin de développer des entreprises capables de générer des emplois formels décents, en nombre suffisant pour absorber la masse de demandeurs d'emplois de plus en plus importante.

Les hypothèses

Pour répondre à l'ensemble de ces questions ci-dessus, nous formulons un certain nombre d'hypothèses que nous tentons de les vérifier sur la base de données empiriques, particulièrement celles issues de notre enquête de terrain.

- Hypothèse 1 : La logique de fonctionnement de micro-entreprises africaines est plus sociale qu'économique. Bien que les rapports sociaux soient préservés à l'intérieur de l'économie dite informelle pour des raisons économiques, la logique de reproduction du groupe social semble prioritaire devant une croissance de l'entreprise ou une maximisation du bénéfice. En somme, la logique familiale résiste fortement à la logique d'accumulation capitaliste.
- Hypothèse 2 : Le comportement de la micro-entreprise peut apparaître comme la manifestation d'une rationalité autre que celle qui gouverne les entreprises modernes. Cette autre rationalité est générée par les contraintes socio-économiques et les valeurs de solidarité sociale qui exercent une influence dominante.
- Hypothèse 3 : Il n'existe pas d'économie dite informelle mais plutôt des micro-entreprises à degré différente de formalité
- Hypothèse 4 : L'économie informelle est largement autonome du point de vue du financement. Les institutions et les acteurs informels sont les plus aptes à amorcer le démarrage des entreprises dans les économies africaines, mais s'essoufflent lorsqu'il s'agit de porter leur croissance au-delà d'un certain niveau (seuil). L'échec ou la

défaillance institutionnelle peut se définir comme l'incapacité des institutions à faciliter la transformation graduelle et volontaire des micro-entreprises.

- Hypothèse 5 : Les relations sociales sont aussi importantes que la gestion et l'organisation économique. Les relations entre agents sont très largement influencées par les diverses composantes de leur statut social aussi bien à l'intérieur de la micro-entreprise que dans les relations qui s'établissent sur le marché des biens (M. Penouil et J.P. Lachaud, 1985).
- Hypothèse 6 : Il y a une correspondance entre la personnalité de l'entrepreneur et le système de gestion de l'entreprise : méthodes de financement, de production et de commercialisation.
- Hypothèse 7 : Il y a une réciprocité entre la dynamisation et la transition des micro-entreprises dont il faudra démêler les ressorts. Notre postulat de départ est que le ressort à la fois de la dynamisation et de la transformation des micro-entreprises est l'amélioration de la productivité, donc la capacité de création de valeur ajoutée (Ivan Samson, 2012).
- Hypothèse 8 : L'approche intégrée des politiques permettant une inflexion de la croissance de l'économie informelle doit combiner la création néo-classique d'un environnement favorable pour toutes les entreprises avec une gamme de politiques publiques complémentaires sélectives néo-structuralistes ou d'inspiration institutionnaliste qui aident à surmonter les contraintes internes de certaines structures défavorisées du secteur privé, en particulier les MPME (Krause et al., 2010 ; CEA, 2005 ; Altenburg et Drachenfels, 2008b).
- Hypothèse 9 : Certaines micro-entreprises pourraient croître et évoluer vers de PME. Cependant, des conditions spécifiques devraient être présentes pour y arriver (Amadou Diagne, 1984).

Les résultats attendus

Notre thèse se propose d'apporter une modeste contribution à l'œuvre immense que constitue la compréhension de l'économie dite informelle. En effet, tout en tenant compte des effets des institutions aussi bien formelles qu'informelles, notre approche a l'ambition d'expliquer les modes de fonctionnement des micro-entreprises et d'identifier les principaux facteurs qui déterminent la dynamisation et la transition des micro-entreprises vers des PME commerciales

dynamiques qui ont une logique entrepreneuriale. A travers l'analyse des résultats de l'étude empirique, cette approche va nous permettre de proposer une typologie des micro-entreprises en fonction de leurs logiques de fonctionnement. Ce qui va nous permettre de distinguer les micro-entreprises commerciales qui adoptent une logique entrepreneuriale, qui sont les seules capables d'accumuler des profits et de s'agrandir, donc d'influencer positivement le processus de développement des PMA.

Notre construction théorique institutionnaliste et nos argumentations analytiques apportent des éclaircissements à un certain nombre de problèmes non résolus par les approches classiques ou orthodoxes qui vont permettre de cibler efficacement les interventions pour chaque type de micro-entreprises et contribuer à l'élaboration d'une stratégie de dynamisation de micro-entreprises dans les PMA propre aux réalités socio-économiques. Cette approche reconsidère l'importance de la pluralité des modes de vie et des spécificités historiques, culturelles, géographiques et contextuelles du cadre que constitue chaque pays. Ainsi, penser, agir et sentir en tant qu'entité sociale est loin d'être le fait du hasard, c'est un héritage social, le fruit d'un long processus de socialisation.

Le plan de la thèse

Tout au long des cinq chapitres qui suivent, nous nous efforcerons de montrer comment les micro-entreprises redynamisées dans une politique holistique peuvent pleinement contribuer au développement économique de l'Afrique.

Le ***Chapitre 1*** présente l'économie dite informelle en Afrique. Dans un premier temps, le phénomène de l'économie informelle en Afrique est présenté, afin d'éclaircir les raisons et la réalité de cette économie ainsi que les mécanismes de fonctionnement de l'entreprise informelle. Puis dans un second temps nous tentons de passer en revue quelques-unes des nombreuses définitions avancées, ainsi que les limites et les insuffisances qu'elles soulèvent et le problème de délimitation de l'économie dite informelle. Cet exercice nous a permis d'identifier une définition pertinente et plus ou moins adaptée à notre champ d'étude. De même, nous avons abordé les problèmes de conceptualisation et de terminologie de l'économie dite informelle. Nous en tirons la conclusion que la littérature abondante autour de l'économie informelle révèle cependant que ce concept souffre d'une réelle fragilité théorique, c'est pourquoi d'ailleurs l'unanimité est loin d'être faite autour du terme.

Le ***Chapitre 2*** présente le cadre théorique de la recherche. Comme l'apparition de l'économie dite informelle est la conséquence de l'échec de modèles de développement dans les PMA, il nous a paru nécessaire d'analyser les approches économiques qui expliquent les causes et les conséquences de l'apparition de l'économie informelle. Pour mieux comprendre le fonctionnement de celle-ci, on se propose d'expliquer l'apparition des activités dites informelles et leurs conséquences sur le processus de développement des PMA à travers les théories positives et normatives disponibles en matière de l'économie informelle. Dans ce chapitre nous proposons une classification des approches théoriques en deux grandes catégories, d'une part les théories positives qui nous aideront à identifier les déterminants de l'économie dite informelle et d'autre part les théories normatives qui présentent les conséquences de cette économie comme une source d'opportunités d'emplois et de revenus donc un élément de développent des économies en développement ou comme une vaste zone de relégation, de la pauvreté et d'illégalité donc nuisible au processus de développement des PMA. Les théories positives portent sur l'étude des déterminants de l'économie dite informelle, en tenant compte de différents niveaux d'analyse. Selon les théories macroéconomiques, l'expansion de l'économie dite informelle résulte de forces externes (marché du travail, Programmes d'Ajustement Structurel, échec des modèles de développement). L'analyse faite au niveau microéconomique considère l'individu ou le ménage comme un agent individuel qui prend la décision d'exercer une activité informelle (d'être dans l'économie informelle). Ensuite l'approche unificatrice qui essaie d'articuler les deux niveaux d'analyse (macro et micro) pour expliquer les déterminants de cette économie. A la fin de la partie sur les théories positives est présentée l'évolution du statut de l'économie dite informelle dans les modèles du marché du travail. Les théories normatives qui donnent des explications sur les conséquences du phénomène de l'économie dite informelle mettent en lumière deux visions opposées : l'une met en valeur les effets positifs de l'économie dite informelle sur le processus de développement des PMA et l'autre, pessimiste, note que les activités informelles compromettent le processus de développement des PMA.

Le ***Chapitre 3*** présente une étude de terrain sur les micro-entreprises manufacturières au Mali. Un questionnaire a été pour cela adressé à un échantillon composé de 205 micro-entreprises dans cinq activités : la réparation mécanique, la menuiserie, la broderie, la coiffure et la restauration. Les résultats de l'étude sur le terrain sont présentés dans ce chapitre. L'analyse des données nous a aidés à confirmer les principales relations identifiées lors de la

construction analytique : l'influence des caractéristiques de l'entreprise, principalement le niveau du capital investi et la qualité de la main d'œuvre employée sur aussi bien la logique de fonctionnement de la micro-entreprise (entreprise commerciale ou de subsistance) que les comportements et les opinions de l'entrepreneur concernant la formalisation de l'activité ; l'impact des caractéristiques de l'entrepreneur, principalement le niveau du revenu de l'entrepreneur, sur la consolidation du statut de l'entreprise aussi bien sur le plan du dynamisme économique que sur le plan juridique (enregistrement, impôts,…). La première relation, concernant l'objectif stratégique, sera analysée par le biais de deux indicateurs de charges et de comportement qui nous permettront de préciser certaines caractéristiques qui conditionnent la dynamisation de la micro-entreprise. Cette analyse sera affinée par la variable : le problème d'écoulement de la production, qui permettra de montrer que les problèmes d'écoulement de la production se posent avec acuité seulement aux micro-entreprises dynamiques. Le deuxième niveau de relation, concernant les relations de l'entreprise avec l'Etat et l'administration, sera mis en lumière à travers deux indicateurs de formalisation et d'opinions sur la formalisation. Ainsi, notre travail se terminera par une typologie binaire des micro-entreprises : micro-entreprise commerciale ou micro-entreprise de subsistance et la nécessité d'une stratégie de dynamisation des micro-entreprises pour la réalisation d'un impact positif de l'économie dite informelle sur le processus de développement des PMA.

Le ***Chapitre 4*** est une approche théorique des micro-entreprises dans les PMA. Cette tentative part des résultats de l'étude empirique réalisée, étude qui confirme l'idée selon laquelle il n'existe pas d'économie informelle, mais plutôt des micro-entreprises à degré différente de formalité. Dans un premier lieu nous analysons les arguments et les causes qui expliquent la faiblesse du concept de l'économie informelle. Puis en second lieu, nous présentons les tentatives de conceptualisation de la micro-entreprise à travers l'analyse de plusieurs définitions disponibles en les classifiant en deux catégories. Nous avons répertorié les définitions qui privilégient les dimensions quantitatives pour décrire la micro-entreprise et celles qui se fondent sur les dimensions qualitatives. Cette analyse nous a permis de conclure que la définition de la micro-entreprise devrait prendre en compte les deux aspects aussi bien quantitatifs que qualitatifs. Nous avons, dans un souci de préciser les caractéristiques de la micro entreprise, passé en revue quelques-unes des nombreuses typologies des micro-entreprises. De ce répertoire, et en se basant sur des résultats ressortis de notre étude empirique, nous avons tiré une typologie, celle qui nous parait la plus affinée, selon la logique

de fonctionnement. Ainsi nous distinguons deux types de micro-entreprises avec des différences notoires : une première catégorie de micro-entreprises que nous appelons micro-entreprises commerciales, qui sont dynamiques et se développent selon une logique entrepreneuriale et une deuxième catégorie de micro-entreprises que nous appelons micro-entreprises de subsistance qui évoluent selon une logique de survie. Cette typologie ainsi identifiée nous permet de cibler efficacement les interventions pour chaque type de micro-entreprises. Nous tentons de cerner également les différentes caractéristiques des micro-entreprises tant d'un point de vue fonctionnel (système de production, relations sociales,…) que commercial (nature de la demande, modalités de fixation des prix, nature de la clientèle,…).

Le ***Chapitre 5*** présente une réflexion sur la stratégie de dynamisation des micro-entreprises. Nous dressons un constat des contraintes qui demeurent des obstacles au développement des micro-entreprises et faisons le tour des mécanismes de promotion des micro-entreprises mis en œuvre par nombre de Gouvernements africains, pour relever leurs insuffisances. Partant de la réalité du terrain, nous identifions les défis auxquels les pays africains sont confrontés, et proposons une stratégie de dynamisation des micro-entreprises. Dans cette stratégie nous tentons de tenir compte de la dualité structurelle de micro-entreprises, l'un des résultats de notre étude empirique. Ainsi pour les micro-entreprises de subsistance, les interventions doivent être axées sur des actions d'accompagnement, d'assistance et de formation afin que ces micro-entreprises puissent dépasser leurs handicaps et briser le cercle vicieux de la stagnation. Par contre, pour les micro-entreprises commerciales, les politiques d'intervention doivent être orientées vers la recherche de solutions aux difficultés de financement, d'investissement et d'amélioration des infrastructures de marché. L'objectif est donc de faire évoluer ces micro-entreprises vers des PME, segment manquant dans les économies africaines.

CHAPITRE 1. L'ECONOMIE INFORMELLE EN AFRIQUE

En raison de l'échec des modèles de développement industriels importés, les pays africains sont confrontés à une crise socio-économique engendrant des difficultés économiques et sociales qui varient d'un pays à l'autre. Ainsi depuis les années 1970, les pays africains à l'instar de nombre de pays du tiers monde, ont connu une forte croissance démographique et une explosion urbaine dues en partie à l'exode des populations rurales vers les villes.

Face à ces piètres performances sociaux-économiques, beaucoup de travailleurs en quête d'emploi, ont trouvé leur salut dans les petites entreprises et les unités industrielles qui opèrent à partir d'une technologie traditionnelle simple et mieux adaptées aux réalités économiques et sociales de leur milieu (Geneviève Marchand, 2005). L'économie informelle est ainsi devenue progressivement le principal créateur d'emploi face au sous-emploi et au chômage galopants.

Par ailleurs, contrairement à ce qu'on a longtemps supposé, l'économie informelle n'est pas un phénomène passager et marginal et donc voué à disparaître à moyen terme (Lapeyre et al., 2014 ; Cling et al, 2012 ; Cling, Razafindrakoto et Roubaud, 2012 ; Benjamin, Aly Mbaye et al.,„ 2012; Charmes, 2009 ; Bacchetta et al., 2009 ; Jutting et de Laiglesia, 2009 ; Sonobe, Akoten et Otsuka, 2009; Steel et Snodgrass, 2008; Bennet, 2008; Perry et al., 2007). Son ampleur et sa complexité grandissantes sont une réalité incontestée et de plus en plus reconnue de la vie économique, sociale et politique des pays en développement en général et d'Afrique en particulier.

En Afrique selon certaines estimations, l'économie informelle absorbe plus de 60% de la main d'œuvre ; elle est à l'origine de plus de 93% des nouveaux emplois et représente près de 80% de l'emploi non agricole au cours des années 90 (C. Maldonado, C. Badiane, A-L. Miélot, 2004 ; Soulèye Kanté, 2002)**.** En Afrique subsaharienne, l'économie informelle offre 92% de chances d'emploi en dehors de l'agriculture. En plus, on estime que sa contribution au PIB est de 7% à 38% dans 14 pays de l'Afrique subsaharienne (C. Maldonado, C. Badiane, A-L.Miélot, 2004), et 40% de la valeur ajoutée en Afrique (OCDE, 2008).

Amadou Diagne Thioye (1984) souligne que les entreprises informelles baignent dans un environnement institutionnel contraignant et doivent parallèlement se conformer à leur milieu socioculturel. Elles ont pour cela, développé des structures et des modes de fonctionnement spécifiques et originaux, nécessaires à leur survie.

Seule pourvoyeuse d'emplois et de revenus dans un contexte de crises économiques récurrentes et d'ajustement structurel, l'économie informelle suscite naturellement l'intérêt de bon nombre de chercheurs et de décideurs politiques. De ce fait, depuis la reconnaissance de son rôle dans les pays en développement, de très nombreux travaux ont été consacrés aux petites activités rassemblées sous ce concept. Ils essaient de les définir, d'analyser leur mode de fonctionnement et de mesurer sa contribution au développement économique des pays concernés (Sarah Marniesse, 2000).

L'étude du BIT sur l'emploi au Kenya (1972), a été le point de départ d'une prise de conscience qui donnera lieu plus tard à une série de recherches et d'études sur l'économie informelle dans les pays en développement.

Une abondante littérature existe aujourd'hui à cet effet, qui témoigne du regain d'intérêt pour la question de l'informel, du fait de son importance de plus en plus reconnue dans le processus de développement des pays en développement (N. Benjamin et A. Mbaye, 2012). Par ailleurs, l'hétérogénéité, l'ampleur, la complexité et les facettes multiples de l'économie informelle ont conduit à diverses interprétations d'où les approches et définitions multiples.

L'un des problèmes majeurs auquel on est confronté lorsqu'on entreprend la recherche sur l'économie informelle est la difficulté à s'accorder sur son ampleur et ses limites, ses dimensions, son potentiel humain et matériel. Ce qui complique la compréhension de sa nature et sa signification économique, du point de vue du développement.

Dans leurs travaux sur « *l'économie informelle* », les chercheurs utilisent différents termes pour décrire l'objet de leur étude. La littérature économique emploie souvent mais de manière souvent incohérente, des termes tels que « *souterraine », « parallèle », « informelle », « non officielle », « non observée », « clandestine », « dissimulée »,* etc. Gerxhani explique qu'aucune définition de l'économie informelle ne s'avère appropriée pour rendre compte de la diversité et de l'intérêt des uns et des autres à ce domaine. Par conséquent, les chercheurs ont

finalement renoncé à élaborer une acception uniforme. Les définitions portent désormais sur tel ou tel autre aspect en fonction du problème considéré (OCDE, 2009).

Historiquement, le concept de « *l'économie informelle* » a pris forme dès le début des années 70, suite à la prise de conscience des économistes des nombreuses difficultés des pays en développement et au regard de la part écrasante des activités économiques non officiellement répertoriées par les Etats concernés. Ce constat a conduit la communauté scientifique et les institutions internationales à réfléchir à ce pan important des économies des pays en développement afin de mieux saisir les activités économiques en cause, les qualifier et les mesurer (OCDE, 2008). Ainsi, la recherche sur l'économie informelle s'est amplifiée avec la complexité du phénomène et l'intérêt qui s'attachent à sa maîtrise pour la définition de politiques et programmes de développement pertinents et adaptés.

Depuis la reconnaissance par l'Organisation Internationale du Travail (OIT, 1972) du rôle croissant de ces activités dites informelles à l'économie des pays en développement, les chercheurs et experts ont beaucoup enrichi cette littérature par l'émergence des nouveaux domaines de recherche, et l'adoption de nombreux concepts qui permettent de désigner ce qui est à la base de ces activités informelles. Mais cette multiplication des concepts et notions pour désigner ces activités productives a conduit à un amalgame, voire une confusion de ce qu'est réellement une activité informelle. Les efforts en vue d'asseoir ces concepts et notions n'ont cependant pas permis jusque-là d'éviter une certaine confusion dans la définition de ce qui est réellement une activité informelle.

Le présent chapitre a donc pour objet d'analyser l'économie informelle en Afrique. Notre démarche ici consiste à décrire dans un premier temps le phénomène de l'économie informelle en Afrique puis dans un second temps nous aborderons les aspects de définitions et concepts, ainsi que les limites et les insuffisances qu'elles soulèvent et le problème de délimitation de l'économie informelle, d'où la nécessité de notre thèse.

SECTION 1. APPROCHE EMPIRIQUE DE L'ECONOMIE INFORMELLE EN AFRIQUE

1.1. LES RAISONS DU DEVELOPPEMENT DE L'ECONOMIE INFORMELLE EN AFRIQUE

1.1.1. Urbanisation et migration

Le mouvement d'urbanisation et la migration de la campagne vers la ville ont été sans précédent en Afrique à partir du milieu des années 1970. Ainsi, le faible dynamisme du secteur agricole et son incapacité à absorber le surplus de la main d'œuvre rurale, a contribué à l'accélération d'un exode rural et l'arrivée dans les villes d'une masse de travailleurs non qualifiés qui ne peuvent intégrer l'économie formelle (Rajaa Mejjati Alami, 2006). L'urbanisation sans précédent entre les années cinquante et quatre-vingt-dix en est la conséquence. En effet, la population urbaine a continué à croître au taux annuel de 6% et celle des quartiers périphériques de 10% alors que l'accroissement des emplois offerts dans l'économie formelle ne représentait que 2% (Benjaman et Bilombot Bitadys, 2008). Très vite donc, la demande d'emplois est apparue supérieure à l'offre. De même selon le PNUD (1994) et le BIT (1993), le taux de croissance urbaine en Afrique pendant la période 1960 à 1992 est demeuré à seulement 5,6%.

L'Afrique s'est d'autre part distinguée par une croissance démographique extrêmement forte qui s'élevait à un taux 2,8% par an sur la période 1960-1992 (J. Charmes, 1995), inversement proportionnelle donc à la croissance économique. Dans le même temps, le taux de croissance du PNB par tête a chuté de 0,6% dans les années 1970 à -1,3% dans les années 1980 (BIT, 1993 ; PNUD, 1994 ; J. Charmes, 1995). Cette importante évolution démographique a davantage contribué à l'accroissement du flux de population pauvre et non formée vers les grands centres urbains. Bien qu'ils soient inférieurs aux taux de croissance de la population générale, les taux de croissance de la population active sont considérés comme très élevés et en augmentation, évoluant de 2,6% et 2,8% par an respectivement dans les années 1980 et 1990 (BIT, 1993 ; PNUD, 1994 ; J. Charmes, 1995). Les restrictions dues à l'ajustement structurel ont pour leur part réduit les créations d'emplois salariés ; le PNB par habitant a par ailleurs chuté à -1,1% en Afrique subsaharienne et stagné à 1% en Afrique du nord (Charmes,

1998). Ces facteurs ont cumulativement contribué à une urbanisation rapide dans les pays africains provoquant, outre des déséquilibres dans la répartition spatiale de la population, la montée du chômage et l'aggravation de la précarisation des conditions de vie des populations, qui à peine parviennent à satisfaire leurs besoins fondamentaux comme l'accès à l'eau potable, la santé, l'éducation, le logement, la nourriture, l'emploi, etc (Soulèye Kanté, 2002). L'économie informelle a constitué un cadre d'insertion socio-économique aux migrants ruraux et aux agents économiques déflatés ou exclus de l'économie formelle. Nous fondant sur les définitions de plusieurs recherches : Hugon,1996 ; Sethuraman, 1981 ; Charmes, 1989 ; BIT, 2003 et Amadou Dieng, 1992, nous pouvons définir l'économie informelle comme l'ensemble des unités de production de biens et de services opérant à petite échelle, avec un faible niveau d'organisation, un capital initial faible, des entreprises ne respectant pas les dispositions légales en matière de salaire, d'emploi et de recrutement et dont les conduites sont fortement déterminées par les relations sociales et des préoccupations de survie et d'une main d'œuvre formée le plus souvent sur le tas, donc avec un faible niveau d'éducation et de savoir-faire.

De son côté Amadou Niang (1984) définit l'entreprise informelle comme étant une entité économique répondant au concept général d'entreprise, mais présentant quatre caractéristiques spécifiques : des structures et des objectifs non perceptibles, l'absence de règles codifiées visant à la découverte et à la résolution de problèmes qui se posent à l'organisation, la non-application au plan interne des mesures institutionnelles et réglementaires et la dépendance vis-à-vis de l'unité familiale.

Olivier Scherpereel (1985) souligne que, malgré le fait que l'économie informelle ait d'abord été perçue et analysée en tant que phénomène essentiellement urbain, né de la rencontre entre réalités anciennes et nouvelles et comme l'expression de la dynamique des sociétés sous-développées, elle n'est pas moins présente en milieu rural. Selon le même auteur, la Banque Mondiale estime que l'économie informelle rurale assure entre 20% et 50% de l'emploi rural dans des secteurs non agricoles suivant les pays et jusqu'à la moitié du revenu global dans les campagnes.

1.1.2. Défaillance des politiques de développement

Les politiques de développement initiées par les pays africains depuis l'indépendance se sont révélées peu pourvoyeuses d'emplois et incapables de développer massivement le salariat. En effet, les pays Africains ont connu après les indépendances des modèles d'industrialisation centrés sur des politiques de substitution aux importations ; les programmes d'ajustement structurel ont plus tard contraint les Etats à reconsidérer cette forte tendance à l'industrialisation.

Les premières politiques de développement du continent pilotées par les Etats étaient, nous l'avons dit plus haut, axées sur la substitution aux importations et caractérisées par des investissements publics massifs dans des entreprises et des institutions financière appartenant pour l'essentiel à l'Etat. Ceci était accompagné par une série de mesures dont les barrières tarifaires et non tarifaires, l'encadrement du crédit et les restrictions des changes avec pour objectif : protéger les industries naissantes. Les gouvernements montrèrent cependant leurs limites à gérer de façon efficiente les entreprises publiques et les institutions financières. Ces politiques d'encadrement de l'économie ont eu pour résultat de fausser les prix des facteurs de production et les taux de rendement ; elles ont en outre échoué à déclencher l'industrialisation soutenue tant attendue en Afrique. Pire, vers la fin des années 70, les déficits budgétaires se sont accrus de façon insoutenable ; les économies ont stagné avec pour corollaire, des crises économiques et sociales, l'accroissement de la dette extérieure de plusieurs pays (Union Africaine et Nations Unies, 2013). Ivan Samson (2012) souligne que ces stratégies classiques d'industrialisation ne marchent pas dans les pays africains. De surcroit la majorité de ces pays qui sont des PMA, selon le même auteur, se caractérise essentiellement par la faiblesse du capital humain et des institutions, une fragilité et une instabilité politiques, de fortes inégalités et des tensions sociales, une mono-exportation de produits de base et une étroitesse de la base productive, une faiblesse des revenus et de la demande intérieure, des déficits budgétaires et courants ainsi qu'une dépendance à l'Aide Publique au Développement (APD).

Pour aider l'Afrique à faire face aux crises économiques qui sévissaient dans la plupart des pays, le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale (BM) ont imposé au cours de la décennie 80 à 90 des programmes d'ajustement structurel. Ces programmes reposaient sur le principe selon lequel : les marchés sont efficaces tandis que les interventions gouvernementales ne le sont pas du fait qu'elles entraînent une distorsion des règles du marché. Mais ces interventions des organisations internationales n'ont pas tenu compte des spécificités des pays africaines. Les conséquences immédiates se déclinent dans ces pays en

termes d'une baisse de la production alimentaire à cause d'une agriculture de subsistance peu performante, d'un enclavement des zones rurales et d'une quasi-absence du secteur privé domestique, des Investissements Directs Etrangers (IDE) orientés vers l'extraction des matières premières et une dualisation économique (Ivan Samson, 2012)

A la suite de ces programmes d'ajustement, la planification du développement à long terme fut abandonnée et les politiques industrielles négligées. Le modèle de développement axé sur le marché a donc éliminé les interventions gouvernementales inefficaces mais n'a pas mis en place les conditions nécessaires au développement, ni apporté de solution aux nombreuses défaillances constatées dans le fonctionnement des marchés au sein des économies africaines, telles que la pénurie aiguë de compétences techniques conjuguée au faible développement de l'esprit d'entreprise et au faible taux d'investissement (Union Africaine et UN, 2013). Par conséquent**,** face aux crises socio-économiques des années 1980 et 1990, qui ont provoqué de mauvais résultats en matière d'exportation, la chute de la production industrielle, le ralentissement de la croissance agricole, une augmentation de la dette et, bien entendu, une dégradation des indicateurs sociaux, les pouvoirs publics ont été incapables de proposer une alternative de développement (Thiaw Babacar, 1993).

Les politiques macro-économiques et sociales ont été inappropriées, inefficaces, mal avisées ou mal mises en œuvre. Selon Ivan Samson (2012), ces politiques ont plongé les pays africaines dans une trappe à pauvreté caractérisée par un cercle vicieux productivité-investissement ; une dépendance et insécurité alimentaires et une absence des IDE, dissuadés par la faiblesse des infrastructures et des institutions, par l'instabilité et la corruption. De surcroît, les politiques macro-économiques, y compris les politiques d'ajustement structurel, de restructuration économique et de privatisation mises en œuvre dans la plupart des pays africains ont provoqué une réduction massive de l'emploi formel qui a représenté seulement 25% par an de la population active dans les années 1990 en Afrique subsaharienne (J. Charmes, 2002) et une augmentation très marquée du chômage, qui a atteint 16% par an dans les années 90 (J. Charmes, 2002).

Ces politiques ont dans les faits conduit à une croissance insuffisante, provoqué même une baisse d'emplois, et plutôt accru la part de celle-ci dans l'économie formelle qui s'élevait à 2% par an seulement entre 1950 et 1980 (Benjama et Bilamot Bitadys, 2008) ; accentué la difficulté d'accès au marché officiel du travail ; aggravé l'appauvrissement des ménages, sans

autre recours que la stratégie de survie. Ainsi plus de 70% des Africains gagnent leur vie en exerçant un emploi précaire et 62% de la population vit dans la pauvreté extrême, - avec moins de 1,25 USD par jour- (J. Charmes, 1995 ; OCDE, 2009). Malgré sa réduction jusqu'à 55% - 60% en 2000, la pauvreté est restée élevée par rapport aux autres régions du monde (Union Africaine et Nations Unies, 2013). Le phénomène de pauvreté en Afrique était spatial et a affecté principalement les ruraux et les femmes, en raison de la mauvaise qualité des infrastructures dans les zones rurales, l'échec des politiques de modernisation des modes de vie ruraux et ainsi que la diversification des petits emplois et l'accès limité à l'éducation (FAO, et al. 2010). Dans le même temps, la pauvreté a largement contribué à l'extension des activités informelles, en raison des incidences qu'elle exerce sur les revenus, conduisant les ménages pauvres à opter pour des stratégies de recherche de compléments de revenus dans les activités informelles ou par la pluriactivité.

Par ailleurs, la libéralisation des échanges et la mondialisation ont activé la restructuration des économies africaines et l'adoption de nouveaux systèmes de production plus décentralisés, privilégiant l'externalisation des approvisionnements, la sous-traitance et le recours à des formes d'emploi plus flexibles, telle que la réduction des horaires de travail et la pratique du salariat temporaire (BIT, 2000). Ainsi, la crise de l'emploi et l'échec des politiques d'emploi dans l'économie formelle ont dégradé les conditions de la main d'œuvre et accéléré la montée des formes d'emploi informel (R. Mejjati, 1994).

Autrement dit, la faillite des politiques de développement a favorisé la création d'emplois individuels (l'auto-emploi) qui est passé d'un taux de 28% à 55% de la population active non agricole entre les années 1970 et 1990 (J. Charmes, 2002). Les activités informelles sont ainsi devenues l'alternative face à la crise de l'emploi et un recours ultime pour la survie d'une grande partie de la population. Cette situation a conféré à l'économie informelle sa légitimité (J. Weeks, 1975; M. Penouil et J.P. Lachaud, 1985; J. de Bandt et P. Hugon, 1988).Dans ce contexte, les activités informelles sont des tentatives de réponses sociales aux politiques de développement officielles défaillantes. Les citadins trouvent des moyens de survie et d'affirmation personnelle par leur propre initiative et leur propre ingéniosité. Les activités informelles deviennent alors la seule alternative pour les chômeurs et pour les nouveaux arrivants sur le marché du travail. Elles permettent de réaliser des revenus substantiels, de créer des emplois et de régler quelques problèmes liés au chômage.

En résumé, trois principaux phénomènes expliquent l'émergence et la persistance de l'économie informelle en Afrique : l'explosion urbaine qui s'est accrue à un rythme accéléré à partir du milieu des années 1970, provoquée par une forte migration rurale, la hausse de la population active et par conséquent, celle du niveau du chômage au regard de l'inefficacité des politiques d'emploi et de l'absence de système de protection sociale ainsi que l'échec des politiques développement qui ont engendré des crises socio-économiques.

1.1.3. Défaillances de l'Etat

De nombreux chercheurs soulignent l'échec des politiques gouvernementales comme facteur déterminant de l'expansion de l'économie informelle dans les pays en développement. Ils considèrent que le choix entre l'économie formelle et l'économie informelle ne se fait qu'après comparaison des coûts et avantages liés à la formalisation par rapport à un statut informel (Perry et al., 2007 ; Kanbur, 2009 ; Djankov et al., 2002 ; Loayza, Oviedo et Serven, 2005 ; Ishengoma et Kappel, 2006 ; Aterido, Hallward-Driemier et Pages, 2007 ; Marcouiller et Young, 1995 ; Johnson et al., 2000). Gelb et al., (2009) estiment aussi que les entreprises optent pour la formalité lorsque l'accès aux services publics et au crédit est favorable et lorsque la réglementation sur le paiement des taxes et l'enregistrement des entreprises est rigoureusement appliquée.

Dabla-Norris, Gradstein et Inchauste (2008) démontrent pour leur part que la croissance de l'économie informelle est plus sensible à la capacité de l'Etat à faire appliquer les règles qu'à la qualité des services publics. Selon eux, les entreprises choisissent d'intégrer l'économie informelle afin d'éviter les coûts associés à la règlementation dans l'économie formelle. Steel et Snodgrass (2008) et Verick (2006) confirment que le manque d'accès aux services publics constitue un facteur déterminant de l'expansion de l'économie informelle. Ces auteurs estiment tous qu'il faut chercher à améliorer l'offre des services publics, plutôt qu'à formaliser l'économie informelle (Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye, 2012). De nombreux chercheurs (De Soto, 1994 ; Djankov et al 2002 ; Bruno Lautier, 2004) soulignent le fait que l'économie informelle persiste dans les pays en développement à cause du poids excessifs de l'Etat, non seulement en matière fiscale, mais surtout en matière de réglementation administrative relative à la création d'entreprise formelle avec des démarches souvent contraignantes, inutiles et bureaucratiques. Ainsi, dans une étude sur un échantillon

de 85 pays, Djankov et al (2002) relèvent une forte corrélation positive entre le nombre de procédures requises pour la création d'une entreprise et la taille de l'économie informelle**.**

Dans les pays africains, les institutions et l'Etat jouent manifestement un rôle dans le développement de l'économie informelle, ce que nous observons d'ailleurs à divers niveaux. Dans la plupart des pays Africains, les démarches administratives d'enregistrement sont très longues, complexes et coûteuses avec un effet dissuasif pour les entrepreneurs dont beaucoup finissent par investir dans l'économie informelle. Ainsi dans la majorité des pays africains, les procédures exigées pour créer et enregistrer officiellement une entreprise dépassent le chiffre 10 pour atteindre 17, 19 et 20 procédures respectivement en Guinée-Bissau, au Tchad et en Guinée Equatoriale (Banque Mondiale, 2008) ; des chiffres assez importants comparativement à d'autres régions du monde, surtout des pays développés comme par exemple le Canada et la Nouvelle Zélande où une seule procédure est exigée. Ces démarches prennent plus de 60 jours dans la plupart des pays africains et peuvent atteindre 136, 155 et 233 jours respectivement en Guinée Equatoriale, au Congo et en Guinée Bissau (Banque Mondiale, 2008).

En termes de frais à engager, les démarches administratives en Afrique sont les plus coûteuses comparées aux autres pays du monde. Ces coûts peuvent atteindre 435%, 258% et 255% du RNB par habitant respectivement en République Démocratique du Congo, en Guinée-Bissau et en Gambie (Banque Mondiale, 2008).

Au niveau de la législation du travail, selon la Banque Mondiale (2008), les pays d'Afrique comme la Guinée Equatoriale, la Tanzanie, le Niger, la République Centrafricaine et la République démocratique du Congo ont les réglementations du travail les plus rigides. Les coûts de licenciement sont élevés et peuvent atteindre 446, 189 et 178 semaines de salaire respectivement au Zimbabwe, en Sierra Leone et au Ghana. Ces coûts élevés incitent les entreprises à recourir à la main-d'œuvre informelle.

Au niveau des impôts, plusieurs chercheurs (De. Soto, 1994 ; Djankov et al., 2002), considèrent que les entreprises qui choisissent d'opérer dans l'économie informelle le font pour des raisons fiscales. Ainsi la plupart des pays africains proposent une législation aux termes de laquelle les charges fiscales supportées par les entreprises dépassent l'intégralité de leurs bénéfices. Les entreprises sont ainsi soumises à une lourde charge fiscale : impôts et paiements divers. De façon générale, les pays africains affichent les taux d'imposition les plus

élevés au monde. En Côte d'Ivoire par exemple, 66 paiements sont effectués par an au titre des impôts et autres taxes. Le taux d'imposition représente 292%, 279%, 230% et 204% des bénéfices des entreprises respectivement pour la Gambie, le Burundi, la Sierra Leone et la République Démocratique du Congo (Banque Mondiale, 2008).

En somme, les lourdeurs administratives et la complexité des règlementations, la rigidité de la législation du travail et le taux d'imposition trop élevé qui pèsent largement sur les entreprises africaines les obligent à rejoindre l'économie informelle. Il en est de même du système judiciaire incapable de faire respecter la législation et les contrats, de la faiblesse de l'administration, ainsi que de la corruption, des caractéristiques très répandues en Afrique et qui mis ensemble, incitent fortement les entrepreneurs à rejoindre l'économie informelle (Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye, 2012 ; HCCI, 2008). Il faut ajouter à cela des Etats défaillants dans leur rôle régulateur, leurs difficultés à prendre en charge les besoins sociaux de santé, de logement, de formation,… toutes choses qui font que les activités informelles de petite production ou de service sont appelées à assurer cette fonction (R. Mejjati, 1994). Elles correspondent à un ensemble de pratiques sociales et de comportements économiques assurant la socialisation du travail sans que l'Etat soit appelé à intervenir directement. Par exemple, dans une unité informelle, en dépit du fait que le recrutement se fait pour des raisons économiques, la logique sociale et de reproduction du groupe reste prioritaire. Ainsi, en vue d'assurer la survie, l'entreprise informelle peut employer des personnes non pour des raisons de rentabilité mais plutôt par solidarité familiale. En outre, les profits contribuent à l'amélioration des conditions de vie de la famille tels que l'habitat, la santé, la formation et l'éducation.

1.2. LA REALITE DE L'ENTREPRISE INFORMELLE EN AFRIQUE

1.2.1. Rationalité et cadre administratif de l'entreprise informelle

L'entreprise informelle évolue dans une logique beaucoup plus sociale qu'économique. Il s'agit avant tout d'assurer la vie, voire simplement la survie d'un individu ou d'un petit groupe familial (HCCI, 2008). De ce fait, la rationalité de production de l'entreprise informelle n'est pas celle du marché ; elle ne cherche pas et n'est pas capable de juger de l'opportunité d'un investissement dans un objectif de maximisation des profits (Ben Zakour,

1998). Ainsi, le comportement de l'entreprise informelle peut paraître comme la manifestation d'une rationalité autre que celle qui gouverne les entreprises modernes. Pour Amadou Diagne Thioye (1984), cette rationalité est générée par les contraintes socio-économiques et les valeurs de solidarité sociale qui exercent une influence dominante sur le comportement de l'entrepreneur. De ce point de vue, la solidarité communautaire soumet l'entrepreneur à une pression constante limitant ainsi les possibilités de réinvestissement des profits. Elle peut l'obliger à prendre des décisions non rationnelles vis-à-vis des règles de fonctionnement traditionnelles de l'entreprise (M. Fafchamps, 2004, cité par Xavier Galiègue, 2006). Ainsi, Ivan Samson (2012) remarque que les relations économiques au sein de l'entreprise informelle sont encastrées dans des structures sociales surtout le primat de la famille sur les individus et de l'ordre social sur l'ordre économique.

Marc Penouil (1985) note que « *l'entrepreneur informel ne connaît qu'approximativement les prix de vente de ses concurrents. Il connaît très mal ses propres coûts de production. Les choix économiques deviennent donc difficiles en l'absence d'informations sur les composantes du coût total et de données sur les réactions des clients aux variations des prix. L'entrepreneur est dans l'incapacité de juger de l'opportunité d'un emploi supplémentaire ou d'un investissement additionnel* ». Ainsi, la prévision et la conquête d'une part de marché ne sont pas des composantes principales de la stratégie de la firme.

Dans la littérature, la plupart des chercheurs soulignent plutôt le caractère illégal des entreprises informelles, qui habituellement, ne sont pas enregistrées, et donc ne payent ni taxes ni impôts. Inversement les études sur les micro-entreprises et l'économie informelle dans les PED montrent, fait à priori paradoxal, qu'une part significative de ces entreprises est soumise à au moins un impôt (Morisson et al. 1994 ; Lautier, 1994, 2004 ; Oudin, 1991 ; Samson, 2012). De ce fait, Marchand Geneviève (2005) ; et Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye (2012), indiquent que la plupart des entreprises informelles africaines enregistrées en général paient plus ou moins des taxes et des impôts auprès des municipalités, mais rarement auprès des autorités fiscales. Leurs accès aux services publics et l'utilisation de TIC sont limitées. De leur côté, F. Kria et Ben Zakour (1992) soulignent qu'en Tunisie, l'écrasante majorité des entreprises informelles s'acquittent de l'impôt, même si les paiements sont en dessous des niveaux d'imposition exigés normalement.

Une autre particularité des entreprises informelles, c'est qu'elles ne tiennent pas de comptabilité et lorsqu'elles en tiennent une, elle s'appuie sur des instruments rudimentaires comme les cahiers de recettes et de dépenses. En fait, elles n'ont de comptabilité que le nom et ne rendent pas compte de la réalité financière de l'entreprise. Cette absence de comptabilité s'explique par la complexité du système comptable qui n'est pas adapté aux particularités de l'entreprise informelle et par le faible niveau de formation de la plupart des micro-entrepreneurs **(**Bertrabd Sogbossi et Dwight Merunka, 2009 ; Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye, 2012). Ainsi, Ivan Samson souligne que 80% des micro-entreprises en Afrique Subsaharienne n'ont pas ni comptabilité, ni savoir-faire managérial.

Les entreprises informelles n'ont donc pas de gestion comptable, ne savent pas calculer méthodiquement les coûts, les prix de revient de leurs produits et les charges d'amortissement. Tout au plus et dans les meilleurs des cas, elles tiennent un cahier recettes-dépenses qui leur permet de dégager le revenu global - parfois approximatif - de l'activité (B. Zakour, 1998). Par ailleurs, l'entrepreneur s'intéresse plus aux flux de trésorerie générés par son entreprise qu'aux résultats tels que rapportés dans un bilan ou un compte de résultats. Autrement dit, le meilleur indicateur pour lui de la santé financière de son entreprise est le contenu de sa caisse ou de sa poche (Wamba, 2003).

Quant à la clientèle, elle est constituée essentiellement des ménages et des micro-entreprises. Les micro-entreprises sont exclues des marchés publics en raison du fait que les structures publiques en charge de ces marchés exigent souvent la preuve de leur régularité vis-à-vis du fisc, des documents difficiles à fournir par l'entreprise informelle (Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye, 2012).

Par ailleurs, les entreprises informelles assurent la production de biens et de services locaux à moindre coût, mis sur le marché à un prix relativement bas qui correspond bien à la demande d'une large partie de la population dont le pouvoir d'achat reste très bas. Hernandez (1999) montre que certaines entreprises informelles préfèrent ne pas dépasser un certain seuil de développement et choisissent de garder leur petite taille et de maintenir le style de gestion habituel. De même, certains économistes comme Mac Cornickd (1988) avancent l'idée selon laquelle, les entreprises informelles devraient conserver leur petite dimension car c'est là pour elles une garantie d'adaptabilité et de souplesse dans un environnement économique où la demande change constamment. L'absence de comptabilité, la méconnaissance des règles

minimales de gestion et le non-prélèvement d'une partie des revenus pour l'amortissement sont des indicateurs significatifs de la non-rationalité de l'entreprise informelle au sens du marché. Tous ces critères nous amènent à conclure qu'il s'agit d'une rationalité de survie, d'emploi et de revenus minimums.

Par ailleurs, M. Penouil et J. P. Lachaud (1985) développent l'idée selon laquelle la relation sociale est toute aussi importante que la gestion et l'organisation économique. Les entreprises informelles échappent par ailleurs aux charges fiscales et sociales ce qui provoque une perte importante de recettes fiscales et une concurrence déloyale à l'égard des entreprises formelles. Ceci a pour effet de freiner l'investissement de l'économie formelle et de détruire la qualité des services publics.

1.2.2. Capital et financement de l'entreprise informelle

Les entreprises informelles utilisent très peu de capital. Leurs particularités ne se limitent cependant pas à la seule taille du capital mais concernent également la nature et l'origine de celui-ci. Leurs patrimoines et ceux des propriétaires ne sont pas clairement distincts (M. Penouil et J.P. Lachaud, 1985 ; Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye, 2012).

L'entreprise informelle se caractérise par une grande précarité des conditions d'activité telle que : local inadapté, non accès aux principaux services publics nécessaires à toute exploitation viable d'une entreprise (infrastructures, eau, électricité…). M. Penouil et J. P. Lachaud (1985) et M. Penouil (1990) montrent que le capital immobilier utilisé par les entreprises informelles est quasi-nul. L'atelier, s'il existe, n'est souvent qu'une pièce du logement de l'entrepreneur. Les rares machines utilisées sont souvent des équipements d'occasion plus ou moins anciens et peu productifs. C'est le volume et la qualité du travail qui font la qualité et la quantité des produits.

B. Zakour (1998) remarque que, d'une façon générale, les investissements et les capitaux engagés dans l'entreprise informelle sont faibles et permettent à peine l'acquisition du matériel nécessaire à la réalisation de l'activité. La faiblesse du capital fait que le problème de son amortissement est considéré comme secondaire. Accroître le stock de capital et son efficacité, pourvoir au remplacement du capital existant par une politique rationnelle de prélèvement sur le prix de vente sont des attitudes tout à fait extérieures à la gestion de

l'entreprise informelle dans la mesure où l'accumulation croissante du capital n'est pas un objectif prioritaire. La faiblesse du capital a également des répercussions sur sa composition. Dans les entreprises informelles, le capital est essentiellement composé de petits moyens. Pour Marc Penouil (1985) : « *Il est difficile de parler de capital fixe et il est permis de se demander si le concept de capital a un sens pour de telles activités* ». De même, l'entreprise ne détient pas de liquidités pour assurer le paiement des salaires ou l'achat de matières premières. Les disponibilités monétaires sont utilisées presque au jour le jour, en fonction des besoins du ménage et de l'entreprise. L'épargne monétaire est très faible en situation normale, et même inexistante pour de nombreuses entreprises. Pareillement, le capital n'est pas constitué de stocks. L'entreprise informelle ne dispose ni de stock de matières premières, ni des produits finis. Faute de stocks et de réserves financières, elle est donc confrontée à des problèmes d'approvisionnement régulier en matière premières. Cette matière première est souvent fournie par le client (tissus pour le tailleur, pièces de rechange pour le garagiste) ou achetée en cas de commande ferme des clients. La production ne se fait très souvent que sur commande. Il est donc inutile de stocker des produits ou des matières premières (M. Penouil et J. P. Lachaud, 1985).

Les principales sources de financement du capital utilisé par l'entreprise informelle sont l'épargne personnelle de l'entrepreneur, les dons, l'héritage et des emprunts auprès d'amis, de parents ou de tontines (Johnson, 2004 ; Akoten et al., 2006). Ces emprunts entraînent généralement des taux d'intérêts relativement élevés dépassant le taux officiel et absorbant l'essentiel du bénéfice précipitant certains entrepreneurs dans un cercle vicieux ou alors le crédit pris ailleurs sert à régler l'emprunt initial (Bertrand Sogbossi et Dwight Merunka, 2009). Selon La Porta et Schleifer (2008), le recours au système financier classique est très réduit, voire inexistant, du fait que les banques demandent un certain nombre de documents financiers et administratifs et des garanties que les acteurs informels peuvent difficilement présenter. De ce fait, mal organisée, n'offrant pas de garanties financières, l'entreprise informelle ne peut pas faire appel au crédit bancaire.

Par ailleurs les difficultés d'accès au crédit de l'entreprise informelle pourraient s'expliquer par le niveau d'éducation relativement faible de ses acteurs (Marchand Geneviève, 2005 ; Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye, 2012). Ainsi, en l'absence de garanties formelles et d'informations comptables fiables, les entreprises informelles recourent au financement des tontines et emprunts familiaux qui réussissent à les financer même en l'absence de garanties

(Oudin, 1990). Les tontines constituent la forme la plus connue et la plus répandue de finance informelle en Afrique. Dans le système de tontine, les divers opérateurs apportent chacun une somme donnée ; l'un des membres du groupe reçoit la totalité du capital ainsi réuni. L'opération étant périodiquement renouvelée, chaque membre de la tontine bénéficie d'un volume de capital relativement important.Fondées sur l'entraide et la solidarité, ces tontines s'appuient sur des mécanismes tels que la coopération sociale, la confiance ou l'honnêteté comme critères de minimisation du risque (Haudeville, 1992).

C. Maldonado (1993 ; 1989) évoque les difficultés d'accès des entreprises informelles africaines au circuit financier institutionnel. Ceci s'explique par le fait que les entreprises en question sont isolées, dispersées et peu organisées. Comme le constate B. Zakour (1998), deux raisons expliquent les problèmes d'accès de l'entreprise informelle au crédit bancaire. D'une part, les petits promoteurs n'ont ni la formation en gestion, ni le niveau d'éducation nécessaire pour présenter des dossiers bancaires contenant toutes les données techniques sur le schéma de financement, le calcul de rentabilité, etc., d'autres part, les banques exigent des garanties minimum en biens (meubles ou immeubles) que les petits promoteurs sont incapables de présenter.

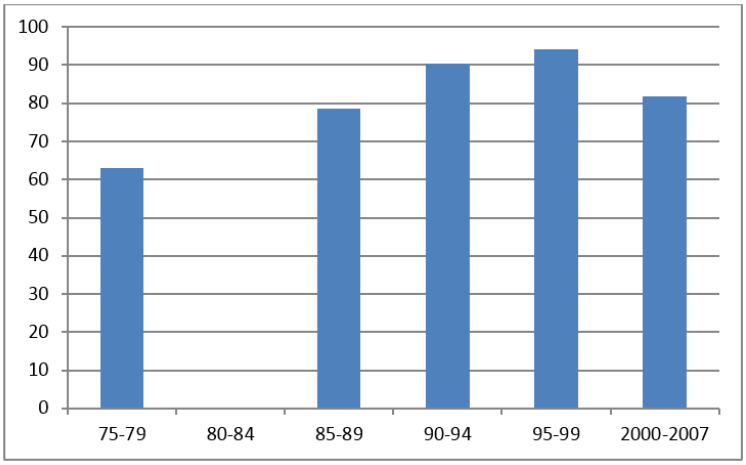
Le fossé reste ainsi large entre les banques classiques et les micro-entreprises. De ce fait Ivan Samson (2012) constate que le crédit bancaire n'est pas adapté à la micro-entreprise et que le micro-entrepreneur doit compter soit sur l'autofinancement, soit sur les relations familiales et amicales. Ainsi, selon le même auteur, l'apport personnel, la famille et les amis sont les principales sources de financement pour la micro-entreprise en ASS, respectivement de 70% et 15%. L'origine personnelle ou familiale de financement informel et la primauté accordée au quotidien par rapport au long terme, induisent une préférence pour la liquidité à la notion de rentabilité jugée trop lointaine. La bonne gestion financière de l'entreprise informelle se mesure à sa capacité à générer un revenu quotidien permettant de faire face aux dépenses de consommation journalière. Des capacités d'emprunts limités induisent à un sous-investissement chronique et une faible productivité qui inhibent la capacité d'accumulation de profits.

1.2.3. Main d'œuvre de l'entreprise informelle

En Afrique, l'économie informelle reste le refuge de gens non préparés à exercer certains métiers mais en raison du sous-emploi et du chômage galopant, l'informel est devenu un passage quasi-obligé d'insertion sociale et professionnelle pour la majeure partie de la population active. Malgré des estimations qui diffèrent selon la définition de l'économie informelle, plusieurs études confirment son importance dans les économies africaines. En Afrique subsaharienne, les MPME dominent la structure des entreprises. En effet, plusieurs études montrent qu'elles représentent entre 95% et 99% du total des entreprises de ces pays (Lapeyre et al. 2014; Benjamin et Aly Mbaye, 2012; OCDE, 2005). Selon J. Charmes (2009), l'emploi informel comme part de l'emploi non-agricole a augmenté régulièrement en Afrique sub-, passant de 68% au cours des années 1980 à 76% pendant les années 1990. Au Mali, le pays de notre étude empirique, ce taux a atteint un record de 94% du total des emplois non agricoles à la fin des années 1990. Quant à l'Afrique du Nord, ce taux s'est accru durant cette période passant de 39% dans les années 1980 à 47% en moyenne pendant les décennies 1990 et 2000. Dans le même sens, le BIT (2013) estime que les emplois non agricoles dans l'économie informelle représentent 66% en Afrique subsaharienne. Cette moyenne cache de grandes disparités d'un pays à l'autre ; ainsi ce taux est de 82% au Mali et 33% en Afrique du Sud. En 1999 la même organisation indiquait qu'en Afrique l'économie informelle est à l'origine de 90% des nouveaux postes de travail créés en milieu urbain au cours des années 1990. Chen (2001) estime que 93% des nouveaux emplois créés en Afrique durant les années 1990 l'ont été essentiellement dans l'économie informelle. En Afrique subsaharienne l'économie informelle participe à la création de 9 nouveaux emplois sur 10 en milieu urbain et presque à la totalité en milieu rural (J. P Mouko, 2015).

Ainsi toutes les statistiques dont on dispose sur l'Afrique montrent l'importante part de l'économie informelle à la création d'emplois non agricoles. Elle est demeurée la principale source de création d'emplois de la région, absorbant une bonne part de la main d'œuvre résultant de la croissance démographique, de jeunes diplômés et de décrutés de la fonction publique.

Figure 1 : Evolution de la part de l'emploi informel dans le total de l'emploi non agricole au Mali entre 1975 et 2007 (%)



Sources : Auteur à partir des statistiques de Charmes, 2009
80-84 : Données non disponibles

En effet, au Mali l'emploi informel a continué à croitre pendant trois décennies entre 1970 et 2000, atteignant au moins 94% en 1999. La chute observée en période 2000-2007 est liée au changement de définition de l'économie informelle intervenu à la fin des années 1990 afin d'harmoniser les statistiques au niveau africain (J. P. Mouko, 2015).

L'auto-emploi est une caractéristique prédominanet de l'entreprise informelle en Afrique et représente 55% en Afrique, 70% en Afrique subsaharienne et 60% de l'emploi informel en Afrique du Nord (J. Charmes, 2002 ; OCDE, 2009 ; Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye, 2012). Ainsi Haan (2006), signale qu'une étude menée au Botswana, au Kenya, au Malawi et au Zimbabwe montre que près des deux tiers des entreprises informelles dans ces pays relèvent de l'auto-emploi des micro-entreprises. Le travail indépendant au sens large d'auto-emploi est l'une des principales composantes de l'emploi informel. Il comprend les travailleurs qui sont à leur propre compte et les employeurs et les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale.

On considère en général que la croissance du travail indépendant (auto-emploi) est un indice d'informalisation, dans la mesure où il correspond à l'importance des relations professionnelles moins codifiées. Alors que le taux élevé des employés salariés dans l'emploi informel est un signe de modernisation, dans la mesure où il correspond à l'intégration de la population active dans des entreprises (Charmes, 2009).

Au regard du Tableau 1, l'Afrique affiche les taux les plus élevés de travail indépendant au titre de l'emploi informel constaté au cours des années 1990, soit 72% et 62% respectivement en Afrique subsaharienne et en Afrique du Nord, alors que le taux le plus faible est enregistré en Asie, soit 58% contre 61% en Amérique latine. Quant à la part des employés salariés, l'Afrique subsaharienne affiche le taux le plus faible en matière d'emploi salariés dans l'informel soit 29%. Ce taux baisse à 16% si l'Afrique du Sud et le Kenya ne sont pas pris en compte (Figure 2).

Tableau 1 : Composition de l'emploi informel non agricole (travail indépendant/salarié), années 1990

Années 1990	Part des travailleurs indépendants dans l'emploi informel (en %)	Part des employés salariés dans l'emploi informel (en %)
Afrique du Nord	62,3	37,7
Afrique subsaharienne	71,7	28,3
Amérique latine	61,2	38,8
Asie	57,6	42,4

Sources : Charmes (2002), OCDE (2009)

Quant à l'évolution des micro-entreprises informelles en tant que seconde composante de l'économie informelle créatrice d'emplois, l'Afrique enregistre la part de micro-entreprises la plus faible au monde. En outre, la part des micro-entreprises, donc du salariat dans l'économie informelle passe de 19 % à 17% entre 1985 et 1995 au Burkina Faso et de 18% à 10% entre 1989 et 1994 au Mali. Cependant en Amérique latine, le segment des micro-entreprises est le plus important en matière de créations d'emplois au sein l'économie informelle, soit de 40% en 1995 (Tableau 2, Charmes, 1996a et 1997). Nous remarquons qu'en Afrique, la création d'emploi dans l'économie informelle est axée sur l'auto-emploi plus que les micro-entreprises.

Tableau 2 : Part du segment des micro-entreprises dans l'emploi informel total de quelques pays africains et en Amérique latine

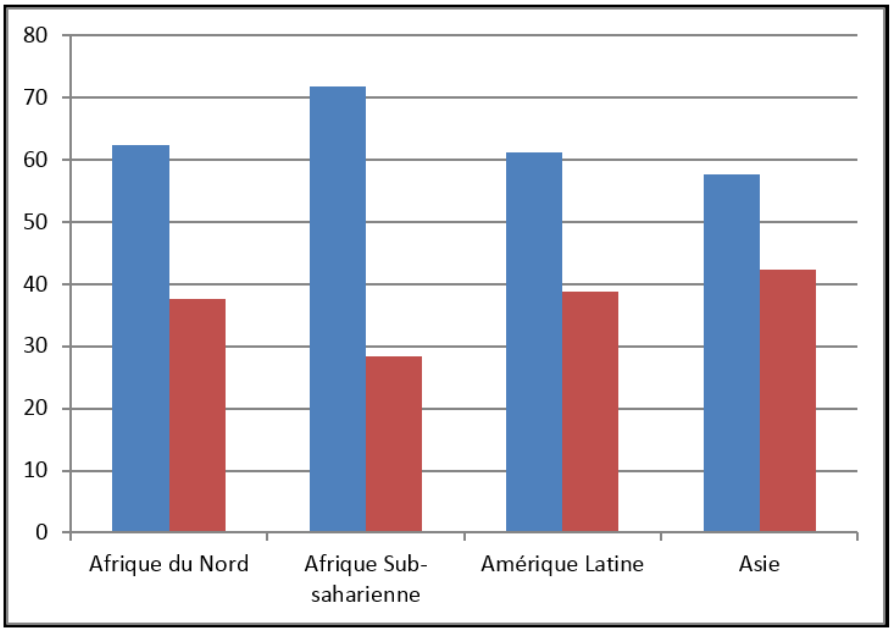
Régions / Pays	**Années**	**% Micro-entreprises**
Afrique		
Tunisie	1995	55,4 %
Burkina Faso	1995	16,6 %
Mali	1994	10,4 %
Tchad	1993	7,3 %
Sénégal	1980	5 %
Bénin	1993	5 %
Guinée	1991	5 %
Amérique latine		
	1990	39,1 %
	1995	40,1 %

Source : Charmes J. (1996a et 1997)

Ainsi, la présentation de l'évolution des deux composantes constitutives des activités informelles en matière de création d'emplois à savoir, l'auto-emploi et les micro-entreprises informelles en Afrique et en Amérique latine permet de constater que le segment de l'auto-emploi augmente en Afrique Subsaharienne alors que le segment des micro-entreprises

informelles augmente de façon considérable en Amérique latine. A ce niveau, il faut préciser que le segment de l'auto-emploi est constitué par les travailleurs installés à leur propre compte sans autres salariés permanents que les aides familiaux et des salariés occasionnels. Ce segment se caractérise par un comportement plutôt contra-cyclique (en hausse lorsque le cycle économique est à la baisse ou en fort ralentissement) alors que le segment des micro-entreprises est constitué par les entreprises informelles employant des salariés permanents en dessous d'un certain seuil, que le groupe de Delhi de la Commission Statistique des Nations Unie a fixé à 5 salariés. Il est habituellement pro-cyclique, variant en phase avec le cycle (Charmes, 2005).

Figure 2 : Composition de l'emploi informel non agricole (travail indépendant/salarié), années 1990



En bleu : indépendants
En rouge : salariés
Sources : Auteur à partir des statistiques de Charmes, 2002 et de l'OCDE, 2009

Charmes (2001) souligne que dans l'ensemble, le travail indépendant représente entre 2/3 et 8/9 de l'emploi dans l'économie informelle. Cela signifie que l'emploi salarié permanent y est résiduel et ne concerne en général qu'une population jeune qui cherche à s'installer à son propre compte dès que cela est possible. Steel et Snodgrass (2008) et Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye, (2012), signalent que les entreprises informelles en Afrique se caractérisent par la forte proportion de femmes qui y travaillent. Ainsi 84% de la population active féminine travaillent dans l'économie informelle en Afrique subsaharienne comme en

témoigne l'exemple du Botswana où en 2007, 67% des entreprises informelles étaient détenues par des femmes. Dans le même sens, le BIT (2013) indique qu'en Afrique subsaharienne 74% des emplois non agricoles exercés par les femmes le sont dans l'économie informelle contre 61% par les hommes.

Quant à la structure de l'emploi dans l'économie informelle par secteur d'activité, les entreprises informelles en Afrique sont concentrées dans les activités commerciales, qui représentent 45,5% des activités informelles en Afrique subsaharienne, par rapport aux activités manufacturières, 26,5%, et aux services, 27,9%. A l'inverse en Amérique latine, c'est dans les services que les emplois informels sont les plus présents, soit 42,8% de l'emploi dans l'économie informelle. Quant à l'Asie, les emplois créés par les activités informelles se trouvent plus concentrés dans les activités manufacturières soit 36,3% de l'emploi dans l'économie informelle (Tableau 3).

Tableau 3 : Distribution de l'emploi dans l'économie informelle par secteurs d'activités (%)

Régions	Industrie	Commerce	Service	Total
Afrique subsaharienne	26,5	45,5	27,9	100,00
Amérique latine	23,2	34,0	42,8	100,00
Asie	36,3	30,9	32,9	100,00

Source : Compilation de Charmes J. (2002)

En outre, le Tableau 4. montre que la part de l'auto-emploi dans le commerce est passée de 58,3% à 66,1% entre les années 1970 et 1990 par rapport à une part de l'auto-emploi qui évolue de façon modérée dans les industries de 32,3% en 1970 à 39,8% en 1990 et une part de l'auto-emploi qui augmente faiblement dans les services de 16,4% à 24,9% au cours de la même période (Charmes, 2009). De même, Charmes (1993) constate également que 80,7% des entreprises dans les zones urbaines du Bénin sont des vendeurs de rue.

Au total, en Afrique au Sud du Sahara, le commerce reste le secteur de prédilection pour les activités informelles. Ainsi, dans cette région la part de l'auto-emploi dans l'emploi non-agricole en particulier dans le commerce représentait 66,9% contre 48,6% et 28,7% respectivement dans l'industrie et les services dans les années 1990. Ailleurs dans le monde, à savoir l'Amérique latine et l'Asie, la même tendance se confirme puisque la part de l'auto-emploi dans les activités non-agricoles dans le commerce est plus élevée comparativement à

celles dans le secteur manufacturier et aux services. Ainsi en Amérique Latine, l'auto emploi dans le commerce a représenté 57,5% à 55,1% entre 1970 et 1990 et en Asie, 68,2% à 62,2% au cours de la même période (Tableau 4.).

Tableau 4 : Part de l'auto-emploi dans l'emploi non-agricole par secteurs d'activités

	% de l'auto-emploi dans l'industrie			% de l'auto-emploi dans le commerce			% de l'auto-emploi dans les services		
	1970	1980	1990	1970	1980	1990	1970	1980	1990
Régions développées	8,2	9,3	10,6	22,9	21,4	20,9	8,1	7,4	8,8
Afrique	32,3	49,1	39,8	58,3	74,6	66,1	16,4	21,5	24,9
-Afrique du Nord	19,1	21,6	25,1	55,0	53,9	64,8	7,4	9,4	18,5
-Afrique subsaharienne	35,6	56,0	48,6	59,2	79,8	66,9	18,8	24,2	28,7
Amérique latine	32,2	27,0	33,0	57,5	50,4	55,1	15,3	20,6	23,3
Asie	34,4	27,5	26,7	68,2	67,3	62,2	18,8	19,9	22,2
Monde	24,5	25,9	23,2	48,1	49,1	44,5	13,7	15,9	17,2

Source : Compilation de Charmes J. (2002b)

En ce qui concerne la contribution de l'économie informelle dans la formation du produit national et de revenu dans les pays africains, il est important de dégager la contribution de l'économie informelle au produit intérieur brut et en tant que source de revenus des agents informels dans les pays africains.

Le degré de contribution des activités informelles au produit intérieur brut

Steel et Snodgrass (2008) montrent que l'économie informelle représente en Afrique entre 50% et 80% du PIB. De même, Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye (2012) estiment que l'économie informelle représente la moitié ou plus du PIB dans tous les pays de l'UEMOA, à l'instar du Bénin et du Sénégal où elle constitue respectivement 74% et 54% du PIB.

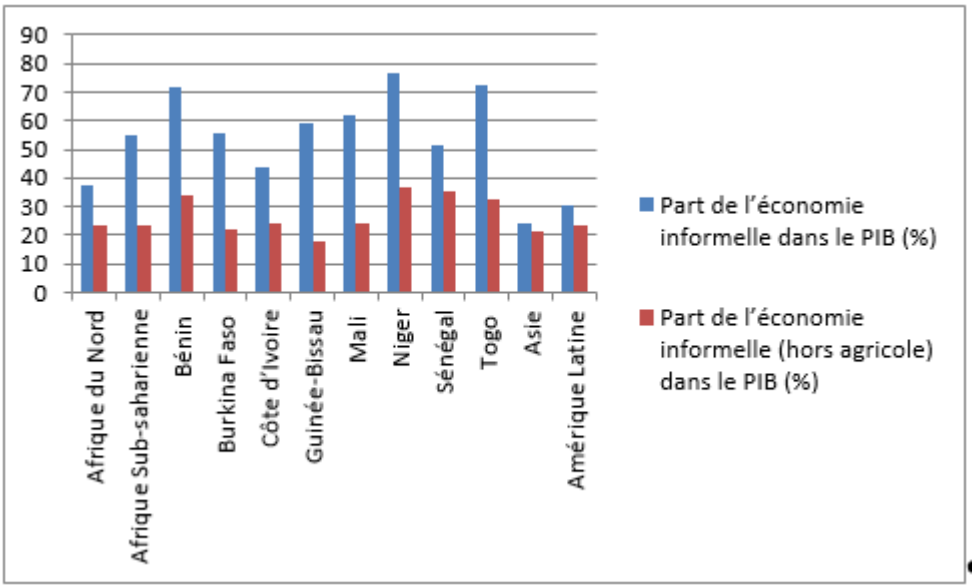
A travers le Tableau 5, Charmes (2000) estime qu'en Afrique au Sud du Sahara, l'économie informelle représente 54,7% du PIB. Le Niger vient en tête avec la part la plus élevée au PIB, soit 76,6%. Au Togo et au Bénin, la contribution de l'économie informelle au PIB est respectivement de 72,5% et 71,6% (Figure 3). Selon le même auteur, l'économie informelle contribue à 37,7% au PIB en Afrique du Nord. Pour l'Asie et l'Amérique latine, l'économie informelle contribue pour 23,9% et 30,6% au PIB respectivement (Charmes, 2000).

Tableau 5 : Part de l'économie informelle dans le PIB (1999/2000)

Pays	Part de l'économie informelle dans le PIB (%)	Part de l'économie informelle (hors agricole) dans le PIB (%)
Afrique du Nord	37,7	23,1
Afrique Subsaharienne	54,7	23,7
Bénin	71,6	33,6
Burkina Faso	55,8	21,7
Côte d'Ivoire	43,4	24,0
Guinée-Bissau	58,8	17,5
Mali	61,6	24,2
Niger	76,6	37,0
Sénégal	51,5	35,1
Togo	72,5	32,2
Asie	23,9	21,5
Amérique latine	30,6	23,4
Economie en transition	21,7	11,8

Source : Charmes (2000)

Figure 3 : Part de l'économie informelle dans le PIB (1999/2000)



Source : Charmes (2000)

Les niveaux de revenus dans l'économie informelle et la part des activités informelles dans le revenu des ménages

La croissance forte de l'emploi dans l'économie informelle en terme absolu comme en terme relatif peut contribuer à la réalisation de revenus pour les acteurs aux activités informelle.Le Tableau 6 présente ainsi les revenus moyens des entrepreneurs informels qui représentent un

multiple du salaire minimum légal (SMIG) et les salaires moyens payés dans l'économie informelle qui représentent aussi le multiple du SMIG entre la fin des années 1990 et le début des années 2000 pour quelques pays africains. Nous notons que pour les pays choisis, les revenus mensuels moyens des entrepreneurs informels sont systématiquement plus élevés que le salaire minimum légal (SMIG).

Tableau 6 : Revenu mensuel moyen des entrepreneurs et salaire mensuel moyen payés dans les activités informelles de quelques pays africains

Pays	Années	Salaire minimum légal SMIG, en monnaie locale	Revenu mensuel des entrepreneurs (multiples du salaire minimum)	Salaire mensuel moyen* (multiples du salaire minimum)
Afrique du Nord				
Maroc	1997	1 510	2 492 (1,7)	1 556 (1,0)
Maroc	2003	1 826	7 843 (4,3)	1 186 (0,6)
Tunisie	1997	169,3	669,9 (4,0)	186 (1,1)
Tunisie	2003	206,0	617,6 (3,0)	219 (1,1)
Afrique subsaharienne				
Bénin	1992	13 904	41 412 (3,0)	23 216 (1,7)
Mali	1996	20 965	120 757 (5,8)	18 038 (0,9)
Niger	1995	18 000	26 360 (1,5)	
Tchad	1995-96	25 600	40 987 (1,6)	16 408 (0,6)

* aides familiaux et apprentis exclus
Source : Charmes J. (2002, 2008)

Charmes (2008) a montré qu'au Mali en 1996, le revenu de l'entrepreneur informel représentait 5,8 fois le SMIG du salarié de l'économie formelle, 4,3 fois le SMIG au Maroc en 2003, et 1,5 fois le SMIG au Niger en1995.

Les salaires moyens payés aux agents informels (exceptés les apprentis et les aides familiaux) sont proches du SMIG mais inférieurs aux revenus moyens des entrepreneurs dans les activités informelles. En fait, le salaire mensuel moyen accordé aux travailleurs informels (apprentis et aides familiaux exclus) varie entre 0,6 fois le SMIG au Maroc (2003) et 1,7 fois au Bénin (1992). Pour la majorité des pays de l'échantillon, ce salaire se situe aux environs de 0,9 ; 1 ; 1,1 ou 1,7 fois le SMIG. Pour le Mali, notre pays d'étude empirique, le salaire mensuel moyen accordé aux travailleurs informels (apprentis et aides familiaux exclus) est de 0,9 fois le SMIG (Charmes, 2008). En Afrique au Sud du Sahara, c'est au Mali (1996) qu'on observe l'écart le plus grand entre le revenu de l'entrepreneur informel et le salaire mensuel moyen qu'il verse à un salarié. En Afrique du Nord le record de cet écart se trouve au Maroc (2003).

Ces données, certes insuffisantes, montrent cependant la nette différence entre les revenus moyens des entrepreneurs dans les activités informelles et les salaires moyens accordés aux autres agents informels.

Charmes (2003) a essayé par ailleurs de dégager la structure du revenu du ménage dans quelques pays africains afin de pouvoir déterminer le degré de contribution des activités informelles au revenu du ménage pour six pays d'Afrique au Sud du Sahara : Burkina Faso, Mali, Ghana, Guinée, Sénégal et Tchad, à l'échelle nationale mais aussi au niveau urbain et rural.

Le Tableau 7 montre que l'économie informelle crée 28,5% du revenu total des ménages au niveau national, tandis qu'au niveau régional, les activités informelles représentent près de 1/4 du revenu du ménage dans les régions rurales où elles constituent la source de revenu pour le ménage après l'agriculture. En milieu urbain les activités informelles présentent la principale source de revenu des ménages avec une proportion de 41,9% (Charmes, 2003).

Tableau 7 : Structure du revenu des ménages dans divers pays africains

Pays	**Proportion du revenu total des ménages**				
	Agriculture	**Secteur informel**	**Salaires**	**Autres revenus**	**Total**
National	27,8	28,5	15,9	16,1	100,0
Burkina Faso	15,3	18,7	6,6	49,6	100,0
Mali	26,5	38,8	21,5	2,3	100,0
Ghana	39,8	35,0	16,9	3,7	100,0
Guinée	49,4	22,2	15,7	6,7	100,0
Sénégal	14,6	27,9	24,4	14,2	100,0
Tchad	21,4	28,3	10,5	20,2	100,0
Urbain	5,7	41,9	28,5	10,1	100,0
Burkina Faso	2,7	42,3	19,0	14,8	100,0
Mali	1,9	53,0	32,5	3,8	100,0
Ghana	10,6	46,7	30,0	5,7	100,0
Guinée	5,2	42,9	36,0	9,9	100,0
Sénégal	10,1	29,8	29,9	14,9	100,0
Tchad	3,5	36,7	23,6	11,4	100,0
Rural	42,8	23,4	6,3	17,2	100,0
Burkina Faso	17,7	14,1	4,2	56,3	100,0
Mali	44,8	28,3	13,4	1,2	100,0
Ghana	57,5	27,9	9,0	2,6	100,0
Guinée	78,9	8,4	2,1	4,6	100,0
Sénégal	23,1	39,2	8,0	11,7	100,0
Tchad	34,6	22,2	0,9	26,6	100,0

Sources : Charmes J. (2003), compilation de l'auteur sur la base de tableaux élaborés à partir des sources nationales

Bertrabd Sogbossi et Dwight Merunka (2009) indiquent que l'entreprise informelle est caractérisée par une gestion particulière des ressources humaines, qui échappe à tout code du travail avec des rapports employeurs-employés ne relevant pas d'une relation de travail mais plutôt d'une relation sociale. Ainsi, la main d'œuvre utilisée est souvent recrutée non sur la base de critères de compétence mais plutôt selon des critères ethniques et familiaux (BIT, 2013). Les dirigeants des entreprises informelles africaines ont souvent un faible niveau d'éducation et manquent de capacités managériales. Dans une étude portant sur cinq pays africains, Haan (2006) conclut que près de la moitié des employés de l'économie informelle n'ont aucune éducation, ou ont seulement le niveau du secondaire. Braude (2005), exploitant la situation de l'Afrique du Nord, indique que 37% des employés des entreprises informelles dans ces pays n'ont pas terminé les études secondaires.

1.2.4. Mobilité et flexibilité de l'entreprise informelle

La flexibilité, la mobilité et la dynamique des entreprises informelles se manifestent à trois niveaux différents : la taille, le secteur et la position géographique. En ce qui concerne la taille, le patron agit en fonction de l'état du marché et de la demande. En effet, dans une situation de crise conjoncturelle, l'entrepreneur licencie quelques apprentis et un ou deux salariés. Si la situation s'améliore, il reprend les mêmes actifs disponibles. De ce fait, la taille peut passer du simple au double. Cette flexibilité de l'emploi par la taille permet une grande adaptation au marché selon la conjoncture bonne ou moins bonne (Ben Zakour, 1998).

Au niveau sectoriel et dans un esprit concurrentiel, bon nombre d'entreprises informelles installées dans une activité restent toujours branchées à l'écoute de toute nouvelle demande ou au repérage de toute autre activité prometteuse. La règle de cette dynamique est la satisfaction quasi-instantanée de toute nouvelle demande. De ce fait, les entreprises informelles sont à l'affût de toute opportunité, toute occasion pour produire, vendre et s'assurer un certain niveau de revenu. A contrario, dès qu'une activité s'essouffle, que l'offre excède la demande, la reconversion peut être aussitôt décidée et n'exigera que quelques mois (P. Bodson et P.M. Roy, 1996). C'est pourquoi l'informel connaît les taux le plus élevé de création, de disparition et de changement d'activité. Nancy Benjamin et Aly Mbaye (2012) constatent que dans les pays africains, beaucoup d'activités informelles se caractérisent par une très forte mobilité du lieu du travail. Elles n'ont en général pas de locaux qui leur soient propres, ni ne louent leur

espace de travail. A la place, elles occupent des espaces inutilisés et s'en font déloger dès que les vrais propriétaires en ont besoin. De son côté Ben Zakour (1998) souligne que l'entreprise informelle se caractérise par une grande mobilité géographique. Dès qu'un meilleur emplacement se présente (meilleur au sens où les revenus futurs escomptés sont plus importants que les revenus actuels) le déménagement peut ne prendre que quelques semaines. Cette possibilité de mobilité géographique et sectorielle constitue un atout important pour les entreprises informelles. C'est pourquoi on peut les qualifier de nomades urbains économiques et industriels (Ben Zakour, 1998).

Telle est la réalité de l'entreprise informelle en Afrique. Plusieurs aspects de ce descriptif économique et social se retrouvent dans beaucoup d'études sur les pays africains. Nous faisons ici l'économie de cette longue liste de recherches sur le sujet. L'étude empirique, qui est la nôtre tente de dégager, sur la base d'une enquête, la réalité de l'entreprise informelle au Mali.

1.3. LES MECANISMES DE FONCTIONNEMENT DE L'ENTREPRISE INFORMELLE EN AFRIQUE

La gestion de l'entreprise africaine est basée sur une logique de fonctionnement plutôt sociale qu'économique au sens capitaliste, dans la mesure où elle est portée avant tout par un désir de solidarité familiale.

Les valeurs de l'entrepreneur se retrouvent dans ses comportements au sein de l'entreprise. Ces comportements et valeurs qui sous-tendent la gestion de l'entreprise sont celles que l'on retrouve aux fondements de la culture africaine. Ce que confirment Lautier (1994) et Claude Albagli (1994) lorsqu'ils disent que la solidarité familiale détermine la logique de fonctionnement des entreprises informelles. Le contexte socio-culturel dans lequel évolue la micro-entreprise et qui du reste est propre à l'Afrique influence le fonctionnement de celle-ci. Selon A. Diagne Thioye (1984), ce contexte est déterminé entre autre, par l'importance donnée au groupe, au cercle familial et communautaire. De ce fait, chaque micro-entrepreneur doit respecter l'ordre social : respect des anciens, protection de l'image du groupe,… (Ivan Samson, 2012).

1.3.1. Gestion des ressources humaines dans les entreprises informelles

La gestion de ressources humaines se fait selon une vision spécifique en rapport avec le contexte socio-culturel. Cette gestion échappe aux règles de la législation de travail. L'embauche des employés se fait non selon la démarche classique : présentation et examen de curriculum vitae ou d'interview du postulant mais selon les liens de proximité parentale avec le patron.

Morrison et al (1994) ; Marc Penouil (1990) estiment que la main d'œuvre, dans les entreprises informelles africaines est recrutée selon des critères familiaux ou ethniques et non pas sur des bases de compétence avérée, et qu'au moins un tiers des employés de l'économie informelle sont des membres de la famille de leur employeur. Ces relations sociales qui sous-tendent l'économie informelle reconstituent la famille dans un nouvel environnement, d'une solidarité professionnelle qui ne disparaît pas même avec la transition économique. De même Jean Pierre Lachaud (1988) signale qu'une main- d'œuvre de type familial accepte plus facilement de conditionner le niveau des salaires aux résultats de l'entreprise. En effet, la gestion de ressources humaines est basée principalement sur un recrutement des membres proches de la famille, de l'ethnie, de la région ou des amis, pour la plupart considérés comme des apprentis (Marchesnay, 1997). La gestion des hommes se fait dans le sens d'une solidarité et d'une aide envers la famille. Cette solidarité se reflète autant à l'embauche que dans les cas de licenciement et privilégie le maintien de ces employés au sein de l'entreprise parfois même au dépens des résultats. En outre, les conflits sont gérés comme cela se fait habituellement en famille.

De son côté, Ivan Samson (2012) souligne l'importance des caractères ethniques, des religions, des coutumes et surtout le primat de la famille sur les individus et de l'ordre social sur l'ordre économique. Sur la base d'une enquête menée à Djibouti, Philippe Adair et Ismaïl Mahamoud (2006) soulignent que le recrutement de la main d'œuvre des entreprises informelles se fait dans le cercle familial. Ainsi en 2001, plus de 96% des entrepreneurs informels interrogés déclaraient avoir recruté leur personnel selon des relations familiales ou amicales. Cette pratique s'inscrit dans le prolongement des normes de solidarité qui caractérisent la société africaine. Selon les mêmes auteurs, l'emploi de la main d'œuvre ne

passe pas par les mécanismes du marché dans la mesure où c'est la cellule familiale qui détermine la taille de la main d'œuvre et l'accès de celle-ci à l'emploi au sein de l'entreprise.

Toutefois la contribution de la cellule familiale a ses limites. Premièrement, cette dernière n'est pas extensible indéfiniment; ensuite, plus probablement, l'incompatibilité des qualifications des travailleurs de cette catégorie avec les exigences d'un procédé technique de travail complexe pourrait poser des difficultés. Ainsi si l'aide familial est capable d'exécuter certaines opérations simples, il en est autrement lorsque l'exécution de ces tâches exige une compétence particulière ou une formation préalable. Ivan Samson (2012) ainsi que M. Beauchamp (1997) confirment que les entreprises informelles africaines recrutent souvent dans la famille élargie, le groupe ethnique ou les réseaux d'affinités. La répartition de la main-d'œuvre par niveau d'occupation montre d'une manière classique que la main-d'œuvre non salariée (apprentis et aides familiaux) représente la proportion essentielle : entre 70 et 80% de l'emploi total. Cette structure de l'emploi est l'une des caractéristiques fondamentale de l'économie informelle en Afrique. La présence, somme toute faible du nombre de salariés montre à l'évidence l'existence d'un processus de production où la main-d'œuvre bon marché tient un rôle central (J. P. Lachaud, 1985).

Pierre Mettelin (1985) souligne que la distinction entre apprenti et aide familial n'est pas toujours aisée. Mais ces deux catégories traduisent la forte solidarité sociale à travers l'utilisation maximum de la force de travail de la famille. Les apprentis constituent un groupe important qui assure une portion non négligeable du travail total. En outre, Birks et al. (1994) notent que les liens familiaux jouent un rôle important lors de la sélection des apprentis par le chef de l'entreprise. C'est pour cette raison que l'apprenti est souvent plus ou moins fortement intégré dans la vie familiale du patron (Ben Zakour, 1998).

Laure Pasquier-Doumer (2012), Charmes et Oudin (1994) signalent que la formation dans l'entreprise informelle africaine se fait par l'apprentissage sur le tas au sein même de l'entreprise ; l'ouvrier sans expérience étant engagé comme apprenti ou aide familial. Par ailleurs, l'apprentissage est perçu et exercé comme la transmission d'un savoir-faire en vue de la reproduction à l'identique du mode de production déjà connu et établi. A cet égard, il n'y a aucune logique d'innovation en vue de préparer l'apprenti à un mode de production futur techniquement plus avancé. La période d'apprentissage est souvent prolongée, ce qui permet à l'entrepreneur d'obtenir un travail relativement approprié et à peu près gratuit.

En Afrique, l'apprentissage dans une unité de type informel représente un moyen permettant d'accéder à la vie professionnelle. L'apprenti acquiert d'abord un minimum de connaissances et de savoir faire (lire et écrire) ; puis il observe et imite ; et reproduit au fil du temps certains travaux mineurs exécutés par un personnel plus qualifié; enfin avec le temps, la formation acquise sur le moyen ou long terme, le travailleur formé participe entièrement aux activités et est responsable des résultats de l'atelier (Haan, 2006 et Pierre Mettelin, 1985). Au terme de l'expérience ainsi acquise, l'apprenti désormais intégré comme travailleur à part entière peut même relayer le patron pendant ses courts moments d'absence. Le patron face à une forte demande en profite et peut ainsi engager un nombre important d'apprentis ; ce qui nuit au temps consacré à chaque apprenti et à leur occasion de pratiquer par eux-mêmes, le nombre de commandes ne suffisant plus à l'ensemble des apprentis (Charmes et Oudin, 1994). Par conséquent, la famille, si elle dispose d'une connaissance assez avancée du secteur d'activités, préfère recommander le candidat à un patron avec plus de compétences professionnelles et dont le carnet de commandes est mieux fourni.

Par ailleurs, l'apprentissage qui est formellement un contrat de travail, ressemble plus à un contrat d'alliance entre la famille du jeune apprenti et celle du patron. Ainsi le jeune homme choisit librement son métier, mais ses proches nouent des liens avec l'entrepreneur. Les rémunérations versées aux apprentis sont en effet très inférieurs au SMIG quelle que soit la durée de l'apprentissage. L'apprentissage peut même être une source de revenus pour le patron qui se fait payer par les apprentis pour son travail de formation (M. Penouil et J. P. Lachaud, 1985). Le salariat y est nettement minoritaire et son statut reste flou. Ainsi, Claude Beauchamp (1997) remarque qu'au niveau de l'entreprise informelle africaine, le salariat n'est pas forcément la règle et que les normes coutumières et hiérarchiques prennent le dessus. M. Penouil et J.P. Lachaud, (1985) ; Bertrand Sogbossi et Dwight Merunka, (2009) notent que l'entreprise a peu ou pas de salariés déclarés, étant donné l'existence souvent d'une législation sociale qui fixe non seulement les salaires mais aussi les charges de sécurité sociale. L'essentiel du travail est réalisé par des apprentis ou par le patron lui-même.

Quant à lui, Bernard Chatein (1985) souligne que la notion de qualification n'existe pas au sein de l'entreprise informelle. Le salarié se distingue de l'apprenti plus par la position qu'il occupe que par des capacités potentielles. Techniquement, le statut de salarié n'est pas lié à une activité déterminée. Ainsi, le salarié est celui qui après un certain nombre d'années (3 à 6

ans) cesse d'être une source de profit pour le patron (l'apprenti supporte souvent le coût de l'apprentissage), pour devenir une charge (coût salarial). La différence entre le salarié et l'apprenti est plus sociale qu'économique ; leur productivité est quasiment identique. Pour le salarié de l'informel, le salaire s'apparente à une sorte de partage du chiffre d'affaire plutôt qu'à la rémunération de son travail. Il est donc tributaire de la fluctuation des résultats de l'entreprise (Bernard Chatein, 1985). A côté des apprentis et des salariés, on trouve des aides familiaux. Ce sont des jeunes apprentis occasionnels qui ont une relation directe avec le chef d'entreprise. En général, ils exercent et apprennent le métier en marge de leur scolarité et leur effectif est faible : entre 5% et 8% (Ben. Zakour, 1998).

On retiendra en plus de toutes ces catégories, les travailleurs indépendants auxquels l'entreprise informelle ne fait appel que par nécessité, et qui sont généralement présents dans les petits métiers, le commerce de rue et les services financiers (M. Lanzarotti, 2009). Le Tableau 8 présente la typologie des catégories de la main d'œuvre au sein de l'entreprise informelle.

Tableau 8 : Typologie indicative des catégories de la main d'œuvre informelle

Catégorie	Parcours	Revenus
Patrons	- Souvent anciens salariés avec qualifications et moyens - Souvent assez âgés - Parfois relayeurs (ancien aide familial – héritier d'une tradition) - - Parfois jeunes qualifiés	- Parfois supérieur au salaire formel à même âge et qualification - Largement supérieur au SMIG
Salariés : - Appartiennent au cercle des relations du patron - Sans contrat de travail - Groupe minoritaire	- Souvent anciens apprentis ou aides familiaux	- Proche ou légèrement supérieur au SMIG
Apprentis : - Appartiennent au cercle des relations du patron - Groupe important - Assurent une fraction importante du travail	- Jeunes déscolarisés - Migrants ruraux	- Très inférieur au SMIG - Parfois payent de frais pour le patron
Aides familiaux : - Ont une relation familiale avec le patron - Groupe faible	- Apprennent le métier en marge de leur scolarité - Jeunes déscolarisés	- Bénéficient de prise en charge
Indépendants : - Commerce de rue,	- Sans qualifications ni moyens	- Payés à la pièce ou à la tâche

services financiers, petits services		

Source : Ben Zakour (1998)

Cette main d'œuvre vit en dehors des lois et règlements, et est plutôt soumise aux règles propres à la micro-entreprise informelle (M. Penouil et J. P. Lachaud, 1985 ; Camilleri, 1997). Ben Zakour (1998) constate que les relations de travail sont en général, institutionnalisées malgré qu'aucune règle écrite ne les fixe. Par exemple, pour certaines activités, l'horaire du travail quotidien est fixé avec une heure d'interruption réglementaire pour le repas de midi, l'entretien et la mise en place du matériel devant être faits pendant les heures de service. Ce type de clause du travail fait partie d'un contrat non-écrit, une sorte d'accord verbal, voire implicite, connu de tous les employés. Dans d'autres cas, le temps de travail et même la rémunération ne sont déterminés ni statutairement ni conventionnellement, mais selon la demande du jour. M. Penouil et J. P. Lachaud (1985) affirment que le temps de travail n'est pas déterminé statutairement ou conventionnellement une fois pour toutes. L'horaire journalier de travail peut être nul ou s'élever de 12 à 14 heures si le besoin s'en fait sentir ; le personnel n'est déclaré auprès d'aucune administration ou service social; les contentieux sont réglés à l'amiable, en famille selon les règles coutumières (aide de la grande famille, des anciens, du voisinage ou des amis).

M. Lanzarotti (2009) et Hernandez (1997) soulignent que les relations de travail sont peu ou pas standardisées ; les obligations et les droits des travailleurs ne sont pas définis, du moins pas par écrit. La parenté et tout ce qui va avec prennent le dessus. Il en va de même pour les personnes employées sur la base de relations amicales. Les seules garanties demeurent les règles traditionnelles non écrites qui définissent le contexte du travail. Cette relation personnelle est profondément influencée par des éléments sociologiques extérieurs, en particulier l'appartenance ethnique.

Bernard Sogbossi et Dwight Merunka (2009) constatent que les relations de proximité avec le personnel laissent moins de problèmes à gérer à l'entrepreneur. Les conflits dans l'entreprise ne sont pas traités devant l'inspection du travail mais devant les instances coutumières, les membres de la famille ou de l'ethnie. Au cas où les relations d'emploi existent, elles se limitent à des emplois occasionnels et ces relations reposent essentiellement sur des liens de parenté ou des rapports personnels et sociaux plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme. Dans ce cas de figure, le licenciement est difficile. Le salariat informel ne s'organise pas pour lutter contre le patron.

Quant au mode de rémunération, la plupart du temps, le paiement a lieu une fois par semaine et le montant est fonction des moyens du chef d'entreprise. Le niveau de salaire est proche ou légèrement supérieur au SMIG (Ben Zakour, 1998 ; Charmes, 2009). Geneviève Marchand (2005) remarque que la moitié des employés informels sénégalais perçoivent un salaire, que d'autres bénéficient d'une prise en charge et que la plupart du temps, les membres de la famille ne sont pas salariés, mais que le chef de l'entreprise pourvoit à leurs besoins. Marc Penouil (1993) note l'existence de cinq modes de rémunération au sein de l'économie informelle camerounaise. La rémunération au salaire fixe concerne 14% des travailleurs, la rémunération à la pièce ou à la tâche 8%, la rémunération selon les recettes réalisées 13%, la rémunération selon le pourcentage de recettes réalisées 1,4% et enfin l'argent de poche qui concerne quelques 55% des travailleurs, apprentis et aides familiaux particulièrement.

Philippe Adair et Ismaïl Mahamoud (2006) constatent l'existence de la pluri-activité. Certains fonctionnaires de l'Etat à leur temps perdu participent à l'économie informelle en gérant eux-mêmes leur propre micro-entreprise ou en contribuant à celle d'un ami ou d'un parent. En 2001, selon ces chercheurs, 11% des chefs des entreprises informelles djiboutiennes interrogés exerçaient une seconde activité dans le secteur public. Cette pluriactivité est à mettre en relation avec la crise économique (arriéré de salaires, hausse d'impôts, chômage…). Généralement, ces nouveaux chefs d'entreprises, qui possèdent souvent un capital (éducation et relations sociales, accès aux crédits, accès aux marchés publics, maîtrise du circuit administratif) réussissent mieux dans les affaires.

Selon Bruno Lautier (1994), la solidarité familiale détermine dans les entreprises informelles, la logique de fonctionnement et de reproduction. Dans les milieux urbains d'Amérique latine, la famille demeure nucléaire. Cependant, en Afrique ou en Asie, il s'agit plutôt de la famille élargie dont il est question. La famille africaine on l'a dit, est très étendue. L'organisation du lignage a pour objectif sa propre reproduction en vue d'assurer la sécurité, la subsistance, les conditions nécessaires à sa reproduction et de maintenir la cohésion sociale par *«…l'observation par ses membres des normes qui régissent les rapports sociaux …»* (Niang, 1988 : 24). Le pouvoir au sein du lignage a donc comme fonction la gestion du travail et de la production, l'entretien de la force de travail, la reproduction biologique et la cohésion interne. Il est normalement transmis du frère le plus âgé au frère le moins âgé. C'est le fameux droit d'aînesse.

Par conséquent, la répartition du pouvoir dans l'entreprise est très hiérarchisée et est décidée par le chef de famille. Ce système concentre les responsabilités entre les mains d'une seule personne, le patron qui a comme fonction principale de perpétuer la cohésion du groupe par l'appel à la solidarité entre les membres. Des rapports paternalistes s'établissent alors dans l'entreprise. De cette façon, la satisfaction des besoins matériels de protection sociale et d'éducation est assurée. D'autre part, les ouvriers ont l'obligation de respect, de loyauté et de devoir envers le dirigeant. Ce procédé de parenté crée aussi des rapports de type particulariste : l'individu considère les objets sociaux seulement en accord avec lui-même ou avec sa collectivité (Shils cité par Amadou Diagne Thioye, 1984). De ce particularisme résulte la prédominance des liens de sang ou de voisinage dans les rapports. Cette disposition des choses ne manque pas de certains avantages : la confiance de l'associé ou du créancier et la mobilisation du capital. Pour M. Penouil et J. P. Lachaud (1985) au sein de l'entreprise informelle africaine, il y a des règles déontologiques, une sorte de code moral et professionnel, dont les règles doivent être respectées de part et d'autre.

Amadou Diagne (1984) définit sept profils d'entrepreneurs révélant l'existence d'entreprises informelles correspondantes. Selon lui, ces profils nous montrent la manière dont le champ psycho-sociologique d'un individu influence son rôle d'entrepreneur (cité par M. Lanzarotti, 2009 et Geneviève Marchand, 2005).

Le profil du *relayeur* correspond à l'entrepreneur dont l'activité productive est une survivance de la division traditionnelle du travail. Il est souvent d'âge adulte mais ne possède généralement aucune éducation académique formelle ou une expérience technique institutionnelle. Il tient son savoir-faire d'un long apprentissage dans l'atelier familial qu'il a repris en héritage. Les considérations familiales ou communautaires sont très présentes dans la gestion de son unité. Les activités économiques de son entreprise semblent régulées par l'emprise des liens familiaux et communautaires. Ce type d'entrepreneur tend à avoir une capacité moyenne à rassembler les inputs financiers suffisants pour exercer son activité. L'entreprise artisanale dont il a hérité dispose en général d'un faible degré de mécanisation.

Le *migrant,* pour qui la création d'une entreprise correspond à une rupture de parcours due à une migration et associée à la motivation d'entreprendre. Il a généralement une faible instruction. Par ailleurs, la disponibilité financière des migrants présente une grande dispersion. Comme pour le relayeur, l'emprise familiale et communautaire est très présente.

L'*aspirant*, à l'opposé des deux précédents, a une formation technique préalable. Néanmoins, le contexte économique national ne lui a pas permis de trouver un emploi salarié. Il est généralement jeune, et continue à chercher un emploi salarié malgré la création de sa micro-entreprise. Ses moyens financiers sont faibles, mais l'emprise familiale sur ses affaires est moins élevée que dans les cas précédents.

L'*entrepreneur intrus* a déjà fait l'expérience d'une vie professionnelle de salarié. La mise à la retraite, considérée comme une rupture dans le cycle de sa vie professionnelle le met devant un nouveau défi social. Cherchant à accroître son revenu, il devient alors un intrus dans le milieu des affaires. Il dispose d'une certaine connaissance des rouages administratifs et de quelques moyens financiers, fruit de l'épargne ou de ses indemnités de retraite. Enfin, l'emprise familiale est ici très élevée. On peut donc en déduire que le lieu d'implantation, le mode de recrutement et l'utilisation finale du résultat d'exploitation généré par l'entreprise sont déterminés par des considérations familiales ou communautaires.

Le *professionnel démissionnaire* dispose lui, d'une compétence professionnelle, d'un capital et d'un emploi salarié, avant de créer sa propre entreprise. Contrairement à l'entrepreneur intrus, il fait le choix délibéré d'être indépendant. C'est volontairement qu'il a en effet quitté son emploi pour différentes raisons. La famille influence peu ses activités.

Le *professionnel retraité ou licencié* se rapproche de certains traits dominants de l'intrus par la discontinuité de sa vie professionnelle et le niveau d'emprise familiale. Il a quelques caractéristiques communes avec le professionnel démissionnaire : le profil de carrière et la disponibilité financière.

Le dernier type d'entrepreneur est représenté par l'*amateur* qui se caractérise par une faible qualification professionnelle, un capital de départ insuffisant et une dépendance moyenne face à la solidarité familiale et communautaire. Il s'agit de personnes déscolarisées et touchées par le chômage urbain.

Ainsi, à la lumière des résultats de son enquête sur l'entreprise informelle au Sénégal, une typologie regroupant six catégories d'entreprises informelles a été dégagée. Celles-ci présentent des caractéristiques spécifiques selon le profil de l'entrepreneur, aux mécanismes

de création de l'unité de production et aux méthodes de gestion mises en œuvre. Le Tableau 9 met en évidence les types d'entreprises et le type d'entrepreneurs correspondants.

Tableau 9 : Entrepreneurs et entreprises informelles

Entrepreneurs	Entreprises
Relayeur : Ancien aide familial – héritier d'une tradition	**Destinée** : activité prédéterminée – différenciation et intégration sociale – forte emprise familiale, technique et organisation traditionnelle – externalisation des charges et communication des produits
Migrant : Ancien apprenti - migrantd'origine rurale - très faible emprise familiale - mais peu de capitaux	**Refuge** : résulte des conditions de marginalité socio-économique (forte capacité d'adaptation – vulnérabilité face à l'environnement politique), avenir dépendant du degré d'attachement de l'entrepreneur à son village d'origine – technique et organisation traditionnelle
Amateur : Ancien apprenti - jeune urbain	**Patronage** : résulte des mécanismes d'auto multiplication des activités informelles (apprentissage), essaimage ou sous-traitance commerciale – dépendance vis à vis de la famille et de l'ancien patron – technique et gestion visant à reproduire de système de l'entreprise informelle
Aspirant : Ancien élève de lycée technique	**Escale** : résolution d'un conflit intra-individuel résultant d'un déséquilibre entre une aspiration (salariat) et l'environnement (faible création d'emplois salariés) – réceptivité vis à vis du secteur moderne – continuité précaire.
Professionnel : Ancien ouvrier spécialisé du secteur moderne – retraité, licencié ou démissionnaire – faible emprise familiale – capitaux	**Valorisation** : existence d'un potentiel (capital, + savoir) – tendance à la formalisation – liaison étroite avec les entreprises modernes – mais inertie des structures à cause de la tendance à l'imitation des entreprises modernes.
Intrus : Ancien employé de l'administration – retraité – forte emprise familiale – dispose de capitaux et de relations	**Appoint** : Ajustement entre pouvoir économique et pouvoir social – activité placement – sécurité – organisation de type bureaucratique extraversion des surplus – opportunisme.

Source : Amadou Diagne (1984, p. 300)

1.3.2. Structure et gestion de la production

La structure de la majorité des entreprises informelles repose en grande partie, sur les liens familiaux et une faible division du travail. Les employés sont souvent frères, cousins entre eux, fils ou neveux du chef d'entreprise. Le statut de l'employé respecte plus ou moins la règle du droit d'aînesse qui prévaut au sein de la communauté. Ainsi, la personne la plus âgée est souvent celle ayant le statut le plus élevé dans l'entreprise. Une telle structure traditionnelle affecte les prises de décisions prononcées dans le sens de la verticalité ; une seule personne qui prend les décisions finales.

N. Benjamin et A. Mbaye (2012) soulignent qu'en règle générale, une seule personne contrôle les fonctions principales (ressources humaines, comptabilité, finance, marketing,…), comparativement aux entreprises formelles au sein desquelles des départements distincts existent chacune en fonction de ses activités. Xavier Galiègue (2006) note que la convergence de toutes les décisions à la tête de l'entreprise donne de l'entreprise l'image d'une famille élargie avec à sa tête, un dirigeant agissant en bon père de famille envers des subordonnés sans grandes responsabilités.

La micro entreprise africaine est conçue avec l'appui des proches parents de l'initiateur en vue d'assurer la survie de l'ensemble de la famille ; elle ne s'appuie généralement pas sur des prêts bancaires. Le capital financier provient soit d'économies personnelles, de tontines ou de parents ou proches amis. Les problèmes d'ordre technique et financier sont la plupart du temps réglés sans emprunt bancaire, avec l'aide d'amis ou de tontines du quartier. En fait, les banques sont inaccessibles aux entreprises informelles ; les garanties exigées étant trop contraignantes aux yeux du micro-entrepreneur qui s'en détourne de peur de tout perdre, ou bien les taxes et frais sur l'emprunt sont trop importants.

Ainsi, les acteurs des entreprises informelles effectuent peu de formalités en dehors de leur entreprise et de leurs réseaux. Et ceci s'explique entre autre, par la méfiance à l'égard de tout paramètre extérieur non maîtrisable à leurs yeux. La confiance est davantage placée dans le réseau de famille élargie, et dans les traditions culturelles (Marchand Geneviève, 2005).

L'entreprise informelle ne tient pas compte des règles et des normes institutionnelles. L'entrepreneur est conscient que ces normes existent, mais le fonctionnement même de son entreprise ne se prête pas au respect de celles-ci. De surcroit, le chef d'entreprise peut recruter de nouveaux apprentis ou de nouveaux salariés ; il les fera travailler quelques heures de plus ou de moins en fonction de la demande du moment. S'il n'y pas de demande, il n'y a pas de travail et par conséquent pas de revenus distribués (Marc Penouil, 1985).

Silm Ayari (2008) souligne l'existence d'un lien étroit entre le chef d'entreprise et son entreprise. Ainsi, la personnalité et le comportement du chef d'entreprise imprègnent les systèmes et les pratiques de gestion. Son influence se fera fortement sentir sur l'organisation et la gestion de l'entreprise. Ses aspirations, ses préjugés et son comportement déterminent le

style, les structures et les procédés de gestion ainsi que les relations interpersonnelles au sein de l'entreprise informelle. De ce fait, le patrimoine et les ressources des propriétaires ne sont pas clairement distincts de ceux de l'entreprise (N. Benjamin et A. Mbaye (2012). De même, l'entreprise informelle africaine entretient des relations très étroites avec la famille, la communauté et d'autres cercles sociaux et commerciaux évoluant dans l'entourage du chef de l'entreprise. Les caractéristiques et les valeurs culturelles de la famille et de la communauté gravitant influencent fortement les pratiques et les systèmes de gestion des entreprises informelles. Ainsi, dans les communautés africaines, la culture et les traditions rejaillissent fortement sur la culture et les valeurs de l'entreprise informelle. Cette emprise de la famille et de la communauté n'est pas sans conséquences sur l'unité de production. Ainsi, Khan et Ackers (2004) notent que les marabouts peuvent exercer des pressions sur le chef d'entreprise pour que le personnel en surplus ne soit pas licencié.

De même, la particularité des rapports sociaux peut constituer un frein au changement technique, un tel changement nécessite la mise à l'écart des apprentis et aides familiaux au profit de salariés plus qualifiés ; or ce choix s'avère très difficile pour l'entreprise informelle (Lautier, 1994). En outre, les gestes de solidarité vus comme une obligation pour des évènements sans rapport avec l'entreprise : mariage ou de funérailles ne sont pas de nature à dynamiser l'entreprise. Sylla Karima (2013) note qu'au Bénin, le contrôle familial est associé à de mauvaises performances des entreprises informelles et que très souvent l'embauche dans ces entreprises se fonde sur les recommandations de parents et amis ou les membres de la famille.

Pour Coquery-Vidrovitch (1991), l'esprit d'épargne semble peu développé en Afrique, l'individu est fortement intégré au groupe et souhaite donc améliorer sa position sociale par des dépenses sociales pourtant contraignantes. Dans l'entreprise informelle, l'accumulation de profits va donc servir au départ à engager quelques autres membres de la famille. Elle contribuera ensuite à l'amélioration de l'habitat ou de la qualité de vie de la famille, mais pas à l'extension de la taille de l'entreprise (Lautier, 1994).

Bien que les rapports sociaux soient préservés à l'intérieur de l'économie informelle pour des raisons économiques, la logique de reproduction du groupe social est prioritaire par rapport au développement de l'entreprise ou de la maximisation des bénéfices. Ainsi, M. Niang (1988) remarque que les traditions et valeurs communautaires engendrent une dynamique

organisationnelle particulière dont la finalité est la soumission de l'entreprise aux impératifs de la communauté en tant que groupe social et système de parenté réglé par des normes et des valeurs qui se traduisent par des pratiques particulières repérables au niveau de tous les domaines concernant la vie de la communauté. L'entreprise informelle est en grande partie la pourvoyeuse de la famille ; ce qui fait que la plupart des profits lorsqu'il y en a, sont destinés à la famille d'une façon ou d'une autre et sont rarement réinvestis dans le développement de l'entreprise (Brilleau et al, 2005). Pour sa part, Marchand Geneviève, (2005) confirme qu'au Sénégal les entreprises informelles sont habituellement dirigées par des chefs d'entreprises qui n'investissent pas pour agrandir ou développer leurs activités. Les investissements sont faits dans la famille par solidarité. Le même auteur constate qu'il est possible de voir qu'en fait, presque tous les profits engendrés par l'entreprise sont destinés à la famille. Une faible partie des dividendes est reversée sous forme de salaires au personnel extérieur à la famille.

Marchand Geneviève (2005) souligne que les rapports entre l'entreprise informelle africaine et la famille du Chef d'entreprise sont basés sur des valeurs de solidarité, d'entraide familiale, des devoirs et des obligations, de respect de l'ordre établi, et de croyance en Dieu et en la magie. Le marabout, détient des pouvoirs magiques, écrit des paroles sur un grigri pour la réussite de l'activité. Présent dans toutes les sphères de la vie, il est donc à la fois un conseiller dans le domaine social et économique et en même temps, un guide spirituel. Quand il faut lancer un petit commerce, le marabout est là qui donnera un grigri à accrocher dans la boutique pour porter chance. C'est le marabout encore qui indiquera le moment le plus propice pour faire de grands bénéfices. Le sujet de magie est tabou, le seul fait d'en parler peut réduire les effets magiques des grigris.

Bacchetta et al. (2009) notent que le capital social (les réseaux sociaux) joue un rôle fondamental pour les performances des entreprises informelles africaines, en raison de l'imperfection des marchés. Ainsi, le capital social peut faciliter la fidélisation d'une clientèle, grâce à la bonne réputation et la confiance. Laure Pasquier-Doumer (2010) souligne elle, qu'une grande partie des réseaux sociaux mobilisés pour améliorer l'activité de l'entreprise informelle tient à la famille. Fafchamps et Minten (2002) notent que les réseaux sociaux améliorent la circulation de l'information sur les opportunités technologiques et celles qu'offre le marché. Par exemple, l'information sur les listes noires d'agents non fiables (Fafchamps et Minten, 2002). De même avec ses réseaux sociaux, l'entrepreneur peut bénéficier d'une expérience passée dans une entreprise informelle avant de créer la sienne.

Cette expérience peut lui apporter de bonnes connaissances de la technologie de production, des opportunités sur le marché, de la clientèle et des fournisseurs.

La production et les choix technologiques sont influencés par la rareté du capital et le degré de maîtrise de la technologie. L'entreprise au capital faible utilise des procédés de fabrication simples, peu mécanisés compensés par une main d'œuvre importante. La production en série est donc très rare. Il n'y a pas de standardisation systématique des articles; pas non plus de répartition des tâches (Sylla Karima, 2013 ; Marchand Geneviève, 2005). Dans une enquête à Djibouti, Philippe Adair et Ismail Mahamoud (2006) confirment que les moyens de production étant souvent réduits au strict minimum, le procédé de travail repose sur une division technique très rudimentaire. Il n'existe pas de séparation des tâches techniques et administratives. Il arrive souvent par exemple que dans le même garage, le patron fasse office de mécanicien, de comptable et de commercial. Ces petits patrons ont recours parfois aux aides familiaux pour effectuer certaines tâches périphériques, notamment dans les activités commerciales où des qualifications particulières ne sont pas généralement requises. Ils s'occupent par exemple de l'approvisionnement et de la livraison des produits aux clients ; de la vente lorsque le patron s'absente.

Les petits producteurs associent souvent à leur activité des éléments extra économiques et des relations paternalistes liées aux formes d'organisation et de solidarité traditionnelle des nomades (P. Adair et I. Mahamoud, 2006). De même, la division du travail des entreprises informelles est en général assez simple. L'entreprise étant relativement petite, avec un nombre d'employés limité, il n'y a dans tous les cas qu'une seule unité de travail et aucune diversification du produit. Du point de vue technique, les entreprises informelles sont en général des entreprises à faible valeur ajoutée. Le manque de moyens laisse peu de chances à l'entreprise d'améliorer de façon significative la production et d'accroître sa valeur ajoutée (Ivan Samson, 2012 ; et Marchand Geneviève, 2005).

Marc Penouil (1985) note en effet que l'utilisation d'un équipement moderne suppose la disponibilité de moyens financiers, or généralement cela est loin d'être le cas; elle suppose également une production importante et régulière, ce n'est pas non plus le cas. La production informelle est basée sur le facteur travail. C'est le volume et la qualité du travail qui influencent pour l'essentiel le volume et la qualité du produit.

Silm Ayari (2008) note que l'entreprise informelle s'appuie en général sur les connaissances techniques du chef d'entreprise, d'employés clés, d'où une capacité limitée à innover et moderniser les procédés de production et la qualité des produits. Face à la concurrence et guidées par le désir de demeurer compétitives, les entreprises informelles cherchent à baisser le coût du travail plutôt qu'à améliorer les techniques de production. Amadou Diagne (1984) remarque que les structures et les objectifs de l'entreprise informelle africaine existent mais, contrairement à l'entreprise formelle, ils ne sont pas simplement perçus de tous. De plus, il n'existe pas au sein de l'entreprise informelle des règles écrites ou codifiées, réglementant le fonctionnement de l'entreprise. Pas d'organigramme, de documents décrivant la structure, les tâches des employés, les règles et les normes codifiées servant à l'identification et à la résolution des problèmes. Les problèmes sont réglés par la discussion, par les moyens transmis de bouche à l'oreille ou par expérience tout simplement.

Plusieurs auteurs soulignent le fait que les populations africaines sont encore fortement fondées sur une culture orale. L'aspect oral de la culture apparaît non seulement dans les entreprises informelles, mais un peu partout. Ce n'est pas une habitude répandue que de tout écrire ou codifier. Olivier Torres (2000) note que le système d'information interne de l'entreprise informelle est généralement simple et faiblement structuré. L'entrepreneur préfère les médias les plus informels fondés sur la communication orale. Les entreprises informelles fonctionnent par dialogue ou par contact direct à l'inverse des entreprises formelles. Les systèmes d'informations sont simples parce qu'ils sont fondés sur une forte proximité physique entre le dirigeant et les principaux acteurs de l'univers de l'entreprise. La circulation de l'information repose sur un ensemble de relations interpersonnelles informelles et non structurées, privilégiant la communication orale de préférence à la communication écrite. W. H. Newman (1986) constate que, la gestion du temps pose toujours problème au sein de l'entreprise informelle africaine. Selon lui, le dirigeant comme le personnel doivent constamment faire preuve d'une disponibilité extrême vis-à-vis des membres de leurs communautés et des événements imprévus de la vie privée : mariages, funérailles, interfèrent dans la gestion de l'entreprise.

Olivier Torres (2000) et Silm Ayari (2008) soulignent que le patron de l'entreprise informelle se caractérise par une forte polyvalence. Il prospecte de nouveaux clients, répond aux sollicitations de tout nouveau fournisseur, répare une machine en panne… De même, au plan décisionnel, ces auteurs soulignent l'existence d'une forte imbrication entre les décisions

stratégiques, administratives et opérationnelles. Le chef d'entreprise est à la fois compositeur, chef d'orchestre et parfois, exécutant. Un grand nombre de tâches sont exécutées par le patron qui non seulement dirige, mais encore joue le rôle de chef de service, voire exécute des tâches. La petite taille de l'entreprise va de pair avec la limitation des ressources, ce qui oblige cette dernière à fonctionner sur le court terme et au jour le jour, freinant ou décourageant par là-même toute stratégie de développement.

1.3.3. Gestion commerciale et relations avec la clientèle

Les entreprises informelles s'adressent prioritairement aux consommateurs locaux à faible revenus. Ces entreprises offrent alors des biens et services peu coûteux et adaptés au pouvoir d'achat de leurs consommateurs. Le marché des produits des entreprises informelles n'est pas non plus réglementé, encore moins soumis aux services de contrôle de la qualité (Mamboundou, 2003). Ces produits sont recherchés non pour leur qualité, mais pour leur bas prix. Les micro-entrepreneurs misent beaucoup plus sur les prix (Wamba, 2003 ; Hernandez, 1995 ; Arellano, 1994). Ainsi pour les clients des entreprises informelles : la priorité est accordée très souvent à la quantité plutôt qu'à la qualité des biens et services étant donné que leur pouvoir d'achat est très limité. Donc les entreprises informelles offrent des marchandises adaptées à la bourse d'une partie de la population et à son revenu.

La commercialisation des produits dans les entreprises informelles n'est pas seulement destinée aux populations urbaines pauvres, mais couvre de plus en plus une classe moyenne urbaine émergente dans certains pays. Ainsi, 87% de la clientèle des micros-entreprises djiboutiennes, en 2001, venait des quartiers, étaient des fonctionnaires ou des travailleurs du secteur moderne privé (P. Adair et I. Mahamoud, 2006). Les relations qui se créent, sur le marché des entreprises informelles à l'occasion de la vente des produits ou des services sont très fortement personnalisées. Ainsi les relations et statut social influencent sensiblement le marché informel. En effet, l'âge, l'appartenance familiale et ethnique, le rang de l'individu dans le groupe social sont des composantes qui jouent fortement aussi bien à l'intérieur de l'entreprise informelle que sur le marché des biens et services (Ben Zakour, 1998 ; Ivan Samson, 2012).

De ce fait, il est important de souligner le concept de *Premier* particulier à l'Afrique. Ceci signifie que la personne qui prend les décisions est celle qui a en charge financièrement et

légalement la famille. De même, la plupart du temps ce sont les plus âgés, ceux qui sont censés être sages, qui règlent les conflits aussi bien dans les entreprises informelles que dans la famille. Contrairement aux entreprises formelles qui voient le client comme détenteur du revenu, susceptible d'acheter. Les seuls aspects de sa personnalité qui sont pris en compte sont ses goûts et ses revenus. Les entreprises informelles voient leur client sous un autre prisme, pas seulement en terme de client mais aussi la personnalité sociale qu'il représente : ses origines, sa profession, ses amitiés etc. Exemple : les Chefs traditionnels, les marabouts. Dans les villes africaines les quartiers sont des lieux de regroupement ethnique dans lesquels les solidarités anciennes subsistent très fortement. Les entreprises informelles implantées dans ces quartiers sont dès lors très fortement marquées par les structures particulières qui s'y créent.

Le client n'est pas un être anonyme, mais d'abord quelqu'un qui a une couleur de peau, une langue qu'il parle, une ethnie d'origine, une position sociale, des ancêtres au village, etc. (M. Penouil et J.P. Lachaud, 1985). Tous ces éléments peuvent influencer l'échange tout autant que le prix de revient des biens vendus. Il importe donc de pouvoir apprécier tous ces éléments, d'où l'importance de la discussion, de la palabre qui doit permettre de dégager la zone d'accord possible, au regard de tous les éléments ci-dessus soulignés.

Les prix ne sont pas neutres et uniformes au sein de l'économie informelle, contrairement aux structures commerciales modernes qui placent tous les clients sur un même plan, ayant à effectuer un choix entre des produits homogènes, offertes à un prix unique. Les prix est objectif en un double sens: il est le reflet des charges supportées par l'entreprise et qui doivent être couvertes; il est le même pour tous. Bien que le marché informel se caractérise par un degré de concurrence sensible, les prix sont tantôt subjectifs (prix personnalisés accordés aux vieux et notables du village), tantôt objectifs (sur la base des coûts approximatifs). Ainsi, la famille et les amis obtiennent un traitement spécial. Par exemple, les prix seront plus bas pour eux, la marchandise peut leur être donnée gratuitement. De même, il est aussi intéressant de voir que les prix peuvent être déterminés en fonction de l'impression que le client est riche ou pauvre, par exemple ils seront plus élevés pour un étranger ou un blanc. Le prix est personnalisé dans la mesure où les exigences du client varient en ce qui concerne la qualité du produit ; l'échange reste un acte traditionnel faisant une place privilégiée aux relations sociales qui existent au sein d'un groupe ethnique ; la gestion de l'entreprise est par ailleurs très empirique en absence de toute comptabilité et de toute stratégie d'amortissement du

capital (Pierre Mettelin, 1985). Ainsi, la structuration des prix en milieu informel constitue une forme d'adaptation aux conditions d'une conjoncture toujours changeante.

Selon, M. Penouil et J. P. Lachaud (1985) la particularité essentielle se situe au niveau des prix. En ce qui concerne les entreprises informelles, les prix des produits échappent souvent à la logique purement économique. Il est certes un arbitrage entre les prétentions du vendeur et de l'acheteur, mais il ne peut être assimilé à un point d'équilibre entre offre et demande collective. De même, le prix est certes influencé par les coûts de production, mais ceux-ci sont souvent secondaires dans la mesure où le capital est faible ; la matière première est bon marché ou fournie par un client et la main d'œuvre constituée souvent d'apprentis non rémunérés. Il reste alors que l'élément principal du coût qui est le revenu de chef d'entreprise n'est autre qu'un revenu de survie.

Le prix informel n'est donc pas un prix objectif. Il s'intègre dans le système de négociations et de relations sociales évoqué plus haut. Il ne sera pas par exemple le même pour un Européen et un Africain, pour un individu de la même ethnie et pour un étranger, pour un riche fonctionnaire et un pauvre chômeur. Il ne sera pas le même à l'ouverture du marché et à la fermeture; si les ventes ont déjà été bonnes ou l'ont été moins dans la journée, etc. Le prix est négocié subjectivement et leur diversité pour un même article est la règle dans le marché des entreprises informelles (M. Penouil et J. P. Lachaud, 1985). Selon ces deux chercheurs, la subjectivité des prix peut varier et aller du profit maximum à la perte tout court si les besoins vitaux urgents l'imposent, du bradage au refus simple de vendre même si la marge est substantielle selon les circonstances du moment (parce que les besoins seront satisfaits). Il apparait donc difficile de parler d'un marché des entreprises informelles, car l'atomisation de l'offre et de la demande conduit à une diversification des prix. Le prix ici peut avoir un sens particulier dans la relation sociale: signe de la richesse de celui qui peut payer plus; signe du privilège que l'on veut accorder en faisant payer moins etc. Le marché informel n'est donc pas régulé par le prix. Par ailleurs, le marchandage est un rituel dans le marché informel (Ben Zakour, 1998). Le marchandage est l'opération qui permet d'abord de savoir qui est l'autre, qui permet de juger les moyens et le pouvoir des parties en présence. Très significative est la phrase si souvent utilisée dans le marchandage sur le marché africain : « *je te le cède à ce prix parce que c'est toi* ».

Derrière le transfert du bien, il y a donc plus important, les relations qu'on noue avec l'autre. Echanger un bien sur les marchés des quartiers africains n'est pas simplement un acte économique, mais représente souvent aussi un acte social majeur. De ce fait, la qualité de la marchandise n'est pas plus importante que la qualité de celui qui l'offre ou le vendeur. La marchandise peut être cédée sans contre- partie ce qui explique un signe de subordination ou un signe de supériorité du chef de l'entreprise à un grand dignitaire.

Comment les entrepreneurs fixent-ils leurs prix, en particulier comment intègrent-ils leurs coûts de production dans ce prix ? Les questions nous paraissent pertinentes étant donné que plusieurs auteurs doutent de la capacité des micro-entrepreneurs à pouvoir calculer convenablement de tels coûts. Selon P. Mettelin (1985), les prix sont fixés selon le marchandage et sont très sensibles à la conjoncture économique et aux fluctuations de l'état de la demande. Farouk Kria (1992) et Ben Zakour (1998) remarquent pour leur part que les deux modalités de fixation de prix les plus importantes sont le marchandage et le prix après fixation d'un taux de marge sur les coûts de production. La fixation des prix alignés sur ceux des concurrents n'est appliquée que faiblement. En plus l'Etat ne joue pratiquement aucun rôle dans la fixation et l'homologation des prix.

Sur le marché informel l'offre des entreprises et la demande des consommateurs se confrontent et s'affrontent dans un marchandage parfois difficile pour déterminer un juste prix. Ce juste prix doit d'abord tenir compte des coûts de production que les micro-entrepreneurs ne savent pas calculer avec précision ensuite, des contraintes budgétaires et des possibilités financières généralement modestes de petits et nombreux consommateurs. Ce prix d'équilibre est atteint après confrontation et marchandage avec le client où l'optimum est atteint au cas par cas (Ben Zakour, 1998).

Le marchandage en tant que mode de négociation des prix relève d'une logique difficilement conciliable avec les notions de coût et d'optimisation des facteurs de production. Ben Zakour (1998) considère que le prix n'est pas l'indicateur dont le relèvement conduirait à produire plus, car en réalité si la demande s'élève ce sont de nouvelles unités informelles qui se créeront, du moins de façon temporaire.

P. Adair et I. Mahamoud (2006) notent que les contraintes extérieures des entreprises informelles résident essentiellement dans la limitation du marché due au faible niveau de vie

de la population à qui les produits sont destinés et la forte proportion du revenu destiné à satisfaire les besoins du ménage du patron. De plus, les réglementations restent trop lourdes et les habitudes administratives contestables et discriminatoires à l'égard des entreprises informelles privent ces dernières d'un débouché sûr et stable. Selon ces chercheurs, seuls 0,16% des chefs d'unités interrogées au cours d'une enquête à Djibouti en 2001 disent commercer avec l'Etat.

Les entreprises informelles offrent des biens et services à une clientèle importante, mais au pouvoir d'achat limité. En effet, le marché informel est essentiellement constitué de clients consommateurs finaux. Ne disposant pas de numéro fiscal, de registre de commerce et n'étant donc pas en règle vis-à-vis de l'Administration publique, les micro-entreprises informelles ne peuvent donc pas faire de soumissions aux appels d'offres publiques. Elles n'ont que les ménages comme principaux clients. Ainsi, les ménages représentent le principal débouché de la production informelle. C'est là un handicap majeur pour l'accroissement de leur chiffre d'affaires (Marchand Geneviève, 2005).

Même lorsque les micro-entreprises informelles sont en règle vis-à-vis de l'administration, cette légalisation ne débouche pas forcément sur un élargissement substantiel de leur marché car les conditions d'accès aux marchés publics fixées par l'Etat sont extrêmement strictes. Cet accès dépend non seulement de la légalité de l'entreprise, mais aussi de ses possibilités à obtenir des crédits pour se doter d'équipements modernes nécessaires et d'un fonds de roulement, d'une caution assez importante selon les exigences du marché en question, de la formation, de l'expérience et des motivations de l'entrepreneur, du niveau d'organisation interne de l'entreprise, ainsi que des relations familiales ou politiques de l'entrepreneur. Or, la plupart des entreprises informelles n'ont pas la capacité structurelle de répondre à l'ouverture de ces nouveaux marchés (P. Adair et I. Mahamoud, 2006).

Pierre Mettelin (1985) souligne que les relations vendeurs-acheteurs montrent que le système des dettes et crédits sont une des bases du fonctionnement des micro-entreprises informelles. C'est là un réalisme des micros entrepreneurs vu le faible pouvoir d'achat de la majorité des habitants de quartier et leurs possibilités financières très limitées (ces clients potentiels sont déjà dans l'incapacité de satisfaire les besoins mensuels de la famille avec leurs propres revenus). Le crédit joue une grande place dans la réalisation de l'échange. Il est fréquemment généralisé et personnalisé, les délais de remboursement ne sont pas précisés, étant tributaires

des possibilités financières des acheteurs. Ces modalités de vente sont aussi significatives des difficultés des entrepreneurs qui consentent certaines facilités de paiement afin de ne pas perdre une bonne partie de leur clientèle.

Ceci dit, les entreprises informelles concurrencent fortement cependant les entreprises formelles en offrant sur le marché des produits de moindre qualité mais relativement moins chers. Le rapport qualité-prix des biens offerts est l'arme principale de cette concurrence. Signalons par ailleurs que cette rationalité du marché des micro-entreprises informelles ne les coupe pas forcément de l'économie formelle. En effet, certaines entretiennent des relations en amont et en aval avec les entreprises formelles. En amont, elles s'approvisionnent en matières premières et en biens d'équipements auprès des grandes entreprises importatrices de produits sur le marché local. Il existe donc une relation de dépendance totale pour ces biens. En aval, elles peuvent assurer la sous-traitance de certains marchés ou faire des ventes directes avec les entreprises formelles.

Synthèse des mécanismes de fonctionnement de l'entreprise informelle en Afrique

La gestion des ressources humaines dans les entreprises informelles est marquée par une préférence pour les membres de la famille et ses employés, parfois non salariés, et une gestion des conflits généralement paternaliste. La création de ces entreprises est d'abord motivée par la volonté d'assurer la survie de la famille ; elle ne s'appuie généralement pas sur des prêts bancaires. En plus, les problèmes d'ordre technique et financier sont la plupart du temps réglés sans emprunt bancaire assurés avec l'aide d'amis ou de tontines. La plupart des profits sont destinés à la famille d'une façon ou d'une autre et sont rarement réinjectés dans la production en vue d'étendre l'entreprise.

Ces entreprises entretiennent des rapports particuliers avec leurs clients. Ces entreprises se caractérisent par l'existence d'une structure reposant fortement sur les liens familiaux, une faible division du travail, et une centralisation des pouvoirs. Enfin, les liens entre l'entreprise informelle et la famille sont basés sur des valeurs de solidarité, d'entraide familiale et sur les devoirs de chacun envers celle-ci. Les valeurs traditionnelles, comme le respect de l'ordre établi et la foi religieuse restent en arrière-fond de la philosophie de la micro-entreprise africaine. Nous pouvons ainsi résumer les mécanismes de fonctionnement de l'entreprise informelle en comparaison avec celles de l'entreprise formelle dans le Tableau 10.

Tableau 10 : Comparaison entreprises informelles / formelles

	Entreprise informelle	Entreprise formelle
Niveau technique	Faible niveau de valeur ajoutée des produits (- de transformation)	Fort niveau de valeur ajoutée des produits (+ de transformation)
	Faible niveau de capitalisation (- de capital physique, installations, outils, technologie)	Fort niveau de capitalisation (+ de capital physique, installations, outils, technologie)
Niveau pratique	Non-application au niveau interne de règles et normes institutionnelles du travail	Application au niveau interne de règles et normes institutionnelles du travail
	Entreprise non-enregistrée	Entreprise enregistrée
	Entreprise ne payant pas de taxes et impôts	Entreprise payant des taxes et impôts
	Entreprise n'ayant pas de règles codifiées servant à la reconnaissance et à la résolution de problèmes	Entreprise détenant des règles et normes codifiées servant à la reconnaissance et à la résolution de problèmes
	Non-formalité de la structure	Formalité de la structure
	Non-formalité des objectifs	Formalité des objectifs
	Absence de comptabilité régulière	Comptabilité régulière
	Formation acquise en dehors du système d'éducation formelle.	Formation acquise en dehors du système d'éducation formelle.

Source : Marchand, 2004

1.4. LES MODES D'EVOLUTION DES ENTREPRISES INFORMELLES

L'économie informelle se compose principalement d'unités de production et d'activités de subsistance qui répondent à un besoin de survie. Ces unités rapportent peu, ne sont guère intégrées au reste de l'économie ; elles sont peu productives, ont recours à une main d'œuvre peu qualifiée, une technologie peu adaptée et un capital faible. Quelques rares micro-entreprises informelles sont cependant dynamiques, capables de se développer et de créer des revenus et des emplois (BIT, 2000).

En Afrique, les micro-entreprises se caractérisent par la faiblesse de leur développement ; seulement quelques-unes peuvent croître et évoluer vers des petites et moyennes entreprises. Beaucoup disparaissent peu de temps après leur création, d'autres ne se développent guère et stagnent. Seuls 7% des entreprises informelles des pays les moins avancés en Afrique au Sud du Sahara évoluent pour devenir des moyennes entreprises (Nation Unies, 2006). Le passage d'une taille à l'autre est extrêmement rare et la plupart des entreprises conservent leur taille initiale (Sylla Karima, 2013).

Les déterminants de l'évolution des entreprises informelles varient selon l'environnement (Assignon, 2002 ; Goldmark, 2005), l'attitude du dirigeant (Deliry Anthéaume, 1995 ; Fauré, 1994 ; Collier et Gunning, 1999 ; Hernandez, 1997 ; Baldwin et coll, 1997 ; Morrisson et coll, 2003) ; les facteurs socio-culturels (Elkan et coll, 1979 ; Offodile et Beugré, 2001 ; Madjimbaye, 2009 ; Lapeyre et Lemaître, 2014). A cela s'ajoutent les ressources internes et le mode de financement qui ont une grande incidence sur l'évolution de l'entreprise (Solignac et coll, 1994 ; St Pierre, 2004). Amadou Diagne Thioye (1984) signale qu'il existe trois principaux facteurs déterminant l'évolution des entreprises informelles : l'environnement, les ressources internes et la culture organisationnelle de l'entreprise. Ainsi, l'environnement affecte et détermine l'évolution des entreprises informelles en particulier, elles survivent plus facilement quand elles prennent en compte les accélérations et les retournements provoqués par l'environnement. Quant aux ressources, elles représentent une opportunité de croissance pour l'entreprise à travers l'activation et renouvellement de la production. Enfin, la culture d'entreprise affecte parallèlement l'entreprise ; celle-ci est toutefois à l'image des valeurs et des préférences de l'entrepreneur. Grinyer et al (1988) ; et Sarah Marniesse (1997) soulignent l'impact négatif de l'environnement macro-économique complexe et des politiques économiques sur le développement des entreprises (impact du niveau de la demande, du type de clientèle, du cadre réglementaire, du rationnement des crédits).

Les études menées par Amadou Diagne (1984) sur les sept types de micro-entreprises révèlent que le principal handicap à l'évolution de ces entreprises reste le niveau d'éducation des dirigeants. Cooper et al. (1992), remarquent de leur côté le lien positif entre le niveau d'études des dirigeants et le rendement de l'entreprise. De ce fait Sarah Marniesse (1997) remarque que les patrons avec peu d'expérience et de formation (faibles capacités à gérer) ont peu de chances d'initier et de développer avec succès une micro-entreprise. Gasse (1992) note que l'environnement dans lequel les motivations prennent racine, comme le milieu socioculturel, agit sur l'évolution de l'entreprise. Les travaux de Berry (1985) dans la communauté yoruba montrent comment les petites sociétés africaines sont improductives et comment les bénéfices générés s'évaporent dans les nombreuses dépenses sociales.

De même, plusieurs études constatent l'existence d'un lien positif entre l'importance du capital initial et la performance de l'entreprise (Cooper et al, 1994 ; Westhead et Birley (1995). Pour Morrison et al. (1994) ; et Ivan Samson (2012) la rareté du financement bancaire

en Afrique amène les micro-entrepreneurs à financer leur phase de lancement par une épargne personnelle, des prêts auprès d'amis ou des dons venant de la famille.

Selon Amadou Diagne (1984), il existe deux modes d'évolution des entreprises informelles résultant des déterminants précédents. Les entreprises végétatives sont généralement des établissements appartenant à la famille. Elles ont comme fonction la reproduction du groupe et l'accès y est déterminé par l'origine sociale. Les équipements étant insuffisants, le niveau de formation de l'entrepreneur faible, et les bénéfices étant entièrement consommés, les chances d'évolution de ces entreprises sont minces. Les entreprises en transition sont celles qui se caractérisent par trois composantes : l'intensification des processus d'activation et de renouvellement des ressources; l'équilibre des relations entre l'entreprise, le groupe familial et l'environnement et le développement d'un système de régulation interne qui tend à privilégier les règles de décision. La transition de ce type d'entreprise vers une entreprise structurée peut se faire avec l'aide d'un environnement plus accommodant. Par exemple un environnement sous-tendu par des politiques de promotion de la petite entreprise, de l'encadrement des pouvoirs public, favorise une telle transition vers la croissance (Amadou Diagne, 1984).

De nombreuses études sur les micro-entreprises font état de l'absence de croissance interne qu'elle soit fondée sur l'emploi ou sur le capital productif. En revanche, elles soulignent qu'un micro-entrepreneur aura tendance à créer une seconde structure plutôt qu'à développer la première pour de multiples raisons : certaines de ces raisons étant son incapacité à gérer une entreprise de taille plus importante, l'impossibilité de se procurer des capitaux ou la très grande prudence à éviter les risques de faillite ; alors qu'un développement vertical signifie la consolidation de la structure productive, la stabilisation de l'emploi, l'accumulation du capital. La multiplication des micro-établissements n'a pas forcément les mêmes effets positifs (Sarah Marniesse, 1997).

Les études effectuées sur les trajectoires des micro-entreprises de l'économie informelle dans le cadre des programmes de recherche du BIT (Maldonado, Le Brun, Lachaud, Farrel, Panhuys, Maipose, etc), de l'Orstom (Charmes, De Miras, Oudin, Lootvoet), de l'USAID (Liedholm, Mead,...), les ouvrages anthropo-économiques (Labazée, Warnier, Denieul, Van Dijk, Hugon,..) débouchent sur le même constat pessimiste. Rares sont les entreprises qui font des bénéfices, et très rares sont celles qui, lorsque qu'elles parviennent malgré tout à faire des

bénéfices, les réinvestissent dans un but de croissance. L'accumulation au sein d'une même entreprise est un cas extrêmement marginal alors qu'on assiste davantage à une accumulation horizontale, c'est-à-dire une tendance à multiplier le nombre d'entreprises. La plupart du temps, les entrepreneurs préfèrent réinvestir dans d'autres petites entreprises plutôt que d'agrandir la leur (Ivan Samson, 2013). Ce choix leur permet de ne pas tomber dans l'économie formelle et de conserver leur logique initiale de fonctionnement (Sarah Marniesse, 1997).

Dans une étude, Sylla Karima (2013) montre que 96,30% des micro-entreprises béninoises en état de stagnation, ont un capital de départ insuffisant et presque le tiers de celles qui ont un capital de départ faible, sont en état de croissance. En plus de cela, la prise en compte des intérêts de la communauté influence négativement l'évolution des micro-entreprises. Dans ces entreprises, il n'y a pas de distinction nette entre l'entreprise, la famille et les relations sociales internes et externes de production (Sylla Karima, 2013). Dans le même ordre d'idées, Morck et al. (2000) et Perez-Gonzales (2001) montrent que le contrôle familial est associé à de mauvaises performances de l'entreprise. Très souvent l'embauche dans ces entreprises se fonde sur les recommandations des parents et d'amis ou les membres de la famille. Khan et Ackers (2004) ont évoqué dans leur article un exemple pertinent dans lequel les marabouts exercent des pressions pour que le personnel en surplus soit maintenu au sein de l'entreprise par mutation de postes en dehors de toute logique de rentabilité économique.

Les entreprises informelles africaines baignent dans un environnement de concurrence exacerbée par la guerre des prix et par une faible fidélisation des consommateurs, ce qui a pour conséquence : des profits assez bas. Cette situation ralentit leur processus décisionnel et ne leur permet pas de se développer (Sylla Karima, 2013). De leur côté Grinyer et al. (1998) soulignent que la difficulté à prévoir les conditions économiques exerce un impact négatif sur la croissance des entreprises. Raposo et Silva (1999) révèlent l'existence d'un lien positif entre l'importance des ressources et la croissance des entreprises. De ce fait, Sylla Karima (2013) constate dans une étude que la plupart des entreprises béninoises démarrent leurs activités avec un faible montant de fonds propres et de dettes, ce qui ne stimule pas leur développement.

La conséquence de cette incapacité des entreprises informelles africaines à se développer et à évoluer pour devenir des entreprises petites et moyennes est l'apparition d'un phénomène de

Missing-Middle. Ce terme de Missing-Middle traduit l'existence d'un chaînon manquant de petites entreprises situées entre les micro-entreprises très nombreuses et les grandes entreprises modernes. Il semble être de Page et Steel (1986) et de Liedholm et Mead (1990-1992) qui ont mené des études sur la petite entreprise en Afrique anglophone (au Botswana, au Kenya, au Lesotho, au Malawi, en Afrique du Sud, au Swaziland et au Zimbabwe).

Par ailleurs, entre 98% (Botswana) et 99,5% (Afrique du Sud) des petites entreprises de ces pays ont moins de 10 actifs. 47% (Afrique du Sud) de ces entreprises sont dirigées par une seule personne et 79% (Lesotho) de l'ensemble des petites et micro-entreprises alors que celles de 6 à 9 actifs sont moins de 2,5% (Sarah Marniesse, 1997). Des études plus anciennes menées en Sierra-Leone (Chuta et Liedholm, 1985), au Nigéria (Aluko, 1972), en Egypte (Davies et alii, 1984) et en Zambie (Milimo et Fisseha, 1986) ont toutes confirmé ce constat. De ce fait, plus de 95% des petites entreprises emploient moins de cinq actifs. Un quart seulement de ces entreprises ont embauché une personne au moins depuis leur création. 75% à 80% des emplois créés dans l'économie informelle résultent non de l'expansion des entreprises existantes mais de nouvelles créations (Sarah Marniesse, 1997). Sur la base des enquêtes dans des pays africains, Sarah Marniesse (1997) souligne que les entreprises les plus jeunes sont sur-représentées dans l'ensemble des entreprises qui ont disparu, contrairement aux plus anciennes ; ce qui suggère l'existence d'une sélection naturelle qui entraînerait la disparition rapide des entreprises les moins performantes alors que les plus efficientes perdurent. Selon le même auteur, les entreprises qui ont plus de 50% de salariés en termes de main d'œuvre ont le plus souvent disparu. Les micro-entreprises se transforment très rarement en petites et moyennes entreprises.

Abdoulaye Niang (1988) distingue deux catégories d'activités dans l'économie informelle : une activité para-capitaliste et une activité de subsistance. La différence se lit à travers la taille du capital investi, le degré d'organisation, les possibilités de réalisation de profits, etc. Les activités de l'économie informelle para-capitaliste sont celles qui se rapprochent des PME de l'économie moderne par leur taille, le volume du capital fixe investi et le niveau d'organisation de la production. Selon lui, cette catégorie s'articule autour du mode capitaliste et traditionnel à la fois. Elle utilise donc des éléments matériels et structurels de chaque mode pour les combiner de façon à répondre aux nécessités de sa reproduction et au maintien de son autonomie vis-à-vis des deux modes. A l'inverse, les entreprises de subsistance, en raison de leur faible niveau de développement, ne peuvent dégager qu'un faible surplus investi dans

l'acquisition de biens de consommation de première nécessité (Niang, 1988). Une étude effectuée par le même auteur, sur les activités para-capitalistes sénégalaises, avait conclu que *« l'investissement, le profit, le développement, l'expansion, le risque, etc. ces catégories économiques ne semblent avoir de sens que si elles sont intégrées à un projet social et réinterprétées à travers lui. »* (Niang, 1988 : 283, cité par Geneviève Marchand, 2005).

En somme, les mêmes concepts sont utilisés pour gérer l'entreprise, la famille et les espaces interpersonnels. Les normes des systèmes familiaux et des relations interpersonnelles sont utilisées comme principes structurant l'entreprise et les comportements qui s'y développent (Niang, 1988).

M. Razafindrakoto, F. Roubaud, J.M. Wachsberger (2012) distinguent deux composantes au sein de l'économie informelle : la première (*lowertier*) constituée d'activités de subsistance, aux performances économiques médiocres et sans perspective d'accumulation et la seconde (*uppertier*) regroupant des entrepreneurs dynamiques capables de générer des profits substantiels. De même M. Penouil (1992) distingue ce qu'il qualifie d'informel évolutif et d'informel non évolutif. Il fait référence à la dynamique probable des entreprises informelles dont certaines ont des chances d'évoluer vers le statut d'entreprises modernes et de subsister dans le processus de développement, alors que les autres sont condamnées à disparaître à plus ou moins long terme.Amadou Diagne Thioye (1984) et Ivan Samson (2012) précisent qu'une solution à envisager pour les entreprises informelles est un management à l'africaine, c'est-à-dire simple et adapté aux traditions et coutumes de la société africaine. Cependant, les deux auteurs soutiennent que les mesures d'aide et de promotion des entreprises mises en action par les institutions africaines sont, la plupart du temps, mal adaptées aux conditions déterminant le fonctionnement des entreprises informelles.

SECTION 2. DEFINITIONS ET DELIMITATION DE L'ECONOMIE INFORMELLE

En raison de l'intérêt accordé ces dernières années à l'économie informelle dans le processus de développement des pays en développement, les économistes et les sociologues du travail ont cherché à mieux comprendre la notion d'informel en s'appuyant sur des critères économiques et sociaux. Mais l'absence d'une définition acceptée de tous se rapportant à

l'ensemble des activités complexes et variées relevant de l'informel est demeurée un défi auquel les chercheurs sont confrontés. Ce qu'Adams (2008) confirme quand il dit que l'un des plus grands défis rencontrés par les analystes du secteur informel, est l'absence d'un consensus sur sa définition. Barthélemy (1998) note qu'il y a autant de définitions du secteur informel que d'études qui lui sont consacrées.

Kanbur (2009) pour sa part affirme que tout chercheur qui veut appréhender ce domaine économique devrait commencer par déterminer ce qu'est l'informel. Pour définir l'économie informelle, certaines recherches se concentrent sur les éléments relatifs au travail ; d'autres mettent l'accent sur l'excès de réglementation, la concurrence déloyale et la faible productivité. En définitive, la perception de l'économie informelle varie d'une personne à l'autre (Kenyon et Kapaz, 2005).

Le choix d'une définition du secteur informel par un chercheur détermine considérablement la méthode d'échantillonnage utilisée pour la collecte des données, ainsi que les conclusions obtenues et les recommandations de politique qui s'ensuivent (Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye, 2012). Les mêmes chercheurs notent que la plupart des définitions de l'informel sont binaires et limitées à l'utilisation de certains critères, notamment la taille de l'entreprise, l'enregistrement, et la tenue d'une comptabilité. Mais la complexité et l'hétérogénéité du secteur ne peuvent être entièrement appréhendées par un seul critère.

Pour exprimer les difficultés à trouver un consensus sur la définition du phénomène, Charmes (2013) décrit la situation comme des métaphores zoologiques : « *la Girafe de Hans Singer, difficile à définir mais facile à reconnaître ; la Licorne de Bruno Lautier, de nombreuses définitions mais pas d'existence réelle ; l'Eléphant de Mead et Morrisson, trop gros pour que l'Etat puisse ne venir à bout par de simples mesures ordinaires ; et le Caméléon plutôt que le Dinosaure* » (Charmes, 2013).

Dans cette section, nous tenterons de passer en revue quelques-unes des nombreuses définitions avancées, les problèmes et les critiques qui leurs sont faites. Cet exercice devrait nous permettre d'identifier une définition pertinente et plus ou moins adaptée à notre champ d'étude. De même, on évoquera les problèmes de repérage, de contour et de fixation des frontières de cette économie. A ce sujet, nous nous permettrons une brève réflexion-

bifurcation vers la théorie des ensembles flous, notion empruntée à l'économie spatiale. Nous évoquons donc dans cette section :

- Les définitions de l'économie informelle (le contenu, les caractéristiques et les formes de l'économie informelle).
- Le problème de délimitation de l'économie informelle (périmètre, contours, frontières et limites de l'économie informelle par rapport à l'économie formelle).

2.1. LES DEFINITIONS DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Le concept d'économie informelle a fait couler beaucoup d'encre nous l'avons remarqué, et ce n'est qu'en 1972 que le BIT utilisa cette expression dans un rapport sur la situation de l'emploi au Kenya. Ce n'est en effet qu'à cette date-là, que ce concept prit une importance particulière dans l'analyse du phénomène de l'emploi dans un certain nombre de pays en développement du fait qu'il prend un poids économique et social plus important que celui du secteur formel.

Dans ce sens l'OCDE (2009) souligne que l'emploi informel est la norme, et non l'exception, dans de nombreuses régions du monde. L'économie informelle recouvre selon, la Commission Européenne (1998) et l'OCDE (2002), toutes les activités marchandes qui ne sont pas déclarées auprès des pouvoirs publics avec l'intention claire d'échapper au paiement des impôts. En dehors de cet aspect de fiscalité, poursuit l'OCDE, elles restent toutefois légales. La définition de l'économie informelle fait l'objet d'un débat depuis le début des années 1970. Il existe une définition statistique, qui repère une économie non enregistrée ou « out-law » en anglais en ce sens qu'il y a une absence de comptabilité, un non-respect de la codification et de la fiscalité, un chiffre d'affaires et un nombre de travailleurs limités. Au-delà des critères statistiques, l'économie informelle renvoie à deux types de relations: une relation vis-à-vis du pouvoir et une relation vis-à-vis du marché (Mathurin N'Guesson Boignan, 1999).

Par rapport au pouvoir, on peut dire que l'économie informelle renferme l'ensemble des activités illégales, c'est-à-dire hors du cadre juridique établi, mais qui sont tolérées par les pouvoirs parce qu'elles jouent un rôle régulateur. Par rapport au marché, il existe une définition fonctionnelle qui retient des critères organisationnels. De ce point de vue, les

activités informelles sont des activités à petite échelle avec un salariat limité, un capital avancé faible, mais ayant une circulation monétaire et une production de biens et de services onéreux.

2.1.1. Définitions multicritères

Plus d'une dizaine de définitions ont été élaborées par différents chercheurs ou organisations internationales, qui insistent toutes sur la petite échelle de production et le faible degré de technologie utilisée et de qualification des employés. Ces travaux définissent le secteur informel à partir de plusieurs critères tels que : taille réduite de l'entreprises, facilitées d'accès aux activités... Charmes (1990) souligne que ces définitions considèrent le secteur informel comme exemple type de l'économie de marché, telle que définie dans la théorie classique et néoclassique (atomicité du marché, fluidité du marché, …).

Parmi ces définitions multicritères, nous retiendrons les trois premières : celle présentée par le BIT (1972) dans son rapport sur le Kenya, celle de Sethuraman (1976, 1981) et celle de M. Seruziez.

La définition du BIT (1972)

La notion de secteur informel a été mise en évidence par le BIT lors d'une mission sur la stratégie globale d'emploi au Kenya en 1972. K. Hart dans l'une de ses articles intitulés « Informel Income Opportunities and the structure of Urban Employement in Ghana », utilisa pour la première fois la notion de secteur informel. Cet article déjà rédigé en 1971 n'a paru qu'en 1973 dans le Journal of Modern African Studies (Paul Bodson et Paul-Martel Roy, 1995). Ainsi**,** selon le B.I.T. (1972), le secteur informel représente une façon d'accomplir les choses. Ce mode de production particulier se caractérise par: la facilité d'accès à l'activité, l'utilisation des ressources locales, l'appartenance de l'entreprise à la famille, l'échelle d'activité réduite, l'usage de techniques simples qui privilégie le recours à la main d'œuvre, l'acquisition des qualifications en dehors du système scolaire officiel, des marchés concurrentiels et sans réglementation (Richard Walther, 2013).

Ben Zakour (1998) note que cette définition fait un repérage des spécificités techniques et familiales du nouveau concept d'informalité et identifie le mode d'acquisition des qualifications. L'unité informelle opère sur un marché concurrentiel et non réglementé, et malgré l'échelle restreinte de la production et la faiblesse de la productivité, ce secteur peut même permettre aux travailleurs du secteur moderne, mal payés en général, d'améliorer leur situation en créant leurs propres entreprises.

Richard Walther (2013) constate que cette approche, plus descriptive que structurante, allait aboutir en 1993 lors de la 15ème conférence des statisticiens du marché du travail, à une définition reconnaissant le secteur informel comme partie intégrante de l'économie nationale. Certaines études ultérieures ont remarqué que certaines caractéristiques citées plus haut ont un caractère relatif comme par exemple l'accès libre aux activités de la micro-entreprise, accès qui, disent-ils, n'est pas aussi facile comme on le dit ou encore le recours à des ressources locales qui n'est pas non plus toujours évident.

La définition de Sethuraman (1976)

Dans le même esprit de la définition du BIT**,** S.V.Sethuraman (1976), donne une autre définition, basée sur 9 critères jugés plus simples et plus opérationnels. Les entreprises informelles devraient remplir selon lui les critères suivants: « *ne pas employer plus de dix personnes ; ne pas être en règle avec les dispositions légales et administratives ; avoir des travailleurs appartenant au ménage du chef d'entreprise ; ne pas opérer selon les horaires ou de jours fixes de travail ; ne pas disposer de crédits provenant d'institutions financières officielles ; la destination de la production au consommateur final ; des travailleurs avec un cursus scolaire de moins de dix ans….et suivant le secteur d'activité: ne pas utiliser l'énergie mécanique (transport) ou électrique (construction) ; être de caractère ambulant ou occuper des locaux de façon provisoire ou semi permanente* ».

Youghourta Bellache (2011) constate que ces critères peuvent être regroupés en 5 catégories : les critères se rapportant à l'entreprise (la petite taille, la propriété de l'entreprise, la faible intensité capitalistique…) ; les critères relatifs au marché (la facilité d'accès, le marché concurrentiel…) ; les critères relatifs à la main d'œuvre (l'emploi d'aides familiaux, le faible niveau de formation…) ; les critères se rapportant à la relation avec l'Etat (non respect des règles légales et administratives, absence de relations avec les institutions bancaires…) ; les critères relatifs au lieu d'exercice de l'activité (activités ambulantes, travail à domicile…). Selon le même auteur, ces différentes catégories peuvent se recouper entre elles. A titre d'exemple, la faible intensité capitalistique (caractéristique de l'entreprise) implique l'absence de barrières pour l'accès aux activités (caractéristique du marché) ou encore la taille réduite (caractéristique de l'entreprise) se recoupe avec l'absence d'enregistrement (caractéristique des rapports avec l'Etat) et avec l'utilisation de techniques à forte intensité de main d'œuvre.

Ces deux définitions ont mis l'accent sur les aspects technique, professionnel et qualitatif de l'entreprise et des employés qui y travaillent. Etant donné la masse d'informations exigées, elles deviennent non-opérationnelles. En effet, si chaque entreprise devait remplir toutes les conditions précitées, leur nombre sera finalement très limité. La précision recherchée entraîne forcément une certaine lourdeur et des difficultés dans l'usage des concepts et, par là même, affaiblissent le contenu analytique du concept d'informalité. Par ailleurs, elles sont qualifiées par J. Charmes (1990) de **«** définitions ex-post **»,** parce qu'elles se réfèrent implicitement à la théorie classique, en particulier à la concurrence (atomicité, accès facile au marché,…) (cité par Ben Zakour, 1998).

Youghourta Bellache (2011) souligne que ces premières définitions du secteur informel sont loin d'être pertinentes et prêtent le flanc à, au moins deux critiques fondamentales. Premièrement, on reproche à ces définitions leur caractère dualiste dans la mesure où le secteur informel est défini par opposition au secteur formel, voire en contre-exemple de celui-ci. Elles ignorent de ce fait les interrelations existant entre ces deux secteurs. Mais Charmes (1990) tempère cependant cette critique en soutenant que ces définitions multicritères, loin d'ignorer les relations entre l'économie formelle et l'économie informelle, admettent l'hypothèse de la dichotomie du marché du travail par souci de faciliter l'analyse. Le développement du phénomène de la pluri-activité est l'une des preuves de l'absence de dichotomie entre les économies formelle et informelle. La deuxième critique porte sur les critères sur lesquels reposent ces définitions. En effet, étant hétérogène, voire contradictoires les critères retenus ne peuvent définir une « économie » informelle homogène et unifiée. En outre, certains de ces critères sont très généraux (la petite taille, le non-respect de la réglementation…) alors que d'autres sont spécifiques à certaines activités (Bounoua, 1992). Lautier (1994) pour sa part remarque que le critère lié à l'utilisation des ressources locales est pertinent pour certaines activités traditionnelles (textile, poterie) mais ne l'est pas pour d'autres activités relevant également de l'économie informelle (menuiserie métallique, réparation automobile). Enfin, ces critères varient non seulement d'un type d'activités à l'autre mais aussi d'un pays à l'autre en fonction des contextes géographiques, historiques, socio-économiques et politiques (Youghourta Bellache, 2011). Hugon (1980) ajoute que le choix de ces critères de définition dépend également et dans un large mesure de l'objet assigné à chaque étude.

Compte tenu des limites de ce type de définition, certains auteurs comme Lautier et Roubaud proposent d'identifier le secteur informel ou plutôt les différents segments de ce dernier, non pas sur la base des critères évoqués ci-dessus, mais à partir de logiques économiques et sociales qui animent ses acteurs (Youghourta Bellache, 2011).

La définition de Sethuraman (1981)

Plus tard, en 1981, Sethuraman est revenu sur sa propre définition des multicritères pour proposer une définition plus fonctionnelle. Ainsi pour lui, l'économie informelle est « *l'ensemble des petites unités de production et de distribution des biens et services, ayant pour objectif principal, la génération des emplois pour ses acteurs et de leur assurer un revenu plutôt que la maximisation des profits, bien que ces unités soient limitées sur le plan du capital, matériel et humain, et sur celui du savoir-faire* » (Paul Bodson et Paul-Martel Roy, 1995). Il ressort de cette définition que l'économie informelle est une économie composée de petites activités à très faible intensité capitalistique dont la fonction principale est de créer des emplois et de procurer des revenus aussi minimes soient-ils, aux individus engagés dans ce type d'activités (Youghourta Bellache, 2011).

Sethuraman considère, lui, que la productivité des micro-entreprises pouvait constituer un résumé synthétique de l'ensemble des critères qu'il avait préalablement proposés. Pour donc identifier les activités relevant de l'économie informelle, Sethuraman propose comme critère opérationnel en plus de l'insertion ou non de l'unité dans l'économie informelle un seuil de revenu, représenté par le salaire minimum légal (Charmes, 1990).

Ben Zakour (1998) note de son côté que le salaire minimum a été le repère d'étude des poches de pauvreté et que l'objection à cette approche consiste à rappeler que les recherches sur la pauvreté et les groupes les plus vulnérables doivent être totalement distinguées des recherches consacrées à l'économie informelle dont le champ est beaucoup plus large et les unités d'observations différentes.

La définition de M. Seruzier

M. Seruzier (1991) a résumé deux grandes tendances dans la série des définitions élaborées :

- Une première tendance accorde à « *la rationalité économique de survie* » des producteurs du secteur informel un rôle de premier choix. L'auteur relève que : « *le secteur informel est l'ensemble des activités réalisées par des individus dont l'objectif principal est d'assurer la survie du groupe (le ménage en général). Ce secteur se développe en dehors de la mentalité accumulatrice du capitalisme moderne* » (F. Roubaud et M. Séruzier, 1991). De cette définition, plutôt économique, découlent deux conséquences : la faiblesse des revenus et de la productivité, les techniques de production assez rudimentaires.
- La deuxième tendance, plutôt péjorative, porte sur l'aspect : légalité ou illégalité. Dans les faits c'est la rationalité économique qui elle-même dicte le choix de l'illégalité: « *le secteur informel est l'ensemble des activités irrégulières, et l'exercice illégal de ces activités constitue une fuite devant les normes fiscales, la législation du travail et le droit commercial* »

Comme on peut le constater, cette définition est susceptible de confondre deux notions d'informalité totalement différentes, celle des pays en développement (P.E.D) et celle des pays occidentaux. De son côté G. Mathias (1983) donne une définition basée sur la taille réduite, le caractère non-salarial, la non-organisation juridique et la faible productivité de l'entreprise informelle. « *Le secteur informel comprend les activités semi-salariales ou temporaires, réalisées dans la petite entreprise (moins de 10 employés), non organisés juridiquement, ainsi que le travail autonome qui caractérise le commerce et les services de faible productivité* ». Cette définition ne donne aucun critère de l'organisation juridique de l'entreprise (enregistrement ou non de celle-ci sur le répertoire fiscal, payement ou non d'impôts, tenue ou non de comptabilité…).

Dans la cadre du BIT, J. Charmes donne une définition statistique qui vise l'harmonisation de la collecte des données au niveau international en vue de la comparabilité des données : « *Le secteur informel est constitué par l'ensemble des activités (non agricoles) non enregistrées ainsi que par les activités enregistrées présentant des caractéristiques similaires dans les branches économiques correspondantes ; ces caractéristiques se réfèrent au niveau de l'organisation, à l'échelle des opérations et au niveau de la technologie* » (Charmes, 1989 ; cité par B. Zakour, 1998).

Pour sa part, C. De Miras (1981), définit le secteur informel par « *les actes ou l'ensemble des actes économiques marchands qui échappent totalement ou en partie aux normes légales en matière fiscale, sociale, juridique ou d'enregistrement statistique* ».

B. Zakour (1998) dans une critique de cette définition s'interroge sur l'exclusion du non-marchand. Est-ce parce qu'il est statistiquement difficile à saisir ? Quoi qu'il en soit, il peut représenter une part importante du volume de la production informelle de certains pays en développement.

2.1.2. Définitions empiriques

Les nombreux chercheurs qui se sont intéressés à la question de l'informel ont chacun proposé leurs propres caractéristiques de l'économie informelle, très souvent influencées par les spécificités de leurs milieux. Il est donc apparu que les caractéristiques techniques ainsi proposées ne permettaient pas de repérer statistiquement l'informel: il fallait s'intéresser aux caractéristiques socio-économiques en privilégiant ou la taille ou le non-respect de la loi. D'autres chercheurs ont mis en avant des critères tout aussi pertinents tels que le statut dans la profession, le niveau de revenus, le lieu d'exercice de l'activité, la non sincérité des comptes (ou encore l'absence de comptabilité), la mobilité du service (lieu de travail) et la difficulté d'accès au crédit bancaire (N. Benjamin et A. Aly Mbaye, 2012).

Le critère de la taille

Selon cette méthode, le seul critère de repérage des unités de production informelles est la taille. L'entreprise est classée comme relevant du secteur informel dès lors que son effectif est inférieur à un certain seuil, 5 ou 10 employés selon les études et les pays. Ce critère présente, selon Barthélemy (1998), deux avantages. D'une part, il est très pratique du point de vue statistique et d'autre part, il prend en compte les autres critères tels que le recours à des techniques (rudimentaires) à forte intensité de main d'œuvre, la faible intensité capitalistique, ou encore le non-enregistrement. De ce point de vue, la taille réduite permet en effet de rester invisible aux yeux des pouvoirs publics (Youghourta Bellache, 2011). De même Charmes (1993) utilise trois critères pour définir les activités informelles et considère que la taille de l'activité doit être vue comme le critère le plus important, suivi des critères d'enregistrement comptable et de statut juridique.

Lautier (1994) pense cependant que ce critère ne facilite pas la comparaison et pose trois types de problèmes. Premièrement, ce critère relève en quelque sorte d'une appréciation « arbitraire » et s'applique indifféremment à toutes les activités et à tous les pays (Charmes, 1990), dans la mesure où par exemple, certaines petites entreprises dont le travail est hautement qualifié (cabinet d'expertise comptable, cabinet médical ou d'avocat…) sont technologiquement non-informelles, alors qu'un classement arbitraire selon l'effectif pourrait les assimiler à des activités informelles. Deuxièmement, il existe un problème au niveau de la signification économique de la taille de l'unité. Il s'explique par le fait que ce critère est arbitraire et demande des dizaines de tailles limites en fonction des activités ; ce qui finalement ruine l'intérêt scientifique de la définition. Troisièmement, le critère taille pose le problème de savoir ce que l'on mesure. Cela peut nous amener à une appréciation erronée des activités et des personnes, en considérant par exemple que ces personnes sont employées de manière informelle alors qu'elles sont en réalité des salariées. Dans le même sens, Mathurin N'Guessan Boignan (1999) souligne que le critère taille a finalement la vertu de bâtir des statistiques, mais aussi un défaut évident: celui de confondre les activités et les personnes aux caractéristiques économiques et sociales totalement hétérogènes. N. Benjamin et A. Aly Mbaye (2012) soulignent que ce critère ne définit que la borne supérieure recommandée du seuil définissant la taille des activités informelles, qui est de 10 employés, mais laisse aux pays le soin de préciser ce seuil dans les enquêtes nationales sur l'économie informelle. Cela conduit à une infinité de choix des seuils selon les pays. Cette approche ne favorise donc pas les comparaisons internationales des bases de données et d'enquêtes sur l'économie informelle. En effet, certains pays retiennent un seuil de 5 employés là où d'autres retiennent des seuils plus ou moins élevés.

Ainsi Maloney (1998) définit les activités informelles au Mexique comme étant des entreprises individuelles, avec un maximum de six employés sans protection sociale, et qui ont au plus un niveau d'éducation secondaire. Les deux auteurs, N. Benjamin et A. Aly Mbaye, (2012) soulignent la taille très réduite de la micro entreprise, voire parfois minuscule, à l'exception de quelques unes de taille plus importante et qui contribuent de façon substantielle à la formation du revenu global ; ce que les auteurs ont qualifié « *le gros informel* ». À l'inverse, certaines entreprises formelles sont de petite taille. Ainsi Gelb et al. (2009), dans une enquête sur les entreprises dans sept pays de l'Afrique australe et de l'Afrique de l'Est, où les micro-entreprises formelles coexistent avec les micro-entreprises

informelles, distinguent trois types d'entreprises : les micro-entreprises formelles (cinq employés ou moins), les petites entreprises formelles (cinq à 10 employés) et les micro-entreprises informelles (cinq employés ou moins).

La taille et le statut formel ou informel de l'entreprise sont sans nul doute corrélés en Afrique, mais l'idée selon laquelle le critère de taille peut en soi être utilisé pour définir l'informel n'est pas tout à fait valable (N. Benjamin et A. Aly Mbaye, 2012). Dans nombre de pays africains, beaucoup de grandes entreprises sont informelles au sens où elles ne paient pas de taxes et impôts ou ne sont même pas enregistrées au registre officiel de commerce. Par conséquent, même si le critère de la taille devrait être pris en compte dans la définition de l'économie informelle, il doit être utilisé en conjonction avec d'autres critères pour arriver à une compréhension plus complète du phénomène. Enfin, malgré sa commodité, le critère de taille comporte certaines « insuffisances » pour délimiter les frontières floues de l'informel.

Le critère de non-respect de la loi

Selon ce critère, couramment utilisé pour définir le secteur informel, on appelle unités de production informelles celles qui ne respectent pas la loi. Mais la question qui se pose ici est de savoir le type de loi qui ne serait pas respectée. Pour qualifier une activité d'informelle, Sinha et Adams (2006) mettent en avant le critère de tenue régulière de comptes et celui d'enregistrement auprès d'une administration donnée. Dans le même ordre d'idée, l'OCDE (1997) note que l'économie informelle peut être définie comme l'output des micro-entreprises non enregistrées auprès des autorités fiscales ou de la sécurité sociale.

L'économie informelle peut être définie comme l'ensemble des entreprises non enregistrées auprès des services administratifs et fiscaux (non-paiement des taxes et impôts, non tenue de comptabilité) et ne respectant pas la réglementation sociale (droit du travail, assurances..). Cependant, le caractère multidimensionnel de ce critère (enregistrement administratif, enregistrement fiscal et réglementation sociale) pose un sérieux problème, celui de savoir lequel de ces «sous-critères» prendre en considération.

En revanche, plusieurs remarques s'imposent concernant le critère de légalité :

- Sur un éventail de quatre ou cinq réglementations, une entreprise peut respecter parfaitement une ou deux de ces dispositions de lois et pas les autres (par exemple, elle paye l'impôt mais n'est pas enregistrée à la sécurité sociale).
- En ce qui concerne une réglementation donnée, l'entreprise peut la respecter partiellement (par exemple sous-évaluer le chiffre d'affaires imposable, affilier seulement deux des six salariés occupés etc.).
- Une grande entreprise moderne est-elle informelle si elle déclare un chiffre d'affaires en dessous de la réalité ou fait travailler au « noir » une partie de ses salariés ? (La Porta et Shleifer, 2008).

Lors de leur enquête sur les entreprises dans quelques pays d'Afrique, Gelb et al. (2009) constatent que la majorité des entreprises était enregistrée auprès d'une des structures gouvernementales dont la responsabilité est l'approbation des noms des sociétés ; ou l'octroi de licences d'exploitation ; l'enregistrement au niveau municipal ; ou l'enregistrement auprès des autorités fiscales. Selon ces deux chercheurs, seul le dernier critère considéré dans la définition du secteur informel permet aux auteurs de distinguer les micro-entreprises informelles des micro-entreprises formelles (cité par N. Benjamin et A. Aly Mbaye, 2012).

Dans le lot des entreprises qualifiées d'informelles selon la plupart des définitions retenues dans la littérature, très peu sont celles qui ne jouissent pas d'une reconnaissance expresse auprès d'une administration donnée. Dans ce même ordre d'idée, Steel et Snodgrass (2008) concluent que seuls les vendeurs à la sauvette et les entités logées au domicile du Patron rentrent dans le cadre de l'informel selon l'enregistrement. Selon eux, le critère de l'enregistrement et de la reconnaissance administrative n'est pas opérationnel dans bon nombre de pays car même si elles ne sont pas toujours enregistrées au niveau des autorités centrales, les entreprises informelles le sont au niveau local où elles paient aussi des taxes (N. Benjamin et A. Aly Mbaye (2012). Il est cependant inhabituel pour les entreprises de ne pas être enregistrées auprès d'au moins un organisme gouvernemental, jetant ainsi le doute sur la valeur du critère de l'enregistrement. Il est en effet très rare de voir une entreprise, même informelle, qui ne soit enregistrée au moins auprès d'un service public. Ce ne sont là que quelques remarques sur la difficulté d'application du critère de la légalité juridique.

Compte tenu des insuffisances liées aux critères développés ci-dessus (critères trop généraux et variables selon les pays et en fonction de la nature de l'activité), certains chercheurs ne se

sont pas lassés de chercher d'autres critères plus pertinents et opérationnels en vue d'identifier les unités de l'économie informelle. Il s'agit notamment du critère de l'absence de comptabilité ou encore de ceux relatifs à la non affiliation à la sécurité sociale et au lieu d'exercice de l'activité. Le critère d'absence de comptabilité, avancé par Lachaud et Penouil (1985) dans leur étude sur l'économie informelle en Afrique noire est un critère à la fois judicieux et opérationnel. En effet, la non-tenue de comptabilité par une entreprise implique généralement le non-paiement d'impôts et des cotisations sociales ainsi que l'absence de recours au crédit bancaire ; celui-ci étant accordé sur la base de comptes bancaires de l'entreprise (Lautier, 1994). Le problème avec ce critère est qu'il est difficile de vérifier l'authenticité des états financiers produits par les firmes. Ainsi, beaucoup des firmes sont très habiles et sont aptes à produire de faux états financiers. Elles détiennent plusieurs versions de leur propre comptabilité ; une pour l'entreprise elle même ; une autre pour les dossiers de prêts bancaires et une troisième pour le fisc ; etc. En fonction des besoins du moment, elles n'ont aucune difficulté à faire certifier ces comptes par des cabinets d'audits complices (N. Benjamin et A. Aly Mbaye (2012). Dans le même sens, Ivan Samson (2014) note que la plupart des micro-entrepreneurs ne savent pas tenir de comptabilité, même s'ils déclarent officiellement leurs activités. Donc ce critère n'est pas satisfaisant non plus car reflétant parfois simplement un faible IDH.

L'identification des segments de l'économie informelle (Morisson et Mead)

Partant de l'idée que l'économie informelle n'existe pas en tant que tel, c'est-à-dire une économie homogène et identifiable par des caractéristiques strictes, Morisson et Mead (1996) proposent de caractériser son hétérogénéité et d'identifier ses différents segments en utilisant une matrice avec plusieurs critères et plusieurs classes. Celle-ci peut être représentée de la façon suivante (Tableau 11).

Tableau 11 : Segments de l'économie informelle

Critères	**Classes A, B, C, D et E**				
C1 : Critère de l'absence d'enregistrement (degré d'information juridique)	A1>80%	B1>50%	C1>30%	D1>10%	E1=0%
C2 : Critère de la taille (proportion de salariés dans l'entreprise)	A2<20%	B2<40%	C2<60%	D2<80%	E2>80%

C3 : Capital humain (années d'études)	A3 = aucun niveau d'instruction	B3 = niveau primaire	C3 = niveau moyen	D3 = niveau secondaire	E3 = niveau supérieur
C4 : Chiffre d'affaires (en unités monétaires)	A4<100	100<B4>500	500<C4>10 00	1000<D4>2 000	E4>2 000

Source : Etabli à partir de Morisson et Mead (1996)

Ainsi, après avoir choisi un certain nombre de critères pertinents (4 par exemple) pour identifier le secteur informel, on associe à chaque critère plusieurs classes (5 classes dans l'exemple ci-dessus). Par exemple pour le critère de l'absence d'enregistrement, on définit 5 classes: A1, B1, C1, D1 et E1. L'unité caractérisée par la classe A1 (A1> 80%) signifie que cette unité se soustrait à 80 % des obligations. L'unité caractérisée par la classe E1 (E1= 0 %) signifie que celle-ci respecte toutes les obligations (administratives, fiscales et sociales). Pour le critère de chiffre d'affaires (CA), il y a également 5 classes : A4, B4, C4, D4 et E4. De A4 : micro-entreprise dégageant de très faibles revenus à E4 : micro-entreprise dégageant des revenus élevés.

Cette matrice permet ainsi de définir les différentes catégories de l'économie informelle. Chaque entreprise est définie dans celle-ci par (n) variables (5 dans cet exemple), soit une classe par critère. Selon cette logique, la catégorie des 5A représentera le segment le plus informel, regroupant l'ensemble des unités traditionnelles (qui répondent le mieux aux critères de définition traditionnels de l'économie informelle). La catégorie des 5 E correspondra au segment supérieur de l'économie informelle (regroupant les micro-entreprises modernes). Entre les deux catégories extrêmes (5A et 5E), se trouvent les segments intermédiaires plus ou moins intégrés au reste de l'économie.

Cette approche originale de l'économie informelle permet non seulement d'identifier les différents segments de celui-ci mais également de comprendre leur dynamique et de concevoir de ce fait des politiques de promotion adaptées et efficaces (Morisson et Mead, 1996). Elle bute néanmoins sur le choix des critères de définition. Ceux-ci, comme nous l'avons souligné précédemment, ne se recoupent pas souvent et certains d'entre eux varient fortement en fonction du contexte historique, culturel et institutionnel des différents pays.

2.1.3. Définitions du BIT

Compte tenu des limites de la définition de 1972, dans son rapport sur le Kenya (BIT, 1972), qui repose sur l'absence de relations entre l'économie informelle et l'économie formelle (notamment le phénomène de la pluriactivité dont l'importance est significative dans les pays en développement) et de l'inflation des définitions de l'économie informelle émanant de chercheurs, universitaires, institutions nationales et autres organismes internationaux, le BIT a

depuis, évolué et élaboré une définition en 1993 au cours de la 15ème Conférence Internationale des Statisticiens de Travail (CIST), définition réajustée à nouveau en 2003.

La définition internationale du secteur informel (1993)

Lors de la 14ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (CIST) en 1987, le représentant du Kenya, pays où est né le concept de *« secteur informel* », a expliqué que dans son pays, les activités informelles ne pouvaient être qualifiées d'activités souterraines. Ainsi, le terme *« moonlighting »* signifiant *« au clair de lune »* que les pays industrialisés avaient utilisé jusque-là, de façon unilatérale et univoque lui semblait inapproprié puisque dans son pays, ces activités étaient menées *« en plein soleil* » et non *« au clair de lune »*.Par conséquent, les activités exercées par les micro-entrepreneurs ne sont pas nécessairement réalisées avec l'intention délibérée de se soustraire du paiement des impôts ou des cotisations de la sécurité sociale, d'enfreindre à la législation du travail ou autres dispositions réglementaires du pays.

Le concept des activités du secteur informel devrait être pour cela différencié de celui des activités de « *l'économie dissimulée ou souterraine* » (J. Charmes, 2013). Il s'agit bien plutôt d'une certaine incapacité ou d'un manque de volonté de la part de l'Etat, à faire appliquer ses propres réglementations ; peut-être parce que, dans bien de cas aussi, celles-ci se révèlent inadaptées et inapplicables (J. Charmes, 2002).

Ainsi, face à l'inadéquation des concepts, le BIT avait déjà présenté en 1987 lors de la 14ème CIST un projet de définition consensuelle. Cette définition qui se voulait une synthèse des principales définitions proposées jusqu'alors, définit l'emploi dans le secteur informel comme « *l'ensemble des personnes pourvues d'un emploi pendant la semaine de référence, soit dans une unité économique non enregistrée ou dans une unité économique enregistrée ayant des caractéristiques similaires aux unités économiques non enregistrées de la branche économique correspondante* » (BIT, 1987b ; cité par Charmes, 1990). C'est sur la base de cette proposition qu'a été élaborée une définition internationale de l'économie informelle, à l'occasion de la 15ème CIST en 1993. Ainsi, le BIT définit le secteur informel comme « *un ensemble d'unités produisant des biens et services en vue principalement de créer des emplois et des revenus au profit des personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division*

entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout personnelles et sociales et non sous-tendus par des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme » (BIT, 1993b).

Les unités de production du secteur informel présentent les caractéristiques particulières des entreprises individuelles. Les actifs immobiliers ou autres n'appartiennent pas aux unités de production en tant que telles, mais à leurs propriétaires ; les dépenses de production sont souvent indifférenciées de celles du ménage. De même, les biens d'équipement, comme les bâtiments et les véhicules peuvent être destinés indistinctement aux activités de l'entreprise ou à celles du ménage (BIT, 1993).

L'un des objectifs de la 15ème conférence était d'inclure les activités secondaires et multiples (la pluriactivité) dans le secteur informel et de faciliter les enquêtes statistiques sur le sujet et la nécessité de le prendre en compte dans la modélisation macro-économiques et les politiques sectorielles. En outre, le BIT a proposé une définition statistique-opérationnelle. Selon cette définition « *le secteur informel est considéré comme un ensemble d'unités de production qui constituent un élément au sein du Système de Comptabilité Nationale et des Nations Unies (SCN), du secteur institutionnel des ménages en tant qu'entreprises individuelles* » (BIT, 1993b). Ces entreprises se distinguent des sociétés et quasi-sociétés par la base de leur statut légal et du type de comptabilité qu'elles tiennent. Richard Walther (2013) considère que cette définition constitue une mutation majeure de la compréhension de la réalité du secteur informel. En effet, elle enlève au secteur informel son image d'illégalité et de secteur souterrain ; elle dissocie les activités agricoles et non agricoles ; elle définit les unités de production et de services comme des entreprises individuelles non séparées des activités du ménage et qui n'ont pas de comptabilité explicite permettant de séparer les activités de l'entreprise de celles du ménage ; elle distingue les entreprises informelles de travailleurs à leur compte propre et les entreprises d'employeurs informels.

Ainsi le secteur informel est défini indépendamment du lieu de travail, du degré d'utilisation de capital fixe, de la durée effective de l'activité et de son exercice à titre principal ou secondaire. De ce point de vue**,** sont rattachées au secteur informel les entreprises individuelles répondant aux critères suivants :

- Les entreprises informelles des travailleurs exerçant à leur propre compte qui peuvent employer des travailleurs familiaux non rémunérés et des salariés occasionnels. Ce

segment comprend toutes les entreprises initiées et gérées par des personnes agissant à leur propre compte, soit seulement celles qui ne sont pas enregistrées selon les formes spécifiques de la législation nationale (lois fiscales ou sécurité sociale ;…).

- Les entreprises d'employeurs informels qui peuvent employer un ou plusieurs salariés sur une base permanente et qui satisfont un ou plusieurs des critères suivants : moins de 5 salariés permanents, ou/et non enregistrés, ou/et dont les salariés n'ont pas de couverture sociale (J. Charmes, 2013).

D'une manière générale, la taille est définie sur la base des seuils minimaux incorporés dans les législations nationales ou les pratiques statistiques et le critère d'enregistrement se réfère aux formes spécifiques de la législation nationale. Cette définition a été opérationnalisée par la suite en termes de recueil d'informations statistiques et a abouti à la détermination des critères prenant en compte trois types de données principales telles que : la taille des entreprises dont le nombre d'employés se situe en dessous du seuil fixé, ce niveau peut être déterminé selon les pays mais ne dépasse pas dans les faits dix employés ; le non enregistrement de l'entreprise ou de ses salariés auprès de l'administration fiscale et de la sécurité sociale, et lié à ce non enregistrement ; le fait que l'entreprise soit dépourvue de comptabilité formelle écrite (Richard Walther, 2013).

Charmes (2002) souligne que l'avantage de cette définition réside dans le fait qu'elle permet de distinguer les différents segments de l'économie informelle. Ces derniers étant caractérisés par des logiques de fonctionnement différentes contrairement à la vision dualiste des définitions antérieures. On distingue ainsi, le travail indépendant (constitué par les personnes qui travaillent à leur propre compte avec des aides familiaux et des salariés occasionnels), l'auto-emploi (qui est constitué de la catégorie précédente mais en y incluant les aides familiaux), et les micro-entreprises (formées d'entreprises informelles employant des salariés permanents).

Du point de vue des statisticiens d'enquête, les critères retenus non seulement paraissent plus fonctionnels, mais aussi en cohérence avec les caractéristiques structurelles et fonctionnelles du secteur informel. En outre, ils aident à identifier les tendances d'un segment spécifique de la population active en relation avec la capacité (ou l'incapacité) de l'Etat à faire appliquer les lois et règlements qu'il édicte.

Débarrassées des activités agricoles, qui suivent une tendance historique décroissante, les changements dans la part de l'emploi du secteur informel par rapport à l'emploi total ou à l'emploi non-agricole, ainsi que les changements de l'importance relative des deux éléments distingués par la définition (le travail indépendant ou l'auto-emploi et les micro-entreprises employant des salariés), permettent des interprétations plus pertinentes du rôle respectif du secteur informel et de ses éléments constitutifs. Ainsi, l'auto-emploi par exemple se caractérise par un comportement plutôt contra-cyclique (augmentant lorsque le cycle économique est à la baisse ou en fort ralentissement), alors que le segment des micro-entreprises est habituellement pro-cyclique (variant en phase avec le cycle) (Charmes, 2002).

La définition de 1993 a permis une plus grande compréhension du phénomène de l'informel qui loin de disparaître, s'est au contraire accru et touché des catégories de populations toujours plus nombreuses. Les jeunes diplômés et les sortants des systèmes éducatifs officiels sont désormais concernés, car ne pouvant plus tous trouver du travail dans le secteur moderne en raison des restrictions budgétaires, des compressions d'effectifs au niveau du secteur public et ce, conformément aux programmes d'ajustement structurel. La nouvelle définition aide aussi à comprendre pourquoi le secteur informel ne peut être assimilé au sous-emploi : il dépasse les situations individuelles et permet la compréhension d'un autre phénomène (Charmes, 2002).

La définition internationale de l'emploi informel (BIT, 2003)

Face à la multiplication des formes d'emplois atypiques (travail temporaire ou occasionnel, travail domestique, travail indépendant…) induite par le développement de la concurrence à l'échelle internationale, le concept de secteur informel paraît inapproprié pour refléter ces nouvelles formes d'emplois (Youghourta Bellache, 2011).

Ainsi, la définition internationale de 1993, élaborée spécifiquement pour le secteur informel ne couvre pas certaines catégories de travailleurs pourtant importantes et en plein essor ces dernières années. Il s'agit principalement des salariés informels dans les entreprises formelles, des travailleurs familiaux non rémunérés dans les entreprises formelles, des travailleurs domestiques rémunérés et des travailleurs indépendants produisant des biens destinés aux ménages (Youghourta Bellache, 2011).

Pour remédier à ces insuffisances, les experts du BIT ont évolué et ont substitué depuis 2002 (Rapport BIT 2002) la notion d'économie informelle à celle de Secteur informel. Cette notion permet en effet d'intégrer dans son champ les segments de travailleurs que la définition de 1993 ne permettait pas de prendre en compte. Centrée seulement sur l'entreprise, la définition de 1993 ne permettait pas d'appréhender l'emploi informel dans toutes ses dimensions, d'où la suggestion de classer les travailleurs des économies formelle et informelle par leur situation d'emploi. Ainsi, l'emploi informel selon la 17ème CIST tenue en 2003, est décrit comme suit : les travailleurs exerçant à leur propre compte et les employeurs qui possèdent leurs propres entreprises dans le secteur informel ; les travailleurs familiaux non rémunérés, qu'ils travaillent dans des entreprises du secteur formel ou du secteur informel ; les membres de coopératives de producteurs informelles ; les salariés qui occupent un emploi informel, (qu'ils soient employés par des entreprises du secteur formel, par des entreprises du secteur informel ou par des ménages comme travailleurs domestiques rémunérés) ; les travailleurs exerçant à leur propre compte et engagés dans la production de biens destinés exclusivement à la consommation de leurs ménages (J. Charmes, 2013 ; Hassiba Gherbi, 2013).

Richard Walther (2013) souligne que la 15ème CIST suggère comme catégories d'employés informels les personnes travaillant exclusivement dans le secteur informel, celles occupées dans et en dehors du secteur informel, les personnes ayant leur travail principal dans le secteur informel et celles ayant un ou plusieurs emplois secondaires dans le secteur. La 17ème CIST élargit ce concept et considère comme occupant des emplois informels les personnes dont l'emploi est en pratique non soumis à la législation nationale du travail, à la taxation des revenus, à la protection sociale.

Les conséquences de cet élargissement sont que l'emploi informel peut exister aussi bien dans le secteur formel que dans le secteur informel ; de même que l'emploi formel peut exister dans les unités de production et de services du secteur informel. Il n'y a donc plus de frontière déterminée entre les deux types d'économie, mais des passerelles qui sont le signe de leur interpénétration réciproque et du constat selon lequel la précarité ou la non-protection de l'emploi peuvent relever des deux secteurs. Le BIT a élaboré à cet effet une matrice graphique de l'économie informelle, qui constitue en fait un cadre conceptuel pour la définition de l'emploi informel (BIT, 2003).

Schéma 1 : Matrice du cadre conceptuel de l'économie informelle

Unité de production par type	Travailleurs indépendants		Employeurs		Travailleurs familiaux non rémunérés	Salariés		Membres de coopératives de promoteurs	
	Informel	Formel	Informel	Formel	Informel	Informel	Formel	Informel	Formel
Entreprises du secteur formel					1	2	7		
Entreprises du secteur informel (a)	3		4		5	6		8	
Ménages (b)	9					10			

(a) D'après la définition de la quinzième Conférence internationale des statisticiens du travail, 1993.
(b) Ménages produisant des biens dont ils sont les consommateurs finaux et ménages occupant des travailleurs domestiques.
Sources : Hussmanns (2001), Charmes (2009)

Notes : Les cellules teintées de gris foncé concernent les emplois qui, par définition, n'existent pas dans le type d'unités de production en question. Les cellules teintées de gris clair concernent les emplois qui existent dans le type d'unités de production en question mais qui sont sans rapport avec l'objet de la matrice. Les cellules blanches correspondent à l'objet de la matrice : elles concernent les types d'emplois qui représentent les différents segments de l'économie informelle.

Cellules 1 et 5 : Travailleurs familiaux non rémunérés : pas de contrat d'emploi et pas de protection juridique découlant de l'emploi, dans les entreprises formelles (cellule 1) ou dans les entreprises informelles (cellule 5). (Les travailleurs familiaux qui bénéficient d'un contrat d'emploi, d'un salaire, de la protection sociale, etc., seraient considérés comme des salariés sous contrat d'emploi formel). Cellules 2, 6 et 10 : Salariés qui exercent un emploi informel, qu'ils soient employés par des entreprises formelles (cellule 2) ou informelles (cellule 6) ou par des ménages comme travailleurs domestiques rémunérés (cellule 10). Cellule 3 et 4 : Travailleurs (cellule 3) et employeurs (cellule 4) indépendants qui possèdent leurs propres entreprises informelles. Le caractère informel de leur emploi découle directement des caractéristiques de l'entreprise dont ils sont propriétaires. Cellule 7 : Salariés qui travaillent dans des entreprises informelles mais qui ont un emploi formel (c'est parfois le cas, par exemple, lorsque les entreprises sont définies comme informelles sur la base du seul critère de la taille). Cellule 8 : Membres de coopératives de producteurs

informelles. Cellule 9 : Producteurs de biens dont le ménage est l'utilisateur final (par exemple, agriculture de subsistance). Source : Hussmanns (2001).

Au regard de cette matrice, la définition de 1993 paraît restrictive dans la mesure où elle inclut uniquement les travailleurs des entreprises du secteur informel et exclut des catégories importantes représentées dans le Schéma 1 par les cellules 1, 2, 9 et 10.

Dans le même ordre d'idées, Charmes (2004) note que l'emploi informel se définit par les critères de l'emploi occupé en l'occurrence : le non enregistrement ou l'absence de protection sociale (emplois non protégés), le secteur informel (défini par les caractéristiques de l'unité économique dans laquelle travaille la personne) étant considérée comme une de ses composantes. De ce fait l'emploi informel englobe le secteur informel et les emplois non déclarés par les entreprises de l'économie formelle (Schéma 2).

La catégorie 2 des emplois formels dans les entreprises du secteur informel (certains salariés et travailleurs indépendants peuvent y être protégés) est une exception, alors que la catégorie 3 des emplois informels dans le secteur formel constitue tout l'enjeu du débat, puisqu'il s'agit de l'externalisation des emplois dans le secteur formel (Charmes, 2004). Emploi informel = secteur informel + catégorie 3.

Schéma 2 : Composantes du secteur informel et de l'emploi informel

		Emploi	
		Formel	Informel
Entreprise	Formel	Secteur formel	3
	Informel	2	Secteur informel

Source : (Charmes, 2004)

Dans les Schémas 3 et 4 Charmes (2013) fait la distinction entre emploi dans le secteur informel, l'emploi informel et emploi dans l'économie informelle, ainsi que leurs composantes.

Schéma 3 : Emploi dans le secteur informel, emploi informel et emploi dans l'économie informelle (du point de vue de l'emploi)

		Individus/Emplois	
		Informel	Formel
Unités économiques / Entreprises	Secteur informel	1	2
	Secteur formel	3	4
Ménages	Travailleurs domestiques rémunérés	5	6
	Production de biens pour usage final propre	7	-
Emploi dans le secteur informel = 1 + 2			
Emploi informel = 1+ 3 + 5 + 7			
Emploi dans l'économie informelle = (1 + 2) + (3 + 5 + 7)			

Source : Charmes, 2013

Schéma 4 : Composantes du secteur informel, de l'emploi informel et de l'emploi dans l'économie informelle (du point de vue des comptes nationaux)

	Secteurs Institutionnels	Sous-secteurs	Emplois	
			Formels	Informels
Entreprises / Unités économiques / Secteurs institutionnels	Administration publique Sociétés non financières Sociétés financières Institutions sans but bucratif au service des ménages		1	2
	Ménages : Entrepreneurs individuels	Formels	3	4
		Entrepreneurs individuels: Secteur Informel	5	6
	Ménages : autres	Production de biens pour usage final propre	x	7
		Services domestiques rémunérés	8	9
Emploi dans le secteur informel = 5 + 6				
Emploi informel = 2 + 4 + 6 + 7 + 9				
Emploi dans l'économie informelle = (5 + 6) + (2 + 4 + 7 + 9)				

Source : Charmes, 2013

2.1.4. Définition de l'OCDE

Partant des limites de la définition fondée sur les entreprises individuelles et les entreprises d'employeurs informels, mais aussi dans la recherche de l'exhaustivité du PIB, l'OCDE a engagé une réflexion pour une amélioration de la mesure des agrégats économiques. Cette réflexion a débouché entre autres, sur l'introduction d'un nouveau concept dit « *l'Economie Non Observée* ». Il s'agit surtout de faire un distinguo net entre les activités non observées, illégales, souterraines et celles informelles.

Selon l'OCDE « *l'Economie Non Observée* » se décline en quatre composantes :

- L'économie souterraine.
- L'économie illégale.
- Le secteur informel.
- Les activités pour usage final propre.

L'économie souterraine – sous ses aspects productifs – fait référence aux activités cachées à juste dessein, pour se soustraire du paiement d'impôts (TVA, revenus…), des charges sociales ou du respect des législations telles que le salaire minimum, le nombre d'heures maximum de travail, les normes d'hygiène et de sécurité et d'une façon générale de toutes les obligations administratives. L'économie illégale, par conséquent, recouvre toutes les activités productives qui contreviennent au code pénal, soit parce que ces activités sont interdites par la loi (drogue, prostitution…), soit parce qu'elles sont exercées par des personnes non autorisées (exercice illégal de la médecine), ou encore des activités telles que la contrebande, la contrefaçon…

La production du secteur informel, à la différence des deux précédentes composantes, est le fait d'activités qui ne cherchent pas délibérément à se cacher et à se soustraire aux obligations légales, mais qui ne sont pas enregistrées ou sont mal enregistrées du fait de l'incapacité des pouvoirs publics à faire appliquer leurs propres réglementations, de la reconnaissance implicite de l'inapplicabilité de ces réglementations et de la tolérance vis-à-vis de ces activités qui en résulte.

La production pour usage final propre (à des fins de consommation directe des producteurs et de formation de capital) est enfin une composante non marchande importante de la production

de biens par les ménages. Les services de cette catégorie sont les loyers et les services domestiques rémunérés.

Selon l'OCDE, l'économie informelle recouvre toutes les activités où il n'existe pas de lien entre une activité économique et une unité institutionnelle reconnue et où la production issue de l'activité ne peut être officiellement échangée sur le marché (OCDE, 2002, p. 20). Cette économie composée essentiellement de toutes les petites organisations, offre de multiples opportunités et connaît de façon structurelle une forte dynamique entrepreneuriale (ILO, 1993 ; OCDE, 2002). En 2009, l'OCDE a défini l'emploi informel comme suit : « *Par emploi informel, on entend les emplois ou activités dans la production et la commercialisation de biens et services licites qui ne sont pas enregistrés ou protégés par l'Etat. Les travailleurs informels sont privés des prestations de sécurité sociale et de la protection offerte par les contrats de travail formels* ». Cette définition de l'OCDE rattache l'informel au niveau de l'emploi à l'absence de déclaration et de couverture sociale. Elle exclue du champ de définition les activités illicites. Cependant l'emploi informel n'existe pas seulement au niveau du secteur informel ; on le retrouve aussi dans le secteur formel (Charmes, 2004) lorsque les travailleurs recrutés ne sont pas déclarés. Il s'agit de travailleurs occasionnels ou de vacataires, recrutés pour des taches bien précises et pendant une durée bien déterminée (Boualem-Ammar Chebira, 2012).

D'autre part, l'Organisation Internationale du Travail (2012) dans un manuel de mesure de l'informalité apporte d'ailleurs un certain nombre de points de réflexions qui vont dans le sens de la reconnaissance de l'apport du secteur et de l'emploi informels au développement économique des pays. Elle développe une vision plus économique du concept d'informalité même si elle reste toujours une description typologique de ses principales composantes. Elle souligne toutefois l'importance de ce secteur en tant que pourvoyeur d'emplois mais également et surtout en tant que producteur de biens et de services. En outre, ce manuel tout en insistant sur l'hétérogénéité et la précarité des situations du travail informel, identifie les liens étroits qui existent entre secteurs formel et informel, l'un n'existe pas sans l'autre (Richard Walther, 2013). La globalisation de l'économie à travers le monde crée des situations de concurrence qui favorisent la précarisation de l'emploi et le recours à des formes de sous-traitance qui accroissent les bénéfices des entreprises formelles. Dans ce manuel, l'OIT (2012) développe une vision élargie de l'informalité en relevant plus particulièrement sa dimension de création d'emplois et de production de richesses.

2.1.5. Synthèse. Economie informelle comme continuum

Les critères de la taille, d'enregistrement auprès de l'Administration Publique, du paiement ou non d'impôts, etc. ne sont pas suffisamment déterminants pour différencier le formel de l'informel. Et quel que soit le critère retenu, il ne définit jamais totalement le secteur informel. Ainsi, le critère de petite taille s'applique à la plupart des entreprises informelles mais ne rend pas compte du fait que certaines petites entreprises peuvent être formelles ; le critère de non-respect de la loi est difficile à appliquer parce que presque toutes les entreprises sont enregistrées auprès d'au moins une des nombreuses institutions de l'Etat ; le critère de la tenue de comptes sincères est inopérant car de nombreux états comptables sont d'une précision douteuse et les états financiers des entreprises ne sont pas toujours les mêmes. En ce qui concerne le critère d'accès au crédit bancaire, les entreprises formelles aussi bien que les entreprises informelles rencontrent des difficultés pour accéder au crédit bancaire et enfin, le critère de la mobilité du lieu de travail est insuffisant car il ne s'applique qu'à une portion limitée du secteur informel.

Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye (2012) soulignent que chacun de ces critères couvre un aspect particulier du secteur informel, et ignore le phénomène dans son ensemble, suggérant ainsi que l'informel est mieux décrit comme un continuum à travers une combinaison de différents critères. Comme le notent Steel et Snodgrass (2008), il existe un continuum des divers niveaux de formalités telles que la nature de l'enregistrement, le paiement de taxes, la structure organisationnelle, les arrangements contractuels avec les employés, les tendances du marché, etc.

De son côté, Charmes (2013) remarque qu'il n'y a pas deux secteurs clairement identifiés et n'ayant que peu de relations entre eux. Il y a plutôt une multitude de situations imbriquées le long d'une ligne ascendante partant des activités de survie et conduisant jusqu'à un secteur intermédiaire dynamique mais largement invisible (*le « missing middle* » ; c'est-à-dire *le chaînon intermédiaire manquant*). Et le développement de la sous-traitance et du travail à domicile consacrent l'importance des interrelations entre les deux secteurs. Le même auteur considère que ces concepts d'emploi informel et de secteur informel simplifient une réalité qui est par nature, multiforme et constitue un continuum de faits demeure le résultat mais d'une collecte comparative et fiable à grande échelle (Charmes, 2002). Ivan Samson (2012)

souligne que l'économie urbaine est souvent définie informelle car elle a peu ou pas de relations avec l'administration, paye peu ou d'impôts, ne s'inscrit pas dans la législation du travail.

Pour notre part, tout en tenant compte des analyses précédentes, nous considérons l'économie informelle comme un continuum et nous la définissons à travers la combinaison de certains critères. Ainsi, nous pouvons définir ***l'économie informelle comme l'ensemble des unités de productions de biens et services opérant à petite échelle ; avec un faible niveau d'organisation ; un faible capital initial ; ne respectant pas les dispositions légales en matière de salaire, d'emploi et de recrutement ; des conduites fortement déterminées par les relations sociales et des préoccupations de survie et d'une main d'œuvre à faible niveau d'éducation et de savoir-faire, formée le plus souvent sur le tas*** (définition présentée dans la section précédente).

Au regard donc des définitions ci-dessus, l'emploi informel est constitué de deux composantes, à savoir l'emploi dans le secteur informel ainsi que l'ensemble des emplois non protégés et non déclarés de l'économie formelle. Conformément aux définitions de l'OIT (2003), l'économie informelle est composée par le secteur informel et l'emploi informel. Dans le même sens, nous pouvons définir l'entreprise informelle, en reprenant à notre compte celle d'Amadou Diagne, comme étant une entité économique répondant au concept général d'entreprise, mais présentant des caractéristiques spécifiques, à savoir ; le non-respect des mesures institutionnelles et réglementaires ; des structures et objectifs peu perceptibles; l'absence de règles codifiées visant l'identification et la résolution de problèmes qui se posent à l'organisation ; et la dépendance vis-à-vis de la famille.

2.2. LE PROBLEME DE DELIMITATION DE L'ECONOMIE INFORMELLE

La question se pose en effet de savoir où commence et où se termine l'économie informelle. B. Lautier (1994) souligne à ce propos qu'il existe des degrés divers d'informalité ; il existe une pratique d'illégalité pour toutes les entreprises, petites ou grandes, structurées ou non. Même les administrations publiques poursuit-il, ont des pratiques informelles (pots de vin, dessous de table etc.).

Pour Thomas Cantens (2012), la limite entre le formel et l'informel n'est plus aussi franche, et ce constat est général pour toutes les activités. On est dans l'informel par rapport à une règlementation et on peut ne pas l'être pour une autre. Ainsi, certains commerçants déclarent leurs activités auprès de leurs municipalités et payent les taxes exigées mais ne le font pas pour la sécurité sociale (Lautier, 1995). La taxation, qui a souvent été considérée comme une spécificité du formel (Macguffy, 1998), est très souvent incomplète, partielle. Selon le même auteur, l'idée de dissimulation qui distinguait l'informel du formel s'avère aujourd'hui insuffisante ; l'informel n'est plus uniquement cette économie invisible au fonctionnement autonome mais s'agence avec l'économie formelle et les appareils de l'Etat.

Tokman et Klein (1996) notent que les études montrent une grande perméabilité du formel et de l'informel et des interactions importantes. Une entreprise formelle peut déclarer une partie de ses employés auprès des services de sécurité sociale et dissimuler l'autre partie ; un petit commerçant de rue paie la TVA sur les marchandises qu'il achète ; de même qu'un travailleur peut travailler dans une entreprise formelle avant de se mettre à son compte sans forcément être déclaré auprès de l'Administration publique. Par ailleurs, le cadre d'analyse dual (informel/formel) est-il pertinent pour toutes les politiques publiques ? Bruno Lautier (1994) note que les situations sont, évidemment, très diverses, du Brésil à l'Ouganda, de l'Inde à la Tunisie. Mais tous révèlent un problème commun : l'incapacité à construire un projet politique et un projet de société qui intègrent à la fois l'économie formelle et l'économie informelle.

De son côté, le BIT (2000) remarque que la frontière entre secteur informel et secteur formel devient de plus en plus floue. De surcroit les unités de production d'économie informelle opèrent souvent dans un domaine où activités souterraines et activités pleinement légales se côtoient. Le cas type est celui de l'entreprise qui n'observe de la loi que les dispositions les plus importantes pour son activité. Le degré d'application de la loi tient à différents facteurs tels que la visibilité de l'entreprise (compte tenu de sa taille et de son emplacement) ; la capacité à payer des frais de formalité ; la capacité de contrôle du gouvernement ; la connaissance de la réglementation (Tokman et Klein, 1996). En plus, il n'y pas que les unités de production, leur forme et leur organisation (absence de licence, revenus dissimulés), qui peuvent être informelles, mais aussi, l'emploi (BIT, 2000). De ce fait, le statut des travailleurs, main d'œuvre non déclarée ne bénéficiant pas de prestations sociales auxquelles elle a droit ; et les conditions de travail, avec les risques qui peuvent en découler pour la santé

et la sécurité (Castells et coll., 1989). De même, l'informalité peut caractériser le marché du travail ou le marché des biens et services (Capecchi, 1989). Dans une entreprise formelle, peuvent coexister activités officielles et opérations informelles ; travailleurs déclarés ; travailleurs non déclarés et travailleurs rémunérés informellement qui produisent pour le marché officiel. Les opérations et les modalités de type informel ne sont donc pas l'apanage de l'économie informelle (BIT, 2000).

On peut ainsi parler de semi-informel, de zone grise (Odegaard, 2008) où les entrepreneurs ont des activités formelles et informelles. Un opérateur travaillant dans le secteur formel utilise ses moyens logistiques et s'associe à des opérateurs informels ou travaille en son nom pour diversifier son activité. La frontière entre formel et informel est loin d'être clairement tracée ; de nombreuses nuances existent entre ces deux extrêmes et aucun cadre politique d'application générale ne peut rendre compte de la diversité des situations (Johannes jütting et Juna de Laiglesia, 2009).

Jacqueline Fendt (2011**)** note qu'au-delà de la clarté des définitions proposées par les institutions internationales et de l'apparente évidence du terme, l'économie informelle n'a donc pas de périmètre clairement défini ; ses contours restent flous et ses formes variées. Il devient même absurde de prétendre identifier un secteur informel unifié (Lautier, 2004 ; Reed, 1985) et ce pour trois raisons principales : « *l'hétérogénéité du secteur informel (celui-ci recouvre de nombreuses catégories de travail dans différents secteurs : commerce, agriculture, industrie etc. Il rassemble dans la même catégorie des activités très hétéroclites) ; l'impossibilité de mettre en relation bi-univoque emplois informels (lié à la main d'œuvre, un travailleur peut se retrouver à la fois dans les deux économies), activités informelles (un salarié peut développer une activité parallèle en dehors des heures de service) et entreprises informelles (entités de production des biens et services) ; et enfin la non-correspondance entre le secteur informel et une quelconque thématique économique »* (Roubaud, 1994, p.70).

Dans une étude sur les économies formelle et informelle dans les villages de métier du delta du fleuve rouge au Vietnam, Sylvie Fanchette et Nguyen Xuan Hoan (2012) constatent que le poids de l'emploi informel dans les entreprises formelles est très élevé ; peu d'employés sont en effet déclarés. Seuls les comptables et les quelques employés qualifiés (secrétaires, contremaîtres, techniciens spécialisés, etc.) sont couverts par des assurances sociales et ont des contrats de travail.

Ainsi, selon les même chercheurs, l'approche formelle/informelle ne permet pas d'expliquer la situation du marché du travail non agricole dans les zones surpeuplées du delta du fleuve Rouge car les limites entre les deux secteurs sont floues, en raison de la très forte intégration entre la multitude de micro et petites entreprises familiales non déclarées et les entreprises formelles des villages de métier. Cette frontière floue entre entreprises individuelles formelles et informelles et le manque de transparence crée une zone d'ombre propice aux arrangements informels, à la négociation et par là-même, à la corruption (J-P. Cling, M. Razafindrakoto et F. Roubaud, 2012).

Il découle de ce qui précède qu'on ne peut pas parler d'un ensemble bien délimité d'entreprises qui constitueraient une économie informelle évoluant à part. Pareillement, on ne peut pas affirmer catégoriquement que telle ou telle entreprise appartient ou non à l'économie informelle. La notion s'adapte mieux à l'activité qu'à l'entreprise. Il existe donc, des degrés variables mais généralisés de pratiques informelles.

L'économie informelle forme plutôt un continuum avec des gens qui y rentrent et y sortent, qui interagissent avec l'économie formelle et qui développent parfois des activités entrepreneuriales créatives (ILO, 2004). Dans le même sens, N. Benjamin et A. Aly Mbaye (2012) affirment que l'économie informelle apparaît donc comme un continuum de situations définies par un ensemble de facteurs que l'on conjugue pour déterminer la place de chaque entreprise sur l'échelle de la formalité. Les comportements informels se retrouvent donc dans tous les secteurs : primaire, secondaire et tertiaire. On les retrouve dans certaines activités urbaines et rurales, dans les services publics et privés, enfin dans les services marchands et non-marchands. Enfin, la notion d'économie informelle est une notion à géométrie variable, selon le pays, l'auteur et l'aspect de l'informalité décrite, elle change et varie à travers le prisme de l'observation (Ben. Zakour, 1998). La difficulté à délimiter et à circonscrire le contour de l'informel provient en grande partie d'une absence de définition claire, précise et concise.

2.3. L'INFORMEL PAR LES ENSEMBLES FLOUS

Il peut être très intéressant de chercher à combler cette absence par la théorie mathématique des ensembles flous qui s'est généralisée dans l'étude de l'économie spatiale et qui a été développée par C. Ponsard (1984) et bien d'autres auteurs.

En mathématique, la théorie des ensembles se base sur la notion fondamentale de regroupement d'éléments plus ou moins homogènes et d'exclusion. C'est-à-dire que si on a deux ensembles A et B dont l'intersection est vide, on peut écrire $A \cap B \neq Ø$. Par exemple, si un élément $x \in A$ et $x \notin B$ cela veut dire aussi que $x \notin (A \cap B) = I \neq Ø$. Les trois ensembles A, B et I sont connus, définis et leurs frontières bien délimitées. Ainsi la notion d'exclusion signifie donc plus simplement que c'est noir ou blanc, appartient ou n'appartient pas.

Par contre, la théorie des ensembles flous développée par C. Ponsard (1984) en vue de son application concrète à l'économie spatiale, régionale, sectorielle etc. écarte la notion d'exclusion. Elle signifie que, malgré le fait que A et B sont deux ensembles distincts, leurs frontières sont floues en particulier, que leur intersection I est un troisième sous-ensemble flou. Ceci s'écrit donc $I = A \cap B$: I est un ensemble flou.

Prenons deux exemples simples l'un dans l'économie spatiale et l'autre dans le cas qui nous intéresse : l'économie informelle et l'économie formelle.

- Dans le premier exemple, on a deux gouvernorats A et B, par exemple au Mali. Ils ont des frontières géométriques et administratives bien délimitées: ce sont du point de vue administratif, deux ensembles définis et donc non flous. Mais du point de vue économique, les deux gouvernorats A et B se définissent comme étant des « *ensembles ou espaces économiques flous* ».

  En effet, une entreprise x située géographiquement au niveau du Gouvernorat A mais proche de la frontière du Gouvernorat B, cette entreprise (grande ou petite, publique ou privée) s'approvisionne en matières premières à la fois dans les zones A et B. Ses travailleurs proviennent aussi des deux régions mais majoritairement de B. Enfin, elle commercialise ses produits dans les deux gouvernorats : A, B et surtout dans tous les autres gouvernorats. S'il est évident que l'appartenance géographique et administrative de l'entreprise **x** est **A**, la question qui se pose est de savoir : quelle est son appartenance économique ? La réponse est que x appartient économiquement à la fois aux gouvernorats A et B, qui sont deux espaces (ensembles) économiques flous. Par exemple x appartient à A dans une proportion

de 20%, à B dans une proportion de 30% et, enfin au reste de tous les autres gouvernorats(C) dans une proportion de 50%. L'ensemble x appartient donc à la fois, à trois espaces économiques flous. L'ensemble flou C est l'ensemble où la proportion d'appartenance de x est la plus élevée (50%) puisqu'il représente l'essentiel du marché de l'entreprise x: la vie économique de l'entreprise dépend fondamentalement de son marché. C'est pourquoi, l'entreprise x appartient beaucoup plus à C, qu'à A et B.

Avant de donner le deuxième exemple et pour l'introduire, deux questions déjà évoquées se posent: Où commence et où s'arrête l'économie informelle (A) par rapport à l'économie formelle (B) ? Peut-on toujours classer telle ou telle entreprise (x) dans l'une des deux économies (ensemble) ? Quant au distinguo : économie informelle / économie formelle, il n'existe pas dans la réalité économique. Il n'y a pas un clivage net, ni même de définitions susceptibles de le faire d'accréditer l'existence d'une telle économie qui existerait indépendamment de l'ensemble de l'économie nationale. A l'ensemble des questions soulevées plus haut, toute recherche des réponses doit à notre avis, s'orienter vers la théorie des ensembles flous (B. Zakour, 1998). Après cette parenthèse théorique, examinons notre deuxième exemple.

- A la lumière du premier exemple et des analogies qui existent, on peut affirmer que l'économie informelle (A) et l'économie formelle (B) sont deux ensembles flous. Ainsi, une micro-entreprise (x) donnée, censée appartenir à l'économie informelle (A) - présentant à la fois des caractéristiques d'informalité (une petite taille, un faible rapport K/L, …) et des caractéristiques de structuration (enregistrement fiscal, paiement de l'impôt…), appartient à la fois aux deux ensembles flous A et B (économie informelle et économie formelle) dans des proportions respectives P1 et P2 (coefficient d'appartenance). Ainsi, pour répondre à la question principale, à savoir l'existence ou non d'une ligne de démarcation nette, d'une frontière bien délimitée entre économie informelle (ensemble A) et économie formelle (ensemble B), nous répondons : non cette frontière claire n'existe pas ; la démonstration des exemples flous nous confortant davantage dans ce sens.

L'économie formelle se décompose donc en deux sous-ensembles d'entreprises.

- Un premier sous-ensemble ou groupe G1 constitué pour l'essentiel : d'entreprises traditionnellement classées dans l'économie formelle et qui n'appartiennent qu'à elle. Par exemple, ces entreprises sont toutes de grande taille, très capitalistiques, ont un très haut niveau de qualification de la main d'œuvre qui y travaille, etc.
- Un second sous-ensemble ou groupe commun Gc constitué : d'entreprises importante par leur nombre dans l'économie en général. Leur proportion varie selon les critères et définition qu'on fait de l'économie (in)formelle. Ce sous-ensemble Gc appartient à la fois à l'ensemble A (économie informelle) et B (économie formelle). Chaque élément (l'ensemble x par exemple) a des coefficients d'appartenance (P1 et P2) plus ou moins importants selon les caractéristiques d'informalité ou de structuration.

Il en est de même pour l'économie informelle, qui se décompose en deux sous-ensembles.

- Un sous-ensemble Gi, constitué par les micro-entreprises qui n'ont que des caractéristiques d'informalité, c'est-à-dire celles qui répondent à tous les critères d'informalité et donc n'ont aucun paramètre de structuration.
- Un sous-ensemble Gc, le même sous-ensemble cité pour l'économie formelle.

Ce ne sont là que quelques éléments de réflexion sur la possibilité d'élaboration d'une théorie de l'informel qui pourra être baptisée la « *théorie de l'informel flou* ». Nous ne prétendons nullement élaborer une telle théorie, d'autant plus que nous ne nous sommes pas livrés à l'étude de la théorie mathématique sous-jacente. Mais c'est une voie de recherche qui mérite d'être explorée, qui peut confirmer les frontières floues entre économie formelle et économie informelle et l'inexistence de deux économies clairement séparées, mais plutôt l'existence d'un continuum des divers niveaux de formalité. Ainsi que le souligne N. Fergany (1996) : la dichotomie formel/informel est arbitraire et ne peut rendre compte des multiples activités du secteur informel. Plusieurs critères doivent être pris en considération pour rendre compte de la nature très complexe des activités informelles.

SECTION 3. CONCEPTUALISATION DE L'ECONOMIE INFORMELLE

3.1. LES CARACTERISATIONS DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Bien que la notion de secteur informel ait été utilisée pour la première fois par K. Hart en 1971 pour parler des activités parallèles des salariés au Ghana, elle est généralement attribuée à la mission du Bureau International du Travail qui se rendit au Kenya en 1972 (Hart, 1973 ; BIT, 1972). Celle-ci place sous l'étiquette de « *secteur informel* » l'ensemble des petits métiers en milieu urbain qui échappent au contrôle de l'Etat (Thomas Cantens, 2012 ; Benjamin Rubbers, 2007; Charmes, 1987).

Mais dans la littérature économique, l'unanimité n'a jamais été faite autour du terme. La même réalité économique étant tantôt appelée : secteur informel, économie cachée, économie souterraine, non enregistrée, tantôt économie populaire urbaine (Bugnicourt, 1973), de petites activités marchandes ou de petite production marchande (Hugon, 1977 ; Deblé Hugon 1982), des activités de développement spontané (Penouil et Lachaud, 1985), d'économies non-officielles (Greffe et Archambault,1985), économies officieuses (Akindes, 1986), économies parallèles, secteur de subsistance, secteur non structuré, etc. Cependant, ces différentes appellations sensiblement la même réalité.

Willard (1989) avait recensé vingt-six termes associés aux activités informelles. De son côté, Sindzingre (2006) répertorie une vingtaine de termes, entre autres l'économie non observée, irrégulière, non officielle, secondaire, dissimulée, l'économie de l'ombre, parallèle, souterraine, informelle, comptant, non mesurée, non enregistrée, non taxée, non structurée, non organisée… Quant à Van Eck (1987) il a de son côté recensé une trentaine de termes. Face à ce caractère insaisissable, d'autres chercheurs, comme Little et al (1987) ; De Miras (1990) ; et Lautier et al (1994) refusent, par contre, de reconnaitre l'existence du « *secteur informel* », autrement que comme un projet idéologique, et de lui conférer le statut de concept théorique (Philippe Hugon, 2013).

De ce fait, compte tenu de ces divergences d'interprétations, c'est finalement la définition même du secteur informel qu'il devient difficile de saisir. Ainsi, pour certains auteurs, le concept de secteur informel est inapproprié ; ils préconisent plutôt de renoncer à son utilisation (Little et al., 1987 ; De Miras, 1988 ; Lautier, 1994). D'autres en revanche, continuent à l'utiliser faute de mieux tout en le remettant en cause (Hugon, 1980 et 1982) ou

l'évitent catégoriquement en lui substituant d'autres termes comme celui de secteur non structuré (Nihan, 1980), de l'économie informelle (BIT ; Raoubaud, 1994) ou encore celui de « *secteur des micro-entreprises* » (Morisson et Mead, 1996). (Cité par Youghourta Bellache, 2011). Thomas Cantens (2012) note qu'au fil de son emploi, l'adjectif « *informel* » s'est trouvé accolé à « *la main d'œuvre* », au « *secteur* », à « *l'économie* » et s'est diversifié dans ses usages y compris en étant associé au nom de « *commerce* » voire de « *pratiques* ».

L'hétérogénéité de l'informel est devenue telle que chaque analyse ou presque de l'informel débute par une définition de l'informalité. En outre, la part sans cesse croissante des activités identifiées comme telles dans les économies en développement a amené certains chercheurs à s'interroger sur la pertinence même du terme (Hart, 2005), voire à ne plus reconnaître de sens à l'opposition formel/informel (Klein, 1999).

La littérature abondante autour du secteur informel révèle cependant que ce concept souffre d'une réelle fragilité théorique : chacun s'est en effet approprié le terme avec des ambitions différentes. Certains le considèrent comme un symptôme du dualisme (Tockman, 1990) ; d'autres y voient l'expression d'une exploitation fonctionnelle au sein du mode de production capitaliste latino-américain (Portes, 1995), d'autres préfèrent y reconnaître un « *autre sentier* » du développement dans un cadre institutionnel inadéquat (De Soto, 1986).

Philippe Adair et Ismaël Mahamoud (2006) notent que les uns veulent voir dans ce secteur un ensemble de petits entrepreneurs aux pieds nus, pauvres mais fiers de leur indépendance (Maloney, 2002), tandis que les autres entendent le présenter comme un monde souterrain qui résiste à l'emprise du capital international et de la classe politique (Mac Gaffey, 1991).

De Bloganqueaux Droh (2010) signale que le concept ne fait pas l'objet de consensus tant du point de vue des critères qui le désignent que de ceux de l'illégalité qui le caractérisent. Ce qui renforce la position de Lelart (1990) pour qui, le secteur informel demeure un phénomène difficile à délimiter. En plus, les rapports difficiles avec l'Etat en ce qui concerne le non-paiement des impôts et des taxes, l'absence de couverture sociale pour les travailleurs, l'absence de comptabilité réglementaire… mettent en lumière un aspect de la question mais ne permettent pas d'aider à clarifier le concept dans la mesure où les activités qui y sont inscrites sont menées au vu et au su du milieu social où elles émergent (Lognon et Yao Gnabeli, 2010).

Depuis qu'il a été introduit, le terme « *informel* » est devenu très courant dans les publications. Les recherches comme la littérature économique qui tentent d'appréhender, de décrire, de définir, d'analyser les micro-entreprises dites informelles n'ont jamais convergé pour en faire une acception consensuelle. Dans ce sens, Christophe Jalil Nordman et François Roubaud (2011) soulignent que la confusion continue de régner dans la communauté académique, comme en atteste nombre de publications récentes sur la question. A titre d'exemple on citera les ouvrages récents édités par Guha-Khasnobis et Kanbur (2006), Perry et alii (2007), Guha-Khasnobis et alii (2007), Jütting et de Laiglesia (2009), Bacchetta, Ernst et Bustamante (2009), censés traiter de l'informalité dans les PED, mais où il existe autant de définitions que de chapitres.

L'expression « *secteur informel* » est très vite remise en cause, jugée inadéquate, inappropriée, voire trompeuse ; elle n'est pas fondée, vague et équivoque (Lautier, 2004 ; Philippe Hugon, 2013). Trois raisons s'opposent à cette conceptualisation de « *secteur informel* ». D'abord, l'extrême hétérogénéité qui caractérise les activités informelles interdit de parler de secteur informel (Hugon, 1980 ; 2013). De ce fait, impossibilité de trouver une unité entre les différents segments composant le secteur informel (Lautier, 1994).

Certains de ces segments n'ont rien de commun entre eux : les vendeurs ambulants, les laveurs de pare-brises et les fonctionnaires qui développent des activités parallèles en dehors des heures de service, etc (Youghourta Bellache, 2011). Ensuite, l'impossibilité de séparer les activités formelles des activités informelles, les actifs formels des actifs informels aussi bien en termes d'activités que de main d'œuvre, rend encore la notion plus complexe et floue. Les petites unités sont soumises à des charges fiscales (patente du marché, taxe sur la valeur ajoutée, etc.), tandis que la majorité des grandes unités se livrent à des activités informelles (travail non déclaré, change sur le marché parallèle, etc.). De même, un travailleur peut également se retrouver à la fois dans les deux économies, tout comme des fonctionnaires peuvent posséder des petites entreprises informelles (Benjamin Rubbers, 2007 ; Lautier, 1994). Enfin, les pratiques bureaucratiques des administrations des Pays en Développement comportent elles-mêmes leur part d'informalité ; qu'il s'agisse des pratiques de corruption ou de l'application locale des réglementations. Le nom « *informel* » est ainsi utilisé pour nommer des pratiques illégales sans les stigmatiser de façon morale. Ainsi, la notion de *« informal payments* » (paiements informels) est utilisée par les institutions internationales notamment

lors des enquêtes auprès des entreprises. Les *« informal payments »* recouvrent une réalité qui dépasse la corruption envisagée comme échange de services. Un usager donne une faible somme d'argent à un inspecteur des douanes qui a traité la déclaration de sa marchandise sans pour autant avoir bénéficié d'un traitement de faveur quelconque ; tout simplement dit-il parce que c'est l'usage, et après tout l'inspecteur a bien travaillé et les fonctionnaires sont mal payés. A contrario, si l'usager ne donne pas, rien n'assure qu'il ne serait pas pénalisé, retardé lors de ses prochaines opérations. Le paiement informel regroupe donc un ensemble de normes pratiques dont certaines sont difficilement répréhensibles (Thomas Cantens, 2012).

C'est pour toutes ces raisons que Philippe Adair et Ismaël Mahamoud (2006) constatent que malgré son usage très fréquent le terme « *secteur informel* » demeure néanmoins contesté : « *Le secteur informel est comme une girafe, difficile à décrire mais facile à reconnaître* » (Singer, 1950) : il recouvre des activités hétérogènes et ses liens avec le secteur moderne font l'objet de controverses. Malgré l'inconsistance théorique de la notion de « *secteur informel* », la plupart des auteurs qui traitent des petites activités en milieu urbain continuent de l'utiliser ou emploient une appellation concurrente (économie seconde, parallèle, souterraine, non officielle, non enregistrée, etc.) qui pourra faire l'objet d'une critique analogue (De Villers, 1992).

Claude De Miras (1988), en référence toujours au terme de *« secteur informel »,* souligne un décalage entre d'une part l'extension du phénomène des petites activités marchandes simples dans l'économie urbaine réelle des pays sous-développés et sa projection grandissante dans la littérature qui traite du sous-développement urbain en général. Et d'autre part, le caractère peu satisfaisant de la réflexion théorique et de la production de concepts se rapportant à ces petites activités urbaines des économies sous-développées.

Par contre, en ce qui concerne l'approche empirique, après plusieurs travaux et investigations monographiques, sectorielles ou nationales, on dispose aujourd'hui d'un volume considérable d'informations et de mesures de cette réalité. Le caractère opérationnel, largement admis, de la notion de « *secteur informel* » ne suffit pour autant pas à balayer les états d'âme théoriques que cette notion peut encore susciter eu égard à son insuffisance analytique. Largement utilisée, cette notion véhiculaire n'a pas acquis une légitimité qui rend vaine toute tentative de remise en question. En effet, la notion de « *secteur informel* » intervient non seulement dans le domaine du descriptif et de l'opérationnel mais elle est maintenant installée dans le champ

de la connaissance théorique qu'elle occupe comme s'il s'agissait d'un concept au contenu théorique (Claude De Miras, 1988). Selon Claude De Miras (1988), le problème de conceptualisation surgit quand les spécialistes de cette thématique s'enferment eux-mêmes dans le champ clos d'une catégorie qui se métamorphose en concept par la seule caution que leur donne l'instance scientifique qui n'aura fait pourtant que reprendre à son compte l'usage d'une terminologie sans en amender fondamentalement le contenu théorique. En effet, selon le même auteur, l'économie du développement et plus précisément les appareils institutionnels qu'elle inspire ont emboîté le pas à des approches et des terminologies de type volontariste. Et ce faisant, ce qui n'était que notion est devenue concept, moins par sa portée théorique, que par la nature réputée scientifique du domaine d'opération censé lui conférer sa légitimité.

La production théorique semble en retrait, n'ayant pas véritablement accompagné ce vaste mouvement systématique de collecte empirique d'une production conceptuelle conséquente. Ainsi, à cause du décalage envisagé entre l'empirique et le théorique, la notion de « *secteur informel* » a été utilisée, en général, de façon restrictive alors qu'implicitement elle aurait dû ouvrir de nouvelle voies d'investigation qui, vont bien au-delà des « *petits métiers urbains* » et de la marginalité (Claude De Miras, 1988).

De surcroit, le « *secteur informel* » est situé à la croisée de thématiques complexes alors que cette notion paraît coller à un objet simple. La réflexion peut s'orienter dans trois directions telles que l'excédent structurel de force de travail ; la pauvreté urbaine ; et l'économie informelle et l'Etat. Chacune de ces thématiques touche au « *secteur informel* » mais sans pouvoir s'identifier totalement à lui. Ainsi, l'excédent structurel de la force de travail produit à l'évidence un sous-emploi, mais aussi le chômage ouvert qui n'a rien à voir avec le « *secteur informel* » ; la pauvreté urbaine non seulement est partagée par les chômeurs et les catégories sous-employées, mais aussi par une partie des prolétaires du « *secteur moderne* »; et l'économie informelle enfin va elle-même au-delà de la vision limitée des tenants du « *secteur informel* », vision technocratique (Claude De Miras, 1988).

La confusion entre « *secteur informel* » et « *économie informelle* » est grosse de conséquences. La première notion, inscrite dans une perspective développementaliste et volontariste, va conforter a priori l'idée d'un Etat acteur et maître du développement ; la

seconde au contraire constate son incapacité ou son impuissance à combler l'écart entre économie réelle et pouvoir étatique, y compris en son sein.

Lors de la 90e session de la Conférence Internationale du Travail en 2002, le B.I.T a confirmé que le concept « *d'économie informelle* » est de plus en plus utilisé pour désigner globalement des groupes de plus en plus larges et variés de travailleurs et d'entreprises qui exercent des activités de manière informelle dans les zones tant rurales qu'urbaines. Ces groupes diffèrent par le type d'unités de production et les situations d'emploi. D'après cet organisme, ce concept correspond à un phénomène dynamique, hétérogène et complexe qui ne constitue pas un « *secteur* » au sens de groupe industriel ou d'activités économiques spécifiques (B.I.T, 2002).

Claude De Miras (1988) définit « *l'économie informelle* » comme les actes (ou l'ensemble des actes) économiques marchands qui échappent aux normes légales en matière fiscale, sociale, juridique ou d'enregistrement statistique. Le même auteur remarque que, l'atomisation et la généralisation de cette « *économie informelle* » font qu'elle opère dans tous les secteurs de la vie économique tels que : secteurs primaire, secondaire et tertiaire ; secteurs rural et urbain, secteurs publics et privé ; et secteurs marchands (entreprises liées au marché) et non-marchand (services publics).

Dans cette perspective, il est possible d'affirmer que le « *secteur informel* » tel que présenté par les pouvoirs publics et bon nombre d'économistes n'existe pas à proprement parler. Il n'y a pas dans les faits un ensemble bien délimité d'entreprises qui constitueraient ce fameux secteur informel urbain puisque chaque unité économique peut receler plus ou moins, de façon temporaire ou permanente, une partie ou la totalité de ses activités qui échappent au contrôle légal, fiscal ou statistique de l'Etat. Et aussi, parce que un secteur économique étant un ensemble d'entreprises ayant la même activité principale, on ne peut pas parler de secteur pour décrire des activités informelles dans l'agriculture, l'artisanat, l'industrie, le commerce ou les services (Ivan Samson, 2014).

Certes, s'il y a des entreprises qui sont peu concernées par cette logique de « *l'économie informelle* », d'autres y sont totalement immergées. Mais dans tous les cas, il n'existe pas un secteur qui circonscrirait en même temps toute l'économie informelle et qui serait composé d'entreprises exclusivement informelles. Le degré variable d'informalité dans la réalité du

fonctionnement de toutes les unités économiques quelles qu'elles soient, vide la notion de « *secteur informel* » de toute signification (Claude De Miras, 1988). La question du contenu et de la texture de cette « *économie informelle* » se pose de toute évidence puisqu'on y trouve côte à côte, le vendeur ambulant, le petit artisan qui échappe à toute forme de fiscalité directe et indirecte, la grande entreprise dont certains aspects de l'activité sont en marge de la légalité, le fonctionnaire qui se livre à toutes sortes de trafic d'influence et toutes sortes de groupes illégaux parfois assimilables à la mafia et autres trafiquants internationaux de drogue.

Par ailleurs, plusieurs disciplines scientifiques définissent le concept de secteur informel. Il s'agit notamment de l'économie, de la statistique, du droit, de l'anthropologie et de la sociologie. Concernant l'économie, plusieurs définitions avancées pour l'appréhender peuvent être rattachées à trois théories économiques. Charmes (1987) à cet effet, précise que les définitions multicritères se fondent généralement sur la théorie classique de la concurrence et voient dans l'économie informelle une illustration de l'économie de marché, « *pure et parfaite* », mais segmentée ; c'est-à-dire non reliée directement au marché officiel, moderne. Outre ces définitions, il y a celle qualifiée de fonctionnelle. Elle repose sur la théorie structuraliste. L'économie informelle est alors définie comme une réserve de main d'œuvre au sein de laquelle, l'économie moderne puiserait la force de travail dont elle a besoin. Elle appréhende l'économie informelle comme un lieu de reproduction à moindre coût de la force de travail. Le keynésianisme constitue la troisième approche théorique. Les définitions qu'il propose font apparaître l'économie informelle comme une conséquence d'une appréciation erronée du niveau des interventions de l'Etat.

Pour ce qui est de la statistique, Kanté (2002) relève que la définition de l'économie informelle est destinée à en permettre l'observation statistique dans les pays où les micros et petites entreprises informelles jouent un rôle suffisamment important en termes d'emplois et de contribution au PIB ; ce qui nécessite la prise en compte spécifique de l'économie informelle dans la modélisation macro-économique et les politiques sectorielles.

En ce qui concerne le droit, il convient de préciser avec le BIT (2004) que la non-existence de l'emploi socialement et juridiquement protégé, est un trait caractéristique de l'économie informelle. En raison de l'absence de contrats de travail, obligeant l'employeur à s'acquitter des charges fiscales et des cotisations de sécurité sociale pour le compte de ses salariés, les

conditions dans lesquelles ces unités emploient la main-d'œuvre rémunérée reposent sur les relations personnelles, sans garanties des institutions sociales reconnues.

Le point de vue anthropologique est résumé par Simard (1996) pour qui, la rationalité économique qui s'est affirmée comme dominante dans la définition de l'économie informelle et qui sous-tend cette appellation doit faire place à une approche sous tendue par une rationalité culturelle. Car celle-ci appréhende l'économie informelle comme un marché de relations sociales où la parenté constitue un mode de production, les solidarités comme mécanismes de sécurité sociale et une stratégie spécifique d'accès aux ressources. Sur le plan sociologique, l'économie informelle renvoie à des activités qui n'épousent pas entièrement les formes dites modernes. Elles sont organisées par des rapports de parenté, ethnique, de solidarité ou même de violence, elles ont leur hiérarchie et leurs codes de sanctions (Lautier, 1994).

Kanté (2002) montre que le concept d'économie informelle servait au départ à désigner les activités de petite taille, essentiellement destinées à procurer des revenus de subsistance aux nouveaux citadins, produits d'un exode rural particulièrement important dans les années 70. Par la suite, la notion s'est étendue à l'ensemble des petites activités qui, du fait de leur origine traditionnelle ou de leur caractère récent ou spontané, se sont multipliées et consolidées en rapport avec le chômage endémique, en progression constante dans les différents pays africains, confrontés depuis les années 80 et 90 à la crise économique et aux conséquences sociales des programmes d'ajustement structurel.

La réalité informelle dont il est question ici est celle d'activités économiques, productrices de biens et de services, au même titre que celles de l'économie moderne formelle. Dans notre travail, l'utilisation du terme « *secteur informel* » sera donc évitée à moins de devoir préserver la pensée exacte d'un auteur.

3.2. LES ORIGINES DU CONCEPT DE L'ECONOMIE INFORMELLE

D'un point de vue historique, les économies des pays en développement se caractérisent par la juxtaposition de deux types d'économie. Ce dualisme remonte à la période coloniale, pendant laquelle l'introduction du capital international a orienté les productions agricoles vivrières

vers des productions exportatrices en mécanisant les branches concernées. L'excédent d'offre de travail d'origine rurale dans l'ensemble des pays colonisés s'est accentué. Cet excédent de main d'œuvre, conjugué à la croissance démographique, a provoqué un important exode rural. Ces changements structurels sont précisément porteurs de dualisme : une partie de l'économie s'est modernisée par le capital international, et l'autre est demeurée sous le régime des lois rudimentaires de l'économie pré-capitaliste (A. Ben Zakour, 1998). Après l'indépendance, la plupart des pays en développement se sont lancés dans des politiques de développement axées sur la modernisation. De grands projets d'investissements coûteux ont été réalisés dans les centres urbains. Le milieu rural et la campagne ont été les parents pauvres de ce système de développement. Ainsi, le caractère dualiste des économies s'est non seulement accentué, mais aussi pris un caractère régional. L'émigration vers les grandes villes est devenue la solution de dernier recours pour une force de travail à la recherche d'embauche (A. Ben Zakour, 1998). Ce double dualisme à la fois sectoriel (moderne- traditionnel) et régional (urbain- rural) a une origine double : historique (colonial) et contemporaine (nature de la politique de développement économique).

D'un point de vue théorique, le dualisme fait référence à une économie à deux vitesses, à deux compartiments, où les agents, la production, le mode de vie, la politique d'investissement et d'emploi, la dynamique économique changent d'un compartiment (moderne) à l'autre (traditionnel).

Les flux migratoires (rural – urbain) de main d'œuvre, qui sont alors inévitables, exercent une pression sur le marché du travail urbain déjà touché par le chômage en raison d'une intensité capitalistique de plus en plus élevée. Les premiers signes d'une *« informalisation* » apparaissent. Les flots migratoires suivent et s'accroissent au fil du temps; ainsi naît « *l'économie informelle* », une nouvelle forme de « *dualisme urbain* » (A. Ben Zakour, 1998). L'économie informelle regroupe ainsi les travailleurs non adaptés et n'ayant pas trouvé d'emplois dans l'économie formelle. Elle se limite aux productions artisanales et familiales et répond aux besoins de survie d'une partie de la population. Elle absorbe une partie du chômage urbain ; sa production se fait à petite échelle et en marge de la loi et de la réglementation publique. A côté du double dualisme déjà constaté, sectoriel d'abord (moderne - traditionnel), régional ensuite (urbain – rural), l'économie informelle apparaît comme un dualisme du troisième degré à l'intérieur même du milieu urbain (troisième dualisme économie formelle/économie informelle, en milieu urbain).

A cet égard, il est intéressant de retracer les étapes de la prise en compte du phénomène informel. Ainsi l'informel existe depuis longtemps avant le mot. Pour parler de ce que l'on nommera plus tard d'économie informelle trois termes furent d'abord utilisés : le sous-emploi ; la marginalité et la pauvreté. Ces approches permirent cependant la construction progressive du concept « *d'économie informelle* » pour rendre compte de la réalité globale du système à partir des années 1970.

- ***Le sous-emploi.*** Depuis les premiers travaux d'Arthur Lewis, en 1954, la problématique dualiste domine l'économie du développement, opposant un secteur « *traditionnel* », marqué par le sous-emploi d'une main d'œuvre excédentaire peu qualifiée et un secteur « *moderne* » caractérisé par un capitalisme urbain (Lautier, 1994). Dans les années soixante, de nombreux économistes du développement avaient remarqué que la migration avait des causes plus proprement agricoles qu'industrielles, et qu'il n'y avait aucune coordination entre les flux migratoires et l'absorption des migrants dans l'industrie moderne. Ainsi, en l'absence de coordination entre les deux secteurs pour l'absorption des flux migratoires ruraux, un troisième secteur « *transitionnel* », non encore qualifié d'informel, les recevait en sous-emploi, comme une sorte de « *salle d'attente* » avant leur très lente intégration dans l'économie moderne (A. Ben Zakour, 1998). Dans ce sens, Bousquet (2002) souligne que pour les tenants de la théorie de la modernisation, les migrants de la campagne seront, tôt ou tard intégrés à l'économie moderne. Ces derniers seraient seulement dans une phase de transition entre une économie non-capitaliste et rurale et une prolétarisation. Les adeptes du point de vue marxiste tenaient sensiblement le même discours lorsqu'ils affirmaient que la masse des ruraux constitue une « *armée industrielle de réserve* » qui serait absorbée par le « *formel* », et procurerait des ouvriers salariés à l'industrie.

- ***La marginalité***. Dans les années 1960, un nouveau regard fut porté sur le phénomène de migration. Des économistes parlèrent, de « *masse marginale* », de « *pôle marginal de la société* ». Le réveil était particulièrement net en Amérique latine où certains économistes prirent vite conscience du fait que l'intégration dans le salariat était beaucoup plus lente que ne le prévoyait la CEPAL (la Commission Economique pour l'Amérique Latine), et qu'elle avait des laissés-pour-compte, en nombres très importants et que ces laissés-pour-compte constituaient une « *masse critique marginale* ». Se référant à la théorie marxiste, ces économistes montrèrent qu'on ne peut qualifier « *d'armée de réserve* » ces migrants vers les

villes dont une grande partie ne serait jamais mobilisée dans le cadre de la production (Bousquet (2002).

- ***La pauvreté.*** Ce que l'on n'appelait pas encore économie informelle était analysé jusque-là en termes de pauvreté. La reconnaissance progressive d'une économie organisée, existant à côté de l'économie officielle, est marquée par l'évolution dans les pays développés d'une vision négative de la pauvreté, celle du « *cercle vicieux de la pauvreté* », vers une vision positive parce que faite de perspective et valorisant la « *débrouillardise* » et la créativité de ceux abandonnés à eux-mêmes.

C'est dans le rapport du Bureau International du Travail (BIT) en 1972, portant sur la situation de l'emploi- urbain au Kenya, dans le cadre du : Programme mondial de l'emploi, lancé en 1969, que Keith Hart a employé pour la première fois le terme de *« secteur informel »* pour nommer une réalité qui ne cesse de susciter depuis l'intérêt des experts en développement. Le concept d'économie informelle prend naissance pour distinguer les opportunités de revenus relevant de l'emploi indépendant de celles basées sur le salariat. Elle englobe des travailleurs pauvres, exerçant un travail pénible, mais dont les activités économiques ne sont ni reconnues, ni enregistrées, ni protégées, ni réglementées par les pouvoirs publics (B.T.I, 2002). Ce phénomène fut expliqué dans le rapport par l'incapacité de l'économie formelle à fournir des opportunités d'emploi ou de revenus adéquats à une force de travail en croissance rapide.

L'informalité économique est alors : « *une façon de faire les choses* », caractérisée par : une facilité d'entrée, un recours aux ressources locales, une appropriation familiale des ressources, une production à petite échelle, une technologie adaptée et une main-d'œuvre importante, dans un marché de concurrence sans réglementation. Enfin, les qualifications sont acquises en dehors du système scolaire officiel (Lubell, 1991).

C'est donc à partir d'un constat effectué sur le terrain qu'est née la notion de l'économie informelle, qui constitue une sorte de rupture avec les modèles dualistes. Malgré le consensus consécutif à la reconnaissance de l'économie informelle dès 1972, il en ressort deux visions de l'informel. La première associe la pauvreté à l'informalité. Elle est centrée sur le ménage, et précise que les ressources des familles proviennent à la fois de l'économie formelle et de l'économie informelle. La seconde analyse est plutôt centrée sur l'unité de production. Elle

est adoptée par les gouvernements et les institutions internationales, comme la Banque Mondiale, dont le principal objectif est de mesurer l'impact des activités informelles dans l'économie des pays en développement afin d'envisager de meilleures politiques de développement (Bousquet 2002 ; Marchand Geneviève, 2005).

En dépit d'un effort considérable de recherche et de collecte de données au cours de trois dernières décennies, la compréhension de ce qu'est l'économie informelle, des raisons de son existence et de la manière dont elle opère est encore loin d'être adéquate. Le sujet reste toujours controversé, les points de vue restant jusque-là divergents. Vue de façon positive, l'économie informelle est une opportunité d'emplois et de revenus pour de millions de personnes qui, autrement seraient en chômage sans aucun autre moyen de survie. A l'inverse, le revers de la médaille révèle un monde de production qui échappe à la réglementation et à l'administration fiscale. Elle peut être idéalisée comme un vivier d'entrepreneurs qui pourrait prospérer si seulement elle n'était pas entravée par un système réglementaire et bureaucratique inutile. Elle peut être condamnée comme une vaste zone de relégation, de pauvreté, de conditions insalubres, de travail dangereux, d'illégalité et d'utilisation du travail des enfants (Ralf Hussmans, 1997).

CONCLUSION CHAPITRE 1

Les analyses des études empiriques sur l'économie informelle en Afrique nous ont permis d'approfondir nos connaissances sur le sujet dans son contexte politique, socio-économique, et culturel africain. Ainsi, à la suite d'analyses de nombreuses études, recherches et enquêtes, présentées par différents auteurs, sur l'économie informelle en Afrique, nous constatons que les principales raisons de son apparition la forte urbanisation, elle-même consécutive à un exode rural massif et à une forte croissance démographique ; l'échec des politiques de développement ; et les défaillances de l'Etat, incapable de mettre en œuvre des règlementations conformes aux réalités de la société africaine.

Quant à la réalité de l'économie informelle en Afrique, nous remarquons selon ces études, que cette réalité est liée aux contraintes socio-économiques et aux valeurs de solidarité sociale qui influencent fortement les entreprises dites informelles. Ainsi, celles-ci ne paient que partiellement leurs taxes et impôts, ne sont pas soumises aux charges fiscales et sociales ; ne tiennent pas une comptabilité en raison de la complexité d'un système comptable adapté aux particularités de l'entreprise informelle et au faible niveau d'éducation des entrepreneurs ; les principaux clients de ces entreprises sont les ménages ; elles sont exclues des marchés publics en raison de la complexité des procédures d'attribution des marchés publics. De plus, ces entreprises se caractérisent par la faiblesse du niveau de leurs capitaux et la précarité des conditions d'activités dus à l'insuffisance des moyens de financement. Ces moyens proviennent essentiellement de l'épargne personnelle, des emprunts familiaux et des cercles d'amis. La rationalité des entreprises dites informelles est basée sur une logique sociale, totalement différente de la rationalité du marché.

De l'analyse des mécanismes de fonctionnement de l'entreprise dite informelle en Afrique, présentés ci-dessus, nous retenons que la logique de fonctionnement de l'entreprise informelle africaine est plutôt sociale qu'économique et que le contexte socioculturel (solidarité familiale, valeurs traditionnels) influence fortement la logique de fonctionnement de ces entreprises. Ainsi, la gestion de ressources humaines est sous-tendue par des rapports de solidarité familiale. Le personnel est recruté selon des critères familiaux et ethniques et non selon les compétences du candidat à l'emploi ; la gestion des conflits est généralement

paternaliste ; les rémunérations et la durée du temps de travail sont fixées en dehors des dispositions de la réglementation du travail.

Selon certains chercheurs, la structure de gestion de l'entreprise dite informelle africaine reflète une certaine centralisation des décisions et fait donc penser à la famille africaine élargie. L'entreprise dite informelle entretient des relations très étroites avec la famille du Patron et de la communauté. Le patrimoine et les ressources des propriétaires ne sont pas clairement distincts de ceux de l'entreprise et des profits. En cas de bénéfices nets, ils ne sont pas forcément réinvestis dans le développement de l'entreprise mais reversés plutôt à la famille.

D'autre part, les problèmes d'ordre financier et technique sont la plupart du temps gérés par la famille et le cercle d'amis sans recours auprès des banques. Ces entreprises se caractérisent par une demande limitée et les relations avec les clients sont très personnalisées. Les prix des marchandises ne sont pas neutres, mais plutôt personnalisés, et fixés après marchandage. Enfin nous constatons que les valeurs traditionnelles, comme le respect de l'ordre établi, la croyance en Dieu et à la magie, sont très présents à l'intérieur de l'entreprise informelle africaine.

En ce qui concerne les modes d'évolution plusieurs auteurs ont souligné que la majorité des entreprises informelles sont des entreprises de subsistance et que seulement quelques unes d'entre elles sont dynamiques et peuvent croitre et évoluer entreprises économiquement rentables. Nous reviendrons ultérieurement lors de notre étude empirique sur ces aspects évoqués ci-dessus pour tenter de dégager les principales caractéristiques de l'économie informelle au Mali.

De la seconde section de cette analyse portant sur les définitions et la délimitation de l'économie informelle, nous retenons de ces études, la multiplicité des définitions (multicritères, monocritères, fonctionnelles,…) et le manque de consensus autour d'elles. Chaque auteur a recours à des critères spécifiques, en fonction de l'objet de sa recherche, des spécificités du champ d'étude, etc. Selon certains auteurs, les définitions multicritères présentent certaines limites du fait que les critères retenus ne peuvent définir une économie informelle hétérogène et unifiée. Certains de ces critères sont très généraux alors que d'autres sont spécifiques à certaines activités. Le choix de ces critères retenus dépend de l'objet

assigné à chaque étude et des contextes socio-économiques, historiques, géographiques et politiques de chaque pays. Quant aux définitions monocritères, elles présentent des limites dans la mesure où elles ne permettent pas de bien cerner l'économie informelle. Et quel que soit le critère retenu, il ne définit jamais totalement l'économie informelle. En fait chaque critère couvre un aspect particulier de l'économie informelle et ignore le phénomène dans son ensemble.

Devant la multiplicité des définitions, le BIT a proposé une définition consensuelle du secteur informel en 1993. Mais pour remédier aux insuffisances constatées de cette définition, les experts du BIT ont eux même évolué avec le temps et choisi de réajuster leur définition avec la réalité. Ainsi depuis 2002, à la notion de secteur informel on a parlé d'économie informelle qui elle, permet d'intégrer dans son champ les segments de travailleurs que la définition de 1993 ne permettait pas d'identifier. Cette définition uniquement axée sur l'entreprise, ne permettait pas d'appréhender l'emploi informel dans toutes ses dimensions, d'où la suggestion de classer les travailleurs des économies formelle et informelle par leur situation d'emploi. De ce fait en 2003 le BIT a avancé une définition plus opérationnelle de l'emploi informel qui englobe aussi bien l'emploi informel dans le secteur informel que celui dans le secteur formel.

En tenant compte des apports et des limites des précédentes définitions, nous avons proposé des définitions de l'économie informelle, de l'emploi informel et de l'entreprise informelle, qui correspondent à notre problématique de recherche. De même, nous constatons l'impossibilité d'identifier clairement les contours et les frontières de l'économie informelle par rapport à l'économie formelle et nous pensons plutôt qu'il existe un continuum à travers une combinaison de différents critères, des divers niveaux de formalité. En ce qui concerne les problèmes de conceptualisation nous retenons, de ces études, qu'aucune unanimité n'a été faite en faveur d'une terminologie, et que la littérature abondante autour du secteur informel révèle cependant que ce concept manque de cohérence théorique, chacun s'est approprié le terme avec des ambitions différentes. C'est pourquoi certains auteurs réfutent le terme et ne reconnaissent pas l'existence d'un secteur informel ; ils pensent que c'est là un projet idéologique auquel on ne peut pas conférer le statut de concept théorique.

Dans le chapitre qui suit, nous nous se proposons de passer en revue et d'analyser les différentes approches théoriques qui expliquent les causes de l'expansion de l'économie

informelle ainsi que l'évolution du statut de celle-ci dans les différents modèles du marché du travail. Ce qui nous permettra de voir laquelle de ces approches est la mieux appropriée pour expliquer le développement et le fonctionnement de l'économie informelle en Afrique.

CHAPITRE 2. CADRE THEORIQUE DE L'ECONOMIE INFORMELLE DANS LES PMA

Avant de commencer notre analyse du rôle joué par l'économie dite informelle dans le processus de développement des pays en développement, nous nous proposons de passer en revue les théories explicatives des causes et conséquences de l'apparition de cette économie. Ces approches théoriques nous permettront de mieux comprendre les facteurs à la base de la création d'entreprises informelles, ainsi que l'impact de celles-ci sur l'évolution économique des pays en développement.

L'économie informelle dans les pays en développement est au cœur des préoccupations de plusieurs disciplines : économiques, sociologiques et politiques. Au cours du vingtième siècle, plusieurs approches théoriques sur l'interaction entre l'économie dite informelle et le processus de développement ont été développées. Ces théories ont cependant évolué généralement indépendamment les unes des autres, ce qui est confirmé par les différents niveaux d'analyse ainsi que par l'orientation paradigmatique et thématique de ces approches fragmentaires. Une des explications éventuelles de cette incohérence peut être le fait que la problématique de l'économie informelle n'a jamais été le domaine exclusif d'une seule discipline, mais a été étudiée par la plupart d'entre elles. Les différences disciplinaires et paradigmatiques et les niveaux d'analyse ont ainsi débouché sur une grande polémique sur les causes et conséquences de l'évolution de l'économie dite informelle dans les pays en développement.

L'analyse des théories existantes d'économie dite informelle nous a conduits, non pas à une théorie générale sur les déterminants et les conséquences des activités informelles, mais plutôt sur des théories fragmentaires qui tentent d'appréhender séparément les causes et l'impact de ce phénomène. Depuis son introduction au début des années 1970, le concept d'informalité a donné naissance à d'intenses débats. Les opinions divergent non seulement sur les causes et la nature du phénomène, mais aussi sur ses liens avec l'économie formelle. Jusqu'au milieu des années 1990, ces analyses divergentes se rattachaient à trois courants de pensée: l'école dualiste (Lewis, 1954 ; Harris et Todaro, 1970) selon laquelle les travailleurs pauvres étaient forcés d'exercer dans l'économie dite informelle du fait de l'insuffisante capacité d'absorption de l'économie formelle au regard de l'offre de travail existante. Pour les tenants

de l'école structuraliste (Portes et al, 1989), la stratégie des coûts et la concurrence mondialisée conduisent les entreprises formelles à externaliser et à sous-traiter une part croissante de leur production aux entreprises dite informelles. L'école légaliste ou orthodoxe pour sa part (De. Soto, 1980, 1994), considère l'économie informelle comme étant portée par des micro-entrepreneurs qui préfèrent exercer sous cette forme afin d'éviter les coûts associés à la formalité (Roxana Maurizis, 2012).

Les recherchent empiriques ont cependant montré qu'aucune de ces approches ne saisit réellement la dynamique de cette économie. Plus récemment, des économistes se sont penchés sur l'hétérogénéité intrinsèque de l'économie dite informelle, qui permettrait de réconcilier les approches précédentes. Trois composantes sont ainsi différenciées au sein de cette économie : la première constituée d'activités de subsistance, aux performances économiques médiocres et sans perspective d'accumulation, serait réservée aux individus les moins qualifiés ou les moins bien insérés sur le marché du travail ; la seconde regrouperait des micro-entrepreneurs dynamiques, capables de générer des profits substantiels et qui exercent cependant dans cette économie par contrainte et non par un choix délibéré ; et une troisième, composée par de micro-entreprises et de travailleurs subordonnés à de grandes entreprises (M. Bacchetta, E. Ernst et J. P. Bustamnte, 2012).

Il nous parait plus indiqué de faire l'analyse de l'impact de l'économie dite informelle dans son contexte sociétal au sens large et voir comment le développement des activités informelles est partie intégrante de l'ensemble des transformations plus large, réunies sous le terme « *développement* », mais aussi de souligner leurs caractéristiques spécifiques et leurs effets sur les changements qui mènent vers le développement. J. P. Jutting et J. R. de Laiglesia (2009) ont constaté, selon les études récentes, que l'économie dite informelle emploie la plupart des travailleurs et qu'elle joue manifestement un rôle central dans la mise en forme des perspectives des pays en développement en termes de croissance et d'inclusion sociale. Ils se sont demandé si la participation à l'économie informelle n'est finalement pas le mode normal d'insertion professionnelle pour une grande majorité de la main d'œuvre des pays en développement.

Malgré les différentes analyses théoriques avancées au cours des dernières décennies et qui ont tenté d'appréhender la nature et les raisons d'être de l'économie dite informelle, un certain flou continue d'entourer ce domaine de recherche, ce qui constitue un obstacle majeur pour sa

prise en compte dans les politiques économiques des pays concernés. Après tout, on se demande pourquoi malgré la réglementation et parfois les lois répressives, l'économie informelle persiste et survit. Cette résilience montre tout de même la complexité et l'hétérogénéité des activités informelles mais aussi la difficulté de les analyser d'une manière holistique, d'articuler les niveaux d'analyse macro et micro et de distinguer les catégories des activités informelles. A ces éléments, s'ajoutent les insuffisances liées au sens même que l'on donne au « *développement* » perçu différemment et partant, les appréciations contradictoires de l'impact des activités informelles sur le processus de développement dans les pays en développement.

Compte tenu des difficultés liées à l'inexistence d'une théorie générale d'économie informelle, nous nous proposons de faire une brève revue de la littérature existante pour identifier les théories disponibles traitant l'économie informelle et les classifier pour faciliter la compréhension de ses causes et de ses conséquences. Dans ce chapitre nous tentons une classification des théories en deux catégories : d'une part les théories positives qui expliquent les déterminants des activités informelles et d'autre part les théories normatives qui examinent les conséquences de ces activités avec la mise en évidence des effets positifs ou négatifs sur le processus de développement des pays en développement.

SECTION 1. THEORIES POSITIVES DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Les théories positives analysent l'économie informelle telle qu'elle se présente, sans a priori ni jugement de valeurs en termes de bien ou de mal. Le but de ces théories est de fournir des éclairages sur les déterminants des activités informelles. Au-delà cependant de l'objectif commun, l'argumentaire proposé permet de relever une grande diversité des concepts, des hypothèses contradictoires et des niveaux d'analyses distincts. Sans prétendre à l'exhaustivité, on se propose une classification des théories expliquant les causes de l'expansion de l'économie informelle.

Premièrement, notre attention portera sur l'étude des approches macroéconomiques qui prennent en compte les forces externes qui conditionnent l'expansion des activités informelles. Quatre approches font l'objet de cette rubrique, à savoir : l'approche macroéconomique néoclassique, son explication repose sur les marchés du travail, où

l'économie informelle est considérée comme le segment inférieur d'un marché du travail dual. L'approche fonctionnaliste indique elle, que l'économie dite informelle est une conséquence naturelle, consécutive au développement d'une stratégie de minimisation des coûts prise par les entreprises modernes face à la baisse tendancielle de leurs profits. L'approche de l'économie sociale soutient que la prolifération d'économies dites informelles est une réponse naturelle causée par les conséquences sociales des politiques d'ajustement structurel imposées aux pays du sud et la détérioration des conditions de vie des populations les plus pauvres dans les pays du nord. Et enfin l'approche institutionnaliste voit l'apparition et la persistance de l'économie dite informelle comme une des conséquences de l'échec des modèles de développement industriels importés, modèles en rupture avec les réalités socio-économiques des pays en développement.

Deuxièmement, nous analyserons les approches microéconomiques. Elles son**t** inspirées des modèles microéconomiques néoclassiques qui partent de l'idée que la décision d'exercer une activité informelle est individuelle, l'individu étant considéré comme un acteur rationnel qui vise à améliorer son bien-être. Quatre approches sont ici abordées. L'approche micro-économique néo-classique, considère que le choix d'être dans l'économie informelle procède d'une décision individuelle après évaluation consciente rationnelle des coûts et avantages. Pour l'approche marginaliste, le développement de l'économie dite informelle est dû à un excèdent structurel de la main d'œuvre et une faible capacité d'absorption du secteur moderne ; une économie parasitaire où se réfugient les travailleurs en excès pour survivre. L'approche micro-économique néo-classique souligne elle la nature potentiellement volontaire de l'informalité. Pour cette approche les travailleurs se trouvent dans l'obligation de développer des stratégies de subsistance pour survivre. La troisième approche « *la théorie de la sortie de l'économie formelle* » considère que le choix de travailler de manière informelle est une décision individuelle après avoir soupesé les avantages et les inconvénients de la formalité. Enfin, « *la théorie de l'exclusion de l'économie formelle* » considère que les travailleurs qui exercent là sont ceux à qui l'accès aux emplois formels a été refusé. Cette conception est conforme à l'approche dualiste, qui met en avant la segmentation du marché du travail. Elle reprend aussi la logique de l'approche légaliste, selon laquelle la segmentation est due au coût prohibitif du segment formel, imposé à un sous-ensemble de la population.

Nous présenterons, en troisième lieu, l'approche unificatrice de l'économie dite informelle qui essaie d'intégrer tant les niveaux macro que micro pour expliquer les déterminants de cette

économie. Pour finir, nous analysons l'évolution du statut de l'économie dite informelle dans les modèles du marché du travail.

1.1. LES APPROCHES MACRO-ECONOMIQUES DE L'ECONOMIE INFORMELLE

1.1.1. Approche macro-économique néo-classique

L'approche néo-classique de l'économie dite informelle, qui dominait dans les années 1960 et 1970, s'inspire des théories dualistes classiques du développement (Lewis ,1954 ; Harris et Todaro, 1970) qui supposaient que le développement économique se faisait grâce à l'accumulation du capital dans l'économie formelle (urbaine/industrielle) tandis que le secteur traditionnel (rural/agricole) assurait l'offre de travail. Peu à peu, la main-d'œuvre excédentaire du secteur traditionnel serait absorbée par le secteur moderne. Selon cette théorie, l'économie dite informelle urbaine est donc perçue comme un régulateur, une file d'attente temporaire (Roubaud, 1994). L'approche néo-classique, souligne que la persistance des écarts de salaires, entre deux régions, rurale et urbaine, entraine l'augmentation des mouvements migratoires de main-d'œuvre de la compagne vers la ville dans l'espoir pour les travaillurs ruraux de trouver un emploi mieux rémunéré en milieu urbain. Ce flux continu favorise à la longue le chômage permanent dans les villes. Mais une bonne partie de la population urbaine ne fait partie ni des actifs de l'économie moderne, ni de la masse des chômeurs, elle est dans une situation intermédiaire : il s'agit des actifs de l'économie informelle urbaine. L'approche néo-classique considère l'économie dite informelle comme le segment inférieur d'un marché du travail dual, n'ayant aucun lien direct avec l'économie formelle. Il s'agit plutôt d'une économie résiduelle qui naît du processus de transformation au sein des économies en développement et qui existe parce que l'économie formelle n'est pas capable elle, d'offrir des opportunités d'emploi à une partie de la main d'œuvre. Avec la croissance et la transformation économiques, l'économie dite informelle est au bout du compte absorbée par l'économie formelle (Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst et Juana Paola Bustamante, 2012).

Dans le cas de l'équilibre néo-classique, suite à la convergence des salaires entre milieu rural et urbain, les tendances migratoires peuvent changer en se stoppant ou au moins en enregistrant des diminutions importantes et même en générant des migrations de retour parce que le déterminant de la mobilité disparait. Dans cette perspective, les migrations internes de travail sont vues comme un facteur d'ajustement économique. L'hypothèse qu'une fois que cet équilibre s'installe, l'exode rural cesse, n'a pas été confirmée par la réalité. De même cette

approche fait l'objet de critiques en supposant une juxtaposition entre l'économie formelle et l'économie informelle au lieu de voir leurs imbrications et en assimilant le développement économique à la seule économie formelle.

1.1.2. Approche fonctionnaliste

Les critiques apportés à l'approche néo-classique ont conduit à l'apparition de l'approche fonctionnaliste qui a ses racines intellectuelles dans la pensée politique marxiste. Le structuralisme marxiste soutient que la force motrice des migrations (rural-urbain) ne se résume pas aux différences salariales entre les régions rurales et urnes comme affirmait l'approche macro-économique néo-classique, mais qu'elle est la réponse naturelle au développement déséquilibré induit par l'ingérence du capitalisme dans les pays en développement. Selon Wallerstein (1974) et Castels (1989), les facteurs qui engendrent les flux migratoires sont de nature socio-historique de grande ampleur, « *et non des micro-décisions individuelles ou d'entreprises particulières* » (Ambrosetti et Tattolo, 2008). L'approche fonctionnaliste reconnaît l'existence de connexions ainsi que l'interdépendance entre économie formelle et informelle (Moser, 1978 ; Gallissot, 1991) ; mais en termes de fonctionnalité par rapport à l'accumulation capitaliste, il y a surexploitation de l'économie informelle par l'économie formelle (Amin, 1973 ; Portes, Benton et Castelles, 1989).

Pour ce courant de pensée, l'économie informelle est perçue comme une explication logique de la baisse des profits des grandes entreprises capitalistes. L'informel est alors compris comme un remède aux baisses tendancielles des taux de profit des grandes entreprises. En effet, l'existence d'une masse de travailleurs urbains à la recherche d'emploi, la pauvreté accrue et la flexibilité de l'emploi ont permis aux grandes entreprises de recourir à des pratiques de sous-traitance dans leur production à l'aide des micro-entreprises ou à faire appel à un réseau de travailleurs à domicile sans garanties ni couvertures sociales ; et de recruter des travailleurs temporaires dans les périodes d'accroissement de la demande et de les licencier en période de baisse d'activité sans payer de charges sociales. De même, les travailleurs de l'économie dite informelle fournissent des biens et services à des prix inférieurs à ceux de l'économie formelle, ce qui diminue le coût de reproduction de la force de travail et donc des salaires dans l'économie formelle. Par- là même, l'économie dite informelle constitue une modalité de fonctionnement du système capitaliste dans les pays en développement (Odile Castel, 2007).

Ces stratégies sont de nature à baisser les coûts des salaires et donc à augmenter les taux de profits des capitalistes. Castelles et Portes (1989) soulignent que les capitalistes privilégiés de l'économie formelle veulent affaiblir les relations d'emploi et tenir la main-d'œuvre de l'économie dite informelle sous leur dépendance, et exercent pour cela une domination sur l'économie dite informelle dans leurs intérêts. Selon cette approche, il est improbable que la croissance élimine les relations informelles de production, car celles-ci sont intrinsèquement associées au développement capitaliste. Ainsi, les entreprises modernes réagissent à la mondialisation en mettant en place des systèmes de production plus flexibles et en sous-traitance, ce qui leur permet de réduire leurs coûts. Ces réseaux de production mondiale engendrent une flexibilité que l'économie dite informelle est seule à pouvoir fournir, selon cette approche (Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst et Juana Paola Bustamante, 2012).

Les fonctionnalistes, tout en critiquant le cadre conceptuel des organisations internationales (BM, FMI, OCDE et BIT), tentent de démontrer que l'économie informelle ne peut pas être une alternative au développement, ni une solution au chômage ou une politique de lutte contre la pauvreté. Au contraire, l'importance de l'économie informelle dans une économie est un indicateur de la crise du capitalisme périphérique et un révélateur d'un retard économique et technologique des pays en développement. Les fonctionnalistes soutiennent que les propositions de l'OIT en faveur d'une promotion de l'économie dite informelle sont faites pour renforcer et perpétuer les tendances du sous-développement tout en atténuant les contradictions existantes. L'OIT selon ses critiques crée ainsi une fiction néo-populiste et idéologique selon laquelle l'économie dite informelle serait porteuse de développement.

L'économie dite informelle étant par ailleurs une économie de survie, la faiblesse de la production et l'absence de surplus nécessaire pour l'accumulation font que la micro-entreprise ne peut pas être le support d'une industrialisation nationale. Reconnaître l'importance de l'informel, c'est admettre implicitement le retard économique d'un pays et accepter son caractère non capitaliste (mode de production non-capitaliste, traditionnelle et à faible technologie) et son incapacité à progresser. L'appui accordé à cette économie s'explique alors par le problème crucial du chômage face à la stagnation d'une économie qui doit faire face à la division internationale du travail, à l'endettement extérieur et à la dépendance technologique. Tout en récusant la thèse selon laquelle l'économie informelle jouerait un rôle de pression sur le salaire moyen de l'économie formelle, Lopez, Henao et Sierra (1984) dans

leur étude sur l'économie dite informelle en Colombie, reconnaissent la dépendance, voire la soumission de certains segments de cette économie (artisanat industriel et petit commerce notamment) au capital commercial. Le recours à l'économie dite informelle se justifie par le fait que la réglementation (sociale et fiscale notamment) n'est pas respectée au sein de cette économie, ce qui permet aux entreprises de l'économie formelle capitaliste de minimiser leurs coûts (notamment salariaux) et de maximiser par conséquent leur rentabilité. Ainsi, bien que non-salariés au plan juridique, les travailleurs de l'économie dite informelle peuvent être considérés comme des quasi-salariés en situation de surexploitation (Odile Castel, 2007).

L'approche fonctionnaliste de l'économie dite informelle, rencontrée surtout en Amérique latine, présente cependant certaines limites. Ainsi Hugon (1980) souligne le fait que, si la thèse de la soumission des activités informelles au capital peut se vérifier dans le cas de certaines activités (activités de sous-traitance, services personnels, activités de réparation notamment), elle ne peut s'appliquer aux autres activités de l'économie dite informelle, que l'auteur qualifie de « *co-capitalistes* » c'est-à-dire celles qui accompagnent le développement de l'économie capitaliste. Il s'agit notamment des services de réparation et d'entretien (de machines, d'outils, de la technologie…), du commerce de détail, des services domestiques, de l'artisanat d'art etc. L'auteur note à ce propos que la très grande hétérogénéité des activités que recouvre l'économie informelle interdit de penser qu'elles soient déterminées par le capital. Il suggère ainsi de nouvelles pistes de recherche en recommandant l'identification des lois spécifiques au fonctionnement et à la reproduction propres à chacune des activités spécifiques. En outre, l'auteur souligne une autre limite de cette thèse, en soutenant que si ces relations de dépendance et de soumission au capital peuvent exister, il n'en demeure pas moins qu'elles sont limitées dans les villes du tiers-monde. Les activités de sous-traitance, par exemple, si elles sont relativement répandues en Asie, sont en revanche peu développées en Afrique (Hugon, 1990).

Quant à Roubaud (1994), il conteste également le bien-fondé de cette thèse en soutenant l'idée de la coexistence (et non de soumission) de l'économie dite informelle- souvent assimilée d'après l'auteur au mode de production non capitaliste ou pré-capitaliste - avec l'économie formelle capitaliste. Selon lui, cette coexistence serait l'une des composantes structurelles des économies des pays en développement. En plus, il relativise l'idée d'un transfert de valeur de l'économie dite informelle vers l'économie formelle en montrant qu'il existe aussi des transferts dans le sens inverse c'est à dire de l'économie formelle vers

l'économie dite informelle. Ces transferts de valeur concernent le capital humain et le capital financier. L'épargne nécessaire à l'accumulation primitive dans l'économie dite informelle a souvent pour origine l'économie formelle. Celle-ci joue également un rôle relativement important dans la formation des personnes actives de l'économie dire informelle, notamment les micro-entrepreneurs.

Aux fonctionnalistes, on peut adresser une simple question : comment faire face à la réalité informelle, compte tenu de tout ce que l'on sait sur les échecs des politiques de développement, sur la crise du capitalisme, sur la baisse tendancielle des taux de profits…?

1.1.3. Approche de l'économie sociale

Développée dans les années 1980, l'approche de l'économie sociale, contrairement aux précédentes approches, identifie l'économie dite informelle par la spécificité de ses modes de fonctionnement. Les micro-entrepreneurs portent une double casquette ; ils sont à la fois acteurs du développement économique et acteurs sociaux au sein de la population. (Nyssens, 1994 ; Hugon, 1980 ; in Peemans, 2002). La micro-entreprise sociale avant de se situer dans une approche de type capitaliste, est développée pour répondre aux besoins de ses membres grâce à la génération de revenus et de biens et de services répondant aux demandes de la population (Nyssens, 2004). En effet, l'économie sociale ne se caractérise pas par l'investissement en capital, mais par l'investissement dans la force de travail, qui constitue le principal facteur de production.

Les tenants de cette approche abordent l'économie dite informelle comme une économie sociale axée sur des activités, paysannes, artisanales et marchandes de petite envergure. Elle est perçue comme une économie qui a existé depuis des siècles, et qui ne doit plus être perçue comme le résultat d'une simple marginalisation, amplifiée par la crise de l'économie moderne des années 80-90. Ils citent à l'appui de leur thèse les nombreux réseaux associatifs qui combinent le collectif et l'individuel. Les réseaux associatifs devraient pensent-ils, conférer aux acteurs du petit marché qui correspond aux activités de l'immense majorité de la population, un poids significatif leur permettant de négocier avec les acteurs dominants du grand marché. Pour cette approche, l'économie dite informelle n'abrite pas seulement des activités en rapport ou en concurrence avec l'économie formelle, mais aussi des activités dans des niches, là où l'économie formelle capitaliste n'arrive pas à répondre aux besoins non

satisfaits des populations. Dans cette perspective, l'économe dite informelle est reconnue comme sujet actif sur le plan économique par ce qu'elle consolide une économie sociale qui ne peut être réduite à un ensemble de stratégies de survie, mais devient un ensemble de véritables organisations économiques stables, génératrices d'emploi et de revenus (Odile Castel, 2007). Les acteurs de cette économie cherchent à garantir, par l'utilisation de leur propre force de travail et des ressources disponibles, la satisfaction des besoins de base, matériels autant qu'immatériels (Sarria Icaza et al., 2006).

L'analyse doit donc être faite en termes d'invention historique de nouvelles relations sociales ; cette économie étant caractérisée par l'enchevêtrement de rapports de production, de relations parentales, ethniques etc (De Schutter, 1996). Le mérite de cette approche est d'aborder la question de la spécificité de l'économie dite informelle à partir des acteurs qui la composent. En effet, au-delà de leur hétérogénéité, ces activités informelles sont encastrées dans des contextes influençant leurs modes de fonctionnement (Larraech et Nyssens, 1994). Selon les tenants d'une telle approche, le défi du développement est : comment faire en sorte que ces activités économiques sociales deviennent de véritables alternatives socio-économiques et parties prenantes d'un développement intégré de leurs pays (Develtere, 1998) ?

1.1.4. Approches institutionnalistes

Les théories économiques classiques conçoivent les politiques du développement comme un processus qui permettrait d'imposer de nouvelles institutions supposées être les supports de nouveaux comportements qu'elles vont alors naturellement faire surgir (Alsa Lafaye De Micheaux, PepitaOuld Ahmed et Eric Mulot, 2007). Mais n'accordant pas de place aux institutions, ces théories ont été battues en brèche par l'échec des politiques du développement.

C'est donc au regard des limites des théories économiques classiques que les approches institutionnalistes ont vu le jour. Ces approches placent au centre de leurs recherches la dimension dynamique des processus économiques, les aspects sociaux et la dimension historique (Ivan Samson, 1995). Pour les partisans de ces approches, le développement de l'économie dite informelle est dû au rejet de l'évolution et de la nature des institutions lors de l'élaboration des politiques de développement dans les pays en développement; aussi

l'existence de l'économie dite informelle signifie l'incapacité des institutions en place à intégrer certaines activités économiques. Les institutions sont le moyen de réintroduire explicitement les déterminants sociaux dans l'analyse économique (Alsa Lafaye De Micheaux et Pepita Ould Ahmed, 2007).

Ainsi, devant l'incapacité de l'économie officielle à fournir des opportunités d'emploi ou des revenus à une force de travail croissante, la recherche de moyens d'existence conduit les travailleurs en quête d'emploi à développer des nouveaux comportements basés sur l'informalité qui prend ainsi le relais face au faible degré de régulation des structures institutionnelles. Mais l'émergence des activités informelles ne constitue pas uniquement une sorte de réflexe de survie des personnes rejetées par l'économie formelle. Des entreprises privées dotées d'une certaines créativité et de capacités entrepreneuriales sont incitées à accéder à l'informalité à cause des coûts de transactions contraignants et des coûts de la formalité. Certains ont tenté de contourner cet obstacle en ayant recours à de nouvelles institutions modernes qui ont fait leurs preuves dans le monde développé. Mais transférer des règles économiques et politiques formelles des pays développés vers les pays en développement ne garantit pas la performance économique de ces derniers (North, 1997). L'histoire a démontré l'incapacité de ces règles formelles à résoudre les problèmes rencontrés notamment dans les pays africains. Les individus sont façonnés par les modes de pensée appartenant à leur communauté, d'où l'importance des caractères ethniques, des coutumes, des systèmes de croyances, des religions et des règles informelles dans le comportement des acteurs économiques (Ivan Samson, 2012).

Les approches institutionnalistes s'accordent sur le fait qu'il faut partir d'une interrogation sur les agents. Il faut comprendre et expliquer le comportement économique des individus. Au concept de rationalité économique, l'institutionnalisme substitue donc une analyse du comportement des individus dans toutes ses dimensions, ce qui signifie que cette analyse s'élabore dans une perspective épistémologique radicalement différente de celle de l'économie standard. Les théories institutionnalistes rejettent tout raisonnement purement aprioriste et insistent sur la nécessité de prendre en compte les spécificités historiques et contextuelles de la situation analysée. L'analyse doit partir de l'observation et toute formulation de théorie doit veiller à tenir compte des spécificités historiques et géographiques et donc garder un certain caractère relativiste. Selon les institutionnalistes (D. North, 1990 ; F. Hayek, 1976 ; Williamson, 1987, 2000 ; Platteau, 1999 ; Thomas, 197 3; He Yong, 1994)., le

comportement des individus est régi par des institutions qui peuvent être définies comme suit « *les institutions sont constituées de l'ensemble des règles formelles (constitution, lois et règlements, système politique…) et informelles (systèmes de valeurs et croyances, représentations, normes sociales…) régissant les comportements des individus et des organisations, ces dernières étant des groupes d'individus qui poursuivent des buts communs (entreprises, syndicats, ONG…)* » (D. North, 1990).

Les approches institutionnalistes insistent sur la diversité des environnements institutionnels et la nécessité d'inclure les institutions dans la théorie économique. Pour sa part, North (1990) a insisté sur le rôle des institutions informelles et formelles qui ont permis aux pays de s'engager dans le développement économique. Pour les économies occidentales, les institutions formelles constituent selon North les règles du jeu déterminées par le monde politique. Les entrepreneurs intègrent ces règles, les observent et essayent éventuellement de les modifier par une action collective. Les partisans de ces approches constatent que malgré tout, les changements économiques, sociaux et politiques se sont opérés en bonne partie à l'extérieur de l'économie officielle et à travers des mécanismes institutionnels informels ; la dimension institutionnelle a été rarement prise explicitement en considération dans l'explication des performances économiques (Ahmed Ben Salah, 2004).

Ainsi, les apports de l'institutionnalisme présentent, par leur analyse du changement institutionnel, une nouvelle manière d'appréhender la question du développement économique qui apparaît plus complémentaire qu'alternative à la vieille économie du développement (North, 1995).

1.1.5. Synthèse. Approches macro-économiques de l'économie informelle

L'analyse de ces approches nous offre les premières explications des déterminants de l'économie dite informelle. Toutes les approches analysées dans cette partie étudient l'économie dite informelle au niveau macro-économique.

L'approche néoclassique présente l'économie dite informelle comme le résultat du phénomène d'exode rural. Le seul déterminant de la mobilité du travail est la différence salariale entre le milieu rural et le milieu urbain. Les travailleurs du milieu rural, où leurs revenus sont faibles, se dirigent vers le milieu urbain où ils peuvent les maximiser. Ainsi,

suite à l'offre de travail qui décroit dans le milieu rural et s'accroit dans le milieu urbain, les salaires ont la propension à augmenter dans le premier cas et à diminuer dans le second, par conséquent, une convergence des salaires finit par s'établir. L'hypothèse est qu'une fois que cet équilibre s'installe, l'exode rural cesse. Cet équilibre supposé n'a malheureusement pas été confirmé par la réalité. Cette approche fait l'objet de critiques car elle suppose une juxtaposition entre l'économie formelle et l'économie dite informelle au lieu de voir leurs imbrications et elle assimile le développement économique à la seule économie formelle.

Contrairement à l'approche néo-classique, qui met en avant la motivation pécuniaire des travailleurs, l'approche fonctionnaliste voit elle l'économie dite informelle comme une réponse aux modèles de développement déséquilibrés entre le milieu rural et le milieu urbain. Elle replace l'économie dite informelle dans un contexte de coexistence interdépendante des processus techniques et de relations sociales correspondant à plusieurs stades de développement. Pour cette approche, l'importance de l'économie dite informelle est plutôt révélatrice de la crise du capitalisme périphérique et du retard économique et technologique des pays en développement.

Ces deux premières approches ont toutefois en commun la conception de développement, identifié comme un processus de modernisation, en référence systématique au processus d'industrialisation suivi par les pays développés. Pour ce qui est de l'approche de l'économie sociale, l'économie dite informelle est perçue comme une économie de petites activités qui a existé depuis des siècles, et ne peut plus être analysée simplement comme le résultat d'une crise de l'économie formelle. Elle attribue l'expansion de l'économie dite informelle aux relations sociales telles que les rapports de production, de parenté, ethnique, etc. A l'inverse des deux premières approches qui appréhendent l'économie dite informelle en marge de l'économie formelle, cette approche met en exergue les spécificités de l'économie dite informelle dans leurs modes d'organisation.

Quant à l'approche institutionnaliste, elle place au centre de ses préoccupations la dimension dynamique des processus économiques, les aspects sociaux et la dimension historique pour expliquer l'apparition de l'économie dite informelle. Elle en déduit que le développement de l'économie dite informelle est dû au rejet de l'évolution et de la nature des institutions lors de l'élaboration des politiques de développement dans les pays en développement. Les approches institutionnalistes insistent sur la diversité de l'environnement social et institutionnel - d'un

pays à l'autre et d'un continent à l'autre - et voient la solution dans l'introduction des institutions dans les modèles de développement des pays en développement. Cette analyse qui met en évidence l'importance de la spécificité des institutions (traditions, croyances, habitudes…) dans les modèles de développement, nous offre un cadre d'explication propice pour mieux comprendre l'expansion et la persistance de l'économie informelle en Afrique. Malgré leur caractère singulier et l'analyse incomplète, ces approches fournissent des éléments intéressants qui nous aident à analyser et mieux comprendre le phénomène de l'économie dite informelle.

L'approche néo-classique, même si elle reste pour l'essentiel une vision purement théorique, sous-entend que le processus de l'exode rural est bénéfique pour le développement. Les migrations rurales fournissent en effet de la main d'œuvre nécessaire au processus d'industrialisation dans la ville, et établissent une allocation optimale des ressources entre les régions rurales et urbaines. Plus loin, on verra que cette approche défend la thèse des implications positives de l'économie dite informelle sur le développement. L'approche fonctionnaliste nous donne en partie l'explication de l'émergence de l'économie dite informelle quand elle avance que celle-ci naîtrait logiquement de la baisse tendancielle des profits des grandes entreprises capitalistes et que son importance dans une économie est indicatrice de la crise du capitalisme périphérique. Cette approche a été à la base du courant qui défend la thèse des effets négatifs de l'économie dite informelle sur le développement, notamment en terme de perte de productivité, d'évasion fiscale et corruption, d'aggravation de la vulnérabilité et de la pauvreté de la population, de la baisse des échanges internationaux, etc. Nous nous attacherons à développer cette idée dans notre projet de recherche. Pour confirmer cette hypothèse, il est nécessaire de réaliser davantage d'études théoriques et empiriques et d'intégrer plusieurs variables dans l'analyse, ce que nous nous proposons de faire dans ce travail.

L'approche de l'économie sociale, qui soutient que l'économie dite informelle ne doit plus être analysée en termes de simple résultat d'une marginalisation amplifiée par la crise de l'économie moderne dans les années 1980-1990, nous permet d'élargir l'analyse tout en intégrant les relations sociales et les réseaux associatifs qui influencent largement l'ampleur de l'économie dite informelle. A partir de l'approche institutionnaliste, on peut souligner la nécessité de reconnaitre l'influence des institutions tant formelles qu'informelles sur la performance du processus de développement. Notre travail se fonde sur l'approche

institutionnaliste afin d'expliquer l'expansion de l'économie dite informelle dans les pays en développement, spécifiquement en Afrique, tout en tenant compte de l'évolution et du dynamisme des institutions ainsi que leurs spécificités d'un pays à un autre.

1.2. LES APPROCHES MICRO-ECONOMIQUES DE L'ECONOMIE INFORMELLE

1.2.1. Approche micro-économique néo-classique

Pour l'approche micro-économique néoclassique, l'émergence de l'économie dite informelle a été la résultante de l'effet pervers des réglementations excessives, la lourdeur administrative dans l'obtention des documents exigés en la matière pour exercer une telle activité et les retombées sociales de la législation. Cette nouvelle approche, à l'inverse des approches macro-économiques néoclassiques, identifie l'analyse coûts-bénéfices comme facteur déterminant de la prise de décision des travailleurs et entreprises à sortir de l'économie formelle pour créer des micro-entreprises informelles. Les micro-entrepreneurs chercheront toujours à être dans l'informalité tant que l'économie formelle affichera des avantages moindres par rapport aux coûts (Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst et Juana Paola Bustamante, 2012). L'approche micro-économique néoclassique perçoit les micro-entrepreneurs comme des acteurs rationnels qui cherchent à maximiser leurs revenus. La décision de se réfugier dans l'économie dite informelle est le résultat d'une évaluation rationnelle des coûts et avantages.

L'approche néo-libérale voit dans l'économie dite informelle la réalisation idéale de la concurrence pure et parfaite. « *Le secteur informel urbain est le lieu du développement de la concurrence pure et parfaite entravée dans le secteur moderne par de nombreux obstacles créées par l'Etat* » (De Soto, 1994). Les entrepreneurs potentiels ne pouvant pas supporter les coûts de formalisation de leur entreprise n'ont d'autre choix que de se réfugier dans l'économie dite informelle. L'économie dite informelle est donc de ce point vue un « *capitalisme aux pieds nus* » (in Fonteneau et al., 1999). S'appuyant sur les résultats d'enquêtes de terrain, De Soto explique que l'économie dite informelle est essentiellement une réponse au poids excessif de l'Etat. Aussi bien l'impôt et la fiscalité que les lenteurs et lourdeurs bureaucratiques constituent les obstacles à la création légale d'entreprises. Au Pérou, et sur la base de simulations, l'équipe de De Soto a créé des entreprises fictives et essayé d'obtenir les agréments nécessaires auprès des structures habilitées : la durée-temps des démarches administratives est impressionnante. En effet, il faut en moyenne dix mois pour pouvoir exploiter une ligne de microbus, quatre-vingt mois pour obtenir un permis de construire, trente-six mois à un chauffeur informel pour devenir formel et dix-sept ans à un

groupe de vendeurs ambulants pour sortir de la rue et avoir leurs propres boutiques. Le micro-entrepreneur raisonnant en homo-oeconomicus, comparera les coûts temporels et financiers de la formalisation aux coûts de l'informalité avec ses corolaires (non accès à la publicité, non accès au crédit bancaire et aux marchés publics, corruption de la police et des contrôleurs, etc.) et tirera au bout du compte la conclusion simple selon laquelle les coûts de formalisation dépassent de loin ceux de l'informalité et par conséquent, optera sans nul doute pour cette dernière. Les micro-entreprises optent donc pour l'extra-légalité, qui est une stratégie de survie face aux obstacles administratifs et bureaucratiques. De Soto (1989) distingue les « *bonnes lois* » qui garantissent et encouragent l'efficacité économique, et les « *mauvaises lois* » qui protègent une minorité privilégiés au moyen de la limitation de l'accès à l'activité économique et de ce fait, entravent l'efficacité économique.

La solution réside dans l'élimination des barrières administratives et réglementaires non pertinentes relatives à la création des micro-entreprises et aux activités productives. Elle implique aussi le retrait de l'Etat du marché afin de permettre aux acteurs de l'économie dite informelle de travailler en synergie pour la création de biens et services nécessaires à l'économie. Face à des lois inadaptées et inappropriées, l'Etat doit impérativement revoir la législation relative aux micro-entreprises pour adapter celle-ci à la réalité économique. De ce fait, selon H. De. Soto, (1989), il est plus sensé d'adapter la loi à la réalité que d'essayer de modifier les comportements. Selon De Soto, l'essor de l'économie de marché (dont l'économie dite informelle est une des composantes) dépend de la simplification du droit régissant les micro-entreprises favorables à leur épanouissement. Ces simplifications et modifications sous-entendent la suppression des réglementations contraignantes (droit du travail, fiscalité, procédures administratives), et leur remplacement par des « *instruments législatifs facilitatifs* ». Les propositions de De Soto consistent à formaliser l'économie dite informelle par un « *droit minimum* ». Elle deviendrait ainsi le modèle de la société flexible puisqu'elle n'est soumise qu'aux contraintes qui servent son efficacité. Poussées à l'extrême, ses propositions en faveur d'un non-Etat débouchent sur un démantèlement pur et simple de la protection sociale et des garanties d'emplois de la fonction publique et du secteur privé. Une telle prise de position est très critiquable, puisque l'Etat peut combiner habilement le binôme couverture sociale et flexibilité informelle: la rationalité sociale dicte cette combinaison. L'Etat peut établir des règlements spécifiques et adaptables (administratifs, sociaux et fiscaux) propres à l'économie dite informelle et en fonction des capacités financières des micro-entreprises. Il peut dans cette même logique subventionner une partie de la couverture

sociale des employés de l'informel étant donné que les micro-entrepreneurs ne peuvent pas couvrir la totalité des charges sociales pour leurs employés, et encore moins assurer des services de qualité.

La prédominance des idées libérales dans les années 1980 a dans une large mesure contribué à l'acceptation et au succès des théories ci-dessus relatives à l'économie dite informelle. Les critiques avancées à l'égard de cette approche remarquent cependant que le retrait de l'Etat en Afrique et en Amérique latine notamment, et son intervention quasi insignifiante sur le plan économique et social couplée à son incapacité de contrôle, sont à la base de développement de l'économie dite informelle (Roubaud, 1994). Roubaud (1994) indique que si l'approche micro-économique est pertinente pour certains segments de l'économie dite informelle, où de nombreuses micro-entreprises, pour échapper aux contraintes réglementaires (sociales, fiscales et administratives) de plus en plus écrasantes, choisissent le cadre extra-légal ; elle est totalement infondée pour les autres segments où c'est paradoxalement la faiblesse de l'Etat Providence qui est à l'origine du non-enregistrement de ces activités.

Il serait cependant plus prudent de ne pas généraliser les résultats de l'enquête menée par De Soto et son équipe sur un espace géographique restreint avec ses particularités. De Soto fait allusion aux conditions légales et juridiques propres au Pérou. Roubaud, (1994) relève d'ailleurs à ce propos que des enquêtes menées dans d'autres pays limitrophes du Pérou ont montré des résultats tout à fait différents. Il s'agit enfin d'une vision partiale et idéologique. Sa partialité et son caractère idéologique résident dans le fait qu'elle est très favorable aux entreprises (le capital) et indifférente, voire hostile aux autres acteurs de l'économie dite informelle (l'Etat, les salariés des micro-entreprises, les apprentis, les domestiques, les vendeurs ambulants,…) (Lautier, 1994). Au total, si la thèse de De. Soto se veut le porte-drapeau d'une révolution informelle contre le dictat juridico-économique de l'Etat dans le contexte Latino-Américain, les critiques de cette prise de position extrême, combinées à une approche rationnelle des problèmes socio-économiques, nous amènent à penser que trop d'Etat est néfaste à l'informel, mais trop peu d'Etat reste catastrophique. Et à se demander : quelle dose d'Etat faut-il et dans quel domaine de l'informel ? Ces questions constituent un des axes de notre recherche empirique. C'est pourquoi on ne manquera pas à travers les résultats de notre enquête sur les micro-entreprises dites informelles au Mali, de réfléchir sur la relation optimale entre l'Etat et l'informel.

1.2.2. Approche marginaliste

L'émergence de l'économie dite informelle, selon les tenants de l'approche marginaliste, s'explique par l'hétérogénéité du marché de travail des pays en développement, caractérisée par un excédent structurel de la main d'œuvre et par l'incapacité de l'économie formelle à absorber tout cet excédent. Pour cette approche, l'économie dite informelle est identifiée comme le segment du marché de travail le moins productif avec une rémunération très faible, auquel participent des individus qui n'ont pas accès à l'économie formelle ou qui en sont exclus. L'unique objectif est d'assurer la survie du groupe qui y exerce (Mezzara, 1984 ; in Fonteneau et al, 1999). Ainsi, l'économie dite informelle développe une « *économie de subsistance* » qui ne participe pas au processus d'accumulation globale (Urmeneta, 1988), et est vouée à régresser sous l'effet de la croissance économique globale et de l'absorption croissante de la main-d'œuvre par l'économie formelle (Tokman, 1990). L'économie dite informelle, formée de marginaux, se développe en dehors de la mentalité accumulatrice qui caractérise le capitalisme moderne. Cette optique entraîne deux conséquences fondamentales : l'utilisation de techniques à forte intensité de main d'œuvre et la faiblesse de la productivité et des revenus distribués.

En dépit de son rôle majeur dans la création d'emplois et de revenus et des potentialités de certains de ses segments, l'économie dite informelle n'est pas considérée pour autant comme facteur de développement, et encore moins comme une économie à promouvoir. La tendance générale, aussi bien dans le milieu des chercheurs qu'au niveau des gouvernements confrontés au problème de l'informel, est plutôt à l'éradication de cette économie. En effet, le processus de développement tel qu'il est perçu jusqu'ici ne peut s'accommoder de l'existence et du développement de l'économie informelle. La marginalité de l'économie informelle est cependant de plus en plus discutée. Elle est au contraire perçue comme une économie dynamique, génératrice de richesses et d'emplois au regard de sa part croissante dans le développement des différentes formes de l'auto-emploi et la création de micro-entreprises familiales plus compétitives, qui parfois vont jusqu'à concurrencer sérieusement les moyennes et grandes entreprises comme par exemple dans le secteur du textile.

Contrairement à l'approche marginaliste, l'économie dite informelle est perçue par les organisations internationales (BM, FMI, OCDE, BIT,…) comme un véritable moyen de survie pour de larges couches de la population dans les pays en développement, éprouvées par

la crise économique et sociale des années 1980 ; une crise qui on le sait, a été aggravée par les politiques d'ajustement structurel imposées par les institutions financières internationales. Elle est une réponse face aux suppressions massives d'emplois au sein de l'administration et des entreprises publiques. Elle a, dans la pratique, atténué le choc de la baisse brutale des revenus des ménages à travers le phénomène de la pluriactivité. Dès lors, l'économie dite informelle est apparue comme une « *alternative de développement économique* » contribuant positivement à la croissance économique, et perçue comme une esquisse de solution pour certains gouvernements, confrontés au problème complexe du chômage. Hugon (1980) comme un certain nombre de chercheurs contestent toutefois avec vigueur l'idée qui fait de l'économie dite informelle un « *vivier de petites entreprises dynamiques* ». Hugon (1980) remarque que, croire que les petites activités sont des pépinières de futurs entrepreneurs, va à l'encontre des observations des processus de modernisation qui ne se font pas généralement selon un processus graduel mais résultent le plus souvent de politiques d'aide de l'Etat à des agents. Ce sont donc l'Etat et certaines institutions internationales (BIT, Banque Mondiale), à travers divers programmes d'aide aux activités informelles, qui sont derrière ce prétendu dynamisme de l'économie dite informelle. D'ailleurs, la plupart des études empiriques menées sous l'égide de ces organisations privilégient les activités les plus structurées (artisanat de production, services de réparation…) au détriment des activités marginales (services personnels, activités de récupération…). Enfin, la coexistence de ces deux conceptions a été signalée par Charmes (1990) qui note que le rapport du BIT sur le Kenya portait déjà en germe cette double conception du secteur informel, associant activités marginales et artisanat de production et de services et petit commerce.

Cette nouvelle donne de revalorisation d'activités informelles anarchiques soulève des questions de fond qui mettent en cause la théorie économique vis-à-vis des problèmes du sous-développement. Selon Ben Zakour (1998) « *Est-ce que le comportement naturel des chômeurs urbains, peu éduqués et peu qualifiés, s'est avéré plus efficace et plus opérationnel que toutes les théories de développement ?* (p. 35) ». Penouil (1992) distingue deux types d'activités informelles : celles répondant aux facteurs structurels de la crise africaine et celles causées par des difficultés conjoncturelles. D'un côté, l'économie dite informelle est présentée comme « une forme particulière de la dynamique sociale » et « une véritable société de survie» face aux blocages structurels qui entravent le développement des économies africaines (dysfonctionnements institutionnels, des technologies inadaptées etc.). De l'autre, l'économie dite informelle est mieux vue dans son rôle de régulation de l'emploi et des

revenus dans le contexte de crise conjoncturelle (crise budgétaire, crise de l'emploi, crise de l'endettement etc.).

1.2.3. Théorie de la sortie de l'économie formelle

Apparue dans les années 1990, la théorie de la sortie de l'économie formelle remet en cause les fondements de l'économie dite informelle avancés par les approches traditionnelles. Ainsi ces dernières se basent sur l'idée de la segmentation du marché du travail pour expliquer l'émergence de l'économie dite informelle et conclure que les travailleurs qui n'ont pas accès au segment formel du marché du travail sont donc dans l'obligation de se rabattre sur l'économie dite informelle comme solution de dernier recours pour échapper au chômage. Autant dire que leur préférence est avant tout l'emploi formel.

Contrairement aux partisans des approches traditionnelles, les adeptes de la théorie de la sortie, dont W. Maloney (2004) qui a mené des enquêtes en Amérique latine, avancent l'idée que l'emploi informel est une question de choix relevant des individus (Mélika B. Salem et Isabelle Bensidoun, 2011). Perry et al, (2007), dans une étude pilotée par la Banque Mondiale, ont récemment revisité l'informel à partir de la théorie du « *retrait volontaire* » d'Hirschman (1970, 1981). Il y analyse la mobilité et les choix d'activités des individus, (formel, informel, pluri-activité) selon des logiques de rationalité du micro- entrepreneur qui évaluerait librement et consciemment chaque situation en termes de « *coûts et bénéfices* » de l'économie formelle, et qui l'apprécierait en fonction de l'intérêt qu'il peut y avoir à en sortir.

Selon cette perspective, le choix d'entrer dans l'informalité est fortement influencé par l'efficacité des services de l'Etat (protection sociale, respect de la législation du travail, fiscalité, etc.). Ainsi, les règles et institutions étatiques peuvent être fuies parce que leur portée est trop limitée et donc en raison de leur faiblesse et non de leur poids et leur importance trop grande comme dans l'approche légaliste.

D'après cette théorie, certains entrepreneurs et employés préfèrent travailler dans l'économie dite informelle après avoir évalué les avantages et les inconvénients de la formalité (OCDE, 2009). Ce choix se fait dans le but de maximiser leur utilité en fonction de leurs caractéristiques individuelles et de leurs préférences. Ces dernières incluent, au-delà des aspects financiers, des éléments comme l'autonomie, la flexibilité, la distance domicile-travail

et d'autres opportunités liées à l'emploi. Dans ce cadre, les travailleurs optent volontairement pour un emploi informel qui correspond mieux aux facteurs qui leur sont spécifiques et dont ils valorisent les attributs (Rosen, 1986). Pour les tenants de cette théorie, les conséquences en termes de salaire ne sont pas connues a priori. Les emplois informels peuvent, parce qu'ils présentent des conditions jugées attractives par les travailleurs, être moins bien rémunérés que les emplois formels. Dans ce cadre en effet, les travailleurs vendent les services de leur travail et achètent les attributs de leur emploi. Ainsi, ils payent un prix positif pour les emplois qu'ils jugent attractifs, qui est soustrait de leur salaire. Mais les emplois informels peuvent tout aussi bien être mieux rémunérés que les emplois formels pour compenser l'absence de couverture sociale ou leur plus grande précarité (Mélika B. Salem et Isabelle Bensidoun, 2011). L'explication de l'emploi informel volontaire donnée par Maloney (2004) est similaire à celle de Fields à plus d'un égard, mais elle en diffère par l'accent mis sur la protection sociale formelle qui constitue à la fois une caractéristique déterminante de l'emploi formel et une incitation au travail informel. Ainsi, dans le cas où une famille peut bénéficier d'une couverture médicale dès lors qu'un de ses membres occupe un emploi formel, les autres membres de cette famille sont ainsi moins motivés à travailler dans l'économie formelle. Un autre cas où les travailleurs peuvent être tentés de s'affranchir des cotisations obligatoires aux régimes de retraite est la situation où leur coût immédiat peut sembler trop élevé par rapport à un avantage futur incertain (D.Kucera et L. Roncolato, 2008 ; OCDE, 2009). En outre, ce courant souligne que l'idée, communément admise, d'une préférence pour les emplois formels à cause de la couverture sociale, peut ne pas correspondre à la réalité ou du moins n'être pas appréciée de la même façon par les travailleurs dans les pays où les services qui sont offerts peuvent parfois être de moins bonne qualité en dépit de leur coût élevé. En raison donc de sa piètre qualité, la protection sociale est alors perçue comme une taxe et non une assurance, taxe à laquelle les travailleurs cherchent plutôt à se soustraire. Ainsi, les travailleurs ayant très peu de ressources considèrent trop cher de mettre à côté des économies pour plus tard (Maloney, 2004).

On remarque par ailleurs que cette vision des choses ne signifie pas forcément que les travailleurs de l'informel soient plus prospères mais simplement qu'ils s'y sentent mieux que dans l'économie formelle (Maloney, 2004). Plusieurs cas peuvent expliquer ce choix, comme par exemple les femmes qui trouvent l'emploi informel plus flexible et plus avantageux en ce sens qu'il permet de mieux concilier vie familiale et vie professionnelle, ou même certains

jeunes peu éduqués qui gagnent à acquérir une première expérience de travail avant d'entrer sur le marché formel du travail (Isabelle Pouliot Cotnoir, 2011 ; Lucas, 1978).

Donc, cette théorie attribue l'émergence de l'économie dite informelle dans les pays en développement à la fois aux défaillances du marché et à la mauvaise qualité des institutions étatiques qui encadrent ces marchés (Stéphanie Treiller, 2013). La théorie du choix est revisitée et confirmée, moyennant la prise en compte de l'hétérogénéité de l'économie dite informelle, pour rendre compte d'un constat et d'un apparent paradoxe : l'économie dite informelle ne diminue pas avec la croissance économique (Perry et al. ,2007). Plus fondamentalement, la notion de volonté implique la possibilité d'un choix : les travailleurs informels qualifiés de « *volontaires* » pourraient en fait bénéficier d'un emploi formel s'ils le souhaitent. La probabilité d'un tel cas est évidemment extrêmement limitée lorsque la part de l'emploi formel est très faible. Ainsi c'est au sein des économies où l'emploi informel est le plus répandu que le concept d'emploi informel volontaire est le moins pertinent (J. Jutting et Juan. De Laiglesia, 2009).

1.2.4. Théorie de l'exclusion de l'économie formelle

Afin de donner une explication à l'émergence de l'économie dite informelle, les partisans de la thèse de l'exclusion articulent leur théorie autour de la segmentation du marché du travail qui offrirait de meilleurs salaires et avantages sociaux, supérieurs à ceux de l'économie informelle, ce qui rendrait l'économie formelle plus attrayante mais conditionnée et n'étant pas à la portée de tout le monde. Ainsi, l'économie dite informelle est alors constituée par des travailleurs n'ayant pas pu accéder au marché du travail formel, plus attrayant (Isabelle P. Cotnoir, 2011). Cette vision est conforme à l'approche dualiste qui segmente le marché du travail et présente la rigidité du marché du travail formel comme étant la raison de l'émergence de l'économie dite informelle. Elle est aussi conforme à l'approche légaliste, selon laquelle une autre raison à la segmentation du marché du travail serait que les politiques inappropriées et les coûts très élevés de la formalité n'encouragent pas les entreprises à employer des travailleurs formellement ou simplement à entrer elles-mêmes dans l'économie dite informelle (OCDE, 2009). L'effet serait alors le même, c'est-à-dire de réduire le nombre d'emplois disponibles dans l'économie formelle et d'augmenter ceux de l'économie dite informelle, ce qui de toutes façons crée une plus grande disparité entre les deux économies (Perry et al., 2007).

Cette vision est critiquée par La Porta et Shleifer (2008) qui avancent que les entreprises de l'économie dite informelle sont fondamentalement différentes de celles de l'économie formelle. En effet, elles seraient moins productives, non parce qu'on les empêche d'accéder à l'économie formelle, mais parce qu'elles sont dirigées par des entrepreneurs ayant moins de capital humain. Un changement dans la réglementation ne serait donc pas approprié pour inclure ces entreprises à l'économie formelle, puisqu'elles ne pourraient pas y être compétitives. De même, le constat d'une déréglementation importante du marché du travail depuis le début des années 1990 dans la plupart des pays en développement, et surtout en Amérique latine, semble toujours en cours, dans la mesure où on observe par ailleurs une poursuite de la croissance et non un recul de l'économie dite informelle dans la plupart des pays. Cette tendance est incompatible avec l'hypothèse de la lourdeur de la réglementation étatique comme raison de l'économie informelle (Stéphanie Treillet, 2013).

Le paradigme « volontaire ou exclusion »

Fields (1990) propose un troisième point de vue qui combine les aspects des deux théories à savoir la théorie de la sortie de l'économie formelle et la théorie de l'exclusion. Il soutient l'idée de l'existence d'un dualisme au sein même des marchés du travail informels urbains des pays en développement, formés d'une « *catégorie supérieure* » caractérisée par des emplois informels attractifs que les individus choisissent délibérément, et d'une « *catégorie inférieure* » constituée par de personnes qui refusent le chômage mais qui n'ont pas accès à des emplois plus productifs, que ce soit dans l'économie formelle ou informelle (David Kucera et Leanne Roncolato, 2008 ; OCDE, 2009). Fields constate que de nombreux travailleurs informels de la catégorie supérieure viennent de l'économie formelle, où ils ont exercé un emploi formel qui leurs a permis d'acquérir les compétences et l'épargne nécessaires à la création de leurs propres entreprises informelles. Tout en soulignant que l'emploi informel supérieur est volontaire, il fait également référence à sa « *nature volontaire subie* ». Au regard des choix très limités qui leurs sont proposés, un grand nombre de travailleurs font le choix de l'économie dite informelle (J. Jutting et Jun de. Laiglesia, 2009).

Cependant, avec l'étude de Perry et al. (2007) reprise dans le rapport de la banque mondiale sur le développement mondial de 2013, le paradigme « *exclusion ou fuite* » est devenu dominant. Selon ces études, l'informalité est la manifestation d'une relation entre l'Etat et les

agents économiques. Cette relation peut prendre principalement deux formes complémentaires : l'exclusion de la couverture sociale et de la protection de la réglementation étatique, notamment en raison de la portée limitée de celle-ci, qui laisse de côté une proportion significative de la population active ; et la fuite, qui résulte d'un choix volontaire effectué par les agents économiques sur la base d'un calcul coût-bénéfices de la formalité, c'est-à-dire l'adhésion aux institutions et aux règles étatiques. L'argument central justifiant cette double causalité, et qui présente une nouveauté par rapport à l'approche légaliste, est l'hétérogénéité de l'économie dite informelle, et notamment sa partition entre des emplois informels « *supérieurs* », auxquels l'accès est volontaire, et des emplois informels « *inférieurs* » que les travailleurs acceptent par ce qu'ils n'ont pas d'autres choix. Cette partition renoue en partie avec l'approche dualiste, dans la mesure où le dualisme se trouve transféré à l'intérieur même de l'économie informelle (David Kucera et Leanne Roncolato, 2008).

Enfin, elle implique un passage au niveau macro-économique : alors que l'approche légaliste rejette l'idée selon laquelle l'économie dite informelle émergerait à cause du manque d'emplois dans le formel. Le RDM 2013, en mettant l'accent sur le problème du chômage des jeunes diplômés dans certaines régions (Afrique du Nord, Moyen-Orient), amorce un retour à l'idée de l'informalité comme chômage déguisé, dans un contexte où le retrait de l'Eta restreint fortement les emplois dans le secteur public, qui auparavant leur offrait des débouchés. Mais au-delà de cette hétérogénéité sectorielle, la complémentarité entre les deux mécanismes tient d'abord à leur enchaînement causal et à leur imbrication, qui peut rendre difficile la distinction entre exclusion et fuite.

Pour trancher cette controverse : « *volontaire ou subie* » de l'économie dite informelle, des chercheurs ont procédé à l'analyse des rémunérations, suivant une logique de préférences révélées. Alors que d'autres économistes se sont attachés à étudier les transitions individuelles entre formel et informel (Gong et al, 2004 ; Bosch et Maloney, 2010 ; Demenet et al, 2010 ; Nguyen et al, 2010) faisant ainsi ressortir l'importance du flux de transition dans les deux sens. Cependant, aucune de ces deux approches, analyse des rémunérations ou des transitions, ne permet de répondre de façon décisive à la nature volontaire ou non du choix de l'économie dite informelle. Pour la première parce que les avantages monétaires ne sont pas le seul critère à l'aune duquel les emplois sont appréciés ; pour la seconde, parce que la persistance dans un état donné (formel ou informel) peut aussi bien résulter d'une stratégie positive que de contraintes imposées par les circonstances.

Pour lever ces limitations, une troisième voie, adoptée ici, consiste à traiter de manière directe la question de l'utilité et de la désirabilité de l'emploi. Plutôt que de s'en remettre aux seules compensations financières, la satisfaction dans l'emploi permet de prendre en compte l'ensemble des dimensions associées à la qualité des emplois, tout en synthétisant l'information dans un indicateur unidimensionnel (M. Razafindrakoto ; F. Roubaud et J. M. Wachsberger, 2012). Cette approche suppose néanmoins qu'une mesure subjective du bien-être au travail fasse sens, une hypothèse longtemps contestée mais aujourd'hui largement acceptée. La réflexion sur la satisfaction dans l'emploi a été entreprise depuis la fin du 20ème siècle par plusieurs chercheurs en sciences sociales, qu'ils soient psychologues, sociologues ou économistes, mais principalement dans les pays développés (M. Razafindrakoto ; F. Roubaud et J. M. Wachsberger, 2012).

1.2.5. Synthèse. Approches micro-économiques de l'économie informelle

Nous constatons que même au sein des approches qui mettent l'accent sur le niveau micro d'analyse, il y a différentes directions d'explication. Pour l'approche microéconomique néoclassique, les micro-entreprises préfèrent fonctionner dans l'informel afin d'échapper aux réglementations étatiques, jugées contraignantes et inefficaces. Ce raisonnement ne reflète pas la réalité car il prend seulement en compte les entreprises et oublie les employés. L'idée en effet est que la lourdeur et la complexité des réglementations (administratives, fiscales, sociales) obligent les micro-entrepreneurs à investir dans l'économie dite informelle. Mais que dire des employés informels qui sont obligés d'être dans l'économie dite informelle, faute de la capacité de l'économie formelle d'absorber la totalité des offres de travail ? D'autre part, même au sien des entreprise, la majorité d'entre elles est obligée d'être dans l'économie informelle vu leur incapacité à supporter les charges de la légalité.

Contrairement à l'approche microéconomique néoclassique, l'approche marginaliste explique l'apparition de l'économie dite informelle par l'incapacité de l'économie formelle à absorber tout l'excédent de la main d'œuvre, et considère que l'objectif principal des employés informels est d'assurer leur survie. Si dans le premier cas l'économie dite informelle est un choix afin d'échapper aux impôts et au fisc, dans le second l'individu se trouve dans l'obligation d'intégrer cette économie pour éviter le chômage.

La théorie de la sortie est, elle, conforme à l'approche microéconomique néoclassique (légaliste) en ce qui concerne le choix délibéré d'être dans l'économie dite informelle, mais suppose que ce choix est fonction de la qualité et de l'efficacité des services de l'Etat (la protection sociale, le respect de la législation du travail…). Ainsi, les règles et institutions étatiques peuvent être fuies parce que leur portée est trop limitée. Cette hypothèse ne représente la réalité qu'en partie : l'entrepreneur est en effet convaincu que le paiement des impôts et des charges fiscales se fait sans contrepartie de la part de l'Etat. Par conséquent il cherche à les éviter pour mieux maximiser ses revenus.

Pendant que les tenants de la théorie de la sortie soutiennent que les employés et les entreprises choisissent de sortir volontairement du champ de l'économie formelle, ceux de l'exclusion avancent l'idée que ce sont les services inefficaces et l'incapacité de l'Etat à protéger toutes les catégories de la population (couverture sociale et protection de la réglementation étatique) qui jettent une catégorie de la population dans l'économie dite informelle. Donc, être dans l'informel est un fait subi et non un choix par les individus. Cette hypothèse est confirmée dans plusieurs pays en développement, notamment en Afrique, où les réglementations sont inadaptées et où l'Etat est incapable de rendre des services à toute la population, ce qui oblige une bonne partie de celle-ci à s'investir dans l'informel.

1.3. L'APPROCHE UNIFICATRICE DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Des travaux empiriques sur l'économie dite informelle ont montré qu'aucune des précédentes approches ne permettait d'appréhender pleinement la dynamique de l'économie dite informelle. Il existe des différences régionales à cet égard, mais le plus important ici est que ces approches ne peuvent prétendre à la validité que dans l'explication de certains éléments de l'informalité. Cela tient en partie au fait que, même si ces approches conduisent à des hypothèses qui s'excluent mutuellement, les données disponibles ne permettent de vérifier directement ces relations que dans des circonstances exceptionnelles (M. Bacchetta, E. Ernst et J. P. Bustamnte, 2008). Devant l'ambigüité des données empiriques et pour établir un consensus malgré le clivage du débat, une nouvelle approche dite unificatrice est apparue, basée sur l'idée d'un marché du travail à segments multiples (Chen, 2005 ; Fields, 2005), et qui s'attache à montrer la différence entre les segments supérieur et inférieur. Cette approche a essayé de combiner des éléments des précédentes approches, en utilisant les plus

appropriées pour expliquer différents segments de l'emploi informel. L'idée essentielle de cette approche est que l'économie dite informelle se compose de différents segments : un segment inférieur dominé par les ménages qui exercent des activités de survie, ayant peu de lien avec l'économie formelle et où les travailleurs informels sont obligés d'exercer ces activités, étant donnée l'impossibilité d'intégrer l'économie formelle, comme le suggèrent l'approche macro-économique néoclassique, l'approche marginaliste et la théorie de l'exclusion ; un segment supérieur composé de micro-entrepreneurs ayant choisi d'éviter les impôts et la réglementation ou d'échapper aux charges des services étatiques jugés trop limitées et précaires, comme le suggèrent respectivement l'approche micro-économique néoclassique et la théorie de la sortie; et un troisième segment intermédiaire composé de micro-entreprises et travailleurs subordonnés aux grandes entreprises, suivant l'approche fonctionnaliste. L'importance relative de chacun de ces segments peut varier selon les pays et les régions, rendant plus pertinente l'une ou l'autre des approches grâce à cette conception unificatrice. Pour les partisans de cette approche, le débat porte sur l'évaluation de la taille des différents segments et des facteurs qui les influencent (Kucera et Roncolato, 2008 ; M. Bacchetta, E. Ernst et J. P. Bustamnte, 2012).

L'une des caractéristiques des marchés du travail à segments multiples est qu'aucun des différents flux entre les segments n'est exclu a priori. La probabilité du passage d'un segment à un autre dépend des caractéristiques du travailleur ou du demandeur d'emploi (niveau d'instruction et qualifications, expérience professionnelle, âge, sexe) et des spécificités du pays (qualité du cadre juridique, importance du capital social, environnement macro-économique). La transition entre segments peut différer suivant à la fois le type de motivation (économique, sociale, psychologique) et le niveau de décision auquel elle est opérée (individuel, collectif, communautaire). Par exemple, la transition entre un emploi formel et le segment supérieur du marché du travail informel peut être dictée principalement par des choix individuels par rapport au fisc ou des cotisations sociales jugées très précaires (M. Bacchetta, E. Ernst et J. P. Bustamnte, 2008).

1.4. L'ECONOMIE INFORMELLE DANS LES MODELES DU MARCHE DU TRAVAIL

L'économie informelle a beaucoup évolué dans les modèles du marché du travail. Dans les premiers modèles dits dualistes, des économies en développement ne comportaient pas les

activités informelles. Le modèle dualiste le plus célèbre est celui de Lewis (1954) selon lequel les migrants ruraux s'intégraient, graduellement, au sein du marché du travail urbain. Ce type de modèle dit de première génération, malgré ses lacunes évidentes, a ouvert la voie à la recherche pour aboutir à d'autres modèles, qualifiés de seconde génération, auxquels sont attachés les noms de Todaro (1969), Harris et Todaro (1970), Harberger (1971), Tidrik (1975) et Mincer (1976). Ces modèles dualistes pèchent gravement cependant par le fait qu'ils n'incluent pas dans leur champ d'études un pan majeur de l'activité économique, c'est-à-dire l'économie dite informelle (Paul Bodson et Paul-Martel Roy, 1995). Les recherches sur l'emploi informel en milieu urbain ont plus tard débouché sur de nouveaux modèles dits de troisième génération, avec Lopez (1970) ; Mazumdar (1976) et Fields (1975) dont le modèle est considéré comme le plus pertinent. En tenant compte des critiques adressés à son modèle, Fields (1990) a poursuivi ses recherches qui lui ont permis d'élaborer un nouveau modèle, qualifié de modèle de quatrième génération, basé sur la segmentation de l'économie dite informelle urbaine.

De ce qui précède, notre démarche consiste ici à présenter d'abord les modèles d'emploi dualistes, sans le marché informel, puis les principaux modèles qui intègrent l'économie dite informelle, ainsi que les critiques et les améliorations successives qui leur ont été apportées. Le but recherché, loin d'être une revue exhaustive de tous les modèles, est de déterminer le sens réel et les modalités de l'intégration de l'informalité dans l'économie.

1.4.1. Modèle de Lewis (1954)

Le modèle fondateur de l'économie du développement, « *le développement économique avec offre illimitée de main d'œuvre* » de Lewis (1954), met en avant l'idée que le salariat était destiné à s'étendre et à se généraliser avec l'industrialisation et la modernisation. Selon cette analyse, la faible productivité de l'agriculture dans les campagnes conduit à un fort mouvement de migration des campagnes vers les villes où les migrants constituent une main d'œuvre bon marché pour le démarrage de l'industrialisation (Charmes, 2002). Le flux continu de main d'œuvre rurale alimente ainsi la demande de travail du marché d'emploi urbain. L'offre de travail excédant la demande dans les zones urbaines, de très bas taux de salaires sont appliqués, des salaires qui couvrent à peine les besoins de subsistance et qui continueront malgré tout, à attirer plus de travailleurs ruraux vers les villes. La différence entre la productivité et les salaires de travailleurs constitue le profit du capitaliste, qui lui

permet de financer de nouveaux investissements, qui à leur tour, contribuent à l'accroissement de la production et du niveau de l'emploi sans affecter les salaires, maintenus à leur plus bas niveau, ce qui accroît davantage les profits. Ainsi, les transferts de main d'œuvre des zones rurales vers les zones urbaines accroissent considérablement la demande d'emplois et contribuent fortement à l'augmentation du profit et à l'accumulation du capital, base de tout processus de développement. Ce modèle met en lumière l'immense fossé entre les agents des zones rurales et ceux des zones urbaines, un fossé remarquable tant au niveau des revenus qu'à celui des qualifications en ce qui concerne l'éducation, les responsabilités et le prestige (Lewis, 1954).

Norel (1997) montre qu'au-delà de l'irréalisme des hypothèses qui sous-tendent ce modèle, celui-ci présente un certain nombre de limites fondamentales. Un départ massif des travailleurs agricoles entraînerait inévitablement selon lui une chute de la production agricole. Celle-ci se traduirait à long terme à son tour par une hausse des prix des produits agricoles, et par conséquent une augmentation des salaires (Montalieu, 2001). Dans le même ordre d'idées, la baisse du nombre de travailleurs agricoles, en- deçà d'un certain seuil, entraînerait une hausse de leur productivité (marginale et moyenne) et par conséquent de leurs revenus, qui peuvent augmenter au-delà du salaire réel du marché urbain. Une revalorisation de ce dernier, condition sine qua non pour maintenir les mouvements migratoires des zones rurales vers les zones urbaines, conduirait inévitablement à la baisse du profit des capitalistes et donc de l'accumulation du capital (Norel, 1997). La grande faiblesse du modèle de Lewis réside dans le fait que deux phénomènes majeurs dans l'économie des pays en développement n'ont pas été pris en compte, à savoir : le chômage et les activités informelles urbaines. La montée du chômage urbain dans les années 1960, induite par le phénomène d'urbanisation poussée dans la plupart des pays en développement va en effet sonner le glas du schéma théorique de Lewis et donner naissance à d'autres schémas plus adaptés aux évolutions du monde du travail.

1.4.2. Modèle de Harris-Todaro (1970-1971)

Ce modèle distingue trois états possibles du marché du travail. Outre l'emploi dans les deux marchés définis par Lewis, ces deux auteurs introduisent la situation de chômage dans le milieu urbain. Partant de la dualité du marché du travail, ils ont construit un modèle bi-sectoriel. Le modèle bi-dimensionnel ainsi conçu comprend un marché rural traditionnel, non protégé et un marché urbain moderne soumis à la législation du travail et donc le respect par

exemple du Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti (SMIG) appliqué aux travailleurs. Ces deux marchés sont soumis à deux régimes de rémunération différents. Dans le marché rural traditionnel s'applique des salaires d'équilibre du marché du travail agricole tandis que dans le marché moderne protégé, s'applique des salaires élevés, imposés, en dehors des lois du marché. La persistance des écarts de revenus entre les deux marchés entraîne l'augmentation des mouvements migratoires de main d'œuvre, de la campagne vers la ville, avec l'espoir pour les travailleurs ruraux de trouver des emplois mieux rémunérés, ce qui entretient le chômage permanent, persistant et structurel dans les villes (Youghourta Bellache, 2011).

En réalité, le processus migratoire est plus complexe. L'hypothèse de Todaro sur la maximisation du revenu recherché peut être vérifiée à long terme, mais occulte la rationalité et l'hétérogénéité des comportements individuels observés pendant des périodes relativement courtes. En effet, l'examen des modalités d'insertion économique et sociale en milieu urbain du nouveau migrant, ainsi que l'examen de son statut antérieur montrent que l'apprentissage est souvent l'objectif premier des jeunes migrants, et que la maximisation des revenus n'est qu'un objectif second, recherché à plus long terme : c'est là la première critique adressée à ce modèle. D'un autre point de vue, bien que perçu comme une avancée par rapport au modèle de Lewis dans la mesure où il reconnaît l'existence du chômage, l'argumentaire reste toutefois insuffisant compte tenu du fait que le modèle ne prend en compte que deux marchés de travail ; le marché urbain lié au secteur moderne et le marché rural lié à l'agriculture. Il ne considère pas, et c'est là la critique essentielle, que la population active urbaine est composée de trois ensembles : les salariés de l'économie formelle ; les chômeurs ; et une troisième catégorie de travailleurs, ni chômeurs à proprement parler, ni salariés de l'économie formelle. Cette couche sociale se trouve dans une situation intermédiaire qualifiée de « *sous-emploi structurel* » : il s'agit évidemment des « *actifs de l'économie dite informelle urbaine* » (Paul Bodson et Paul-Martel Roy, 1996). Pour tenir compte de ce phénomène « *nouveau* » et combler cette lacune, de nouveaux modèles, qualifiés de troisième génération ont été envisagés, qui se caractérisent par la segmentation du marché du travail urbain.

1.4.3. Modèle de Lopez (1970)

Lopez a conçu un modèle qui introduit la segmentation du marché du travail en milieu urbain. Ce modèle s'inspire du modèle de Todaro (1969), le généralise et le développe davantage. Les

marchés, rural et urbain sous-tendent toujours le modèle mais ce dernier est lui-même subdivisé en deux : le marché du travail protégé de l'économie formelle et le marché du travail non protégé de l'économie dite informelle, dont l'accès est libre. Ainsi, l'approche aboutit à trois marchés différents (J. Charmes, 1990).

Le premier segment, protégé, du marché urbain, se caractérise par des avantages en faveur des salariés tels que : couvertures sociales, salaire minimum inter professionnel garanti, (SMIG)… Le second segment non protégé, celui de l'informel, se distingue par la forte concurrence et l'excédent de main d'œuvre avec pour conséquence, la flexibilité, voire la baisse des salaires généralement très inférieurs aux salaires moyens du segment moderne protégé. Le salaire d'équilibre se fixe, en général aux alentours du SMIG (J. Charmes, 1981). L'existence de ce segment non protégé offre aux chômeurs de l'économie formelle la chance de trouver des emplois dans l'économie dite informelle urbaine. Cette dualité du marché du travail explique les écarts de rémunération entre segment protégé et segment non protégé, le corollaire étant l'existence d'une armée d'employés de réserve. « *Cette bi-sectorisation de l'économie urbaine introduit les notions donc de secteur informel transitoire et de secteur moderne où les qualifications et les revenus sont plus élevés, induisant une mobilité intersectorielle des zones rurales vers l'informel des milieux urbains et du secteur informel au secteur moderne* » (R. Cordonnier, 1991).

Selon J. Charmes(1990), ces écarts de rémunération s'expliquent par deux facteurs essentiels : les dispositions institutionnelles et les lois du marché.

- Les dispositions institutionnelles : la législation et le code du travail fixent et imposent des salaires et des avantages sociaux qui entraînent une inflation des coûts de main d'œuvre ; les salaires étant très souvent plus élevés que les salaires d'équilibre du marché. Par ailleurs, le jeu des syndicats et partis politiques peut aussi avoir pour incidence l'augmentation des salaires du secteur public, incidence qui se répercute sur le secteur privé. A cela s'ajoute l'attitude des firmes multinationales enclines parfois à pratiquer dans les Pays en voie de développement (P.V.D.) des salaires élevés pour afficher un comportement exemplaire et irréprochable et ainsi éviter les nationalisations et les expropriations synonymes de perte de leurs parts de marchés.

- Les lois du marché : elles sont évidentes et ne méritent pas qu'on s'y attarde. En effet, à qualifications différentes, traitements différents ; le travailleur qualifié et expérimenté est mieux rémunéré que celui qui n'a aucune qualification.

Les hypothèses de Lopez relatives au marché du travail de l'économie dite informelle peuvent s'énoncer comme suit :

- La liberté d'accès pour tous aux activités : tout demandeur peut en principe accéder à un emploi rémunéré, si faible soit-il. Il n'existe donc pas de chômage urbain.
- Cette économie fonctionne sur la base d'un partage involontaire des revenus des travailleurs. L'arrivée sur le marché d'un groupe ne se traduit pas nécessairement par l'augmentation globale de la masse de revenus, mais plutôt par un partage de celle-ci, donc une diminution des revenus individuels du groupe déjà existant. De ce fait, l'accès libre et donc concurrentiel au marché du travail reste l'élément clef déterminant le niveau des revenus distribués.
- La possibilité de quête d'un autre emploi plus rémunéré aussi bien au sein de l'économie dite informelle que de l'économie structurée reste ouverte à tous.
- Enfin, la probabilité de trouver un emploi urbain pour le travailleur déjà « urbanisé » est supérieure à celle du travailleur rural qui, lui, est défavorisé par la distance par rapport à la ville.

On peut cependant s'interroger sur la pertinence des hypothèses du modèle de Lopez en ce qu'elles ne perçoivent pas le chômage urbain pourtant persistant. Le chômage, tel qu'on le définit dans les pays développés, à savoir toute personne active en quête d'emploi, existe dans les villes des pays en développement. On aboutit ainsi à un troisième modèle, celui de Mazumdar-Lopez qui dépasse les limites du modèle de Lopez.

1.4.4. Modèle de Mazumdar-Lopez (1976)

Mazumdar et Lopez, dans les mêmes conditions économiques, élaborent un autre modèle qui intègre le chômage urbain. Ce modèle est présenté et résumé par Charmes (1990), comme suit. Si « m » est la probabilité de trouver un emploi dans l'économie formelle et « i » la même probabilité dans l'économie informelle, alors le travailleur qui ne trouve pas d'emploi formel a deux possibilités :

- soit accepter le chômage en ville avec la probabilité (1-m) (1-i).
- soit prendre un emploi informel avec la probabilité (1- m). i.

Dans ce modèle le chômage existe en parallèle avec l'emploi informel urbain (sous-emploi). Deux critiques peuvent être faites à cette approche ; la première concerne l'hypothèse implicite du modèle, la seconde, la qualification du travailleur informel. L'hypothèse implicite réside dans le fait que les travailleurs urbains qu'ils soient en chômage ou qu'ils exercent dans l'informel, sont supposés avoir la même probabilité (même chance) de trouver des emplois dans l'économie formelle. Empiriquement, cette hypothèse est fausse car le chômeur urbain dispose de plus de temps pour chercher un emploi dans l'économie formelle, de sorte que sa probabilité est beaucoup plus élevée que celle de celui qui exerce dans l'informel et qui a un temps plus limité. La deuxième critique concerne la qualification. En effet, le primo-demandeur d'emploi qui faute de mieux accepte un premier emploi acquiert une certaine ou tout au moins un début de qualification qui augmentera sa probabilité : m' > m. Cette probabilité m' sera d'autant plus élevée que le temps t passé à exercer dans l'informel est plus long ; m' est une fonction croissante de t, ce qui s'écrit : m' = g(t) ; g fonction croissante. On aboutit ainsi au quatrième modèle qui prend en compte le facteur efficacité présumée dans la quête d'emploi pour un chômeur à plein temps par rapport à une personne en cours d'emploi.

1.4.5. Modèle de Fields (1975)

Selon ce modèle, pour un migrant potentiel de la campagne vers la ville, trois choix s'offrent à lui.

- Renoncer à tout emploi moderne en ville et demeurer dans la campagne et donc accepter le salaire agricole.
- Se mettre en quête d'un emploi moderne tout en étant chômeur, ce qui consiste à rester chômeur jusqu'à en trouver un emploi.
- Rechercher un emploi moderne tout en exerçant temporairement une fonction quelconque dans l'économie dite informelle urbaine, avec la faible probabilité d'en obtenir par rapport à un chômeur ; accepter donc l'informel en situation intermédiaire (salle d'attente) jusqu'à trouver un emploi dans le moderne.

La première et la deuxième possibilité ont été envisagées dans le modèle de Harris-Todaro, mais la troisième précisément est celle envisagée par le modèle de Fields (Paul Bodson et Paul-Martel Roy, 1996). Dans ce modèle, l'économie dite informelle est caractérisée par : l'accès à l'emploi sans à priori aucune barrière, donc une facilité d'accès. Les travailleurs de l'économie dite informelle ont moins de chance d'accéder à des emplois dans l'économie formelle comparativement aux chômeurs à temps plein ; les revenus de l'informel, Ri, se situent au bas de l'échelle et sont non seulement inférieurs aux salaires du secteur moderne, Sm, mais également à ceux du secteur traditionnel, Ra. Ri < Ra < Sm (Philippe Adair, Yougourtha Bellache et Hassiba Gherbi, 2012). Avec Ri : revenu informel ; Ra : revenu agricole et Sm : salaire du secteur moderne.

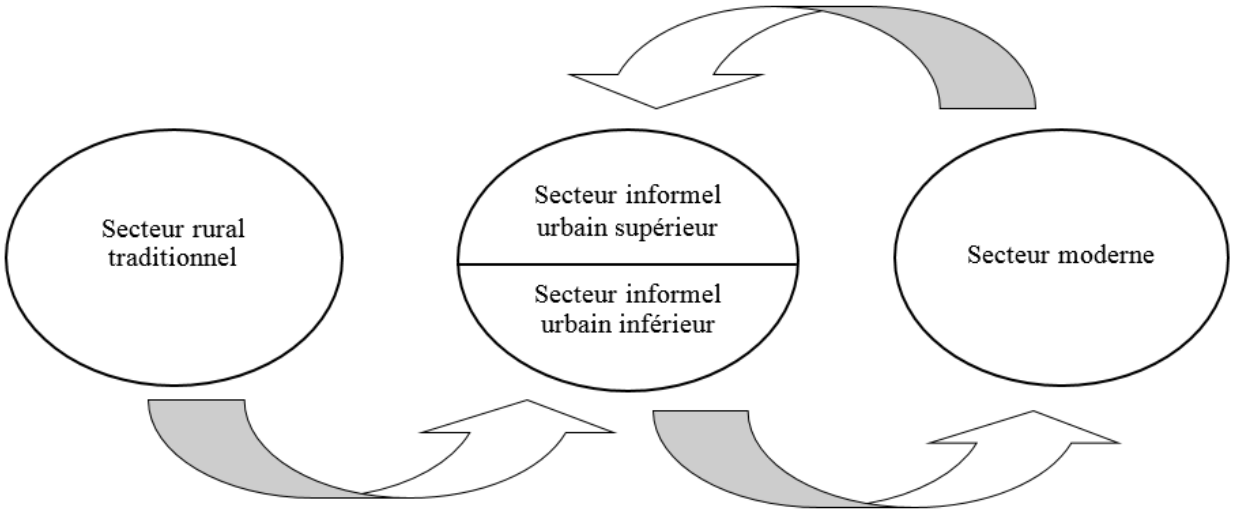
On peut cependant s'interroger sur la validité des hypothèses avancées ci-dessus. L'hypothèse de facilité d'accès aux activités informelles, présentée comme critère de définition par excellence de l'économie dite informelle, est par exemple mise en cause par des études empiriques (Lautier, 2004) qui montrent qu'elle est loin d'être pertinente. Il existe en effet au sein de l'économie dite informelle, dont l'hétérogénéité est maintenant admise par tous les spécialistes, des activités qui ne sont pas accessibles à tout le monde (réparation et artisanat) et qui exigent un savoir-faire technique. Considérer donc que les travailleurs de l'informel ont moins de chance que les chômeurs de trouver un emploi dans l'économie formelle, parce que simplement ces derniers peuvent consacrer plus de temps à chercher du travail, est partiellement vrai ; mais l'accès à un emploi formel ne dépend pas seulement du temps que l'on y consacre. Des facteurs autrement plus déterminants, comme le niveau de qualification, les relations sociales, l'expérience, etc. y contribuent dans une large mesure (Paul Bodson et Paul-Martel Roy, 1996). L'hypothèse de l'infériorité des revenus de l'informel par rapport aux revenus de l'économie formelle est remise en cause par des études empiriques qui ont montré que les revenus générés par certaines activités informelles peuvent être largement supérieurs à ceux des activités formelles (Hugon, 1980 ; Charmes, 1987, 1997 ; Lopez et al., 1984). De plus, comme les travailleurs de l'économie dite informelle restent très souvent longuement dans cette économie, l'hypothèse de « la salle d'attente » est erronée. En milieu urbain, beaucoup de travailleurs sont dans l'économie dite informelle par choix délibéré et non par contrainte, c'est-à-dire qu'ils ne cherchent pas d'emploi dans l'économie formelle et qu'au contraire, ils ont émigré vers la ville très précisément pour mener leurs activités dans l'économie dite informelle urbaine (Paul Bodson et Paul-Martel Roy, 1996). Encore une fois, les observations empiriques, infirment les hypothèses théoriques.

1.4.6. Modèle de Fields (1990)

Pour remédier aux insuffisances de son modèle de départ, Fields a proposé un nouveau modèle dans lequel il retient l'hypothèse de la segmentation de l'économie dite informelle urbaine. Au sein de celle-ci, coexisteraient d'un côté des activités d'accès facile pour les demandeurs d'emploi (activités de subsistance) et de l'autre des activités d'accès difficile (réparation, artisanat). Ceci donne deux segments : un segment « *inférieur* » et un segment « *supérieur* » (J. P. Jutting et J. R. de Laiglesia, 2009). Les employeurs ne se répartissent pas de façon uniforme entre ces deux segments. Le segment « *inférieur* » correspond aux modèles standards précédemment cités, tandis que le segment *« supérieur* » est volontairement choisi par certains employeurs, en raison des revenus plus élevés qu'ils y tirent, dans un mouvement de retour de l'économie formelle vers l'informel. Fields reconnait, en plus de l'hétérogénéité des activités et la différenciation des revenus, l'existence d'une certaine mobilité intersectorielle entre l'économie formelle et l'économie dite informelle ainsi que entre cette dernière et le secteur rural traditionnel (Paul Bodson et Paul-Martel Roy, 1996).

Dans ce cadre, l'itinéraire de plusieurs travailleurs peut être formalisé et schématisé de la manière suivante. Migration de la campagne vers la ville, donc accès direct au marché du travail urbain. → Ensuite travail dans l'économie dite informelle d'accès facile ou chômage. → Troisième mouvement : travail dans l'économie formelle avec accumulation de ressources en vue de la création de sa propre micro-entreprise. → Enfin retour à l'informel d'accès difficile (segment supérieur) comme travailleur spécialisé ou comme indépendant (micro-entrepreneur).

Schéma 5 : Mobilité inter-sectorielle selon Fields



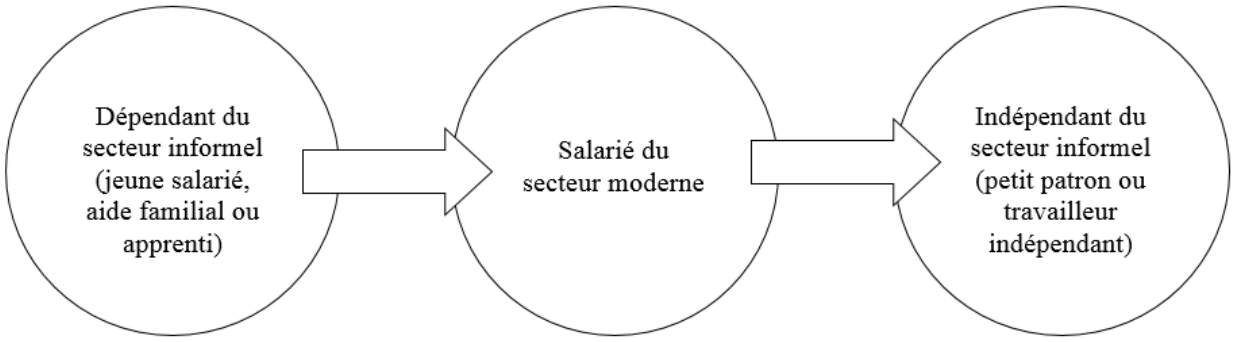
Source : Youghourta Bellache, 2011

Cette hypothèse de Fields sur la dualité du marché de travail informel répond à toutes les critiques adressées aux modèles précédents de Lopez et Fields (1975), c'est-à-dire que le retour du formel à l'informel ne se fait en général, que vers le segment d'accès difficile, où le salaire est plus élevé que celui du milieu rural et de certains salaires de l'économie formelle.

1.4.7. Modèle de la mobilité professionnelle de Lopez (1989)

Les deux modèles de la mobilité intersectorielle de Lopez (Lopez Castano, 1989 ; Lopez Castano in Roubaud, 1994) étudient la mobilité professionnelle entre l'économie structurée et l'économie dite informelle. Si dans les sociétés occidentales, la trajectoire professionnelle est relativement stable par la salarisation, il n'en est pas de même dans les Pays en Développement (P.E.D.) où il y a plutôt une grande fluidité de la main d'œuvre. Lopez établit que la forte rotation de la main d'œuvre d'une économie à une autre, passe par une trajectoire que l'on peut décrire comme un « *cycle triphasé* » entre le formel et l'informel. En effet, l'ouvrier s'installe d'abord dans l'informel « *inférieur* » comme apprenti, aide familial ou jeune salarié. Il se déplace ensuite vers l'économie formelle, quand l'occasion lui est offerte, en tant que salarié où il passera 10 à 15 ans pour acquérir une qualification et se constituer une épargne suffisante. Puis, il s'installera à nouveau, plus tard, par choix dans l'informel « *supérieur* » à son propre compte comme indépendant ou petit patron. A ce cycle triphasé correspondent les tranches d'âges suivantes.

Schéma 6 : Mobilité inter-sectorielle selon Lopez Castano



Age : 15-25 ans 25-40 ans 40 et+
Durée : 1 à 5 ans 10 à 15 ans reste de la vie professionnelle
Source : Youghourta Bellache, 2011

Ainsi, l'économie formelle profite de la qualification de la main d'œuvre de l'économie informelle. Les travailleurs s'engagent très jeunes dans cette économie et finissent avec le temps par se former et acquérir un métier. Sans le vouloir donc, l'informel réduit les coûts de formation et améliore ainsi la rentabilité de l'économie formelle. En outre, l'économie dite informelle (notamment son segment supérieur) joue un rôle de « *substitut aux systèmes d'assurance sociale* » dans la mesure où elle permet à certains salariés de l'économie formelle de disposer d'un complément de revenus qui constitue ou accroît leurs pensions de retraite (Phlippe Adair, Yougourtha Bellache et Hassiba Gherbi, 2012). Les activités informelles renforcent en effet le pouvoir d'achat des travailleurs et épargnent à ceux-ci de la précarité des pensions de retraite. Par ailleurs, à l'intérieur même de l'économie dite informelle, la mobilité de la main d'œuvre est directe, puisque des salariés ou aides familiaux après accumulation de moyens peuvent accéder au statut de chef d'entreprise, sans passer par l'économie formelle.

Selon Lopez, le transfert de valeur de l'économie formelle vers l'économie dite informelle se fait à deux niveaux : transfert de capital matériel constitué par l'épargne accumulée par les salariés en vue de leur installation future dans l'économie dite informelle et transfert de capital humain par la formation technique acquise dans l'économie formelle et qui sera mise à profit dans l'économie dite informelle. Le modèle triphasé de Lopez souffre toutefois de grosses lacunes. En Afrique et en Amérique latine par exemple, les études et enquêtes montrent que 60% à 70% des indépendants informels déclarent s'être formés sur le tas contre 4% à 6% formés dans une grande entreprise formelle (B. Zakour, 1998). D'autres études ont permis de remettre en cause la thèse de la trajectoire triphasée. Ainsi, Roubaud (1994), dans son étude sur l'économie dite informelle au Mexique, révèle que la majorité des retraités de

l'économie formelle restent sans activités, ils ne sont pas forcément transférés vers le segment supérieur de l'économie dite informelle et parmi les personnes de plus de 60-65 ans, seule une infime minorité reste en activité. En outre, cette thèse ne s'applique pas aux femmes qui ont une trajectoire différente. Celles-ci arrêtent très souvent leurs activités après le mariage pour mieux se consacrer à l'éducation de leurs enfants. Elles les reprennent une fois que les enfants ont grandi (Phlippe Adair, Yougourtha Bellache et Hassiba Gherbi, 2012). D'autre part, s'il est vrai que les salariés de l'économie formelle peuvent constituer une épargne nécessaire en vue de leur installation future dans l'informel, la qualification technique nécessaire n'est pas évidente. En effet, la division du travail dans les entreprises modernes a tendance à confiner le travailleur à l'exécution de tâches spécialisées, parcellaires. Ceci ne prépare pas ou prépare mal l'ouvrier à organiser et diriger plus tard sa propre micro-entreprise informelle.

A l'opposé, l'économie dite informelle reste une « *économie plus formatrice* » que l'économie formelle. Elle prépare mieux le salarié qui le désire à s'établir à son propre compte. De plus, les aides familiaux ont un taux de stabilisation dans l'informel plus élevé que celui des salariés. Leur probabilité de devenir patron d'une micro-entreprise est plus élevée que celles des apprentis ou salariés « *mobiles* ». En effet, à côté de l'expérience acquise au sein de l'unité familiale, ils ont la possibilité d'hériter en partie ou en totalité de la micro-entreprise d'un proche, ou de bénéficier de l'ouverture par un parent d'une unité équivalente. Ils n'ont pas forcément besoin de se constituer une épargne préalable. Ainsi, le rôle réel joué par l'économie formelle dans la qualification de la main d'œuvre pour l'informel est surévalué. La trajectoire professionnelle triphasée proposée par Lopez se trouve ainsi infirmée.

Admettons qu'un modèle théorique ne vaut que si ses hypothèses collent le plus possible à la réalité et si les conclusions auxquelles il a abouti se confirment par les observations empiriques. Tous ces modèles de l'emploi mettent en avant l'interaction professionnelle entre l'économie dite informelle et l'économie formelle, l'ajustement entre les deux se faisant par les salaires. Mais à côté du travail informel, il existe un chômage urbain. Reste tout de même que ces modèles contribuent - un tant soit peu- à une meilleure compréhension de la dynamique sociale au sein de l'économie dite informelle et de l'articulation de celle-ci avec l'économie formelle. Certaines conclusions doivent être néanmoins vérifiées empiriquement. L'étude empirique que l'on entreprendra sur le cas malien permettra de voir, à la lumière de ces modèles, les hypothèses observables ou vérifiables.

1.5. CONCLUSION. LES THEORIES POSITIVES DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Au cours des trois dernières décennies, une grande polémique s'est installée sur les causes de l'économie dite informelle et son caractère volontaire ou subi. Ainsi plusieurs chercheurs ont analysé les différentes approches et théories traitant de la question. On citera à titre d'exemples : Fies et al. 2008 ; Gong et al. 2004 ; Bosch et Maloney, 2010 ; Nordman et al. 2011 ; Bargain et Kwenda, 2011. Razafindrakolo et al. 2012. Leurs recherches ont buté sur l'absence d'une théorie claire sur les causes de l'apparition et de la persistance de l'économie dite informelle ; ce qui les a amenés à présenter leurs propres analyses sans réussir eux aussi à faire l'unanimité. On a pour l'essentiel imputé l'émergence de l'économie dite informelle à la migration des travailleurs ruraux vers les centres urbains, une migration due aux conditions du marché du travail plus favorables, qui attireraient les demandeurs d'emplois vers les villes (par exemple Harris et Todaro, 1970).

Au fil du temps, les auteurs s'intéressant à l'explication des déterminants de l'économie dite informelle ont élargi leur terrain d'analyse en introduisant d'autres variables qu'expliquent l'expansion de l'économie dite informelle. Quant à l'approche de l'économie populaire, elle reconnaît le rôle joué par les associatives sociales et la famille dans le développement de l'économie informelle. D'autres ont essayé d'articuler le niveau macro avec le niveau micro, comme dans l'approche unificatrice, ou d'analyser l'utilité et le degré de satisfaction que les travailleurs obtenaient de leur emploi pour comprendre les déterminants de l'économie dite informelle. Une approche essentielle qui est à la base de notre recherche est l'approche institutionnaliste (D. North, 1990 ; F. Hayek, 1976 ; Williamson, 1987, 2000 ; Platteau, 1999; Thomas, 1973 ; He Yong, 1994) qui explique l'expansion de l'économie dite informelle par le non-prise en compte des spécificités institutionnelles (constitution, lois et règlements, systèmes de valeurs et croyances, normes sociales…) de chaque pays au cours de l'élaboration des politiques de développement.

L'analyse des approches positives du phénomène de l'économie dite informelle montre toutes les difficultés à comprendre ses causes. D'où la nécessité d'élaborer une théorie générale qui tienne compte, d'une part du contexte et des particularités locales et d'autre part, de la possibilité de dynamisation des micro- entreprises informelles et donc du rôle qu'elles

peuvent jouer dans le processus de développement économique des pays en développement. Dans cette partie de notre recherche, nous essayons d'aborder les approches sur l'économie dite informelle, en fonction du niveau d'analyse et des étapes de son expansion pour comprendre ses mécanismes de fonctionnement. Toutes ces approches reflètent à l'origine la même réalité économique sans pouvoir trop anticiper les changements auxquels nous assistons aujourd'hui. Certaines approches, en particulier celles néoclassiques, sont accusées d'avoir donné une explication trop théorique sans beaucoup de vérification empirique bien que certains énoncés décrivent le contexte économique avec plus ou moins d'exactitude. Dans les conditions actuelles, l'économie dite informelle est partie intégrante du processus de développement et la dynamisation des activités informelles peuvent être la clé du succès de la croissance économique pour les pays en développement. Il est en tout cas dans l'intérêt des pouvoirs publics de se pencher davantage sur cette question afin de voir comment éviter leurs effets négatifs qui handicapent le processus de développement dans les pays en développement. Notre objectif est de mettre en évidence la possibilité de dynamisation d'une partie de l'économie dite informelle et de montrer qu'elle peut contribuer au processus de développement des pays en développement, en observant néanmoins certaines règles et conditions qu'il faudra préciser.

SECTION 2. THEORIES NORMATIVES DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Pendant que les théories positives cherchent à expliquer les déterminants et les causes de l'économie dite informelle, l'ensemble de théories normatives cherchent plutôt à apporter des éclaircissements sur les conséquences néfastes du phénomène. Durant les dernières décennies, la question de l'impact de l'économie dite informelle sur le développement dans les pays en développement a suscité de vives polémiques. L'économie informelle est perçue sous deux angles totalement différents selon que l'on est favorable ou négatif. Vues de façon favorable, les micro-entreprises constituent des opportunités d'emplois et procurent des revenus appréciables à des millions de personnes, qui autrement seraient abandonnés à elles-mêmes sans autres moyens de survie. Vue de manière négative, l'économie dite informelle est un pan entier de la société qui échappe à toute régulation, une vaste zone de relégation, de pauvreté, d'illégalité,… (Ralf Hussamanns, 1997). Le débat sur l'impact de l'économie dite informelle a connu plusieurs étapes d'évolution, mettant toujours en avant les deux perceptions opposées : d'une part la littérature qui considère l'économie dite informelle comme élément de développement des pays en développement, et d'autre part les études plus récentes qui affirment que cette économie est plutôt une perte pour les économies en développement.

2.1. LES IMPLICATIONS FAVORABLES DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Les partisans de la première approche voient en l'économie dite informelle de nombreuses opportunités pour une bonne frange de demandeurs d'emplois d'intégrer le tissu économique même si les revenus qu'ils en tirent sont très faibles ; une économie qui, somme toute, contribue à la lutte contre la pauvreté et qui en outre permet d'amortir les crises et les chocs sociaux (B. Zakou, 1998). Parmi ces théories nous pouvons citer la théorie de subsistance, la théorie keynésienne et le caractère contra-cyclique de l'économie dite informelle qui, toutes reconnaissent le rôle positif joué par l'économie dite informelle dans les économies en développement.

2.1.1. Théorie de la subsistance

Cette théorie est axée sur les contributions économiques de l'économie informelle. Elle voit en l'économie informelle un domaine d'activités ouvert aux demandeurs d'emplois, à tous ceux pour qui l'économie formelle reste fermée, une opportunité de développer des stratégies de survie. L'économie dite informelle joue ainsi un rôle d'absorption des migrants ruraux et des agents économiques exclus de l'économie formelle, et est vouée à régresser sous l'effet de la croissance économique globale et l'absorption croissante de la main-d'œuvre par l'économie formelle (Tokman, 1990). Selon cette approche, les chances d'emploi du marché de travail de l'économie formelle des pays en développement sont très minces pour les nouveaux immigrés. Ces demandeurs d'emploi n'ont pas d'autre choix que de recourir à l'économie dite informelle afin de s'assurer des revenus, si maigres soient-ils. Ainsi selon cette optique, l'économie dite informelle est le seul moyen d'assurer la survie et d'acquérir un revenu de subsistance sur le marché du travail des pays en développement, qui se caractérise par un excédent structurel de la main d'œuvre et une faible capacité d'absorption de l'économie formelle. L'économie informelle apparait donc dans ce contexte, outre la création d'emplois, comme une économie sociale ayant pour but de mettre à la disposition du plus grand nombre, en particulier à tous ceux au pouvoir d'achat faible, des biens et services qui, autrement, leur resteraient inaccessibles (Ralf Hussmanns, 1997). Dans les pays en développement en général, la majorité de la population vit de revenus très faibles et d'un pouvoir d'achat assez limité. L'immense majorité des citoyens peinent à acquérir des biens et services de qualité du marché formel en raison des niveaux des prix élevés. Dans un pareil contexte, pour les tenants de cette vision, l'économie dite informelle peut jouer un rôle économique primordial, elle peut offrir des biens et services adaptés au faible pouvoir d'achat d'une large partie de la population.

Cette adaptation est assurée par deux moyens. D'une part, par la qualité moyenne des produits mis sur le marché. L'économie dite informelle a une certaine capacité d'approvisionnement du marché en une gamme de biens et services de moindre qualité, comparés aux biens proposés par l'économie formelle (Marc Penouil et Jean-Pierre Lachaud, 1985). Ces biens et services sont offerts à des prix plus bas, en rapport avec le faible revenu de la population. Ceci permet d'améliorer le bien-être économique des consommateurs, donnant la possibilité à ceux-ci d'acquérir une plus grande quantité de biens et services, et de réaliser parfois même de l'épargne. Cet accroissement de la consommation peut favoriser la croissance économique

par son effet d'entrainement sur la hausse de la production des entreprises. En plus, l'épargne constituée peut être déposée au sein des banques ou des institutions de micro-finances pour être réutilisée par la suite au financement des investissements productifs, créateurs de richesses et d'emplois (Achille Mbala, 2008).

D'autre part, l'économie dite informelle assure ainsi l'adaptation au faible pouvoir d'achat des clients en agissant sur la quantité commercialisée. Les consommateurs à faible revenu ne pouvant pas acquérir des volumes importants habituellement commercialisés dans l'économie formelle, sous peine d'utiliser la quasi-totalité de leurs revenus, se tournent donc vers l'informel (Marc Penouil et Jean-Pierre Lachaud, 1985). Dans ce contexte, l'économie dite informelle est capable d'offrir des biens et services en petites quantités, sans lesquels une grande partie de la population serait marginalisée et totalement exclue du circuit de l'échange. En plus, l'économie dite informelle propose un certain type de biens et services, qui autrement ne seraient pas disponibles du tout. Bien qu'elle travaille en grande partie pour des marchés que l'économie formelle ne peut atteindre par manque de flexibilité ou en raison des coûts trop élevés, les travailleurs de l'économie formelle sont des consommateurs des biens et services de l'économie dite informelle (Ralf Hussamanns, 1997). Donc l'économie dite informelle est une sorte d'adaptation d'un système de répartition et d'utilisation des revenus et d'un système de production et de distribution de biens répondant aux contraintes d'une économie en développement.

Parallèlement à cette approche, qui réduit l'économie dite informelle aux seules activités de survie, une autre approche optimiste a été avancée par les institutions internationales (BM, BIT,…) qui reconnait que l'économie dite informelle constitue également un lieu de développement des activités productives susceptibles de se développer et contribuer au processus de développement. Il s'agit ici de son rôle majeur dans la création d'emplois et de revenus et dans les potentialités dont disposent certains de ses segments (Youghourta Bellache, 2011 ; Hamadi Sidhom, 2006).

2.1.2. Approche néo-keynésienne

Cette vision privilégie l'emploi puisque l'objectif est d'assurer un certain équilibre sur le marché du travail même avec des taux de salaires faibles : c'est pourquoi l'appréciation du rôle de l'économie dite informelle dans le développement a été valorisée. Il n'est donc plus

question d'une économie refuge, mais plutôt d'une économie dynamique, contribuant tant soit peu à la croissance de l'économie nationale. Cette vision est partagée par les organisations internationales (FMI, OCDE, BIT, BM,..) qui considèrent l'économie dite informelle comme un amortisseur des crises sociales. Ainsi, pour le Bureau International du Travail (2004), l'économie dite informelle est un continuum avec des gens qui interagissent avec l'économie formelle et qui développent parfois des activités créatives. Sa contribution à l'absorption du chômage constitue un palliatif à l'absence d'indemnités de chômage et à l'insuffisance de protection sociale dans les pays en développement. Selon les tenants de cette approche, l'économie dite informelle remplit un rôle essentiel sur le plan social car « *ses activités permettent aux personnes exclus économiquement et socialement de conserver leur dignité et éventuellement retrouver un emploi formel* » (Hainard et Ischer, 2007, cité par Sylvain Bureau et Jacqueline Fendt, 2011).

Les organisations internationales (BM, FMI, OCDE, BIT) perçoivent l'économie dite informelle comme une stratégie de sortie de crise économique pour les pays en développement et invitent les Etats à la promouvoir pour en faire un modèle particulier et spécifique de développement ; l'approche est désignée sous le vocable de : « *alternative de développement économique* ». En effet, à partir des années 90, l'économie dite informelle a cessé d'être perçue comme un réservoir inerte de main d'œuvre, pour être considérée comme une économie ayant sa dynamique propre et son système productif flexible qui lui permettent de s'adapter à toutes les situations conjoncturelles dues aux crises et à la croissance économique (Ben Zakour, 1998). En raison de cette vision nouvelle, des propositions sont faites allant dans le sens de l'élimination de la discrimination implicite contre l'informel. Présentés désormais comme une « *stratégie alternative de développement économique* », des programmes de soutien direct ont été conçus et même appliqués dans beaucoup de pays. « *La confiance soudaine accordée à ce secteur marque un retournement politique important* » (OCDE, 1994).

Dans cette optique, l'économie informelle se révèle ainsi être un facteur de réintégration sociale des travailleurs dans les situations de pertes massives d'emploi au niveau de l'économie formelle (administration et entreprises publiques). En outre, elle offre une source pouvant compenser la baisse de revenus des ménages à travers le phénomène de la pluriactivité. Elle contribue à l'amélioration du bien-être d'un nombre assez important de travailleurs qui de leur propre volonté ont décidé de quitter le formel pour mettre en place

leurs propres entreprises informelles (Maloney, 2004). Dès lors, l'économie informelle est apparue comme une « *alternative de développement économique* ». Elle contribue positivement à la croissance économique, et constitue une solution d'urgence pour certains gouvernements confrontés au problème complexe du chômage. Selon les tenants de cette approche, l'économie dite informelle absorbe les travailleurs qui, autrement, seraient dans la rue, abandonnés à eux-mêmes. Par ailleurs, dans les situations de fort taux de chômage, de sous-emploi et de pauvreté aggravée, c'est la principale source de création d'emplois et de revenus, avec un accès facile même pour ceux qui ont peu de qualifications, ni de grands moyens techniques ou financiers (OIT, 2002).

Beaucoup de travailleurs dans l'économie dite informelle ont l'esprit créatif, et sont animés d'un dynamisme et d'une capacité d'innovation. Licenciés économiques et ouvriers sans qualifications se retrouvent là pour être formés ou recyclés dans des cycles de formation sur le tas. A cet égard, l'informel reste un tremplin d'accès graduel à l'économie formelle, si des stratégies efficaces sont mises en œuvre (OIT, 2002). Ainsi, compte tenu du développement des micro-entreprises familiales dans certaines branches d'activités et des différentes formes de l'auto-emploi, l'économie informelle est perçue comme le signe d'une économie dynamique, source de richesses et d'emplois. Grâce à leur capacité d'adaptation aux fluctuations conjoncturelles, à la flexibilité des rémunérations et à des coûts salariaux plus que compétitifs, ces micro-entreprises familiales arrivent parfois à concurrencer les moyennes et grandes entreprises notamment dans certaines branches d'activité telle que le textile (Youghourta Bellache, 2011). Dans nombre de pays en développement, l'économie dite informelle est souvent un passage obligé, pour l'immense majorité de jeunes et d'adultes sans expériences de travail, pour s'insérer dans le marché du travail et exercer un emploi. Pour ceux qui n'ont pas été à l'école ou qui en sont sortis trop tôt sans qualification, c'est aussi le seul moyen de se former et d'exercer à terme un métier. Environ neuf jeunes sur dix trouvent en effet leur premier emploi dans l'économie dite informelle et la plupart d'entre eux ont peu de chances de trouver un jour du travail dans une entreprise formelle, encore moins dans l'administration publique (AFD, 2009).

La flexibilité des règles du marché en qui concerne les biens et services ou même la main d'œuvre permet aux entreprises informelles d'absorber le surplus de demande de travail généré par la contraction de personnel de l'économie formelle en périodes de récession. C'est le cas dans la plupart des pays en développement avec les programmes d'ajustement structurel

(Mancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye, 2012). Ainsi, l'économie dite informelle constitue une soupape de sécurité pour les sans emploi, en particulier pendant les périodes économiques difficiles.

Les capacités de résorption d'emplois de l'économie informelle se manifestent à trois niveaux :

- la formation du capital humain, les apprentis en particulier ;
- le recyclage des licenciés du formel et la création d'emplois à proprement parler ; alors que le nombre d'emplois formels se chiffre à des centaines de milliers, dans l'économie dite informelle ils se comptent en millions.
- le flux migratoire influence considérablement par ailleurs la réserve globale de la main d'œuvre de l'économie dite informelle.

L'autre composante sociale intrinsèque de l'informel est la solidarité familiale, ethnique ou communautaire qui joue un rôle important dans les relations intergroupes. Par exemple, les primo-demandeurs d'emplois sont très souvent des membres de la même communauté ou encore la participation de tous les membres aux dépenses exceptionnelles de la famille ou de l'individu (mariage, décès, maladie,…). Ces pratiques quoique non écrites et sans rapport direct avec le travail, apportent toutefois un grand réconfort psychologique aux membres de cette communauté. C'est « *une forme de sécurité sociale* » communautaire non-écrite (Ben Zakour, 1998). De fait, l'informel est une sorte de couverture sociale ; il rend des services qui ne peuvent être rendus par la sécurité sociale conventionnelle.

2.1.3. Caractère contra-cyclique de l'économie informelle

Par son caractère contra-cyclique, l'économie dite informelle, comme on l'a vu, a tendance à croître en périodes d'ajustement structurel consécutif aux crises récurrentes. Elle se développe aussi pour donner des chances aux travailleurs arrivés sur le marché du travail par l'effet de la simple croissance démographique, mais par le reflux de l'économie formelle (J. Charmes, 1998). D'autre part, il existe des phénomènes de substitution entre activités formelles en perte de compétitivité et activités dites informelles de même nature. Ainsi, de nouvelles activités apparaissent dans l'économie dite informelle, qui auparavant n'existaient qu'au niveau de l'économie formelle. Du côté de la demande, la baisse du pouvoir d'achat entraîne un report de consommation des produits modernes vers des produits traditionnels moins chers, mais

d'une utilité équivalente et d'une qualité moindre (Yann Marongui, 1995).On assiste alors à une diminution du nombre d'entreprises formelles au profit de celles de l'économie dite informelle.

Un déclin de l'économie formelle conduit généralement à un report de la consommation des ménages vers l'économie dite informelle, ce qui se traduit par un effet de substitution. La réduction du niveau des revenus pendant les périodes de récession conduit aussi à une baisse de la demande globale des ménages. L'effet revenu fonctionne, lui aussi, dans le sens opposé. Dans le cas où l'effet substitution domine l'effet revenu, l'activité économique totale diminue généralement dans des proportions plus faibles que celle de l'économie formelle à cause de l'effet de compensation dû à l'économie dite informelle (Ahmed. B. Salah, 2004). Charmes (1995) remarque que, entre 1975 et 1993, plusieurs pays africains ont connu une véritable explosion des activités informelles, alors qu'ils se trouvaient en phase de crise et d'ajustement structurel. Ainsi, Charmes (1995) note « *le caractère proprement anti-cyclique de l'économie dite informelle qui se développe en période descendante du cycle et régresse en phase ascendante* ». D'auteurs chercheurs, notamment B. Lautier (1994, 2004), notent que ce contra-cycle informel / formel joue uniquement sur de courtes périodes, deux ou trois ans généralement. Autrement, si la crise de l'économie moderne perdure, elle finira par se transmettre à l'économie dite informelle. Par ailleurs, J. Charmes distingue également deux sous-segments de l'économie informelle. Le premier est pro-cyclique : celui des micro-entreprises qui se développent en phase avec l'économie formelle, le second contra-cyclique : c'est celui de l'emploi à domicile, du métier de tâcheron etc., qui évoluent en contre-phase avec l'économie moderne.

2.1.4. Synthèse des implications favorables de l'économie informelle

L'économie dite informelle est créatrice d'emplois et de revenus et amortit les crises et les chocs sociaux ; elle permet à une frange importante de la société d'intégrer le tissu économique même si les revenus individuels tirés sont faibles et couvrent à peine les besoins de subsistance. Mais en comparant la part de l'économie dite informelle avec la création d'emplois non agricoles et sa contribution au PIB, on note que cette part du PIB est plus faible. Ce qui, somme toute, souligne la faible productivité des activités informelles. La place des micro-entreprises informelles en termes de création d'emploi est très importante dans tous les pays en développement et pour toutes les régions du monde. Selon la Banque Mondiale

(2008), 97% des emplois des pays en développement, viennent de l'économie informelle. Ainsi, en Afrique, au cours des années 90, les activités informelles représentaient près de 80% de l'emploi non agricole, plus de 90% des nouveaux emplois et plus de 60% de l'emploi urbain. En Amérique latine, pour la même période, la proportion de l'emploi informel non agricole était de près de 55% de l'emploi non agricole et près de 58% de l'emploi urbain. En Asie, la proportion des activités informelles était comprise entre 45% et 85% de l'emploi non agricole et entre 40% et 60% de l'emploi urbain (Charmes, 2009). Les activités informelles sur les trois continents représentent près du quart du PIB et autour du tiers du PIB non-agricole.

Cette comparaison de la part des activités informelles à l'emploi et sa contribution au PIB nous amène à nous interroger sur la qualité de ces activités informelles et leur efficacité. Car il ne suffit pas de créer davantage d'emplois, encore faut-il que ceux-ci soient de meilleure qualité, c'est-à-dire qu'ils s'accompagnent d'un salaire adéquat et d'un niveau de protection sociale suffisant. De nombreux travailleurs dépendent de l'emploi informel pour vivre, une situation qui a des conséquences graves tant au niveau individuel que social. Les emplois créés sont en effet souvent précaires, et enferment les individus dans le cercle vicieux d'un salaire minime, d'un risque élevé et d'une mobilité limitée. En effet, la plupart de ceux qui travaillent de manière informelle ne bénéficient pas d'une protection suffisante face aux différents risques auxquels ils sont exposés: maladie, problèmes de santé, conditions de travail non sécurisées et perte potentielle de revenu.

2.2. LES IMPLICATIONS NEGATIVES DE L'ECONOMIE INFORMELLE

2.2.1. Economie informelle, perte de productivité et de croissance

L'analyse de l'évolution et des déterminants de la productivité a pris une grande importance dans la littérature économique. Les chercheurs s'opposent encore pour savoir si l'économie dite informelle est un frein à la productivité, ou si elle peut, au moins à court terme, être un moteur de croissance d'une économie (OCDE, 2009). Certains auteurs considèrent la productivité comme un indice de bien-être à long terme (Nordhaus, 2001 et Krugman, 1990). À long terme, le taux de croissance économique d'un pays dépend largement de sa capacité à accroître sa productivité. Ainsi l'augmentation de la productivité totale des facteurs est jugée

responsable du tiers, voire de la moitié, du taux de croissance du PIB par tête d'habitant d'un pays (Nehru et Dhareshwar, 1994). Selon une étude d'Eilat/Zinnes (2002), l'économie dite informelle est négativement corrélée à la croissance : une réduction de 10% du revenu officiel est associée à une augmentation de la part de l'économie dite informelle de 31%, alors qu'une augmentation de 10% du PIB officiel provoque une baisse de la part de revenu informel de 25%. La question de la relation entre informalité, productivité et croissance économique ne peut être élucidée sans la distinction entre les effets de court terme et les effets de long terme. Parmi les effets de court terme, nous avons cité le caractère anticyclique de l'économie dite informelle, dans la précédente section. La plupart des études théoriques et empiriques confirment qu'à long terme, l'impact des entreprises informelles sur la productivité des marchés est fortement négatif.

La théorie dualiste

Pour la théorie dualiste, l'économie dite informelle est caractérisée par sa faible productivité et la qualité médiocre de ces biens et services. Elle souffre d'insuffisance en capital humain et financier pour améliorer sa productivité, et est incapable d'innover et d'offrir des produits de qualité. Ceci est lié à : l'incapacité des entreprises informelles à réaliser des économies d'échelle ; la volonté de garder une dimension réduite pour rester à l'abri de l'administration et des impôts ; l'emploi de travailleurs à faible capacité productive ; la faible intensité capitalistique qui réduit la productivité du travail et bride l'efficience économique ; l'organisation inefficiente et l'utilisation des méthodes de production périmées et inefficientes ; l'accès restreint aux ressources publiques (Djankvo et al., 2002) ; l'accès restreint au capital et au crédit pour investir dans des projets d'expansion. Selon les tenants de cette théorie, les entreprises informelles sont inefficientes, n'ont aucun pouvoir de fixation des prix et un accès très restreint aux travailleurs qualifiés. De nombreuses recherches récentes concluent que l'efficience des entreprises informelles est en moyenne de 30% plus faible que celle des entreprises formelles (OCDE, 2009). Ils en concluent par conséquent que l'économie dite informelle est dangereuse économiquement, causant notamment des pertes de recettes fiscales pour l'Etat et aux organisations de protection sociale. Par conséquent, de nombreux observateurs constatent avec inquiétude que l'économie dite informelle nuit à la productivité des marchés et à l'ensemble de l'économie (Lewis, 2004 ; Djankov et al., 2002).

En ce qui concerne l'économie, il existe une répartition inefficiente des compétences et des actifs entre les deux économies : formelle et informelle et chacune d'elles se spécialise dans la production et/ou la commercialisation de certains biens et services, ce qui empêche leur interaction dynamique (Marc Bacchetta ; Ekkehard Ernst et Juana P. Bustamante, 2009). L'informel empêche également les entreprises d'acquérir des compétences managériales modernes et de bénéficier de la formation des travailleurs, réduisant ainsi davantage leur productivité. Pour la théorie dualiste, en raison des effets de composition, l'impact global d'une évolution de l'économie dite informelle est négatif sur le PIB par habitant et sur les taux de croissance.

La théorie légaliste

La théorie légaliste soutient que l'économie dite informelle est très dynamique et constitue un moteur distinct de la croissance pour l'économie tout entière (Llosa, 2008). L'économie dite informelle représente une solution, un palliatif pour remédier aux difficultés récurrentes de l'économie formelle. Celle-ci est trop rigide et soumise à de nombreuses taxes, trop peu accessible à des demandeurs de plus en plus nombreux et mal formés ou socialement pas bien intégrés. Selon le niveau de taxation, de contrôle et d'amendes, la part de l'économie dite informelle est plus ou moins forte (Cebula, 1997, cité par Sylvain Bureau et Jacqueline Fendt). Il existe des effets d'arbitrage entre les coûts de rester en marge de l'économie formelle et les avantages à investir dans cette économie en raison de l'absence de taxation et de lourdeur administrative (Dabla-Norris et Felten Stein, 2005, cité par Sylvain Bureau et Jacqueline Fendt, 2011).

Les tenants de cette thèse considèrent que le poids des règles et des contraintes administratives de l'Etat sur les micro-entreprises découragent l'esprit d'initiative et les dissuade d'officialiser leur existence. Ils soutiennent que, une fois ces contraintes réglementaires levées, les entreprises informelles intégreraient l'économie formelle et participeraient de manière rentable à la croissance économique. Les entreprises informelles pensent-ils sont potentiellement rentables, mais leur développement est entravé par les politiques publiques. D'une part, les excès des réglementations bureaucratiques et les taux de fiscalité élevés ainsi que les charges sociales réduisent la marge de rentabilité de l'économie formelle et incitent les entrepreneurs à s'orienter vers l'économie dite informelle (Loayza, 1996 et De Soto, 2000). D'autre part, des études de l'Institut péruvien des libertés et du droit,

présidé par De Soto (1994), révèlent que le niveau de productivité des entreprises informelles représente le tiers de celui des entreprises formelles. Perry et al. (2007), concluent que le niveau de productivité des entreprises qui ont démarré leur activité de manière informelle, mais qui ont fini par se faire enregistrer, est plus élevé que celui des entreprises qui ont démarré et sont restées informelles.

Loayza (1996), avec un modèle de croissance endogène, a montré que l'expansion de l'économie dite informelle est négativement corrélée avec la croissance économique globale. A cause de son faible niveau de productivité et des coûts de transaction élevés, l'économie dite informelle semble être un facteur de blocage de croissance économique dans le long terme. En effet, une informalité excessive contribue, par ses effets de congestion sur les biens et les services publics, non seulement à réduire les recettes fiscales mais aussi à limiter la capacité de l'Etat à accroître l'investissement public. L'économie dite informelle contribue à détériorer la qualité des biens et services publics ou à en provoquer la pénurie, ce qui freine la croissance de la productivité (Marc Bacchetta ; Ekkehard Ernst et Juana P. Bustamante, 2009). Loayza (1996) a testé son modèle avec des données sur l'Amérique Latine et a montré que l'augmentation d'un point de la part de l'économie dite informelle dans le produit intérieur brut entraîne une diminution du taux de croissance du produit intérieur brut officiel par tête de 1,22 point. Les gouvernements qui instaurent une réglementation appropriée et réduisent les distorsions liées à la fiscalité peuvent en retirer un double dividende sous forme de diminution de l'informalité et d'une augmentation des taux de croissance (Loayza, 1996). D'un autre côté, Satchi et Temple (2006) constatent qu'une modification, même légère, des politiques qui améliorent le processus d'embauche dans l'économie formelle peut réduire sensiblement l'incidence de l'emploi informel et stimuler la croissance. Pour les tenants de cette thèse, une contraction de l'économie dite informelle se traduirait par une progression des recettes fiscales, lesquelles favoriseraient à leur tour une augmentation des dépenses publiques, en particulier celles relatives aux infrastructures et aux services. Des infrastructures et services de qualité contribuent normalement à l'expansion de la production, et entraînent ainsi une hausse du taux de la croissance économique globale.

La corrélation entre la productivité et l'informel est une causalité bidirectionnelle. Une faible productivité peut conduire à un statut informel à travers un processus d'auto-sélection des entreprises selon la qualité de leur gestion. Une causalité inverse, du statut (formel ou informel) de l'entreprise vers la productivité, peut s'expliquer par l'accès limité aux services

publics que l'informel entraîne (Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye, 2012). Donc la théorie légaliste aboutit à la même conclusion que la théorie dualiste en ce qui concerne l'impact de l'économie dite informelle sur la productivité et la croissance.

La théorie structuraliste

Pour l'approche structuraliste, l'économie dite informelle constitue un atout productif pour les entreprises de l'économie formelle, dans la mesure où elle assure la reproduction de la main-d'œuvre bon marché. Un tel mécanisme permet l'accumulation de capital dans l'économie formelle, et par le phénomène de sous-traitance, fournit des biens bon marché aux entreprises capitalistiques pour compenser leur manque de compétitivité (Marc Bcchetta, Ekkehard Ernst et Juana Bustamante, 2009). Mais malgré cette opportunité, à long terme l'expansion de l'économie dite informelle peut accroître la concurrence sur certains marchés et limiter les marges de profits et les possibilités d'accumulation du capital nécessaire à l'amélioration de la productivité des entreprises formelles ainsi qu'à la croissance en général. Selon les tenants de cette théorie, l'économie dite informelle n'est ni une voie endogène de développement, ni une source de croissance économique, mais tout simplement un indicateur de la crise du capitalisme périphérique. Elle est la conséquence d'une industrialisation extravertie et de la contradiction structurelle entre le pôle capitaliste de l'économie et les autres secteurs en retard de développement. La baisse tendancielle des taux de profit incite à la mise en œuvre de nouvelles formes d'exploitations de la main d'œuvre pour la promotion des activités.

Par ailleurs, l'expansion de l'économie dite informelle renforce la précarité des emplois par la baisse du nombre de salariés, les cadres y compris, la perte de protection sociale et le blocage de la mobilité sociale. Ce qui conduit à la baisse de la productivité des travailleurs et à une perte de croissance globale (AFD, 2007). Dans la même logique, étant donné que l'informel est une économie de survie, la faiblesse de la productivité et l'absence de surplus nécessaire pour l'accumulation font que cette économie ne peut être le support d'un développement économique durable d'un pays. Pour les auteurs structuralistes, reconnaître l'importance de l'informel, c'est admettre implicitement le retard économique d'un pays et accepter son caractère non capitaliste et son incapacité à progresser. Selon donc cette analyse tout appui à cette économie ne se justifie qu'en tant que mesure de résorption du chômage dans une situation de stagnation économique d'un pays qui fait face à la division internationale du travail, à l'endettement extérieur et à la dépendance technologique. Une telle option peut donc être considérée comme un renoncement à l'accumulation et à la croissance économique.

L'approche dualiste considère que l'économie dite informelle est vouée à disparaitre sous l'effet du développement économique et social des pays en développement. Mais l'expansion

des activités informelles, à partir des années 1980, a démenti cette prévision et a ouvert la voie à des nouvelles approches. En outre, en dépit de ces effets négatifs sur la croissance économique, l'économie dite informelle joue un rôle très important dans les pays en développement. Elle reste ainsi le seul moyen permettant d'assurer la survie d'une frange de la population dans des pays où les économies sont caractérisées par une incapacité des entreprises formelles à absorber la totalité de la demande d'emploi. Contrairement à l'approche légaliste, les règles et institutions étatiques peuvent être fuies parce que leur portée est trop limitée. Le fait que les règles ne soient pas respectées est plutôt un signe de faiblesse de ces règles et non de leur poids et leur excès. De ce fait, l'économie informelle est influencée encore par l'inefficacité des services de l'Etat (protection sociale, respect de la législation de travail, fiscalité,…). En plus, l'excès de règlements ne constitue pas le seul problème qui empêche les entreprises informelles à se formaliser, mais ces dernières souffrent de l'absence de soutien du système financier et de programme de formation adaptés à leurs spécificités (faible niveau d'éducation, manque de garantie, faible investissement) (Lapeyre et Lemaître, 2014). Quant à l'approche structuraliste, malgré le fait que l'économie dite informelle soit perçue comme un indicateur du retard économique d'un pays, elle peut aider les entreprises modernes à augmenter leur compétitivité face à une grande concurrence mondiale. De ce fait, elle peut assurer la reproduction de la main d'œuvre bon marché et fournir des biens à faible coût aux entreprises modernes.

2.2.2. Economie informelle et concurrence déloyale

L'économie dite informelle peut contribuer à fausser les règles de concurrence qui permettent aux entreprises les plus performantes, généralement formelles, de gagner des parts de marché au détriment d'entreprises moins performantes. Ainsi, les entreprises performantes qui s'acquittent de leurs obligations fiscales, se heurtent à une concurrence déloyale de la part des entreprises informelles qui ne s'acquittent ni de leurs obligations fiscales, ni de leurs obligations sociales vis-à-vis de leurs travailleurs (BIT, 2013). Les entreprises informelles peuvent ainsi survivre et même prospérer sur le marché, en dépit de leur très faible productivité, notamment par le fait qu'elles échappent aux réglementations coûteuses et réduisent ainsi fortement les coûts de leurs biens et services. Les entreprises informelles achètent à moindre coût leurs matières premières et services du fait qu'elles ne sont pas soumises aux mêmes règles de concurrence que les entreprises formelles. Ceci leur permet de

résister et de survivre sur le marché, en dépit même des bonnes performances des entreprises formelles (OCDE, 2004 ; Farrell, 2004 et OCDE, 2007).

La concurrence des entreprises informelles est néfaste aux entreprises formelles à plusieurs titres. En effet les entreprises informelles, en raison du fait qu'elles s'exonèrent de diverses réglementations économiques ou obligations fiscales, sont en mesure de se développer et de prendre des parts de marché à des entreprises formelles, malgré leurs performances médiocres et la piètre qualité des biens ou services qu'elles fournissent. Par la contrefaçon et les violations des droits de propriété intellectuelle, les entreprises informelles sapent les efforts d'innovation technologique (OCDE, 2009). L'économie dite informelle peut porter préjudice à la productivité et à la croissance économique par ses pratiques de concurrence déloyale. Dans les cas où les frais de la légalité sont élevés, les entreprises informelles acquerront un avantage concurrentiel substantiel face aux entreprises formelles aux yeux des consommateurs, surtout dans les pays en développement où ces derniers cherchent des biens et services à bas prix au détriment de la qualité, étant donné le faible niveau de leur pouvoir d'achat. (OCDE, 2009). De ce fait, le manque à gagner en versement d'impôts et de contributions pénalise les entreprises de l'économie formelle.

D'un autre côté l'expansion de l'économie informelle, sous l'effet de la concurrence déloyale, va priver les gouvernements de ressources fiscales, réduisant leur marge budgétaire, ce qui limite sa capacité d'étendre les régimes de protection sociale et de développer les services publics essentiels à la croissance économique (BIT, 2013 ; 2002). Dans un contexte de prélèvements d'impôts et de taxes trop élevés, les entreprises informelles acquièrent un avantage concurrentiel substantiel face aux entreprises formelles. En effet les consommateurs achètent toujours les biens et services les moins chers même de qualité inférieure eu égard à leur faible pouvoir d'achat. (OCDE, 2009). De ce fait, le manque à gagner en recouvrement d'impôts et taxes par l'Etat, pénalise les entreprises de l'économie formelle. D'un autre côté l'expansion des micro-entreprises informelles constitue un manque à gagner pour l'Etat en ce qui concerne les recettes en taxes et impôts, ce qui en retour affecte le budget de l'Etat. Ce qui limite sa capacité d'étendre les régimes de protection sociale et de développer les services publics essentiels à la croissance économique (BIT, 2013 ; 2002).

Yann Marongiu (1995) indique que cette concurrence déloyale ne peut être exercée que lorsque les entreprises formelles et informelles produisent des biens et services pour un même

segment de marché, ou deux segments de marché très proches l'un de l'autre et que lorsque ces biens et services sont d'une qualité très proche ou plus précisément que le rapport qualité-prix est comparable. L'impact négatif de cette concurrence déloyale sur la croissance économique dépend évidemment de la part que prend l'économie dite informelle dans l'économie nationale. Malgré les effets négatifs de cette concurrence déloyale, l'économie formelle profite largement de l'économie dite informelle. Ainsi, pour minimiser les coûts de production et la baisse tendancielle des profits, les entreprises formelles exploitent les travailleurs de l'économie dite informelle à travers les sous-traitances, le travail à domicile et les salariés des petits ateliers assimilés à des quasi- salariés en situation d'exploitation sans couvertures sociales.

2.2.3. Economie informelle, pauvreté et vulnérabilité

Dans les pays en développement, l'absence de couverture sociale et d'indemnités de chômage accentue la pression sur les demandeurs d'emplois, enclins donc à accepter n'importe quel type d'emploi dans le but d'assurer leur survie (OCDE, 2009). Ne trouvant pas ces emplois dans l'économie formelle, ils se tournent naturellement vers l'économie dite informelle qui se présente ainsi comme la principale source d'emplois et de revenus pour la majorité de la population. Toutefois, les travailleurs de l'économie dite informelle sont exposés à des risques de pauvreté comparés aux travailleurs de l'économie formelle (BIT, 2011,2013 ; BM, 2013 ; UNRISD, 2010). Les conditions de travail au niveau de l'économie dite informelle ne garantissent ni la santé ni la sécurité des travailleurs. Ceux-ci ont de faibles niveaux de qualification et de productivité ; des revenus médiocres et irréguliers; et sont soumis à de longues heures de travail, manquent d'accès à l'information, aux marchés, au financement et à la technologie. Les travailleurs de l'économie dite informelle se caractérisent par des degrés divers de dépendance et de vulnérabilité, et faute de protection, de droits et de représentation, il est rare qu'ils arrivent à se libérer du piège de la pauvreté (Lapeyre F et Lemaître A, 2014 ; BIT, 2013 ; OCDE, 2009). Pris au piège de l'informalité, les ménages et les micro-entreprises sont incapables d'accroître leur productivité et de sortir de la pauvreté. Comme l'indiquent Paci et Serneels (2007), il ne suffit pas de créer d'avantage d'emplois, mais il faut également assurer la meilleure qualité de ces emplois.

La littérature de différents pays en développement montre que l'économie dite informelle offre des niveaux de rémunérations très bas et des chances de croissance très limités par

rapport à l'économie formelle (Calvés et Schoumaker, 2004). Poapon Gsakom (1991) indique qu'en raison de l'absence de réglementation du marché du travail, les rémunérations des travailleurs informels sont plus faibles de 13% à 20% comparées à celles des travailleurs de l'économie formelle. Ainsi, dans l'économie dite informelle, à l'inverse de l'économie formelle où le salaire est fixé légalement, la rémunération du travail est déterminée par une entente entre employeur et employé, ce qui entraine des niveaux de salaires très faibles et des avantages limités (Lapeyre F et Lemaître A, 2014 ; Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbye, 2012). Levenson et Maloney (1998) remarquent que les acteurs de l'économie dite informelle sont exclus de certains services publics tels que la protection juridique, ce qui entraîne une faible jouissance des droits de propriété, un faible niveau de crédibilité et un accès réduit au crédit, diminuant ainsi leurs revenus. Bien qu'exposés aux risques de toutes sortes, la plupart des travailleurs de l'économie dite informelle ne bénéficient pas de couverture sociale de part de leur employeur ou de l'Etat. Pareillement, ils ne bénéficient pas de soutien pour l'éducation de leurs enfants, de soins de santé, des formations de mises à niveau…, ce qui les expose à une incidence de pauvreté beaucoup plus élevée que leurs homologues de l'économie formelle (M. Bacchetta, E. Ernest et J. P. Bustamante (2012).

Le Bureau International du Travail (2002), remarque que l'économie dite informelle présente beaucoup plus d'aspects négatifs que d'aspects positifs. Les travailleurs de l'économie dite informelle souligne-t-il, ne sont ni reconnus, ni déclarés officiellement auprès de l'Administration publique. Richard Walther (2007) pour sa part, montre que les activités informelles sont exercées dans des conditions très précaires. Ainsi dans les capitales de l'Ouest africain, plus de 80% des employés n'ont aucune relation contractuelle de type salarial. Environ 67% d'entre eux sont victimes du sous-emploi invisible et travaillent un nombre d'heures conséquent pour une productivité moyenne, voire faible. Javier Herrera et Nancy Hidalgo (2012) constatent qu'au Pérou 2/3 des travailleurs urbains exercent dans l'économie dite informelle et que l'incidence de la pauvreté chez ces travailleurs est trois fois plus élevée que celle des travailleurs de l'économie formelle.

Javier Herrera et Nancy Hidalgo (2012) notent que le sens de la causalité va dans les deux directions, les deux phénomènes s'alimentant l'un l'autre. Ainsi, faute d'accès à l'économie formelle et l'incapacité de gérer la période de chômage, les pauvres s'orientent en premier lieu vers l'économie dite informelle, dont les effectifs grimpent, pour assurer le minimum de subsistance pour leurs familles. Ainsi, cette économie est un pourvoyeur d'emplois et de

revenus pour les couches démunies de la population. Mais avec des revenus généralement très faibles, l'incidence de la pauvreté est alors grande pour ces travailleurs.

Etant donné la forte corrélation positive entre la pauvreté et l'économie, les mesures visant à traiter les problèmes de l'économie dite informelle contribuent aussi à l'éradication de la pauvreté, et réciproquement, les politiques d'éradication de la pauvreté contribuent grandement à permettre à ceux qui travaillent dans l'économie informelle d'évoluer vers un travail plus productif, protégé et décent (Lapeyre F. et Lemaître A, 2014 ; BIT, 2002). La corrélation entre l'emploi dans l'économie informelle et la pauvreté est plus forte chez les femmes que chez les hommes. En plus, les femmes sont surtout présentes dans les segments faiblement rémunérés de l'économie dite informelle. On l'a noté plus d'une fois, l'économie dite informelle constitue une soupape de sécurité pour les sans-emploi, en particulier pendant les périodes économiques les plus difficiles. Il est vrai par ailleurs que le niveau de vie des ménages qui y travaillent est très inférieur à celui des ménages engagés dans l'économie formelle. En somme l'économie dite informelle est un recours en termes de revenus pour les personnes dont les options sont limitées, mais elle ne constitue pas une source durable de croissance à long terme et de génération de revenus. Solution temporaire pour les travailleurs en quête d'emplois, elle contribue à long terme à l'aggravation de la pauvreté dans les pays en développement. Les inconvénients de l'économie dite informelle l'emportent largement sur les avantages. Elle peut emprisonner les individus et les entreprises dans une spirale de faible productivité et de pauvreté. En outre les travailleurs ne sont pas protégés par la législation du travail et de la protection sociale et ne bénéficient pas du droit syndical pour défendre leurs droits fondamentaux.

2.2.4. Economie informelle et mondialisation

L'expansion de la mondialisation, au cours des deux dernières décennies, a permis le développement notoire des échanges commerciaux au plan international et la création d'emplois supplémentaires dans le monde. M. Bacchetta, E. Ernst et J. P. Bustamante (2012) ont montré qu'en 2007, 60% du PIB mondial provenaient du commerce mondial, et que grâce à l'expansion mondiale, environ 40 millions d'emplois supplémentaires ont été créés chaque année, entre 1995- 2005, dans les pays membres de l'Organisation Internationale du Travail.

Or, les pays en développement, dont une bonne part est constituée de micro-entreprises informelles, n'ont pas profité de cette mondialisation. Au contraire, comme l'a indiqué la Conférence internationale du travail (2013), la libéralisation des échanges commerciaux au niveau mondial a accru la vulnérabilité de la plupart des économies en développement en raison du fait que les entreprises ne peuvent pas soutenir le niveau de compétitivité et de concurrence des pays développés. Les conséquences sont grandes : une augmentation du chômage et une baisse des revenus, donc un niveau de pauvreté qui entraîne la création d'unités informelles. En dépit d'une offre de biens et services bon marché, l'économie dite informelle constitue un frein aux capacités d'accroissement de la production à forte valeur ajoutée. La concurrence faite aux entreprises formelles affecte les économies des pays en développement, qui ne tirent pas pleinement profit de leur intégration dans l'économie mondiale. Généralement, les pays où il existe une vaste économie dite informelle ont des capacités assez réduites pour l'exportation large et diversifiée de leurs produits en raison des entraves à la croissance des entreprises.

Les travailleurs de l'économie dite informelle ont du mal à acquérir les qualifications formelles de base nécessaires qu'ils pourraient mettre à profit dans une large gamme d'emplois. De même, l'économie dite informelle peut nuire aux résultats des échanges commerciaux, car les entreprises informelles sont souvent trop petites pour tirer pleinement profit des économies d'échelle et se heurtent à des obstacles qui freinent leur croissance, et les empêchent d'offrir des biens et des services de qualité. Il existe un lien étroit entre la taille des entreprises, les gains de productivité et les possibilités d'exportation. Non seulement les grandes entreprises peuvent bénéficier des économies d'échelle, mais elles ont aussi plus facilement accès à la main d'œuvre très qualifiée et au crédit bancaire (M. Bacchetta, E. Ernst et J. P. Bustamante, 2012)**.** Les entreprises informelles ont tendance à desservir principalement le marché local, ce qui les prive des contrats avec la clientèle internationale. Les pays en développement perdent ainsi des parts du marché international, ce qui limite leurs échanges extérieurs. Des études montrent qu'un taux d'informalité élevé place les pays concernés dans les segments les plus bas et les plus vulnérables des chaînes de production mondiales et attirent des flux de capitaux liés à l'existence d'une vaste réserve de main-d'œuvre bon marché (M. Bacchetta, E. Ernst et J. P. Bustamante, 2009 ; BIT, 2013 ; Lapeyre F et Lemaître A, 2014). De ce fait, l'économie informelle influe négativement sur la capacité d'un pays à profiter pleinement de la mondialisation et à générer de la croissance.

D'autre part la mondialisation peut influencer positivement l'évolution de l'économie dite informelle dans les pays en développement. Ainsi, l'incidence de la concurrence mondiale incite certaines entreprises de l'économie formelle et certaines sociétés transnationales à sous-traiter et à externaliser une partie de leurs activités à des micro-entreprises, à des unités de production familiales et à des travailleurs à domicile faisant partie de l'économie dite informelle et à faire migrer les salariés sous contrat formel vers des relations d'emploi informelles, qui pourtant ne prévoient ni salaire minimum, ni garantie d'emploi, ni avantages sociaux (BIT, 2000, 2002). Si la tendance persiste, les pays en développement risquent d'entrer dans un cercle vicieux d'informalisation et de vulnérabilité sous les effets négatifs des chocs macroéconomiques et commerciaux qui peuvent se propager rapidement à travers les chaînes de production mondiales.

Dans ces conditions, il est donc utile de se pencher sur le problème de l'économie dite informelle, non seulement dans un souci d'équité sociale, mais aussi en vue d'améliorer la performance économique des pays en développement. Un soutien conséquent aux travailleurs et aux entreprises dans l'économie formelle devrait aider aussi les pays à accroître leurs recettes fiscales tout en leur donnant les moyens de stabiliser leur économie et d'atténuer les effets négatifs des chocs extérieurs. C'est pourquoi il est essentiel, dans une optique de développement, de réduire la dimension de l'économie dite informelle.

2.2.5. Economie informelle et évasion fiscale

La fiscalité fournit aux gouvernements les fonds nécessaires pour le financement des infrastructures sur lesquelles sont fondés le développement et la croissance. Elle crée un environnement favorable à la croissance et à l'accumulation de richesses, détermine la manière dont les services publics sont mis en œuvre et fait en sort que les coûts et avantages du développement soient partagés d'une manière équitable. Le principal défi des pays en développement consiste à trouver l'équilibre optimal entre un système fiscal qui soit favorable à l'entreprise et à l'investissement, tout en dégageant suffisamment de recettes pour financer les investissements publics qui contribuent au développement socio-économique (NEPAD, OCDE, 2009).

En dépit du fait qu'elle représente une part énorme dans les économies des pays en développement, l'économie dite informelle contribue fortement à l'évasion fiscale (OCDE,

2004). OXFAM (2011) souligne que, selon certaines recherches, le manque à gagner en termes de recettes fiscales peut aller de 35% et 55% des recettes fiscales perçues dans certains pays en développement. Ainsi l'existence d'économie informelle est une source de fuite de recettes fiscales et un gros manque à gagner pour l'Etat. Or ce sont ces recettes qui permettent largement à l'Etat de d'assumer ses fonctions régaliennes vis-à-vis des citoyens et d'assurer le développement du pays. Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye (2012) soulignent que, contrairement à son poids important dans le PIB et l'emploi, l'économie dite informelle contribue pour moins de 3% aux recettes fiscales dans certains pays en développement. Ils estiment que la perte de recettes fiscales liée à l'évasion fiscale de l'économie dite informelle représente entre 3% et 10% du PIB dans certains pays africains et que les recettes fiscales augmenteraient de 25% à 75% si cette économie portait pleinement sa part de l'assiette, sans tenir compte des coûts de mise en œuvre des mesures requises.

Par ailleurs, l'expansion des entreprises informelles ne s'acquittant pas de leurs obligations fiscales jusqu'à une certaine proportion peut enclencher un cercle vicieux de manque à gagner fiscal, de réduction de l'assiette de l'impôt et d'accroissement des taux d'impôts et de taxes qui pèsent sur les entreprises formelles. Cette hausse des taux d'imposition peut à terme obliger certaines entreprises formelles à virer dans l'économie dite informelle, et contraindre les autorités à ponctionner davantage sur les bénéfices des entreprises formelles de moins en moins nombreuses (OCDE, 2009). Des études de la Banque Mondiale montrent que les entreprises sont souvent lourdement imposées dans les pays où prospère l'économie informelle, celles-ci supportant une taxation à la fois plus diversifiée, plus répétitive et plus élevée (Doing Business, 2008). En effet, par le non-paiement de ses obligations fiscales, tout en profitant des biens et services publics, l'économie dite informelle creuse le déficit budgétaire, ce qui pousse à une augmentation automatique de l'impôt et des cotisations sociales, incitant ainsi les entreprises formelles à opter pour l'économie dite informelle et ainsi de suite (Enste, 2003 ; Marc et Kudatgobilik, 2003). En revanche, les entreprises qui ont les moyens de se formaliser et souhaitent le faire préfèrent encore se réfugier dans l'économie dite informelle à causes des règles rigides et non adaptées à leur situation particulière. Celles qui sont dans l'économie formelle sont tentées de migrer vers l'économie dite informelle en vue de se soustraire au harcèlement fiscal.

Beaucoup d'enquêtes consacrées à l'économie dite informelle ont montré que cette économie n'est jamais totalement exempte de taxes, contrairement à l'idée répandue selon laquelle les

entreprises informelles évolueraient totalement en marge de toute réglementation (Maldonado 1995 ; Morrisson et al. 1994, Oudin 1991). Mais en fait, l'inadaptation des systèmes fiscaux rend cette charge souvent régressive avec des performances médiocres en termes de recettes. Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye (2012) indiquent que pour les autorités fiscales, les ressources humaines et financières utilisées pour mener les investigations sur l'évasion fiscale des activités informelles coûtent, dans la plupart des cas, plus cher que les montants recouvrés. C'est la raison pour laquelle les autorités préfèrent focaliser leurs efforts sur l'économie formelle déjà bien identifiée, et dont les recouvrements des taxes et impôts sont plus certains. Charmes (1980) note cependant que la fiscalisation des unités de production informelles, par le fait qu'elle réduit des revenus déjà très faibles, peut à terme aggraver les conditions de vie des plus pauvres. Donc le problème est de savoir si taxer les revenus d'origine informelle ne revient pas à taxer le pan de la population la plus démunie et donc à accroître davantage la pauvreté et les inégalités.

Pour Delmas-Marsalet (1984) une fiscalité calquée sur celle des entreprises formelles serait inadaptée pour l'économie dite informelle, puisque les entreprises informelles ne peuvent répondre aux exigences d'une fiscalité « *moderne* », principalement parce qu'elles ne tiennent pas de comptabilité régulière des établissements. Ainsi, il est nécessaire de préciser la structure des impôts et taxes qui seraient appliquées à cette économie (Jean-François Gautier ; Faly Rakotomanana et François Roubaud, 2009). Malgré les réformes fiscales relatives aux petites unités de production menées depuis le début des années 90 dans de nombreux pays en développement, l'évasion fiscale des activités informelles demeure très importante, réduisant ainsi la taille des investissements publics, condition nécessaire pour le développement de ces pays.

2.2.6. Economie informelle et corruption

Les pays en développement sont en proie à un taux de corruption assez élevé, ce qui reste une entrave majeure à la maîtrise de leurs économies. En 2009, l'indice de perception de la corruption selon les enquêtes de *Transparency international* (TI) indiquait que près de 70% des pays africains concernés ont un score inférieur à 3 sur 10. Le baromètre mondial de la corruption (2007) note que 45% des citoyens africains affirment qu'ils ont eu à payer des pots-de-vin afin d'obtenir un service public, contre une moyenne mondiale d'environ 10% en 2007 (Emmanuelle Lavalée et François Roubaud, 2012). En Russie et en Ukraine par

exemple, 90% des chefs d'entreprises affirment qu'il leur est indispensable de payer des pots-de-vin aux fonctionnaires de l'Etat (Johnson, Kaufmann et Woodruff, 1999).

La corruption est généralement considérée comme néfaste à la performance économique des Etats (Mauro, 1995 ; Méon et Sekkat, 2005). De ce fait, elle a un impact négatif sur la croissance économique, les investissements et le développement de l'économie formelle (Johnson et al. 2000 ; Hellman et al. 2000). Plusieurs travaux soulignent l'impact négatif de la corruption sur la croissance et la formation brute de capital fixe (Campos et al. 1999), sur le développement de l'économie formelle (Johnson et al. 1997, 1999), la qualité des infrastructures publiques (Tanzi, V, G. Tsibouris, 2000) et la liberté d'accès au marché pour de nouveaux entrepreneurs (Djankov et al. 2002). Myrdal (1968) estime que les fonctionnaires corrompus peuvent entraîner des retards qui n'auraient autrement pas eu lieu, uniquement pour se donner l'opportunité d'extorquer des pots-de-vin. Ainsi, au lieu d'améliorer l'efficacité, la corruption peut ajouter des distorsions et élever le coût total des marchandises et des services. Fisman et Svensson (2007) révèlent que le versement de pots-de-vin a des effets plus néfastes sur la croissance des entreprises que le paiement d'impôts. Pour un point de pourcentage d'augmentation du taux de corruption, la réduction de la croissance de l'entreprise est de trois points pour cent, un effet environ trois fois plus grand que l'impôt (Emmanuelle Lavalée et François Roubaud, 2012).

Beaucoup de chercheurs pensent cependant que la corruption s'explique par l'inefficacité des services de l'Etat ayant rapport avec les droits et règlements et par l'incapacité des agents à les mettre en application (Shleifer et Vishny, 1996 ; Roland, 1999 ; Jonson, Kaufmann et Shleifer, 1997). Ainsi le niveau de la corruption peut être considéré comme un indicateur du degré de confiance que les citoyens ont à l'envers les services et les agents de l'Etat.

Perry et al. (2007) signalent une corrélation positive entre l'économie dite informelle et la corruption. Dreher et Schneider (2006) expliquent cette corrélation par deux faits : la corruption agit comme une forme de taxation et de réglementation, entrainant ainsi les entreprises vers l'économie dite informelle (Johnson, 1997); ou bien elle crée une collusion entre agents du fisc et entrepreneurs avec échange de pots de vin contre sous-déclaration de l'obligation fiscale (Hindricks et. Al., 1999). Friedman et al. (2000) montrent que les coûts élevés de la corruption et de la bureaucratie poussent les entreprises vers l'économie dite informelle. De son côté De Soto (1989) note que les entreprises de l'économie dite informelle

dépensent entre 10% et 15% de leurs revenus pour se prémunir contre les abus de toutes sortes de la part des agents publics indélicats, comparativement à seulement 1% pour les entreprises formelles (Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye, 2012). Les entreprises informelles sont plus exposées à la corruption que les entreprises formelles. Ces dernières peuvent signaler les distorsions aux autorités compétentes, tandis que les entreprises informelles se soumettent entièrement de peur d'attirer l'attention des autorités et de subir davantage de sanctions financières et autres. De ce fait, elles sont plus enclines à payer des pots-de-vin que les entreprises déclarées (Johnson et al. 2000).

Au nombre des conséquences de l'expansion de l'économie dite informelle, il y a donc la forte corruption qui peut non seulement affaiblir les institutions de l'Etat, mais aussi augmenter les coûts des transactions légales, accroître l'incertitude des affaires, provoquer la baisse des niveaux d'investissements dans le pays et par conséquent affecter la croissance économique.

2.2.7. Synthèse. Implications négatives de l'économie informelle

Dans cette sous-section nous avons présenté les approches théoriques qui sous-tendent la vision pessimiste de la relation entre économie dite informelle et développement. Les adeptes de cette vision considèrent l'économie dite informelle comme source de perte de croissance et de développement économique. Ces approches mettent en lumière l'impact négatif de l'économie dite informelle sur le processus de développement dans les pays en développement.

Pour les tenants de la théorie dualiste, l'économie dite informelle souffre d'insuffisance en capital humain et financier pour améliorer sa productivité, et elle est incapable d'innover et d'offrir des biens et services de qualité. Ainsi Lewis (2004) et Djankov et al. (2002) signalent que l'économie dite informelle nuit à la productivité de l'ensemble de l'économie. Dans ce sens une étude de l'OCDE (2009) a montré que l'efficience des entreprises informelles est en moyenne 30% plus faible que celles des entreprises formelles. Quant aux partisans des théories légalistes, ils montrent que l'économie dite informelle, par ses effets de congestion sur les services et biens publics, contribue non seulement à réduire les recettes fiscales mais aussi à la détérioration de la qualité de ces services, freinant ainsi la croissance potentielle de la productivité. En revanche, une contraction de l'économie dite informelle se traduit par une

progression des recettes fiscales, laquelle favorise une augmentation des dépenses publiques, dans les infrastructures et les services par exemple, ce qui contribue à l'expansion de la production et entraîne ainsi une hausse du taux de croissance économique globale.

De leur côté, les tenants de la théorie structuraliste mettent en avant les effets négatifs de l'économie dite informelle sur la productivité et la croissance. Selon eux, en dépit du fait qu'elle assure une certaine reproduction de main d'œuvre bon marché et fournit des biens bon marché par le système de sous-traitance pour les entreprises capitalistes, à long terme elle peut provoquer une concurrence accrue dans certains secteurs du marché, limiter les marges de profits et affecter les possibilités d'accumulation des capitaux nécessaires à la croissance économique du pays. Pour les tenants de cette thèse, l'économie dite informelle n'est ni une voie endogène de développement, ni un gain de croissance économique, mais elle est tout simplement un indicateur de la crise du capitalisme périphérique.

D'autres analyses ont montré que les entreprises informelles qui ne s'acquittent pas de leurs obligations fiscales et sociales exercent une concurrence déloyale sur les entreprises formelles et gagnent des parts de marchés au détriment des concurrents formels. De plus, l'expansion de l'économie dite informelle, sous l'effet de cette concurrence déloyale, prive les gouvernements de ressources fiscales, réduit la taille des budgets de l'Etat, ce qui limite la capacité du gouvernement en place à étendre les régimes de protection sociale et à développer les services publics essentiels à la croissance économique (BIT, 2013 ; 2002). Dans le même sens, l'analyse de la littérature des différents pays en développement a montré que l'économie dite informelle offre des niveaux de rémunération très faibles et a des potentiels de croissance très limités par rapport à l'économie informelle (Calvés et Schoumoker, 2004). Elle peut emprisonner les individus et les entreprises dans une spirale de faible productivité et de pauvreté. Les travailleurs dans l'économie dite informelle ne sont pas enregistrés auprès des structures officielles du pays ; ils ne sont soumis à aucune réglementation et ne sont pas protégés par la législation du travail et de la protection sociale. Ils ne jouissent d'aucun droit syndical qui leur permettrait de revendiquer leurs droits fondamentaux.

En ce qui concerne la mondialisation, les tenants de cette approche remarquent que l'économie dite informelle peut nuire aux résultats des échanges commerciaux. Ainsi les entreprises informelles sont souvent trop petites pour tirer pleinement profit des économies d'échelle. Des études montrent qu'un taux d'informalité élevé place les pays concernés dans

les segments les plus bas et les plus vulnérables des chaînes de production mondiales et attirent des flux de capitaux liés à l'existence d'un vaste réserve de main- d'œuvre bon marché (M. Bacchetta, E. Ernst et J.P. Bustamante, 2009 ; BIT, 2013). De ce fait, l'économie dite informelle influence négativement la capacité du pays concerné à profiter de la mondialisation et à générer de la croissance.

Au niveau de la fiscalité, certains analystes ont conclu qu'en dépit du fait qu'elle représente une part énorme dans les économies des pays en développement, l'économie dite informelle échappe en grande partie aux taxes fiscales et aux impôts. C'est une source d'évasion fiscale (OCDE, 2004). Par ailleurs, l'expansion de l'économie dite informelle jusqu'à une certaine proportion peut enclencher un cercle vicieux du manque à gagner fiscal et de l'accroissement des taux d'imposition. Les entreprises informelles ne s'acquittant pas de leurs obligations d'impôts et taxes réduisent l'assiette fiscale et accroissent cette charge sur les entreprises formelles. D'autre part les auteurs de cette vision ont montré que l'expansion de l'économie dite informelle favorise la corruption dans les pays en développement. En effet les entreprises informelles sont plus exposées à la corruption que les entreprises formelles. Ces dernières peuvent signaler les cas de corruption aux autorités compétentes, tandis que les entreprises informelles de peur d'attirer l'attention des autorités et de subir des sanctions financières acceptent plus volontiers le paiement de pots-de-vin (Johnson et al. 2000). La corruption a généralement un impact négatif sur la performance économique des pays (Mauro, 1995 ; Méon et Sekkat, 2005). De ce fait, elle affecte négativement la croissance économique, le niveau d'investissements dans le pays et le développement de l'économie formelle (Johnson et al. 2000 ; Hellman et al. 2000).

2.3. CONCLUSION. LES THEORIES NORMATIVES DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Malgré ces effets négatifs tant décriés, l'économie dite informelle s'affirme de plus en plus par sa dimension socio-économique, elle est un moyen de lutte contre la pauvreté, elle est créatrice d'emplois et de revenus, elle contribue à atténuer les effets des crises et des chocs sociaux et permet à une frange importante de la société d'intégrer le tissu économique même si les revenus des travailleurs sont faibles et permettent à peine un minimum de subsistance. Sur le plan macro-économique, elle a une contribution non négligeable sur les principaux agrégats économiques.

Cependant, on ne peut pas ne pas reconnaitre certaines conséquences négatives. Ainsi, l'emploi informel échappe à la fiscalité et aux réglementations, ce qui rend difficile la gestion de la protection sociale ; il nuit à la collecte de l'impôt, entraine un rétrécissement des recettes budgétaires de l'Etat, compromet le financement des dépenses socialement utiles (sécurité sociale, éducation…) et se traduit soit par des taux d'imposition élevés pour ceux qui sont dans l'emploi formel, soit par des services publics de médiocre qualité. En outre, elle est perçue comme une économie parasitaire (Lewis, 2004) dans la mesure où elle exerce une concurrence déloyale à l'égard des entreprises de l'économie formelle, victime de son expansion (World Bank, 2005 Belmihoub, 2006) ou comme une économie extra- légale dont le développement révèle la nature excessive et inadaptée de la réglementation publique (De Soto, 1994).

En somme, des politiques spécialement destinées à l'économie dite informelle devraient être pensées et mises en œuvre avec pour objectif non pas de l'étendre davantage sur la base de son potentiel à créer des emplois, mais pour surmonter les obstacles qu'elle rencontre. Les études stratégiques devraient prioritairement porter sur l'identification des causes fondamentales de l'économie dite informelle et des obstacles à la formalisation; ensuite, sur l'élimination de ces obstacles et l'aide à la croissance des entrepreneurs informels afin que leurs activités puissent être plus aisément couvertes par des législations et règlements appropriés.

CONCLUSION CHAPITRE 2

Au cours des trois dernières décennies, une grande polémique s'est installée sur les causes de l'économie dite informelle et son caractère volontaire ou subi. Ainsi plusieurs chercheurs ont analysé les différentes approches et théories traitant de la question. On citera à titre d'exemples : Fies et al. 2008 ; Gong et al. 2004 ; Bosch et Maloney, 2010 ; Nordman et al. 2011 ; Bargain et Kwenda, 2011. Razafindrakolo et al. 2012. Leurs recherches ont buté sur l'absence d'une théorie claire sur les causes de l'apparition et de la persistance de l'économie dite informelle ; ce qui les a amenés à présenter leurs propres analyses sans réussir eux aussi à faire l'unanimité. On a pour l'essentiel imputé l'émergence de l'économie dite informelle à la migration des travailleurs ruraux vers les centres urbains, une migration due aux conditions du

marché du travail plus favorables, qui attireraient les demandeurs d'emplois vers les villes (par exemple Harris et Todaro, 1970). Au fil du temps, les auteurs s'intéressant à l'explication des déterminants de l'économie dite informelle ont élargi leur terrain d'analyse en introduisant d'autres variables qu'expliquent l'expansion de l'économie dite informelle. Quant à l'approche de l'économie populaire, elle reconnaît le rôle joué par les associatives sociales et la famille dans le développement de l'économie informelle. D'autres ont essayé d'articuler le niveau macro avec le niveau micro, comme dans l'approche unificatrice, ou d'analyser l'utilité et le degré de satisfaction que les travailleurs obtenaient de leur emploi pour comprendre les déterminants de l'économie dite informelle. Une approche essentielle qui est à la base de notre recherche est l'approche institutionnaliste (D. North, 1990; F. Hayek, 1976; Williamson, 1987, 2000; Platteau, 1999; Thomas, 1973; He Yong, 1994) qui explique l'expansion de l'économie dite informelle par le non-prise en compte des spécificités institutionnelles (constitution, lois et règlements, systèmes de valeurs et croyances, normes sociales…) de chaque pays au cours de l'élaboration des politiques de développement.

L'analyse des approches positives du phénomène de l'économie dite informelle montre toutes les difficultés à comprendre ses causes. D'où la nécessité d'élaborer une théorie générale qui tienne compte, d'une part du contexte et des particularités locales et d'autre part, de la possibilité de dynamisation des micro- entreprises informelles et donc du rôle qu'elles peuvent jouer dans le processus de développement économique des pays en développement. Dans cette partie de notre recherche, nous essayons d'aborder les approches sur l'économie dite informelle, en fonction du niveau d'analyse et des étapes de son expansion pour comprendre ses mécanismes de fonctionnement. Toutes ces approches reflètent à l'origine la même réalité économique sans pouvoir trop anticiper les changements auxquels nous assistons aujourd'hui. Certaines approches, en particulier celles néoclassiques, sont accusées d'avoir donné une explication trop théorique sans beaucoup de vérification empirique bien que certains énoncés décrivent le contexte économique avec plus ou moins d'exactitude. Dans les conditions actuelles, l'économie dite informelle est partie intégrante du processus de développement et la dynamisation des activités informelles peuvent être la clé du succès de la croissance économique pour les pays en développement. Il est en tout cas dans l'intérêt des pouvoirs publics de se pencher davantage sur cette question afin de voir comment éviter leurs effets négatifs qui handicapent le processus de développement dans les pays en développement. Notre objectif est de mettre en évidence la possibilité de dynamisation d'une partie de l'économie dite informelle et de montrer qu'elle peut contribuer au processus de

développement des pays en développement, en observant néanmoins certaines règles et conditions qu'il faudra préciser.

Malgré ces effets négatifs tant décriés, l'économie dite informelle s'affirme de plus en plus par sa dimension socio-économique, elle est un moyen de lutte contre la pauvreté, elle est créatrice d'emplois et de revenus, elle contribue à atténuer les effets des crises et des chocs sociaux et permet à une frange importante de la société d'intégrer le tissu économique même si les revenus des travailleurs sont faibles et permettent à peine un minimum de subsistance. Sur le plan macro-économique, elle a une contribution non négligeable sur les principaux agrégats économiques. Cependant, on ne peut pas ne pas reconnaitre certaines conséquences négatives. Ainsi, l'emploi informel échappe à la fiscalité et aux réglementations, ce qui rend difficile la gestion de la protection sociale ; il nuit à la collecte de l'impôt, entraine un rétrécissement des recettes budgétaires de l'Etat, compromet le financement des dépenses socialement utiles (sécurité sociale, éducation…) et se traduit soit par des taux d'imposition élevés pour ceux qui sont dans l'emploi formel, soit par des services publics de médiocre qualité. En outre, elle est perçue comme une économie parasitaire (Lewis, 2004) dans la mesure où elle exerce une concurrence déloyale à l'égard des entreprises de l'économie formelle, victime de son expansion (World Bank, 2005 Belmihoub, 2006) ou comme une économie extra- légale dont le développement révèle la nature excessive et inadaptée de la réglementation publique (De Soto, 1994).

En somme, des politiques spécialement destinées à l'économie dite informelle devraient être pensées et mises en œuvre avec pour objectif non pas de l'étendre davantage sur la base de son potentiel à créer des emplois, mais pour surmonter les obstacles qu'elle rencontre. Les études stratégiques devraient prioritairement porter sur l'identification des causes fondamentales de l'économie dite informelle et des obstacles à la formalisation; ensuite, sur l'élimination de ces obstacles et l'aide à la croissance des entrepreneurs informels afin que leurs activités puissent être plus aisément couvertes par des législations et règlements appropriés.

CHAPITRE 3. ETUDE EMPIRIQUE DES ACTIVITES INFORMELLES

Dans un premier chapitre nous avons repositionné l'économie dite informelle dans son contexte socio-économique et culturel africain, à travers une approche empirique, et la présentation des définitions et des problèmes de conceptualisation. Dans un deuxième chapitre nous avons analysé les théories générales de l'économie dite informelle, aussi bien positives que normatives. Ces analyses nous ont permis de comprendre la problématique de l'économie dite informelle. Dans ce chapitre nous tentons de présenter les résultats de notre enquête sur les micro-entreprises informelles manufacturières au Mali.

L'enquête que nous avons menée vise les objectifs suivants:

- Répondre aux questions soulevées dans la partie théorique, vérifier en particulier si les éléments de structuralité dégagés à travers les innombrables études présentées se confirment ou non dans le cas du Mali.
- Mesurer et estimer les paramètres clefs de l'unité informelle malienne, à savoir les niveaux du capital engagé, de l'emploi (nombre d'employés), des salaires et des revenus des micro-entreprises ainsi que les problèmes financiers et réglementaires.

Ces paramètres permettront de nous éclairer d'une part sur les modalités de fonctionnement des marchés du travail et des biens informels (profils des patrons et des travailleurs, qualifications, mode de distribution des revenus, aspects commercial…) et d'autre part d'analyser les rapports des micro-entreprises avec l'Etat et le cadre institutionnel. A ce niveau, deux logiques se dégagent : logique plutôt économique capitaliste ou logique plutôt sociale. Dans l'entreprise moderne capitaliste, les rapports et les actions sont réglés par un principe de rationalité économique maximale (dans toute action, on cherche la maximisation du profit). Nous pensons que les rapports et les actions de la micro-entreprise n'ont pas la même rationalité que l'entreprise moderne capitaliste. Nous posons donc l'hypothèse que la micro-entreprise est régie par une logique sociale (solidarité familiale). Dans les micro-entreprises, les liens reposent sur une logique de solidarité familiale et communautaire, exprimée à travers différents comportements au sein de l'entreprise. Ces comportements peuvent paraître comme anti-économiques mais, dans les faits, ils témoignent tout simplement d'une rationalité autre que celle sur laquelle se construit le capitalisme économique.

SECTION 1. PRESENTATION DE L'ENQUETE

Dans notre étude la micro-entreprise a été choisi pour être l'objet d'étude de l'économie dite informelle. Cette micro-entreprise pourrait se définir par l'absence ou le faible degré de formalité ainsi que par une faible production et un bas niveau de capitalisation. Nous avons orienté notre enquête sur la base des critères de reconnaissance du type d'entreprises présentées dans le Tableau 12.

Tableau 12 : Critères de reconnaissance du type d'entreprises

	Entreprise formelle	Entreprise informelle
Niveau technique	Fort niveau de valeur ajoutée des produits (+ de transformations)	Faible niveau de valeur ajoutée des produits (- de transformations)
	Fort niveau de capitalisation (+ de capital physique, installations, outils, technologie)	Faible niveau de capitalisation (- de capital physique, installations, outils, technologie)
Niveau pratique	Application au niveau interne des règles et normes institutionnelles du travail	Non-application au niveau interne des règles et normes institutionnelles du travail
	Entreprise enregistrée	Entreprise non-enregistrée
	Entreprise payant des taxes et impôts	Entreprise ne payant ni taxes ni impôts
	Entreprise détenant des règles et normes codifiées servant à la reconnaissance et à la résolution de problèmes	Entreprise n'ayant pas de règles et normes codifiées servant à la reconnaissance et à la résolution de problèmes
	Formalité de la structure	Non-formalité de la structure
	Formalité des objectifs	Non-formalité des objectifs
	Comptabilité régulière	Absence de comptabilité régulière
	Formation acquise en dehors du système d'éducation formelle	Formation acquise en dehors du système d'éducation formelle

Source : Marchand, 2004

Notre objectif est de comprendre la logique de fonctionnement de la micro-entreprise et par la suite la rationalité des micro-entreprises et le rôle qu'elles peuvent jouer dans le développement de l'économie.

1.1. LA JUSTIFICATION DU CHOIX DES SECTEURS

L'enquête réalisée auprès de 205 micro-entreprises vise à comprendre la logique de fonctionnement des activités informelles qui, sous leurs différentes formes, sont présentes

dans toutes les régions du pays, particulièrement dans les villes les plus peuplées, villes où l'activité économique est importante et où l'exode rural accroît la pression démographique. Pour ces raisons, Bamako, la capitale a été le centre de notre enquête.

Dans le choix des secteurs, nous avons porté notre attention sur cinq secteurs. Trois secteurs de services : la mécanique, la coiffure et la restauration, et deux secteurs de production : la menuiserie et la broderie. Ces secteurs offrent en plus l'avantage d'avoir des inter-relations évidentes avec les secteurs structurés sous la forme de complémentarité, de sous-traitance, de concurrence et d'achat de biens et d'équipement.

Voici brièvement les raisons du choix de ces activités:

- *La réparation mécanique, essentiellement automobile*. Vu le niveau de salaires assez bas et l'érosion continue du pouvoir d'achat d'une année sur l'autre, la dépréciation progressive de la monnaie régionale (FCFA), et compte tenu de l'absence de contraintes réglementaires relatives à l'importation des véhicules d'occasion d'un âge assez avancé, les ménages sont enclins à se procurer des véhicules d'occasion, d'où le vieillissement du parc automobile malien. Un parc automobile vieux nécessite donc des services d'entretien et de réparation mécanique. Par ailleurs, l'enchérissement des prix des voitures importées, généralement de seconde main, dû à l'inflation en Europe et à la dépréciation du FCFA, n'a fait qu'accroître cette pression sur la demande de l'entretien mécanique ; ce qui explique la multiplication des ateliers de réparation mécanique, d'électricité auto et de tôlerie. Ainsi, pour faire face à la très forte demande, une activité de services d'entretien s'est développée anarchiquement dans les grands centres urbains, sans législation ni réglementation, mais créatrice tout de même d'emplois et de revenus.

  - *La broderie*. Vu la faiblesse du pouvoir d'achat et la faible capacité des usines locales de textile, en dépit de la bonne place du Mali au premier rang des producteurs de coton en Afrique, les coûts de l'habillement prêt à porter importé restant assez élevés pour les ménages et l'attachement de la population malienne - les femmes en particulier- à la tenue traditionnelle africaine, tous ces éléments conduisent au développement de l'activité de broderie au Mali.

- ***La menuiserie.*** Face à la croissance démographique et à l'exode rural, l'accroissement de la demande de logements et de biens meubles, notamment la « fièvre de la construction immobilière » est soutenue par une politique d'encouragement de l'Etat en vue de satisfaire le besoin urgent en logements pour les citadins et par la création de banques et d'organismes spécialisés en crédit-logement pour promouvoir un secteur économique créateur d'emplois directs et indirects. Une telle situation a conduit au développement de la menuiserie au Mali afin de répondre à la demande croissante de meubles.

- ***La restauration.*** Face à la croissance démographique et au développement urbain, l'allongement des distances entre les différents points d'une même ville et l'absence de services de restauration sur les lieux de travail et compte tenu de l'inefficacité des transports publics, des embouteillages continus aux heures de pointe, des restaurants de proximité ont spontanément vu le jour aux abords de tous les services publics et privés. En outre, la grande affluence quotidienne de visiteurs venant des bourgs, des villages et des villes de l'intérieur pour régler des problèmes administratifs, commerciaux et autres, la concentration des services administratifs dans la capitale, les coûts prohibitifs de la restauration d'un certain standing créent les conditions de développement d'activités informelles dans ce que nous appelons la petite restauration à moindre coût.

- ***La coiffure.*** La croissance démographique et les habitudes séculaires de la tresse et de la coiffure africaine, surtout chez les femmes, sont entre autres la base de l'intense activité des salons de coiffure au Mali.

1.2. LA COLLECTE DES DONNEES

La collecte des données empiriques sur le terrain s'appuie sur un questionnaire. Pour le tester, nous avons réalisé trois enquêtes auprès de trois micro-entreprises dans les secteurs de la mécanique, de la menuiserie et de la broderie. Cette opération nous a donné la possibilité d'adapter nos questions, de corriger certaines anomalies, de reformuler, de supprimer et de mieux réorienter les questions sur l'objet de l'étude. En outre, des enseignements précieux sur le mode d'administration du questionnaire ont été tirés de ce test comme le premier contact et

l'explication au responsable de l'entreprise du but de notre enquête, la gestion du temps, la façon de poser les questions et surtout les réponses à certaines questions sensibles comme celles relatives au chiffre d'affaires, au revenu, au payement des taxes et des impôts…

Une partie de l'enquête s'est déroulée en juillet-août 2010, et l'autre partie en février-mars 2012. Concernant la méthode d'échantillonnage, nous avons fixé notre échantillon à 205 micro-unités informelles dans cinq secteurs : 50 dans la mécanique, 50 dans la menuiserie, 50 dans la broderie, 25 dans la coiffure et 30 dans la restauration).

Il est important de souligner que c'est personnellement que nous avons mené ces enquêtes, sans recours à des services tiers. Les unités enquêtées ont été choisies au hasard tout en veillant à les diversifier et à couvrir la ville de Bamako et sur la base de la collaboration des chefs d'unités. Le taux de refus de répondre est très faible, de l'ordre de 6% environ. Toutefois, au cours du travail, nous nous sommes heurtés à certaines difficultés liées à la langue car la majorité des micro-entrepreneurs concernés n'ayant pas été à l'école, ils ne s'expriment pas en français et nous avons dû recourir parfois à l'assistance d'une autre personne.

1.3. LA PRESENTATION GLOBALE DU QUESTIONNAIRE

Le questionnaire est structuré en 8 modules comprenant 27 questions qui sont en majorité qualitatives, à choix multiples comportant une modalité intitulée « *autres* » pour toute réponse non prévue. Les questions jugées quelque peu indiscrètes, comme celles se rapportant aux chiffres d'affaires et aux recettes ainsi qu'au respect de la réglementation, ont été reléguées à la dernière partie afin de ne pas susciter la méfiance de la personne interrogée. Les variables qualitatives ont été dichotomisées, et les variables quantitatives recodées, pour faciliter l'analyse des données.

Le premier module du questionnaire « *Identification de l'entreprise »* comprend 3 questions consacrées à l'identification de l'unité de production, le nom du chef de la micro-entreprise, la raison sociale et l'adresse.

Le deuxième module *« Caractéristiques de l'activité »* englobe 9 questions qui identifient le type de l'activité, les conditions d'exercice de l'activité et l'année de création. L'hypothèse de départ est que les micro-entreprises ne sont habituellement pas conformes à la loi en ce qui concerne l'enregistrement, la tenue d'une comptabilité régulière et le payement des taxes et des impôts. En conséquence, des questions ont été élaborées afin de savoir si la micro-entreprise est enregistrée et a une comptabilité et si non, pourquoi.

Le troisième module *« Caractéristiques de la main d'œuvre »,* comporte 2 questions principales et 7 sous-questions qui ont trait à l'emploi : l'effectif des employés, leur statut (salariés, apprentis, aides familiaux), les relations entre employeurs et employés, l'âge et l'ancienneté, le niveau d'éducation et de formation, ainsi que la distribution des salaires. Ces questions nous permettent de vérifier l'hypothèse selon laquelle, dans la micro-entreprise, la gestion des ressources humaines est guidée par une solidarité et une aide familial avec une solidarité déterminante quant à l'embauche et au licenciement car la famille doit prédominer au sein de l'entreprise, qui doit en retour contribuer à son bien-être. Toujours en raison de la solidarité familiale, le questionnaire nous aide à comprendre si le travail est en grande partie basé sur une aide non salariée.

Le quatrième module *« Dépenses et charges »* avec 2 questions, est axé sur l'identification, d'une part, des différentes dépenses et charges supportées par la micro-entreprise (matière première, masse salariale, loyer, impôts, cotisations de sécurité sociale, assurance, coût d'entretien du matériel et autres charges) et d'autre part, des relations avec l'Etat. Ces questions permettent de déterminer les profits réalisés par la micro-entreprise. Ainsi pour comprendre les fins et les buts de la micro-entreprise et par la suite sa logique, il est important de déterminer à quoi et à qui sont destinés les profits réalisés. Notre hypothèse de départ est que la micro-entreprise s'inscrit dans une logique sociale et que les profits sont dirigés vers la famille dans une perspective de soutien et de survie de celle-ci. Ces questions nous aident à évaluer la part des montants consacrés aux salaires, à la prise en charge des employés non-salariés et à la prise en charge de la famille de l'entrepreneur (son revenu), ainsi que la possibilité de réinvestissements. L'option dépense pour reconstituer la valeur ajoutée a été privilégiée, car l'option revenu pouvait se heurter à la méfiance du chef d'entreprise, mieux disposé en général à communiquer sur ses dépenses et ses charges qu'à donner des éléments d'information sur son revenu.

Le cinquième module *« Clients et Fournisseurs »* est destiné à donner des informations sur le client principal de la micro-entreprise ainsi que sur son fournisseur principal. Ces questions permettent d'une part d'identifier les clients fidèles à l'entreprise et le mode de fixation des prix de vente des produits, la variation possible de ces prix d'un client à l'autre, les cas de vente à perte et pourquoi, et d'autre part, de connaitre le ou les fournisseur (s) de la micro-entreprise en ce qui concerne les outils et le matériel utilisé pour son activité, les raisons de ce choix et les relations avec les fournisseurs.

Le sixième module *« Investissement et financement »* fournit des informations sur les conditions de création de l'entreprise, le capital investi et la source de financement des équipements et des machines ou du local. Ces données doivent nous informer sur la valeur du capital investi, généralement très faible dans une micro-entreprise, et sur l'importance du soutien financier externe (famille, amis, …) à la création de l'entreprise.

Le septième module *« Quantité vendue, chiffre d'affaires et recettes »* nous aide à déterminer les profits dégagés et leur utilisation : le micro-entrepreneur réinvestit-il une partie du profit dans l'entreprise dans un but d'expansion ou dans l'achat de nouveaux équipements ou se limite-t-il simplement à la prise en charge de sa famille ?

Le huitième module *« Problèmes et perspectives »,* comporte 6 questions qui permettent d'identifier les problèmes ou les difficultés qui empêchent la micro-entreprise de se développer : manque de liquidités, faible qualification de la main d'œuvre, manque d'équipements, inadaptation aux règlements et impôts. Il en est de même des besoins de la micro-entreprise et de sa disposition à se conformer à la loi : enregistrement, payement des taxes et impôts, etc.

SECTION 2. ANALYSE EMPIRIQUE DES DETERMINANTS DE L'ECONOMIE INFORMELLE

2.1. LA METHODE DE TRAITEMENT DES VARIABLES ET LA PRESENTATION DES REPONSES

2.1.1. Méthode de traitement des variables

La méthode de traitement des données utilisée est simple et robuste. Elle repose sur l'expérience de 20 ans de pratique d'Ivan Samson[1]. Il s'agit de :

- *construire* une base de données ;
- *décomposer* les données en variables explicatives et variables dépendantes ;
- *analyser* la structure de chacun de ces blocs ;
- *analyser* de manière causale les corrélations entre les deux blocs ;
- *simplifier* l'échantillon en éliminant les variables peu significatives ou redondantes et en les recodant le cas échéant ;
- *concentrer* les informations en construisant des *indicateurs composites* qui vont décrire chacun des *dimensions* des phénomènes à mesurer (d'après les méthodologies canoniques de Lazarsfeld, de Michelat et Simon) ;
- *expliquer* les phénomènes en analysant leurs déterminants à travers des relations simples entre les principaux indicateurs, en utilisant éventuellement des graphes de corrélations
- *interpréter* ensuite les résultats en les resituant dans les hypothèses et les débats théoriques qui les sous-tendent.

Cette méthode a été utilisée à partir d'une base de données portant sur 205 questionnaires auxquels les micro-entrepreneurs ont donné des réponses. Chacune des questions correspond à une variable (questionnaire et base de données en Annexes). Lors du codage des réponses aux 27 questions faisant l'objet du questionnaire, certaines ont été décomposées en plusieurs questions selon l'importance de l'information livrée pour notre étude ; ce qui fait que la base de données compte 69 variables.

[1] Samson I., Benlounes F., Chi J. (2005), I*ndicateurs de développement durables et typologies territoriales de l'Algérie dans une perspective 2025*, Colloque International « Indicateurs territoriaux du développement durable », Université Paul Cézanne – Aix Marseille III – Faculté d'Economie Appliquée, CEREFI, 1er et 2 décembre 2005

Comme outils de calcul, nous avons eu recours à des logiciels comme XLSTAT 2012, Trideux et EXCEL, employés pour le calcul de coefficients Pearson entre les variables utilisées pour l'analyse mais aussi pour la standardisation des variables. L'analyse des corrélations nous a permis d'identifier les variables les plus significatives et de construire ultérieurement des indicateurs en agrégeant plusieurs variables centrées et réduites.

Lors de l'analyse des résultats, ont été retenues les variables actives qui réagissent le plus, par rapport aux autres variables en termes de corrélation. La matrice de corrélations constituée pour chaque groupe de variables nous aide à réduire leur nombre en maintenant seulement celles qui ont une information intéressante à apporter et en éliminant les variables redondantes et celles qui ont un faible coefficient de corrélation[2]. Par conséquent pour la suite nous avons gardé 27 variables.

Les variables utilisées par l'analyse ont été classées en deux catégories principales en fonction des éléments qu'elles apportent pour l'interprétation : d'une part les variables explicatives qui permettent de décrire les caractéristiques de la micro-entreprise et du micro-entrepreneur et d'autre part les variables dépendantes qui aident à expliquer les comportements et les opinions du micro-entrepreneur. Dans un premier temps nous avons réalisé une analyse structurelle à l'intérieur de chaque groupe de variables en définissant les typologies des micro-entreprises pour les variables explicatives et les typologies de comportements pour les variables dépendantes. Ensuite, à l'aide des coefficients de corrélation entre les deux grandes catégories de variables, une analyse de type causal est effectuée qui met en évidence les déterminants des comportements des micro-entrepreneurs.

Pour faciliter l'analyse des données, on regroupe les variables selon la dimension qu'elles décrivent en distinguant trois types.

- Les variables de caractéristiques de la micro-entreprise qui décrivent les caractéristiques physiques, les investissements, l'effectif, et la situation de la micro-entreprise sur le marché.

[2] Pour cette étude les variables ayant des coefficients de corrélation entre 0,2 et 0,8 et entre -0,2 et -0,8 sont considérées comme significatives et sont retenues pour l'analyse. Les variables avec de coefficients se rapprochant de 1 et -1 considérées comme redondantes et celles ayant des coefficients proches de 0 qualifiées non significatives en termes d'information apportée pour l'explication de la dimension à élucider sont par conséquent supprimées de l'analyse.

- Les variables de caractéristiques de l'entrepreneur qui vont décrire les profils socio-démographiques et socio-professionnels de l'entrepreneur.
- Les variables de comportements et d'opinions qui décrivent les comportements à l'égard de l'administration et les relations courantes avec l'Etat, et les opinions sur les besoins de l'entreprise et sa formalisation.

Les deux premières catégories représentent les variables explicatives de premier niveau, VE1, constituées par les variables caractéristiques de la micro-entreprise et respectivement les variables explicatives de deuxième niveau, VE2, formées par les variables de caractéristiques de l'entrepreneur. Le dernier type réunit les variables dépendantes, VD.

Ces trois groupes de variables correspondent d'assez près aux onze parties du questionnaire. Les variables de caractéristiques de la micro-entreprise sont construites à partir des quatre sections portant sur les caractéristiques physiques de la micro-entreprise, les investissements, l'effectif employé et la situation sur le marché. En ce qui concerne les variables de caractéristiques de l'entrepreneur, elles reposent sur deux rubriques qui livrent d'une part, des éclaircissements sur le profil socio-démographique de l'entrepreneur (sexe, âge,…), dimension décrite dans la sixième partie du questionnaire comme *caractéristiques physiques* et d'autre part elles décrivent le profil socio-professionnel de l'entrepreneur, des informations fournies à travers deux variables, le revenu mensuel (REVM) et l'ancienneté (ANEN). Enfin, les variables de comportement du micro-entrepreneur se retrouvent dans la partie qui fournit des informations sur les comportements vis-à-vis de l'administration et les relations courantes avec l'Etat et les dernières sections du questionnaire qui traitent l'identification des opinions de l'entrepreneur sur les besoins de la micro-entreprise et sur la formalisation de cette dernière.

Pour le premier sous-groupe des variables explicatives ont été identifiées quatre catégories : les caractéristiques physiques de la micro-entreprise, les investissements, la main d'œuvre employée et la situation sur le marché.

Tableau 13 : Les 14 variables de caractéristiques ou variables explicatives, VE1

Label		Modalités	Codages
Caractéristiques physiques de la micro-entreprise			
VPU	Sur voie publique	Oui Non	1. 2.
ETA	Etablissement (local professionnel)	Oui Non	1. 2.
LCAL	Le local ou l'emplacement de l'activité est loué	Oui Non	1. 2.
Investissements			
VKP	La valeur actuelle du capital investi, en FCFA	< 100 000 100 000 – 500 000 500 000 – 1 000 000 ≥ 1 000 000	1. 2. 3. 4.
Main d'œuvre			
EFFT	Effectif total	1 2-5 > 5	1. 2. 3.
SAL	Salariés	0-1 2-3 4 et plus	1. 2. 3.
NSAL	Non-salariés	0-1 2-3 4 et plus	1. 2. 3.
SMMS	Salaire moyen mensuel des salariés	0 – 20 000 20 000 – 40 000 ≥ 40 000	1. 2. 3.
RMNS	Rémunération moyenne mensuelle des non-salariés	0 – 5 000 5 000 – 10 000 ≥ 10 000	1. 2. 3.
Situation de marché			
CHDM	Charges au cours du mois dernier	< 100 000 100 000 – 200 000 ≥ 200 000	1. 2. 3.
PRCLP	Petites entreprises principal client	Oui Non	1. 2.
CHADM	Chiffre d'affaires au cours du mois dernier	< 100 000 100 000 – 200 000 200 000 – 500 000 ≥ 500 000	1. 2. 3. 4.
PECP	Problèmes d'écoulement de production	Oui Non	1. 2.
PMEQ	Problèmes de manque d'équipements	Oui Non	1. 2.

En ce qui concerne le deuxième sous-groupe de variables explicatives portant sur les caractéristiques de l'entrepreneur, il y a deux catégories : les profils socio-démographiques et les profils socio-professionnels.

Tableau 14 : Les 3 variables de caractéristiques de l'entrepreneur ou variables explicatives, VE2

Label		Modalités	Codages
Profil socio-démographique			
SEXEN	Sexe de l'entrepreneur	Masculin Féminin	1. 2.
AGEEN	Âge de l'entrepreneur	Moins 30 ans 30 - 49 ans 50 ans et +	1. 2. 3.
Profil socio-professionnel			
REVM	Revenu mensuel de l'entrepreneur	10 000 – 50 000 50 000 – 100 000 100 000 – 200 000 ≥ 200 000	1. 2. 3. 4.

Pour ce qui est des variables dépendantes utilisées pour expliquer les comportements et l'opinion de l'entrepreneur, elles ont été classées en quatre sous-groupes : les comportements de formalisation, les relations courantes avec l'Etat, les opinions sur les besoins de l'entreprise et les opinions sur la formalisation.

Tableau 15 : Les 9 variables de comportements et d'opinions de l'entrepreneur ou variables dépendantes, VD

Label		Modalités	Codages
Comportements de l'entrepreneur			
ENRET	L'établissement est enregistré	-Oui -Non	1. 2.
DENR	Désir d'enregistrement de l'activité	-Oui -Non	1. 2.
Relations courantes avec l'Etat			
PRAET	Problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année écoulée	-Oui -Non	1. 2.
PRIT	Problèmes des règlementations, d'impôts et de taxes	-Oui -Non	1. 2.
Opinions sur besoins de l'entreprise			
CRAL	Amélioration de local ou emplacement en cas de bénéfice d'un crédit	-Oui -Non	1. 2.
CRAQ	Amélioration des équipements en cas de bénéfice d'un crédit	-Oui -Non	1. 2.
Opinions sur formalisation			
GUN	Opinions sur le principe du guichet unique	- Oui - Ne sait pas - Non	1. 2. 3.
PIMP	Payement des impôts sur les bénéfices gagnés	- Oui - Ne sait pas - Non	1. 2. 3.
ETAA	Aide de l'Etat à améliorer les conditions de l'activité	-Oui -Non	1. 2.
MICR	Le micro-crédit, comme moyen d'aide à l'entreprise	-Oui -Non	1. 2.

2.1.2. Présentation des réponses

A. Les variables explicatives

A.1. Les caractéristiques de l'entreprise

a. Les caractéristiques physiques

a.1. Type et mode d'occupation du local

Les modes d'occupation dominants sont « emplacement sur la voie publique » et « établissement » c'est-à-dire des entreprises qui disposent d'un local fixe indépendant du domicile. Les proportions sont respectivement de 54,63% et 15,60%. Ceci est expliqué par l'insuffisance de ressources financières pour les entrepreneurs informels.

Tableau 16 : Répartition des micro-entreprises par mode d'occupation du local

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Ambulant	-	-	14,00% (7)	16,00% (4)	-	5,37% (11)
Voie publique	66,00% (33)	68,00% (34)	30,00% (15)	56,00% (14)	53,33% (16)	54,63% (112)
Domicile	16,00% (8)	12,00% (6)	6,00% (3)	20,00% (5)	20,00% (6)	13,66% (28)
Marché	6,00% (3)	4,00% (2)	14,00% (7)	8,00% (2)	26,67% (8)	10,73% (22)
Etablissement	12,00% (6)	16,00% (8)	36,00% (18)	-	-	15,61% (32)
Total	100% (50)	100% (50)	100% (50)	100% (25)	100% (30)	100% (205)

Le chiffre entre parenthèses indique le nombre d'entreprises
Source : Auteur

Il faut remarquer que le mode d'occupation « établissement » c'est-à-dire l'existence d'un local fixe, indépendant du domicile, est dominant pour le secteur de la broderie ; sa proportion est de 36,00%. Par contre, pour les autres secteurs, la mécanique, la menuiserie, la coiffure et la restauration, le mode d'occupation « emplacement sur la voie publique » est dominant à raison de 66%, 68%, 56% et 53,33%, respectivement.

* *Pourquoi réalisez-vous votre activité dans ce lieu (sans local) ?*

Les entreprises qui n'ont pas de local professionnel sont au nombre de 162 sur un total de 205 entreprises, soit 79,02%. Parmi ces entreprises, 137, soit 84,57%, déclarent ne pas avoir les moyens de louer ou d'acheter un local. La mécanique, la menuiserie et la coiffure occupent le pourcentage le plus élevé soit 74%, 76% et 72% respectivement.

* *A qui appartient le local ou l'emplacement dans lequel vous exercez votre activité ?*

La modalité « propriété personnelle » du local ou de l'emplacement de l'activité est très faible, soit 17,07%, alors que la location est la modalité la plus importante dans tous les secteurs, soit 57,07%. La broderie représente le pourcentage le plus élevé : 74% de ces entreprises sont en location, suivie de la mécanique 66%. Ceci s'explique par le fait que l'activité de la broderie nécessite des machines principalement électriques donc pour les garder et les faire fonctionner elle a besoin d'un local qui puisse avoir l'électricité d'où le recours à la location étant donné que la majorité n'a pas la capacité d'acheter un local. De plus cette situation peut être expliquée en partie par le fait que la broderie est l'activité la plus capitalistique donc a la capacité de payer le loyer.

Par ailleurs, l'enquête révèle une autre dimension de la solidarité et des rapports familiaux dans la constitution de la micro-entreprise. En effet, quelques micro-entrepreneurs exercent leurs activités dans des locaux qui appartiennent à la famille et sont cédés à titre gratuit. Ainsi, les rapports familiaux contribuent à la constitution de l'activité informelle par la cession du local octroyé sous forme d'aide, surtout au démarrage.

a.2. Connexion des micro-entreprises aux services publics d'infrastructure

On constate, à partir du Tableau 17, que seulement 20%, soit 41 sur 205, des micro-entreprises sont reliées au réseau d'eau potable, avec une grande inégalité de connexion selon le secteur. En effet, la broderie enregistre le taux le plus faible avec 12% seulement de ces entreprises qui ont accès à l'eau potable, tandis que la restauration enregistre le taux le plus élevé, 30%. Ce taux élevé s'explique sans nul doute par le fait que l'eau est une nécessité absolue pour tous et que les restaurateurs en ont le plus besoin compte tenu de la spécificité de leurs activités.

Sur l'ensemble des micro-entreprises, 50,24%, sont connectées au réseau électrique, 103 sur 205. Les taux les plus élevés sont enregistrés dans les secteurs de la broderie et de la menuiserie, soit respectivement, 70% et 58%. Ainsi, la technique de production des micro-entreprises de ces deux activités est basée sur l'utilisation des machines électriques, ce qui explique le taux élève de leur connexion au réseau électrique.

Tableau 17 : Connexion aux services publics d'infrastructures

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Eau	12	9	6	5	9	41 **(20,00%)**
Electricité	13	29	35	16	10	103**(50,24%)**

Source : Auteur

Les taux de cette double connexion aux réseaux officiels (eau et électricité) nous montrent que les micro-entreprises informelles n'ont pas la capacité et les moyens matériels et financiers suffisants pour se doter des outils fondamentaux permettant d'exercer efficacement leurs activités.

b. Les investissements

b.1. La valeur actuelle du capital

Tableau 18 : Valeur du capital investi (en FCFA)

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total (%)
< 100 000	20,00%	20,00%	24,00%	68,00%	43,33%	30,24% (62)
100 000 - 500000	66,00%	48,00%	22,00%	32,00%	26,67%	40,98%(84)
500 000 -1 000 000	12,00%	12,00%	14,00%	-	30,00%	13,66% (28)
≥ 1 000 000	2,00%	20,00%	40,00%	-	-	15,12% (31)
Total	100,00% **(50)**	100,00% **(50)**	100,00% **(50)**	100,00% **(25)**	100,00% **(30)**	(100) **205**

Source : Auteur

Le capital investi dans tous les secteurs est faible. Ainsi 70,73% des entreprises, soit 145 sur 205, ont des investissements de moins de 500 000 FCFA (762 euros). Les entreprises qui ont un investissement de plus d'un million FCFA (1 524 euros) représentent seulement 15,61%, dont la majorité est dans le secteur de la broderie, soit 40% de ces entreprises. Le secteur le moins capitalistique est celui de la coiffure, 68% de ses entreprises ont un investissement de

moins de 100 000 FCFA (152 euros). D'une façon générale, les investissements et les capitaux engagés dans l'unité informelle sont faibles et permettent à peine l'acquisition du matériel nécessaire pour l'exercice de l'activité.

On remarque que le volume du capital engagé varie sensiblement selon les secteurs. Les secteurs de production tels que la broderie et la menuiserie disposent d'un capital plus important par rapport aux secteurs de services tels que la mécanique, la coiffure et la restauration. Nous constatons que l'hétérogénéité se manifeste également à l'intérieur d'un même secteur; cela est surtout vrai avec les secteurs les plus capitalistiques. Ainsi, certaines micro-entreprises de la broderie et de la menuiserie fonctionnent avec un équipement conséquent et d'autres avec quelques outils rudimentaires, soit 66,00% et 46,00% des micro-entreprises, respectivement de la menuiserie et de la broderie, avec un capital inférieur à 500 000 FCFA (762 euros).

b.2. Les modes de financement

Tableau 19 : Répartition des financements par mode de financement et par activité

	Mécanique	**Menuiserie**	**Broderie**	**Coiffure**	**Restauration**	**Total**
Epargne personnelle	76,00% (38)	78,00% (39)	78,00% (39)	64,00% (16)	86,67% (26)	77,07% (158)
Famille ou amis	20,00% (10)	14,00% (7)	22,00% (11)	16,00% (8)	13,33% (4)	19,51% (40)
Autres modes de financement	4,00% (2)	8,00% (4)	0	4,00% (1)	0	3,42% (7)
Total	100,00%(50)	100,00%(50)	100,00%(50)	100,00%(50)	100,00%(30)	100,00%(205)

Source : Auteur

Différentes études sur les micro-entreprises, font ressortir que le financement constitue l'obstacle majeur à leur création et à leur fonctionnement, malgré le faible niveau des capitaux requis.

Notre enquête montre, comme il ressort du Tableau 19, l'autofinancement intégral de l'unité pour l'acquisition du matériel et l'installation de l'entreprise. En effet, 77,07% des entrepreneurs, soit 158 sur 205, ont dû compter sur leurs propres moyens personnels pour démarrer leurs entreprises, 19,51%, ont bénéficié de prêts auprès de leurs familles ou de leurs

amis et viennent ensuite les autres modes de financement (crédit bancaire, don et héritage,…) avec 3,42%. Nous constatons que pour ces micro-entreprises le recours aux institutions bancaires est presque quasi nul du fait de la difficulté pour les micro-entrepreneurs à surmonter les contraintes exigées par les banques. Et cela constitue un handicap dans la mesure où l'épargne, qui assure l'autofinancement, est trop basse dans ces activités. Cette épargne est accumulée lors de l'apprentissage et d'une activité salariée.

Par activité, le taux d'autofinancement atteint, respectivement 86,67%, 76,00% et 78,00% pour la restauration, la mécanique et la menuiserie et la broderie. Ceci dit, les banques classiques et l'Etat ne financent que très faiblement les micro-activités qui n'ont d'autres choix que de compter sur l'autofinancement et le soutien des familles.

Le problème de financement n'est cependant pas l'unique obstacle auquel doivent faire face les micro-unités. Les conditions commerciales, la nature de la demande, les problèmes de débouchés et l'âpreté de la concurrence constituent un environnement commercial très difficile au sein duquel la micro-entreprise évolue.

Tableau 20 : Réinvestissement d'une partie du revenu

** Réinvestissez-vous parfois une partie de votre revenu dans le but d'une expansion ?*	**Effectif**	**Pourcentage**
Oui	16	12,60%
Non	111	87,40%
Total	127	100,00%

Source : Auteur

Cette question a été posée à 127 personnes concernées par l'enquête dans trois secteurs : la mécanique, la menuiserie et la broderie. Le constat est que l'immense majorité des entrepreneurs ne réinvestissent pas une partie de leurs revenus dans l'achat d'équipements et de machines en vue d'étendre leurs entreprises. Seulement 12,60%, soit 16 sur 127, de ces entrepreneurs réinvestissent une partie de ces revenus (Tableau 20).

Ceci s'explique par le fait que la majorité des micro-entreprises sont des structures de survie ; elles dégagent des bénéfices très faibles, insuffisants pour assurer le minimum de subsistance aux familles des entrepreneurs. Malgré tout, quelques rares micro-entreprises relativement dynamiques en termes d'accumulation de capital réinvestissent une partie de leurs revenus

pour le développement de leurs entreprises. Ce sont les micro-entreprises dont le capital de départ est assez élevé, qui ont plus de valeur ajoutée et qui par conséquent réalisent plus de bénéfices, suffisants en tout cas pour couvrir leurs dépenses et réinvestir dans leurs activités.

On en conclut donc que les activités des micro-entreprises sont quelque peu stationnaires, produisent juste pour assurer la survie de l'effectif et qu'elles n'ont pas la capacité à tirer des surplus de bénéfices pour l'investissement et la création de nouveaux emplois.

c. Les caractéristiques de la main d'œuvre

c.1. L'effectif total de l'entreprise

Tableau 21 : Dimension de l'effectif total de l'entreprise

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
1	2,00% (1)	0,00% (0)	26,00% (13)	56,00% (14)	10,00% (3)	15,12% (31)
2-5	80,00% (40)	72,00% (36)	54,00% (27)	36,00% (9)	83,33% (25)	66,83% (137)
> 5	18,00% (9)	28,00% (14)	20,00% (10)	8,00% (2)	6,67% (2)	18,05% (37)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

En général, l'effectif comprend le patron, les salariés, les apprentis et les aides familiaux (des non-salariés qui ont une relation familiale directe avec le chef d'entreprise). Les faibles effectifs correspondent à la coiffure qui emploie souvent une seule personne, alors que la menuiserie, la broderie et la mécanique emploient un effectif plus important. Respectivement 28%, 20% et 18% de micro-entreprises de ces secteurs emploient un effectif de plus de 5 personnes. Ceci s'explique par le volume plus important du capital investi au lancement des activités pour ces trois secteurs comparés aux deux autres secteurs. Les premiers ont une plus grande capacité de production, qui nécessite l'emploi d'un effectif important et surtout d'une main d'œuvre qualifiée (salariée) conformément aux exigences des marchés. Quant aux deux autres secteurs (coiffure et restauration) les conditions de travail diffèrent : leurs unités opèrent le plus souvent sur la voie publique, et donc sont confrontées à un problème d'espace qui les oblige à limiter le nombre de leurs employés.

Tableau 22 : Effectif des salariés dans l'entreprise

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
0 - 1	74,00% (37)	70,00% (35)	66,00% (33)	96,00% (24)	86,67% (26)	75,61% (155)
2 - 3	26,00% (13)	30,00% (15)	22,00% (11)	4,00% (1)	10,00% (3)	20,98% (43)
4 et plus	00,00% (0)	00,00% (0)	12,00% (6)	00,00% (0)	3,33% (1)	3,41% (7)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

Tableau 23 : Effectif des non-salariés dans l'entreprise

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
0 - 1	14,00% (7)	12,00% (6)	52,00% (26)	84,00% (21)	43,33% (13)	35,61% (73)
2 - 3	66,00% (33)	72,00% (36)	40,00% (20)	12,00% (3)	50,00% (15)	52,20% (107)
4 et plus	20,00% (10)	16,00% (8)	8,00% (4)	4,00% (1)	6,67% (2)	12,19% (25)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100.00% (205)

Source : Auteur

On constate que la broderie a le nombre de salariés le plus élevé, alors que les secteurs qui emploient le plus de non-salariés (apprentis et aides familiaux) sont respectivement la mécanique et la menuiserie. Plus généralement, les non-salariés, les apprentis pour l'essentiel, sont au cœur de la problématique des micro-entreprises. En effet, leur fonctionnement repose essentiellement sur l'emploi des non-salariés : 80%, soit 165 sur 205 entreprises emploient des non-salariés, contre 42% qui ont des salariés. Ces taux s'expliquent par le fait que la plupart de ces micro-entreprises ne peuvent pas embaucher des salariés ; les charges salariales ne seraient pas supportables pour un marché réduit et très disputé, d'où le recours à des apprentis et aides familiaux. Cette main d'œuvre très bon marché permet de minimiser leurs dépenses et d'assurer la continuité de leurs activités. Quelques rares micro-entreprises font cependant exception ; elles sont plus capitalistiques, capables de répondre aux exigences des marchés et cherchent à augmenter leur profit. Elles ont donc recourir à une main d'œuvre qualifiée plus productive tel que les salariés.

Le recrutement des non-salariés s'effectue, pour une grande partie, sur la base des relations personnelles, de solidarité entre membres de la même familiale, ce qui est de nature à tempérer l'exploitation des non-salariés en tant que force de travail sous-rémunérée. P. Mettelin écrit à ce sujet : « *ne pouvant agir sur le coût de ses approvisionnements, le patron*

agit sur la main d'œuvre en rentabilisant le système d'apprentissage, soit en rallongeant la durée de celui-ci, soit en employant plus d'apprentis que nécessaire. Il s'agit d'une forme d'exploitation de la force de travail rendue possible dans le cadre des relations paternalistes au sein de l'entreprise. » (M. Penouil et J. P. Lachaud, 1985, p. 81).

L'apprenti est certes exploité, mais bénéficie en retour d'une formation pratique peu coûteuse, défiant celle dispensée par les écoles de formation professionnelle, plus théorique. Cette formation sur le tas ne définit aucune borne ni norme de savoir-faire que l'apprenti doit atteindre pour prétendre terminer la période d'apprentissage, indéfiniment rallongée par le patron. On en déduit, par conséquent, que l'apprentissage à faible coût est une des conditions d'existence de l'entreprise informelle.

La question qui se pose à ce niveau est la suivante : *Existe-t-il une taille optimale de l'entreprise informelle ? Par exemple, le niveau des salaires et l'enregistrement ou le non-enregistrement fiscal sont-ils liés à la taille de l'entreprise ?*

Par ailleurs : *Existe-t-il un seuil maximum d'effectif au-delà duquel l'entrepreneur ne sera plus capable de gérer sa micro-entreprise ?*

Nous pensons que l'essor de ces micro-entreprises réside dans leur expansion et que les micro-entrepreneurs doivent réinvestir dans leurs micro-projets afin d'accroitre la productivité de leurs entreprises et de tirer de plus grands bénéfices, ce qui, logiquement devrait les permettre de grandir et d'évoluer vers le stade de PME, ce qui contrarie l'analyse de certains auteurs tels que Mac Cornickd qui remarque que la dimension réduite des micro-entreprises est un facteur de résilience dans un environnement économique en perpétuelle mutation (M. Cornickd, 1988).

c.2. L'âge moyen des employés

** L'âge moyen des salariés ?*

Tableau 24 : Age moyen des salariés

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Moins 20 ans	-	-	4,17% (1)	-	-	1,15% (1)
20 – 29 ans	73,08% (19)	51,72% (15)	70,83% (17)	33,33% (1)	60,00% (3)	63,22% (55)
30 ans et +	26,92% (7)	48,28% (14)	25,00% (6)	66,67% (2)	40,00% (2)	35,63% (31)
Total	100,00% (26)	100,00% (29)	100,00% (24)	100,00% (3)	100,00% (5)	100,00% (87)

Source : Auteur

La tranche d'âge la plus répandue chez les salariés va de 20 à 29 ans ; ainsi 63,22% des entreprises qui ont des salariés, soit 55 sur 87, ont des salariés dont l'âge se situe dans cette tranche. La tranche de moins de 20 ans est presque nulle, 1,15%, alors que 35,63% des entreprises ont des salariés dans la tranche d'âge de 30 ans et plus. On constate que la menuiserie a le pourcentage de tranche d'âge 30 ans et plus le plus élevé, suivi du secteur de la mécanique qui détient le nombre le plus élevé d'employés dont l'âge moyen se situe dans la tranche de 20 à 29 ans.

** L'âge moyen des non-salariés (apprentis et aides familiaux) ?*

Tableau 25 : Age moyen des non-salariés

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Moins 20 ans	53,06% (26)	46,00% (23)	35,48% (11)	40,00% (4)	40,00% (10)	44,85%(74)
20 – 29 ans	46,94% (23)	52,00% (26)	54,84% (17)	60,00% (6)	56,00% (14)	52,12% (86)
30 ans et +	-	2,00% (1)	9,68% (3)	-	4,00% (1)	3,03% (5)
Total	100,00% (49)	100,00% (50)	100,00% (31)	100,00% (10)	100,00% (25)	100,00% (165)

Source : Auteur

La tranche d'âge la plus répandue chez les non-salariés est la tranche 20-29 ans, la même que pour les salariés, mais à un pourcentage plus faible. En termes d'emploi des non-salariés, 52,12% des entreprises, soit 86 sur 165, emploient des travailleurs dont l'âge se situe dans cette tranche citée précédemment. A l'inverse des salariés, la tranche d'âge de moins de 20 ans est importante ; ainsi 44,85% d'entreprises qui ont des non-salariés, soit 74 sur 165,

emploient dans cette tranche d'âge, alors que la tranche d'âge 30 ans et plus ne représente que 3,03% seulement.

On remarque que l'apprentissage constitue un moyen d'insertion socio-professionnelle pour les jeunes déscolarisés de moins de 20 ans. Les apprentis, par ce fait, constituent un groupe important qui assure une fraction non négligeable de la production et la période d'apprentissage est généralement prolongée, ce qui permet aux micro-entreprises de profiter d'une main d'œuvre gratuite aux fins de continuité.

Ce constat nous révèle le rôle des micro-entreprises dans le processus d'absorption d'une population active n'ayant aucune formation et parfois pas instruite. En règle générale, les non-salariés, notamment les apprentis des micro-entreprises, sont jeunes puisque les entreprises qui emploient les non-salariés dont la tranche d'âge 30 ans et plus ne représentent que 3,03%.

L'hypothèse de Lopez qui consiste à considérer que l'entrée dans la vie active des jeunes qui ont abandonné le système scolaire (primaire et secondaire) se fait par un premier emploi dans les activités informelles est donc plausible et est, tout au moins, confirmée par notre enquête, puisque 96.97% des entreprises ont des non-salariés dont l'âge est moins de 30 ans.

En termes de séniorité des salariés au sein des micro-entreprises, les salariés de la mécanique viennent en première position avec 26,92% de salariés âgés de 30 ans ou plus, suivie de la broderie avec 25%. Dans le secteur de la mécanique, l'apprentissage est de longue durée. Par contre, pour ce qui est de la broderie, la période d'apprentissage est de courte durée, mais la rémunération qui est accordée aux salariés, grâce à leur rendement, les conduit à rester un peu plus longtemps pour se constituer un capital substantiel afin de créer plus tard leurs propres micro- entreprises.

c.3. L'ancienneté moyenne des employés

L'instabilité et la rotation de la main d'œuvre sont des aspects qui méritent qu'on s'y arrête un peu. A cet égard, l'enquête nous révèle que 93,10%, soit 81 sur 87, des entreprises qui emploient des salariés, ont des salariés ayant une expérience de plus de 36 mois. La menuiserie a les salariés les plus anciens, suivie de la mécanique. La broderie enregistre le taux le plus important de salariés ayant une ancienneté inférieure à 36 moins.

Pour les non-salariés (principalement des apprentis), le taux le plus élevé est enregistré pour l'ancienneté inférieure à 36 mois, soit 76,36% (126 sur 165) des entreprises qui ont des non-salariés. Le taux le plus élevé se trouve au niveau de la mécanique, suivi de la menuiserie et de la restauration. Cela confirme l'idée selon laquelle les non-salariés occupent les fonctions les plus précaires et que l'embauche de salariés est un pas vers la création de véritables entreprises.

La mobilité des apprentis s'explique par le fait que le recrutement de l'apprenti se fait généralement par un contrat verbal à durée indéterminée et illimitée de sorte qu'aucun engagement écrit ne lie les deux parties. La rotation des apprentis représente aussi un mécanisme qui s'opère à l'avantage du patron et au détriment de l'apprenti, du fait d'un phénomène d'exploitation (faible rémunération) et de fragilité de statut. Mais les rapports patrons-apprentis peuvent se retourner en faveur de l'apprenti qui s'installera à son propre compte pour concurrencer son ancien patron.

Pour les apprentis, l'obstacle majeur à franchir est de passer du stade d'apprentissage à celui de patron grâce à l'installation de leur propre entreprise. Cette étape marque la sortie du cercle vicieux de la pauvreté et de la dépendance. Pour l'apprenti, l'apprentissage est un moyen de formation et d'accumulation du capital en vue de créer sa propre unité, mais généralement cette formation est perçue comme une transmission d'un savoir-faire en vue de la reproduction à l'identique du mode de production déjà connu et établi.

En ce qui concerne le niveau d'éducation, on remarque que 33,34%, soit 29 sur 87 des entreprises emploient des salariés n'ayant aucun niveau d'éducation, 37,93%, soit 33 sur 87 emploient des salariés ayant un niveau d'éducation de base, alors que les entreprises qui emploient des salariés à un niveau d'éducation secondaire et supérieur sont de l'ordre de 54,02%, soit 47 sur 87 entreprises.

Quant aux non-salariés, on constate que 35,15%, soit 58 sur 165 d'entreprises emploient des non-salariés qui n'ont aucun niveau d'éducation, 58,18%, soit 96 sur 165 emploient des non-salariés qui ont un niveau d'éducation de base, alors que les entreprises qui emploient des non-salariés à un niveau d'éducation secondaire et supérieur sont de l'ordre de 49,70%, soit 82 sur 165 entreprises.

Pour la formation, on remarque que 6,90%, soit 6 sur 87, des entreprises emploient des salariés qui n'ont aucune formation professionnelle, 88,51%, soit 77 sur 87 de ces entreprises, emploient des salariés qui ont une formation sur le tas, alors que les entreprises employant des salariés après un stage ou une formation dans des écoles professionnelles sont de 17,24%, soit 15 sur 87 entreprises. Quant aux non-salariés, on constate que 73,40%, soit 122 sur 165, des entreprises emploient des non-salariés n'ayant aucune formation professionnelle, 30,91%, soit 51 sur 165 de ces entreprises emploient des non-salariés qui ont une formation sur le tas, alors que les entreprises employant des non-salariés ayant effectué un stage ou une formation dans des écoles professionnelles sont de 1,82%, soit 3 sur 165 entreprises. On en conclut que la formation des salariés a été faite essentiellement sur le tas, alors que la majorité écrasante des non-salariés n'a aucune formation. Quant aux employés qui ont fait des stages ou une formation dans des écoles professionnelles, leur proportion est très faible. Seules 17,24% des entreprises emploient cette catégorie des salariés.

c.4. Le salaire moyen et la rémunération moyenne des employés

Tableau 26 : Répartition des entreprises par tranche de salaire mensuel moyen des salariés (en FCFA)

	Mécanique	**Menuiserie**	**Broderie**	**Coiffure**	**Restauration**	**Total**
0 – 20 000	11,54% (3)	13,79% (4)	8,33% (2)	33,33% (1)	-	11,49% (10)
20 000 - 40 000	61,54% (16)	48,28% (14)	16,67% (4)	66,67% (2)	80,00% (4)	45,98% (40)
≥ 40 000	26,92% (7)	37,93% (11)	75,00% (18)	-	20,00% (1)	42,53% (37)
Total	100,00% (26)	100,00% (29)	100,00% (24)	100,00% (3)	100,00% (5)	100,00% (87)

Source : Auteur

On constate que 45,98%, soit 40 sur 87 des entreprises avec salariés payent des salaires moyens mensuels dans la tranche de 20 000 à 40 000 FCFA (environ 30 - 61 euros), 42,53% de ces entreprises payent des salaires de plus de 40 000 FCFA (61 euros), alors que les entreprises qui payent des salaires de moins de 20 000 FCFA (30 euros) sont très peu nombreuses, soit 11,49% seulement. Les salariés de la broderie sont les mieux payés, suivis respectivement de ceux de la menuiserie et de la mécanique. Les plus bas salaires se retrouvent dans le secteur de la coiffure.

Tableau 27 : Répartition des entreprises par tranche de rémunération moyenne mensuelle des non-salariés (en FCFA)

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
0 – 5 000	59,18% (29)	68,00% (34)	74,19% (23)	80,00% (8)	92,00% (23)	70,91% (117)
5 000 – 10 000	22,45% (11)	24,00% (12)	16,13% (5)	20,00% (2)	8,00% (2)	19,39% (32)
≥ 10 000	18,37% (9)	8,00% (4)	9,68% (3)	-	-	9,70% (16)
Total	100,00% (49)	100,00% (50)	100,00% (31)	100,00% (10)	100,00% (25)	100,00% (165)

Source : Auteur

Quant aux non-salariés, on remarque que 70,91%, soit 117 sur 165 des entreprises avec des non-salariés payent des rémunérations moyennes mensuelles de moins de 5 000 FCFA (7,62 euros), 19.39% de ces entreprises versent des rémunérations se situant dans la tranche de 5 000 - 10 000 FCFA (8 – 15 euros), alors que les entreprises qui payent des rémunérations de plus de 10 000 FCFA (15 euros) sont très peu nombreuses, soit 9,70% seulement.

Les non-salariés de la restauration sont les moins bien payés, suivis respectivement de ceux de la coiffure et de la broderie. Les rémunérations les plus élevées se trouvent dans le secteur de la mécanique et de la menuiserie.

Tableau 28 : Critères d'embauche des employés

** Sur quels critères est basée l'embauche des employés ?*		Effectif	Pourcentage
1	Compétence	19	14,07%
2	Relations personnelles	116	85,93%
Total		135	100,00%

Source : Auteur

La question a été posée à 135 entrepreneurs des différents secteurs : mécanique, menuiserie et broderie. A travers les réponses données, on remarque que les relations personnelles jouent un rôle majeur dans l'embauche des employés des entreprises informelles. Ainsi 85,93%, soit 116 sur 135 entrepreneurs ont confirmé que l'embauche se fait sur la base des relations familiales et amicales. Seuls 14,07% tiennent compte du critère de compétence dans l'embauche de leurs employés. Ceci explique la forte solidarité interfamiliale dans les micro-entreprises.

Les rapports entre patrons et apprentis sont par conséquent déterminés en fonction des affinités familiales. Le recrutement de ces employés se fait souvent par un contrat d'alliance entre la famille du jeune apprenti et le patron. L'apprenti se retrouve ainsi, en partie, intégré à la famille du patron. Si un conflit advient, il est porté devant les instances coutumières (la plus part du temps devant les plus âgés, qui sont la référence de sagesse, d'où l'importance du respect de la hiérarchie définie par l'âge) donc sans recours aux autorités compétentes telles que l'inspection du travail. Les apprentis sont toutefois tenus d'observer une conduite exemplaire, définie verbalement, qui constitue leur code de travail. Les relations de travail dans la micro-entreprise sont en général institutionnalisées malgré l'absence de règles écrites. Ce type de clause du travail fait partie d'un contrat moral non-écrit, une sorte d'accord verbal, voire implicite. Dans ces relations, il y a des règles déontologiques, une sorte de « Code de conduite professionnelle » dont les règles doivent être respectées par toutes les parties.

L'embauche est donc basée sur des motivations sociales plus que sur la rationalité économique. C'est un critère irrationnel d'un point de vue purement économique, qui peut influencer la productivité de l'entreprise.

d. Caractéristiques du marché de l'activité informelle

La continuité d'une activité informelle dépend de sa capacité à se maintenir sur un marché limité et concurrentiel. La demande de ce type d'activités est de nature instable et irrégulière. Cette irrégularité a pour origine soit le caractère saisonnier de l'activité, soit les fluctuations liées à la conjoncture économique.

Tableau 29 : Principal client de la micro-entreprise

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Petites Entreprises	44,00% (22)	40,00% (20)	10,00% (5)	00,00% (0)	46,67% (14)	29,76% (61)
Ménage	56,00% (28)	60,00% (30)	90,00% (45)	100,00% (25)	53,33% (16)	70,24% (144)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

La majorité des micro-entreprises objet de l'enquête, surtout dans les secteurs de la coiffure et de la broderie, déclarent que les consommateurs finaux sont les ménages ayant un faible

pouvoir d'achat. Les ménages constituent les principaux clients des produits ou des services des 70,24 % (soit 144 sur 205) des micro-entreprises. Cependant 61 d'entre-elles, soit 29,76%, déclarent que d'autres petites entreprises sont leurs principaux clients.

Quant aux prix pratiqués, ils tiennent compte de cette spécificité de la variation de la demande. Les régulations en termes de prix s'inspirent ainsi de l'état de la concurrence et s'établissent par marchandage direct et/ou simultané à travers la fixation d'une marge bénéficiaire sur le coût de production dont le calcul est approximatif. Donc, dans la plupart des cas, ce ne sont pas des prix de marché, mais un juste prix qui satisfait les deux parties : acheteur et vendeur.

d.1. Les charges de l'entreprise au cours du mois dernier

Tableau 30 : Charges mensuelles de la micro-entreprise (en FCFA)

	Mécanique	**Menuiserie**	**Broderie**	**Coiffure**	**Restauration**	**Total**
< 100 000	52,00% (26)	30,00% (15)	44,00% (22)	92,00% (23)	16,67% (5)	44,39% (91)
100 000 – 200 000	40,00% (20)	42,00% (21)	26,00% (13)	4,00% (1)	30,00% (9)	31,22% (64)
≥ 200 000	8,00% (4)	28,00% (14)	30,00% (15)	4,00% (1)	53,33 (16)	24,39% (50)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

On constate que 75,61% des entreprises ont des charges mensuelles faibles ne dépassant pas les 200 000 FCFA (304,90 euros) et ceci est dû au faible investissement engagé dans l'activité et à la faible demande du marché. Les charges les plus élevées sont enregistrées dans le secteur de la restauration, suivi de celui de la broderie. Ceci s'explique par le fait que la restauration nécessite un approvisionnement quotidien en produits alimentaires pour répondre à une clientèle assez nombreuse exigeant un niveau minimum d'hygiène. La broderie est plus exigeante parce que l'activité utilise des outils, des machines à coudre et à broder (frais électrique, entretien). C'est le secteur qui a le plus recours à la location d'un local professionnel pour servir de siège de l'entreprise.

d.2. Les problèmes d'écoulement de la production

Plusieurs chercheurs, tels que M. Séruzier et F. Roubaud, (1991) évoquent le motif d'illégalité des activités comme obstacle à leur participation aux marchés publics. D'autres comme K. M.Gozo et A. Dravi, (1990) proposent la révision des modalités d'accès aux marchés publics en vue de permettre aux micro-entreprises informelles d'y participer. Ils recommandent aussi d'assister ces entreprises dans la commercialisation de leurs biens et de leurs services.

En ce qui concerne l'écoulement, étant donné que la production et les services se font principalement sur commandes, seules 24,39%, soit 50 sur 205 des entreprises connaissent des problèmes. Ces entreprises se trouvent principalement dans la broderie et la restauration et ceci pour deux raisons différentes ; la broderie, vu son intensité capitalistique, produit et commercialise directement, mais compte tenu de la pauvreté de la population et des revenus assez bas, elle écoule ses produits non sans difficultés. La restauration quant à elle, est confrontée à la rude concurrence car des restaurants en plein air, on en retrouve à tous les coins de rues. A cela s'ajoute le caractère périssable de leurs matières premières.

Le niveau de la demande des entreprises informelles objet de l'enquête étant très fluctuant face à la conjoncture économique et au caractère saisonnier de l'activité, très rares sont les activités qui ont une demande constante et régulière durant toute l'année. Chaque secteur a son rythme propre.

- La mécanique passe par une période de faible demande d'hibernation (juillet-septembre) due à la montée des prix des produits alimentaires de base (riz,…) pendant la période d'hivernage. Pendant cette période, les gens cherchent à satisfaire les besoins de base, vu la pénurie et la cherté des produits. Elle atteint un niveau d'intense activité en hiver (octobre – décembre) après les récoltes, et à cause de la rentrée scolaire où les gens ont besoin de réparer leurs véhicules pour prendre leurs enfants à l'école. Elle commence à tomber pour atteindre un niveau moyen durant le reste des mois.
- Quant à la menuiserie, elle suit presque la même période que la réparation mécanique. En effet, pour les mêmes raisons, la demande reste faible de juillet à septembre. Alors que l'activité est florissante en fin d'année (décembre - janvier) à cause de la fréquence des mariages et des besoins en meubles.
- En revanche, l'activité de la broderie est florissante pendant plusieurs périodes de l'année : à la fin de l'année, à l'approche de la fête de Tabaski et à la fin du mois de

Ramadan. Pendant ces grands moments de l'année, les gens consentent des dépenses pour bien s'habiller selon la mode traditionnelle. Puis la demande retombe ensuite à un niveau très bas entre juillet et septembre pour les mêmes raisons, à savoir la quête de nourriture pendant la période de soudure.

- L'activité de la restauration est florissante au cours de l'année scolaire et universitaire (octobre – juin). Les élèves et les étudiants constituent une partie importante de la clientèle de ces micro-unités installées très souvent devant les écoles et les universités. La demande retombe à un niveau très faible pendant les vacances (juillet - septembre).
- L'activité de la coiffure est florissante à plusieurs moments de l'année : à la fin de l'année, à la fête de Tabaski et à la fin du mois de Ramadan.

Les fluctuations saisonnières de chaque activité s'accompagnent aussi d'une difficulté d'écoulement de la production et des services même en période d'intense activité.

d.3. Les modalités de fixation des prix

Tableau 31 : Modalités de fixation des prix des micro-entreprises

Modes de fixation de prix	Effectif	Pourcentage
Taux de marge/ coût de production	12	8,00%
Marchandage	116	77,33%
Référence aux prix de marché informel	20	13,33%
Référence aux prix du secteur formel	2	1,34%
Total	150	100,00%

Source : Auteur

Sur un échantillon de 150 micro-entreprises objets de l'enquête, dans les secteurs de la mécanique, de la menuiserie et de la broderie, on relève que la modalité du « *marchandage avec le client* » pour déterminer le prix est le mode le plus utilisé, suivi par le mode « *référence aux prix de marché informel* », soit respectivement 77,33% et 13,33%.

L'enquête nous a permis de constater que les principaux clients de la micro-entreprise sont généralement les ménages du quartier où elle est implantée et avec lesquels le micro-entrepreneur a noué des relations personnelles. Les relations avec la clientèle sont donc très personnalisées ; le client n'est pas un être anonyme, d'où l'originalité de la modalité de fixation de prix. Dans l'opération de marchandage, lors de la discussion des prix, le micro-

entrepreneur tient compte de la position sociale du client, de son origine ethnique… et de l'urgence de son propre besoin de liquidité. Etant donné qu'il a une relation personnelle avec le client, le micro-entrepreneur souvent utilise la phrase « *je te le laisse à ce prix parce que c'est toi* ».

Dans les trois secteurs de l'échantillon, la mécanique, la menuiserie et la broderie, le prix est certes influencé par les coûts de production, mais ils sont souvent secondaires dans la mesure où le capital est faible, que les frais des matières premières sont généralement payés à l'avance par le client et qu'une partie de la main d'œuvre est à faible coût (apprentis et aides familiaux). Donc le marchandage se fait sur le revenu de l'entrepreneur et diffère d'un client à l'autre. Le prix est négocié plutôt subjectivement.

La pluralité de prix reste la règle. C'est en cela qu'il est difficile de parler d'un marché, en termes économiques, des micro-entreprises. Le prix n'est pas le même lorsqu'on est en face d'un client européen jugé plus fortuné ou d'un client Africain ou même d'un chômeur. De même on fera souvent des faveurs aux clients de la même ethnie que soi, des faveurs qui seront refusées à l'étranger, au riche fonctionnaire. Il ne sera pas le même ; si les ventes ont été déjà importantes ou inexistantes (M. Penouil et J. P. Lachaud, 1985).

Donc, ce juste prix doit tenir compte, d'abord, des coûts de production que les micro-entrepreneurs ne savent pas calculer avec précision, ensuite, des contraintes budgétaires et des possibilités financières généralement modestes des petits et des nombreux consommateurs (atomicité). Ce prix d'équilibre, qui diffère de celui du marché, est atteint après confrontation et marchandage où un optimum bilatéral est atteint au cas par cas.

d.4. Le chiffre d'affaires de l'entreprise au cours du dernier mois

Tableau 32 : Chiffre d'affaires au cours du dernier mois (en FCFA)

	Mécanique	**Menuiserie**	**Broderie**	**Coiffure**	**Restauration**	**Total**
< 100 000	18,00% (9)	10,00% (5)	24,00% (12)	48,00% (12)	16,67% (5)	20,98% (43)
100 000 - 200 000	40,00% (20)	32,00% (16)	24,00% (12)	52,00% (13)	13,33% (4)	31,70% (65)
200 000 – 500 000	34,00% (17)	42,00% (21)	38,00% (19)	-	30,00% (9)	32,20% (66)
≥ 500 000	8,00%	16,00%	14,00%	-	40,00%	15,12%

	(4)	(8)	(7)		(12)	(31)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

On remarque que plus de la moitié des entreprises enregistre de faibles chiffres d'affaires, ne dépassant pas les 200 000 FCFA (305 euros), soit 52,68% des entreprises et que seulement 15,12% de ces entreprises ont des chiffres d'affaires qui dépassent le 500 000 FCFA (762 euros). Ceci s'explique d'une part par les faibles revenus des ménages qui constituent la clientèle de ces entreprises et d'autre part par l'incapacité de ces entrepreneurs à améliorer de façon significative la qualité de leurs produits afin d'attirer d'autres catégories de clientèle. A cela, s'ajoute la concurrence de nouveaux micro-entrepreneurs qui, chaque jour font leur entrée dans le même secteur d'activités, et la pratique de prépaiement des matières premières.

Donc l'insuffisance de la demande et la forte concurrence entre les producteurs constituent deux contraintes majeures pour les micro-entreprises. Dans la pratique, dès qu'une demande supplémentaire se fait connaitre, de nouveaux producteurs voient le jour presque instantanément et l'offre des biens et des services apparaît toujours comme supérieure à la demande. L'ajustement se fait en général par la baisse des prix avec une accentuation du marchandage qui constitue ici un rituel. Ces prix « minima » comprennent de faibles marges et les revenus des entrepreneurs informels deviennent résiduels, de sorte que l'activité se réduit à une activité de « survie ». Les opportunités d'accumulation des profits sont quasiment nulles.

En plus de ces contraintes, s'ajoute la concurrence d'une partie des entreprises modernes qui fournissent des produits en tenant compte du faible pouvoir d'achat de la population et ce, dans le but de conquérir, elles aussi une part du marché.

A.2. Les caractéristiques de l'entrepreneur

a. Les caractéristiques physiques

a.1. Le sexe de l'entrepreneur

Tableau 33 : Sexe de l'entrepreneur des micro-entreprises

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Masculin	100,00% (50)	100,00% (50)	92,00% (46)	72,00% (18)	30,00% (9)	84,39% (173)
Féminin	-	-	8,00% (4)	28,00% (7)	70,00% (21)	15,61% (32)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

On constate, sur la base de l'enquête ayant portée sur les micro-unités, la faible présence des femmes parmi les chefs d'entreprise. Ainsi sur l'ensemble des 205 micro-unités, on n'a dénombré que 32 femmes-entrepreneurs, soit 15,61%, dont la majorité se retrouve dans la restauration, soit 70,00%. Les femmes sont quasi-absentes dans deux secteurs : la mécanique et la menuiserie qui sont réservées aux hommes.

a.2. L'âge de l'entrepreneur

Tableau 34 : Age de l'entrepreneur des micro-entreprises

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Moins 30 ans	6,00% (3)	10,00% (5)	16,00% (8)	60,00% (15)	10,00% (3)	16,59% (34)
30 – 50 ans	76,00% (38)	74,00% (37)	68,00% (34)	40,00% (10)	60,00% (18)	66,83% (137)
50 ans et+	18,00% (9)	16,00% (8)	16,00% (8)	-	30,00% (9)	16,58% (34)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (87)

Source : Auteur

Au regard du Tableau 34, on remarque que la majorité des chefs des micro-entreprises se situe dans la tranche d'âge de 30-49 ans, soit 66,83% (137 sur 205). Par contre, les micro-

entrepreneurs jeunes, c'est-à-dire les moins de trente ans, représentent 16,59% et les plus de 50 ans, 16,58%.

Bien que la majorité des micro-entrepreneurs soit dans la tranche d'âge des plus de 30 ans, l'enquête révèle que l'hypothèse « âge » du modèle de Lopez du cycle triphasé relative à la mobilité et à la trajectoire professionnelle du micro-entrepreneur est plutôt infirmée en grande partie. En effet, ce modèle suppose que l'apprenti des entreprises informelles passe au secteur moderne en tant que salarié, où il constitue une épargne, avant de retourner à l'informel comme micro-entrepreneur. Pour une majorité écrasante, soit 87,32% des micro-entrepreneurs, objet de notre enquête, déclarent s'être formés sur le tas dans des micro-entreprises avant de s'installer à leur propre compte.

Le financement de la micro-entreprise étant basé fondamentalement sur l'épargne personnelle et l'emprunt auprès de la famille ou des amis, on peut donc supposer que l'âge suffisamment avancé d'installation à son propre compte est dû au délai qu'exige la constitution de cette épargne de démarrage, le plus souvent complétée par des prêts familiaux.

a.3. Les niveaux de scolarité et de formation de l'entrepreneur

Tableau 35 : Niveau de scolarité de l'entrepreneur des micro-entreprises

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Aucun niveau	24,00% (12)	18,00% (9)	26,00% (13)	16,00% (4)	56,67% (17)	26,83% (55)
1er cycle primaire	16,00% (8)	12,00% (6)	28,00% (14)	32,00% (8)	10,00% (3)	19,02% (39)
2er cycle primaire	30,00% (15)	30,00% (15)	20,00% (10)	12,00% (3)	-	20,97% (43)
1er cycle secondaire	6,00% (3)	20,00% (10)	12,00% (6)	24,00% (6)	10,00% (3)	13,66% (28)
2er cycle secondaire	22,00% (11)	12,00% (6)	12,00% (6)	16,00% (4)	16,67% (5)	15,61% (32)
Supérieur et enseignement technique	2,00% (1)	8,00% (4)	2,00% (1)	-	6,66% (2)	3,91% (8)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

Les entrepreneurs concernés par l'enquête qui n'ont jamais fréquenté l'école représentent 26,83%, soit 55 sur 205, tandis que ceux qui ont un niveau d'éducation de base représentent 40,00%, soit le groupe le plus important. Ceux qui ont un niveau secondaire représentent 29,27%, alors que les entrepreneurs qui ont le niveau de l'enseignement technique ou supérieur sont très peu, soit 3,91% seulement. Quant à l'apprentissage, les résultats de notre enquête montrent que l'écrasante majorité des chefs des micro-unités, soit 87,32% (179 sur 205) ont appris le métier dans l'informel par une formation sur le tas. L'apprentissage dans les écoles de formation professionnelle et les stages ne concernent que 12,68% des cas.

Tableau 36 : Mode d'apprentissage de l'entrepreneur des micro-entreprises

	Mécanique	**Menuiserie**	**Broderie**	**Coiffure**	**Restauration**	**Total**
Formation sur le tas	86,00% (43)	88,00% (44)	86,00% (43)	88,00% (22)	90,00% (27)	87,32% (179)
Stage et école de formation professionnelle	14,00% (7)	12,00% (6)	14,00% (7)	12,00% (3)	10,00% (3)	12,68% (26)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

Ces résultats confirment le faible rôle joué par les écoles de formation professionnelle et les stages dans les grandes entreprises (secteur moderne) en ce qui concerne la qualification des chefs des micros entreprises.

Selon un autre constat général, établi par plusieurs études et enquêtes, la formation et l'apprentissage des employés des micro-entreprises informelles se font sur le tas, aussi bien pour les chefs que pour les apprentis et les salariés. M. Penouil écrit à ce sujet : *« Un des modes particulier du fonctionnement des activités informelles est la formation "sur le tas", aspect qui parait particulièrement caractéristique de ces activités d'après le BIT.* » (M. Penouil, 1985, p89). F. Roubaud, dans son étude sur le cas du Mexique, précise que *« Le savoir-faire des artisans du secteur informel provient d'un apprentissage sur le tas, pas d'une éducation formelle.* » (F. Roubaud, 1994, p164). J. Charmes, après examen des résultats d'enquêtes en Afrique (Bamako, Lomé, Nouakchott, Yaoundé et en Tunisie), dégage la même donnée fondamentale, à savoir que la formation sur le tas est l'aspect essentiel du travail dans

le secteur informel, que c'est le « *mode dominant d'acquisition des qualifications* » (J. Charmes, 1990, p17).

a.4. Le revenu mensuel de l'entrepreneur (en FCFA)

Tableau 37 : Revenu mensuel de l'entrepreneur des micro-entreprises (en FCFA)

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
10 000 – 50 000	10,00% (5)	10,00% (5)	14,00% (7)	64,00% (16)	23,33% (7)	19,51% (40)
50 000 – 100 000	46,00% (23)	44,00% (22)	34,00% (17)	36,00% (9)	70,00% (21)	44,88% (92)
100 000 – 200 000	38,00% (19)	36,00% (18)	36,00% (18)	-	6,67% (2)	27,80% (57)
≥ 200 000	6,00% (3)	10,00% (5)	16,00% (8)	-	-	7,81% (16)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00 % (205)

Source : Auteur

On note que seuls 19,51% de l'ensemble des micro-entrepreneurs ont des revenus inférieurs à 50 000 FCFA (76). 72,68% d'entre eux, soit 149 sur 205, ont des revenus compris entre 50 000 et 200 000 FCFA (76 et 305 euros). Les entrepreneurs qui ont des revenus supérieurs à 200 000 FCFA (305 euros) sont très peu, soit 7,81% seulement. La totalité des entrepreneurs de la coiffure ont des revenus inférieurs à 100 000 FCFA (152 euros), suivis de ceux de la restauration avec un taux de 93,33%. Pour ces deux secteurs, l'investissement est faible et la concurrence rude et, pour ces raisons, les revenus restent relativement faibles. La broderie offre les revenus les plus élevés, suivie de la menuiserie et de la mécanique.

Le SMIG en vigueur au Mali, à la date de l'enquête, était de 28 460 FCFA (43 euros) par mois. Il apparaît donc que les micro-entrepreneurs, loin d'être des smigards, ont des revenus suffisamment élevés par rapport aux salaires moyens en vigueur dans le pays.

Il faut signaler que les revenus des entrepreneurs rétribuent à la fois l'employé-patron, le travailleur qualifié dans sa propre micro-entreprise et le capital engagé pour la constitution de la micro-entreprise. A priori, le revenu du patron-travailleur, comme établi au cours de notre enquête n'est pas décomposable en ses deux éléments (rémunération du travail du patron et celle de son capital). Le chef d'entreprise lui-même n'est pas capable de faire la part entre les deux composantes.

Tableau 38 : Aide de membres de la famille élargie des micro-entrepreneurs

* *Aidez-vous les membres de la famille élargie ?*		**Effectif**	**Pourcentage**
1	Oui	141	94,00%
2	Non	9	6,00%
Total		150	100,00%

Source : Auteur

On constate que les liens restent forts entre l'entreprise et la famille élargie. Ainsi 94,00%, soit 141 sur 150 des entrepreneurs aident les membres de leur famille élargie en cas de besoins. Ceci montre que les revenus sont dirigés vers la famille dans une perspective de soutien et de survie et que la fonction première de l'entreprise est un des secours financiers de la famille élargie.

b. La création de l'entreprise

b.1. La création de l'entreprise informelle

Tableau 39 : Année de création de la micro-entreprise

	Mécanique	**Menuiserie**	**Broderie**	**Coiffure**	**Restauration**	**Total**
Jusqu'en 2000	32,00% (16)	32,00% (16)	24,00% (12)	16,00% (4)	23,33% (7)	26,83% (55)
Après 2000	68,00% (34)	68,00% (34)	76,00% (38)	84,00% (21)	76,67% (23)	73,17% (150)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

Les entreprises informelles sont assez jeunes. Près de 73,17% des unités objets de l'enquête pour les cinq activités ont été créées après l'année 2000, soit 150 unités sur 205. Elles ont donc un âge moyen de moins de dix ans. On note par ailleurs que, après l'année 2000, le nombre de micro-entreprises créées au cours de la période est assez élevé. Ceci peut s'expliquer par la crise économique qui n'a cessé de s'aggraver à l'époque à travers le monde en particulier dans les pays africains. Les entreprises les plus jeunes se recensent dans le domaine de la coiffure, soit 84%, créées après l'année 2000, suivies par la restauration et la broderie.

b.2. Le changement de propriété de l'entreprise

Tableau 40 : Mode de cession propriété de la micro-entreprise

	Effectif	Pourcentage
Dans la famille	31	83,78%
En dehors de la famille	6	16,22%
Total	37	100,00%

Source : Auteur

En ce qui concerne la cession de la propriété, cette question a été posée à 150 patrons de petites entreprises dans les secteurs des mécaniciens, des menuisiers et des brodeurs. On conclut que pour 25% des micro-entreprises, soit 37 sur 150, la propriété a été transmise et que pour la majorité des cas, soit 84% (31 sur 37) cette transmission se fait dans la famille principalement par héritage. Ceci revient à dire que 75% de ces unités, soit 113 sur 150, sont gérées par des entrepreneurs qui n'ont pas hérité de leurs unités mais qui les ont eux-mêmes créées. Ceci explique la création relativement récente de ces unités sur lesquelles l'enquête a porté.

La question pour nous est de savoir le degré de l'implication familiale dans l'activité informelle au Mali. C'est-à-dire : quels sont les effets des relations familiales sur la création, la cession, la gestion, le recrutement et l'apprentissage au sein des micro-entreprises informelles? En effet, les changements de propriété se sont été opérés exclusivement au sein de la même la famille, soit 83,78%. On peut donc affirmer qu'au niveau de la cession des micro-entreprises informelles, les liens de parenté jouent un rôle économique important.

c. L'ancienneté de l'entrepreneur

Tableau 41 : Ancienneté du micro-entrepreneur

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
< 10 ans	6,00% (3)	14,00% (7)	22,00% (11)	64,00% (16)	30,00% (9)	22,44% (46)
≥ 10 ans	94,00% (47)	86,00% (43)	78,00% (39)	36,00% (9)	70,00% (21)	77,56% (159)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

On remarque que 77,56%, soit 159 sur 205, des entrepreneurs ont une ancienneté supérieure ou égale à dix ans. On dénombre au sein du secteur de la mécanique les entrepreneurs les plus anciens, suivi par les secteurs de la menuiserie et de la broderie, respectivement. Ceci est en corrélation surtout avec l'âge de l'entrepreneur ainsi que l'année de création de l'entreprise, et peut être expliqué par la complexité du domaine de la mécanique par rapport aux autres activités d'une part, et par l'importance du capital à accumuler pour la création de l'activité d'autre part, surtout pour les secteurs de la menuiserie et de la broderie qui nécessitent l'acquisition des machines.

B. Les variables dépendantes

B.1. Comportements de l'entrepreneur

a. La formalisation de l'entreprise

Tableau 42 : Formalisation de la micro-entreprise

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Entreprises enregistrées	44,19% (38)	45,24% (38)	38,16% (29)	41,93% (13)	39,47% (15)	42,22% (133)
Non-enregistrement	8,14% (7)	7,14% (6)	14,47% (11)	9,68% (3)	10,53% (4)	9,84% (31)
Désir d'enregistrement	47,67% (41)	47,62% (40)	47,37% (36)	48,39% (15)	50,00% (19)	47,94% (151)
Total	100,00% (86)	100,00% (84)	100,00% (76)	100,00% (31)	100,00% (38)	100,00% (315)

Source : Auteur

a.1. L'enregistrement de l'entreprise

L'absence d'enregistrement de la micro-entreprise auprès de l'administration et des services chargés des impôts et de la fiscalité est très souvent retenue comme le critère qui confère à l'entreprise son caractère informel. Selon les déclarations des patrons des 205 entreprises, la grande majorité de ces entreprises s'acquittent d'une forme d'impôt, soit 64,88% (133 sur 205). Les secteurs de la mécanique et de la menuiserie sont les secteurs où le taux de paiement des impôts et des taxes est le plus élevé. Ceci s'explique par le fait que les micro-entreprises dans ces deux secteurs sont plus faciles à repérer en raison de leurs emplacements

comparés aux entreprises des autres secteurs. Ainsi 78% et 84% des micro-entreprises respectivement de deux secteurs sont placées ou bien sur la voie publique ou bien dans un local professionnel. Cette localisation géographique leur laisse peu de chances d'échapper à l'Administration Fiscale. Quant au secteur de la broderie, 14% des micro-entrepreneurs sont ambulants, c'est-à-dire changent de local ou même de quartier, donc difficiles à suivre, ce qui explique le faible taux de paiement des impôts et des taxes par rapport aux deux secteurs de la mécanique et de la menuiserie. Les micro-entreprises concernées par notre enquête sont repérables par leur emplacement. Cette localisation géographique leur laisse peu de chances d'échapper à l'Administration Fiscale.

** La complexité des démarches d'enregistrement ?*

Tableau 43 : Opinions sur la complexité de démarches d'enregistrement de la micro-entreprise

	Mécanique	**Menuiserie**	**Broderie**	**Coiffure**	**Restauration**	**Total**
Démarches d'enregistrement trop compliquées	58,33% (7)	50,00% (6)	52,38% (11)	25,00% (3)	26,67% (4)	43,06% (31)
Démarches d'enregistrement pas compliquées	41,67% (5)	50,00% (6)	47,62% (10)	75,00% (9)	73,33% (11)	56,94% (41)
Total	100,00% (12)	100,00% (12)	100,00% (21)	100,00% (12)	100,00% (15)	100.00% (72)

Source : Auteur

Parmi les 72 entreprises non-enregistrées, 43%, soit 31 sur 72 des patrons regrettent la complexité des démarches officielles visant à enregistrer une entreprise. La plupart de ces patrons évoluent dans les secteurs de la broderie, de la mécanique et de la menuiserie. La coiffure et la restauration sont des activités de survie. L'investissement de départ reste faible et les entreprises de ces secteurs sont très souvent incapables de faire face à des charges d'impôts et autres taxes. Elles ne sont pas enregistrées auprès de l'Administration publique et ne s'en préoccupent guère. C'est ce qui explique que seulement 25,00% et 26,67% respectivement des micro-entreprises non enregistrées de ces deux secteurs évoquent la complexité des démarches administratives.

***** *Le désir d'enregistrement auprès de l'administration ?*

Tableau 44 : Désir d'enregistrement auprès de l'administration

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Désir d'enregistrement auprès de l'administration	82,00% (41)	80,00% (40)	72,00% (36)	60,00% (15)	63,33% (19)	73,66% (151)
Absence de désir d'enregistrement auprès de l'administration	18,00% (9)	20,00% (10)	28,00% (14)	40,00% (10)	36,67% (11)	26,34% (54)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

L'écrasante majorité des entrepreneurs, 74%, soit 151 sur 205, désirent enregistrer leurs entreprises auprès de l'Administration Publique. Parmi ces entrepreneurs 18 ne l'ont pas fait par ce que les impôts et les taxes sont tout simplement au-dessus de leurs marges. Les secteurs de la coiffure et de la restauration présentent les taux les plus élevés en ce qui concerne l'absence de propension à se mettre en règle avec l'Administration Publique soit respectivement 40% et 37%. Cela confirme le constat selon lequel plupart des micro-entreprises de ce deux secteurs sont des activités de survie à faibles revenus et ne pouvant pas faire face à des charges d'impôts et taxes. Pour toutes ces raisons la plupart des micro-entrepreneurs de ces deux secteurs ne sont pas enregistrées auprès de l'Administration.

a.2. La tenue d'une comptabilité

Tableau 45 : Tenue d'une comptabilité dans la micro-entreprise

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Tenue de comptabilité	26,00% (13)	24,00% (12)	14,00% (7)	12,00% (3)	20,00% (6)	20,00% (41)
Pas de comptabilité	74,00% (37)	76,00% (38)	86,00% (43)	88,00% (22)	80,00% (24)	80,00% (164)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

On constate que 80%, soit la majorité écrasante des micro-entreprises, objet de l'enquête, ne tiennent aucune forme de comptabilité, et seulement 20%, soit 41 sur 205, tiennent une

comptabilité rudimentaire sous forme de remplissage d'un cahier de recettes et de dépenses. En général, les entreprises informelles n'ont pas de gestion comptable, ne savent pas calculer méthodiquement les coûts, les prix de revient et les charges d'amortissement. Tout au plus, et dans le meilleur des cas, elles tiennent un cahier de recettes-dépenses qui leur permet de dégager un revenu global, parfois approximatif.

b. Les relations courantes avec l'Etat

b.1. Les problèmes avec les agents de l'Etat

Tableau 46 : Problèmes de la micro-entreprise avec les agents de l'Etat

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Problèmes avec les agents de l'Etat	66,00% (33)	50,00% (25)	38,00% (19)	20,00% (5)	30,00% (9)	44,39% (91)
Pas des problèmes avec les agents de l'Etat	34,00% (17)	50,00% (25)	62,00% (31)	80,00% (20)	70,00% (21)	55,61% (114)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

On remarque que seulement 44%, soit 91 sur 205 des entreprises ont eu des problèmes avec les agents de l'Etat. Les secteurs les plus confrontés à ce problème sont : la mécanique, la menuiserie et la broderie, soit 66%, 50% et 38% respectivement ce qui explique que les micro-entreprises de ces trois secteurs sont les plus visées par les agents de l'Etat étant donné qu'elles sont plus capitalistiques et plus dynamiques donc plus susceptibles de payer les taxes et impôts. Parmi les entreprises qui ont des problèmes avec les agents de l'Etat, 53%, soit 48 sur 91, ont eu des problèmes en rapport avec le local. La restauration présente le taux le plus élevé soit 89% en raison de la nature de l'activité qui exige un local sanitaire. Et 74%, soit 67 sur 91 des problèmes en rapport avec les impôts et la patente, la coiffure, le broderie et la menuiserie enregistrent les taux les plus élevés pour ce type de problème, respectivement 100%, 95% et 72%. Certaines entreprises ont cependant été confrontées aux deux types de problèmes.

Tableau 47 : Problèmes de la micro-entreprise en rapport avec le local

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Problèmes ayant des rapports avec le local	66,67% (22)	60,00% (15)	15,79% (3)	00,00% (0)	88,89% (8)	52,75% (48)
Problèmes n'ayant pas des rapports avec le local	33,33% (11)	40,00% (10)	84,21% (16)	100,00% (5)	11,11% (1)	47,25% (43)
Total	100,00% (33)	100,00% (25)	100,00% (19)	100,00% (5)	100,00% (9)	100,00% (91)

Source : Auteur

Tableau 48 : Problèmes de la micro-entreprise en rapport avec les impôts et la patente

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Problèmes ayant des rapports avec les impôts et la patente	66,67% (22)	72,00% (18)	94,74% (18)	100,00% (5)	44,44% (4)	73,63% (67)
Problèmes n'ayant pas des rapports avec les impôts et la patente	33,33% (11)	28,00% (7)	5,26% (1)	00,00% (0)	55,56% (5)	26,37% (24)
Total	100,00% (33)	100,00% (25)	100,00% (19)	100,00% (5)	100,00% (9)	100,00% (91)

Source : Auteur

b.2. Problèmes de réglementations, d'impôts et de taxes

Tableau 49 : Problèmes de réglementations, d'impôts et de taxes de la micro-entreprise

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Problèmes de réglementations, d'impôts et de taxes	36,00% (18)	36,00% (18)	16,00% (8)	16,00% (4)	3,33% (1)	23,90% (49)
Pas problèmes de réglementations, d'impôts et de taxes	64,00% (32)	64,00% (32)	84,00% (42)	84,00% (21)	96,67% (29)	76,10% (156)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

On remarque que le nombre d'entreprises ayant des problèmes de formalisation est faible, soit 24%, donc 49 sur 205 entreprises, et que la majorité, soit 156 sur 205 (76%), ont déclaré qu'elles n'ont de problèmes ni de réglementation, ni d'impôts et de taxes. Ceci s'explique par la grande indulgence de l'administration malienne. Cette indulgence particulière se comprend

aisément dans un pays à fort taux de chômage et où les micro-entreprises se présentent comme des alternatives au chômage pour une bonne partie des jeunes. A cela s'ajoute l'incapacité évidente de certaines petites entreprises – les restaurants et les salons de coiffure - à supporter des charges administratives.

Dans la revue de l'ensemble des problèmes, on constate que malgré le nombre et la complexité des démarches administratives, les micro-entreprises ne perçoivent pas là un obstacle particulier ou, tout au moins estiment-elles qu'il s'agit de problèmes mineurs comparés aux problèmes de financement ou de clientèle. On en conclut donc que l'allégement de la règlementation administrative et juridique n'aura que peu d'effet sur la formalisation et qu'on doit chercher des solutions au niveau du financement de la micro-entreprise et des débouchés pour les produits finis.

B.2. Les opinions des entrepreneurs

a. Les opinions sur les besoins de l'entreprise

a.1. La priorité de l'entreprise

A la question « *Que feriez-vous en priorité si vous bénéficiez d'un crédit ? »*

En tête de liste, avec des scores semblable, on trouve deux réponses : la priorité au changement de leur local de travail ou à son amélioration pour 77%, des patrons, soit 158 sur 205 ; ou bien à l'amélioration les équipements de travail ainsi qu'au changement du local et son amélioration en tant que cadre de vie et de travail.

b. Les opinions sur la formalisation de l'entreprise

b.1. Le guichet unique et le paiement des impôts sur les bénéfices

Tableau 50 : Opinions des micro-entrepreneurs sur le guichet unique

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Avis favorables au principe du guichet unique	64,00% (32)	62,00% (31)	66,00% (33)	36,00% (9)	60,00% (18)	60,00% (123)
Avis neutres au principe du guichet unique	36,00% (18)	38,00% (19)	34,00% (17)	64,00% (16)	40,00% (12)	40,00% (82)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

A la question « *Etes-vous favorable au principe du guichet unique ? », n*ous avons remarqué que 60% des entrepreneurs se déclarent favorables au principe du guichet unique pour simplifier les démarches d'enregistrement et que le reste, soit 40%, déclare ne pas avoir d'opinion sur la question.

Tableau 51 : Opinions des micro-entrepreneurs sur le paiement des impôts sur les bénéfices

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Avis favorables au paiement des impôts sur les bénéfices	48,00% (24)	56,00% (28)	40,00% (20)	40,00% (10)	53,33% (16)	47,80% (98)
Avis neutres sur le paiement des impôts sur les bénéfices	10,00% (5)	4,00% (2)	00,00% (0)	12,00% (3)	00,00% (0)	4,88% (10)
Avis non favorables au paiement des impôts sur les bénéfices	42,00% (21)	40,00% (20)	60,00% (30)	48,00% (12)	46,67% (14)	47,32% (97)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

En ce qui concerne le paiement des impôts sur les bénéfices, 48%, soit 98 sur 205, des entrepreneurs se déclarent en faveur du paiement d'impôts sur les bénéfices, alors que 47% refusent tout paiement des taxes et des impôts. La première catégorie est formée d'entreprises plus productives, mues par une stratégie d'accumulation et dont les patrons souhaitent se mettre en règle vis-à-vis de l'administration par le paiement de leurs impôts dans l'espoir de bénéficier de certains avantages comme des crédits bancaires et des aides de l'Etat. La deuxième catégorie est formée d'entreprises stationnaires, à faible productivité, dont les promoteurs ne sont pas disposés à payer des impôts sur les bénéfices. Cette attitude en retrait à l'égard de l'administration s'explique soit par la faiblesse des revenus, soit parce que ces entrepreneurs ne sont pas satisfaits des services rendus par l'Etat.

B.3. L'assistance de l'Etat pour l'entreprise

Tableau 52 : Opinions des micro-entrepreneurs sur l'assistance de l'Etat

	Mécanique	**Menuiserie**	**Broderie**	**Coiffure**	**Restauration**	**Total**
Oui, l'Etat peut aider l'entrepreneur à améliorer son activité	56,00% (28)	64,00% (32)	50,00% (25)	32,00% (8)	76,67% (23)	56,59% (116)
Non, l'Etat ne peut pas aider l'entrepreneur à améliorer son activité	44,00% (22)	36,00% (18)	50,00% (25)	68,00% (17)	23,33% (7)	43,41% (89)
Total	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (50)	100,00% (25)	100,00% (30)	100,00% (205)

Source : Auteur

A la question *« Pensez-vous que l'Etat puisse vous aidez à améliorer votre activité ? »,* 57% des patrons de micro-entreprises, soit 116 sur 205, pensent que l'Etat peut les aider à rendre les entreprises plus performantes. L'écrasante majorité, soit 103 sur 116, propose l'octroi de micro-crédits comme formes d'aide. Cela se comprend aisément car le capital investi par chaque entreprise informelle est très faible. Un appui financier extérieur serait le bienvenu. Une petite partie de ces entreprises souhaite d'autres formes d'assistance, soit 15,5%, 9,5% et 9,5% respectivement pour l'aménagement d'un espace public, la formation et l'allègement des règlements.

Nous constatons que seulement les micro-entreprises des secteurs de la mécanique, de la menuiserie et de la broderie souhaitent bénéficier d'aide relative à l'aménagement d'un espace public à leur profit et de formation. Ceci s'explique par le fait que la majorité de ces micro-entreprises sont dynamiques et que leurs patrons souhaitent multiplier leurs revenus. Les entreprises en question appartiennent à ces trois secteurs. Les micro-entreprises de deux secteurs, la coiffure et la restauration (ce sont là des entreprises de survie), ne souhaitent pas ce type d'assistance. On note de façon générale que le respect de la règlementation n'est pas un problème pour les micro-entreprises. Ainsi, la majorité écrasante des micro-entreprises qui souhaitent l'assistance de l'Etat n'ont pas proposé l'allègement des règlements, soit 91% (105 sur 116).

Tableau 53 : Opinions des micro-entrepreneurs sur l'assistance de l'Etat par le micro-crédit

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Assistance par le micro-crédit	82,14% (23)	93,75% (30)	92,00% (23)	87,50% (7)	86,96% (20)	88,79% (103)
Assistance autre par le micro-crédit	17,86% (5)	6,25% (18)	8,00% (2)	12,50% (1)	13,04% (3)	11,21% (13)
Total	100,00% (28)	100,00% (32)	100,00% (25)	100,00% (8)	100,00% (23)	100,00% (116)

Source : Auteur

Tableau 54 : Opinions des micro-entrepreneurs sur l'assistance de l'Etat par l'aménagement d'un espace public

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Assistance par l'aménagement d'un espace public	17,86% (5)	18,75% (6)	28,00% (7)	00,00% (0)	00,00% (0)	15,52% (18)
Assistance autre que par l'aménagement d'un espace public	82,14% (23)	81,25% (26)	72,00% (18)	100,00% (8)	100,00% (23)	84,48% (98)
Total	100,00% (28)	100,00% (32)	100,00% (25)	100,00% (8)	100,00% (23)	100,00% (116)

Source : Auteur

Tableau 55 : Opinions des micro-entrepreneurs sur l'assistance de l'Etat par la technique et la formation

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Assistance par assistance technique et la formation	14,29% (4)	12,50% (4)	12,00% (3)	00,00% (0)	00,00% (0)	9,48% (11)
Assistance autre que par l'assistance technique et la formation	85,71% (24)	87,50% (28)	88,00% (22)	100,00% (8)	100,00% (23)	90,52% (105)
Total	100,00% (28)	100,00% (32)	100,00% (25)	100,00% (8)	100,00% (23)	100,00% (116)

Source : Auteur

Tableau 56 : Opinions des micro-entrepreneurs sur l'assistance de l'Etat par l'allègement des règlements

	Mécanique	Menuiserie	Broderie	Coiffure	Restauration	Total
Assistance par l'allègement des règlements	14,29% (4)	9,38% (3)	00,00% (0)	12,50% (1)	13,04% (3)	9,48% (11)
Assistance autre que par l'allègement des règlements	85,71% (24)	90,62% (29)	100,00% (25)	87,50% (7)	86,96% (20)	90,52% (105)
Total	100,00% (28)	100,00% (32)	100,00% (25)	100,00% (8)	100,00% (23)	100,00% (116)

Source : Auteur

2.2. L'ANALYSE ET L'INTERPRETATION DES RESULTATS : ANALYSE TYPOLOGIQUE

A ce niveau, notre hypothèse principale est l'existence d'un groupe parmi ces micro-entreprises capable de grandir, de se moderniser, d'accumuler du capital et d'investir, donc un groupe dynamique, capable de se développer et de créer des emplois. Les entreprises de ce groupe sont dans une situation de manque de crédits, de marchés de débouchés et de formation à la fois technique et de gestion pour être plus dynamiques et plus rentables. A côté, existe un second groupe d'entreprises de survie, de subsistance et qui est stationnaire. L'enjeu est de savoir comment ces deux groupes se distinguent par les VE1, VE2 et les VD.

2.2.1. L'analyse des variables de caractéristiques ou variables explicatives et la construction des indicateurs de caractéristiques

Pour décrire la structure de l'échantillon, les principales caractéristiques des micro-entreprises et des micro-entrepreneurs questionnés, nous avons procédé à l'analyse des variables explicatives en faisant une table de corrélation entre les 18 variables correspondant à cette catégorie de variables (la matrice de corrélation est présentée en Annexe) et des tris croisés avec des variables principales des six catégories définies à l'intérieur des variables caractéristiques. L'analyse des coefficients se fait en ligne en identifiant les principaux traits par l'interprétation des corrélations significatives mais aussi des valeurs proches de 0 qui peuvent contenir des informations intéressantes (situation de non corrélation).

Avant de commencer l'analyse des caractéristiques de l'échantillon, nous présenterons le tableau des fréquences des variables caractéristiques des micro-entreprises et des micro-entrepreneurs, ce qui nous donne une idée générale des réponses.

Tableau 57 : Fréquences des variables de caractéristiques

Label	Possibilités de réponses	% de réponses
Caractéristiques physiques de l'entreprise		
Local sur la voie publique (VPU)	Oui Non	54,63% 45,37%
Etablissement (ETA)	Oui Non	15,61% 84,39%
Local ou emplacement loué (LCAL)	Oui Non	57,07% 42,93%
Investissements		
Valeur actuelle de votre capital en FCFA (VKP)	< 100 000 100 000 – 500 000 500 000 – 1 000 000 ≥ 1 000 000	30,24% 40,49% 13,66% 15,61%
Effectifs		
Effectif total (EFFT)	1 2-5 > 5	15,12% 66,83% 18,05%
Salariés (SAL)	0-1 2-3 4 et plus	75,61% 20,98% 3,41%
Non-salariés (NSAL)	0-1 2-3 4 et plus	35,61% 52,20% 12,19%
Salaire moyen mensuel des salariés en FCFA	0 – 20 000	11,49%

(SMMS)	20 000 – 40 000 ≥ 40 000	45,98% 42,53%
Rémunération moyenne mensuelle des non-salariés en FCFA (RMNS)	0 – 5 000 5 000 – 10 000 ≥ 10 000	70,91% 19,39% 9,70%
Situation de marché		
Charges au cours du mois dernier (CHDM)	< 100 000 100 000 – 200 000 ≥ 200 000	44,39% 31,22% 24,39%
Principal client : petites entreprises (PRCLP)	Oui Non	29,76% 70,24%
Chiffre d'affaires au cours du mois dernier (CHADM)	< 100 000 100 000 – 200 000 200 000 – 500 000 ≥ 500 000	20,98% 31,70% 32,20% 15,12%
Problèmes d'écoulement de votre production (PECP)	Oui Non	24,39% 75,61%
Problèmes de manque d'équipements (PMEQ)	Oui Non	57,56% 42,44%
Caractéristiques physiques de l'entrepreneur		
Sexe de l'entrepreneur (SEXEN)	Masculin Féminin	84,39% 15,61%
Age de l'entrepreneur (AGEEN)	Moins 30 ans 30 - 49 ans 50 ans et +	16,59% 66,83% 16,58%
Revenu mensuel en FCFA (REVM)	10 000 – 50 000 50 000 – 100 000 100 000 – 200 000 ≥ 200 000	19,51% 44,88% 27,80% 7,81%
Création		
Ancienneté de l'entrepreneur (ANEN)	< 10 ans ≥ 10 ans	22,44% 77,56%

Source : Auteur

Analyse des variables de caractéristiques de l'entreprise ou variables explicatives de premier niveau (VE1)

Tableau 58 : Valeur du capital / Local professionnel (VKP et ETA)

ETA / VKP	Oui	Non	**Total**
< 100 000	0,00% (0)	35,84% (62)	30,24% (62)
100 000 – 500 000	15,63% (5)	45,66% (79)	40,98% (84)
500 000 – 1 000 000	25,00% (8)	11,56% (20)	13,66% (28)
≥ 1 000 000	59,37% (19)	6,94% (12)	15,12% (31)
Total	100,00% (32)	100,00% (173)	100,00% (205)

Source : Auteur

L'immense majorité des micros-entreprises, soit 82% ne possédant pas de locaux professionnels propres à eux ont un niveau de capital faible, inférieur à 500 000 FCFA (762 euros) tandis que 84% des micro-entreprises qui possèdent des locaux professionnels, soit 27 sur 32, ont un niveau de capital supérieur ou égal à 500 000 FCFA (762 euros). Parmi elles, 70%, soient 19 sur 27, ont un niveau de capital élevé, supérieur à un million FCFA (1 524 euros). Ces micro-entreprises ont la capacité d'acquérir ou de louer un local professionnel.

Tableau 59 : Valeur du capital / Effectif total (VKP et EFFT)

VKP \ EFFT	1	2 - 5	> 5	**Total**
< 100 000	70,97% (22)	25,55% (35)	13,51% (5)	30,24% (62)
100 000 – 500 000	20,03% (9)	48,91% (67)	21,62% (8)	40,98% (84)
500 000 – 1 000 000	0,00% (0)	15,32% (21)	18,92% (7)	13,66% (28)
≥ 1 000 000	0,00% (0)	10,22% (14)	45,95% (17)	15,12% (31)
Total	100,00% (31)	100,00% (137)	100,00% (37)	100,00% (205)

Source : Auteur

Nous avons, au cours de notre recherche, identifié deux types de micro-entreprises : le premier est constitué d'entreprises à faible intensité capitalistique, soit 71% et le second est formé d'entreprises aux capitaux relativement importants, soit 29% de l'ensemble des entreprises concernées par l'enquête. On observe une nette corrélation entre la taille du capital et celle de l'effectif.

Ceci peut s'expliquer par le fait que les entreprises les plus capitalistiques enregistrent plus de valeur ajoutée et ont donc une certaine capacité pour embaucher plus de salariés et supporter plus de charges de non-salariés (en nourriture, transport et parfois logement avec la famille. La première catégorie de micros-entreprises à faible capital est constituée de micro-entreprises stationnaires ; ce sont des entreprises de subsistance qui emploient un effectif faible et qui se caractérisent par une faible capacité de production.

Tableau 60 : Valeur du capital / Statut des employés (VKP et SAL)

SAL / VKP	0 - 1	2 - 3	4 et plus	**Total**
< 100 000	38,71% (60)	4,65% (2)	0,00% (0)	30,24% (62)
100 000 – 500 000	43,22% (67)	37,21% (16)	14,29% (1)	40,98% (84)
500 000 – 1 000 000	12,26% (19)	18,61% (8)	14,29% (1)	13,66% (28)
≥ 1 000 000	5,81% (9)	39,53% (17)	71,42% (5)	15,12% (31)
Total	100,00% (155)	100,00% (43)	100,00% (7)	100,00% (205)

Source : Auteur

Le nombre de salariés évolue en fonction du niveau du capital investi. Ainsi, on retrouve le plus grand nombre de salariés au sein des micro-entreprises les plus capitalistiques : 86% des micro-entreprises dont le nombre de salariés est égal à 4 et plus ont un niveau de capital investi supérieur ou égal à 500 000 FCFA (762,25 euros). Alors que l'écrasante majorité des micro-entreprises qui emploient au plus un seul salarié, soit 82%, ont un capital très faible, inférieur à 100 000 FCFA (152, 45 euros).

Ainsi, le niveau de capital investi influence largement la qualité de la main d'œuvre employée. Les entreprises dynamiques cherchent à améliorer leur production dans le but de répondre aux besoins de la clientèle, à attirer de nouveaux clients. Ceci nécessite une main d'œuvre plus qualifiée et productive. Les entreprises de la première catégorie cherchent à minimiser leurs charges : leurs activités sont menées pour l'essentiel des aides familiaux et des apprentis non rémunérés.

On en conclut que l'accès au capital est une nécessité pour avoir une entreprise productrice de valeur ajoutée, créatrice d'emplois avec des vrais salariés, capable d'accumuler du capital, gage d'une dynamique de croissance.

Tableau 61 : Valeur du capital / Salaire mensuel moyen des salariés (VKP et SMMS)

SMMS / VKP	0 – 20 000	20 000 – 40 000	≥ 40 000	**Total**
< 100 000	30,00% (3)	7,50% (3)	2,70% (1)	8,05% (7)
100 000 – 500 000	50,00% (5)	62,50% (25)	24,32% (9)	44,83% (39)
500 000 – 1 000 000	0,00% (0)	22,50% (9)	18,92% (7)	18,39% (16)
≥ 1 000 000	20,00% (2)	7,50% (3)	54,06% (20)	28,73% (25)
Total	100,00% (10)	100,00% (40)	100,00% (37)	100,00% (87)

Source : Auteur

Nous relevons que le niveau du salaire moyen des employés est en forte corrélation avec l'intensité capitalistique de la micro-entreprise. Ainsi, 80,00% des micro-entreprises qui paient des salaires mensuels moyens inférieurs à 20 000 FCFA (30,49 euros) ont un niveau de capital investi inférieur à 500 000 FCFA (762 euros). Les entreprises plus capitalisées peuvent avoir une orientation commerciale, acheter des équipements et recruter de vrais salariés compétents.

Tableau 62 : Valeur du capital / Charges de l'entreprise (VKP et CHDM)

VKP \ CHDM	< 100 000	100 000 – 200 000	≥ 200 000	**Total**
< 100 000	52,23% (47)	15,39% (10)	10,00% (5)	30,24% (62)
100 000 – 500 000	41,11% (37)	56,92% (37)	20,00% (10)	40,98% (84)
500 000 – 1 000 000	4,44% (4)	16,92% (11)	26,00% (13)	13,66% (28)
≥ 1 000 000	2,22% (2)	10,77% (7)	44,00% (22)	15,12% (31)
Total	100,00% (90)	100,00% (65)	100,00% (50)	100,00% (205)

Source : Auteur

Les charges de la micro-entreprise augmentent en fonction du niveau du capital investi. Plus le capital investi est élevé, plus les charges de production sont aussi élevées. Ceci s'explique par le fait que les micro-entreprises les plus capitalistiques enregistrent une importante valeur ajoutée leur permettant de réinvestir et d'utiliser des équipements et techniques de production relativement modernes dans le but d'accroître leurs profits. Elles engagent plus de dépenses pour louer un local, employer une main d'œuvre qualifiée, payer des impôts, utiliser de machines électriques… Le même constat reste vrai : le niveau de capital investi conditionne la capacité productive et le chiffre d'affaires de la micro-entreprise dont les charges restent une indication sérieuse.

Tableau 63 : Valeur du capital / Principal client : les petites entreprises (VKP et PRCLP)

VKP \ PRCLP	Oui	Non	**Total**
< 100 000	16,39% (10)	36,11% (52)	30,24% (62)
100 000 – 500 000	50,82% (31)	36,81% (53)	40,98% (84)
500 000 - 1 000 000	22,95% (14)	9,72% (14)	13,66% (28)
≥ 1 000 000	9,84% (6)	16,36% (25)	15,12% (31)
Total	100,00% (61)	100,00% (144)	100,00% (205)

La réponse est « Oui » : le principal client est les petites entreprises

La réponse est « Non » : le principal client est les ménages et non pas les petites entreprises. Source : Auteur

Nous constatons que la majorité des micro-entreprises, soit 72,92%, pour lesquelles les ménages se présentent comme principal client, ont un niveau de capital investi relativement faible, inférieur à 500 000 FCFA (762,25 euros). Ceci peut s'expliquer par le fait qu'elles n'ont pas les moyens de répondre à certaines exigences qui peuvent être imposées par les petites entreprises. Ce taux baisse à 16,36% pour les entreprises qui ont un niveau du capital investi supérieur ou égal à un million FCFA (1 524,50 euros) ce qui explique que les micro-entreprises les plus capitalistiques sont des entreprises commerciales bien équipées, répondant aux exigences du marché, en termes de quantité et de qualité et faute de pouvoir d'achat les ménages ne s'orientent pas vers les produits de ces micro-entreprises dont les prix sont relativement élevés.

Tableau 64 : Valeur du capital / Chiffre d'affaires de l'entreprise (VKP et CHADM)

VKP \ CHADM	< 100 000	100 000 – 200 000	200 000 – 500 000	≥ 500 000	**Total**
< 100 000	67,44% (29)	38,46% (25)	9,09% (6)	6,45% (2)	30,24% (62)
100 000 – 500 000	32,56% (14)	50,77% (33)	48,48% (32)	16,13% (5)	40,98% (84)
500 000 – 1 000 000	0,00% (0)	9,23% (6)	16,67% (11)	35,48% (11)	13,66% (28)
≥ 1 000 000	0,00% (0)	1,54% (1)	25,76% (17)	41,94% (13)	15,12% (31)
Total	100,00% (43)	100,00% (65)	100,00% (66)	100,00% (31)	100,00% (205)

Source : Auteur

Le chiffre d'affaires est en très forte corrélation avec le niveau du capital investi. Nous observons ainsi que le chiffre d'affaires augmente avec le niveau du capital. La conclusion est la suivante : plus le niveau du capital investi est élevé, plus la micro-entreprise est dynamique et a la capacité de produire plus et a un niveau de qualité de produits acceptable lui permettant d'accroitre sa clientèle.

Tableau 65 : Valeur du capital / Problèmes d'écoulement de la production (VKP et PECP)

VKP \ PECP	Oui	Non	**Total**
< 100 000	14,00% (7)	35,49% (55)	30,24% (62)
100 000 - 500 000	28,00% (14)	45,16% (70)	40,98% (84)
500 000 – 1 000 000	24,00% (12)	10,32% (16)	13,66% (28)
≥ 1 000000	34,00% (17)	9,03% (14)	15,12% (31)
Total	100,00% (50)	100,00% (155)	100,00% (205)

Source : Auteur

Nous constatons que les problèmes d'écoulement de la production se posent avec acuité pour les micro-entreprises dont le niveau du capital est élevé. Ceci est dû au fait que ces entreprises utilisent des équipements adaptés et une main d'œuvre relativement qualifiée et ont donc la capacité de produire dans un but de commercialisation en plus de la production sur commande, qui est la principale activité. Cette contrainte de la demande pourrait révéler en quelques sorte l'orientation commerciale du quart des MPME (50/205).

Tableau 66 : Effectif total / Local professionnel (EFFT et ETA)

EFFT \ ETA	Oui	Non	**Total**
1	0,00% (0)	17,92% (31)	15,12% (31)
2-5	43,75% (14)	71,10% (123)	66,83% (137)
> 5	56,25% (18)	10,98% (19)	18,05% (37)
Total	100,00% (32)	100,00% (173)	100,00% (205)

ETA : L'activité est exercée dans un local professionnel
Source : Auteur

L'exigence de local professionnel est fonction de l'effectif total de l'entreprise. A cet égard, les entreprises les plus capitalistiques ont plus de capacité à engager plus de travailleurs et à acheter ou à louer un local professionnel. En effet 56,25% des micro-entreprises, qui ont un local professionnel, ont un effectif supérieur à 5 personnes ; ce sont des entreprises dynamiques, créatrices d'emploi. Alors que presque la totalité des micro-entreprises, soit 89,02%, qui n'ont pas de local professionnel ont un effectif qui ne dépasse pas les 5 personnes ; ce sont des micro-entreprises de survie et à très faible investissement où l'entrepreneur n'arrive pas, le plus souvent, à satisfaire ses besoins de base.

Tableau 67 : Effectif total / Nombre de salariés (EFFT et SAL)

EFFT \ SAL	0 – 1	2 – 3	4 et plus	**Total**
1	20,00% (31)	0,00% (0)	0,00% (0)	15,12% (31)
2-5	72,90% (113)	48,84% (21)	42,86% (3)	66,83% (137)
> 5	7,10% (11)	51,16% (22)	57,14% (4)	18,05% (37)
Total	100,00% (155)	100,00% (43)	100,00% (7)	100,00% (205)

Source : Auteur

On relève que le nombre des salariés augmente avec l'effectif total de l'entreprise. La raison en est simple. Compte tenu de sa capacité financière, l'entreprise démarre avec de simples

aides familiaux et des apprentis non-rémunérés, très souvent, puis, avec l'expérience et surtout les résultats, accroît le nombre de ses travailleurs par le recrutement de salariés qualifiés dans le but d'améliorer la qualité des produits ou de répondre à une demande croissante. De plus il semble y avoir un effet de seuil : jusqu'à 5 employés la main d'œuvre peut être fournie par les proches, au-delà l'entreprise change de nature avec un capital et un effectif salarié important.

Tableau 68 : Effectif total / Niveau du salaire des salariés (EFFT et SMMS)

SMMS / EFFT	0 – 20 000	20 000 – 40 000	≥ 40 000	**Total**
1	0,00% (0)	0,00% (0)	0,00% (0)	0,00% (0)
2– 5	70,00% (7)	75,00% (30)	51,35% (19)	64,37% (56)
> 5	30,00% (3)	25.00% (10)	48,65%(18)	35,63% (31)
Total	100,00% (10)	100,00% (40)	100.00% (37)	100,00% (87)

Salaire moyen mensuel des salariés en FCFA
Source : Auteur

On note ici que les salariés sont mieux payés dans les micro-entreprises ayant un effectif de plus de cinq employés. Le micro-entrepreneur, faute de mieux, lance son affaire en s'appuyant sur des aides familiaux et des apprentis non-rémunérés, puis avec un ou deux salariés peu qualifiés, Mais quand la clientèle se forme, il va embaucher des salariés qualifiés. Un ouvrier plus qualifié, donc plus rémunéré, est embauché chaque fois qu'il en est besoin. La spécialisation et la division du travail entrent en ligne de compte.

L'analyse des variables de caractéristiques de l'entrepreneur ou variables explicatives de deuxième niveau (VE2)

Tableau 69 : Valeur du capital / Revenu moyen de l'entrepreneur (VKP et REVM)

REVM / VKP	10 000 – 50 000	50 000 – 100 000	100 000 – 200 000	≥ 200 000	**Total**
< 100 000	75,00% (30)	30,11% (28)	7,02% (4)	0,00% (0)	30,24% (62)
100 000 – 500 000	17,50% (7)	49,46% (46)	49,12% (28)	20,00% (3)	40,98% (84)
500 000 – 1 000 000	5,00% (2)	15,05% (14)	19,30% (11)	6,67% (1)	13,66% (28)
≥ 1 000 000	2,50% (1)	5,38% (5)	24,56% (14)	73,33% (11)	15,12% (31)
Total	100,00% (40)	100,00% (93)	100,00% (57)	100,00% (15)	100,00% (205)

Source : Auteur

Nous constatons que les micro-entrepreneurs qui enregistrent des niveaux de revenus faible sont ceux qui ont faiblement investi. Ainsi la majorité des micro-entreprises, soit 75,00%, dont le revenu ne dépassent pas 50 000 FCFA (76 euros) ont un niveau de capital investi très faibles, de moins de 100 000 FCFA (152 euros). Un tel revenu satisfait difficilement les besoins élémentaires de la famille.

Tableau 70 : Effectif total / Ancienneté des micro-entrepreneurs (EFFT et ANEN)

EFFT \ ANEN	< 10 ans	≥ 10 ans	**Total**
1	42,55% (20)	6,96% (11)	15,12% (31)
2 – 5	53,19% (25)	70,89% (112)	66,83% (137)
> 5	4,26% (2)	22,15% (35)	18,05% (37)
Total	100,00% (47)	100,00% (158)	100,00% (205)

Source : Auteur

Les deux variables : l'effectif total et l'ancienneté de l'entrepreneur, sont liées à la valeur du capital investi, donc liées entre elles. Dans un premier temps, la majorité des entrepreneurs utilise l'épargne personnelle pour s'installer avec un capital minium. Pendant cette première phase, l'effectif engagé (aides familiaux, apprentis non rémunérés) reste assez limité. Au fil des ans, l'entrepreneur peut embaucher des employés supplémentaires et réinvestir une partie de son revenu afin d'agrandir l'activité de l'entreprise. L'évolution de l'effectif et l'ancienneté de l'entrepreneur sont donc fonction de la taille du capital de départ.

Tableau 71 : Nombre de salariés / Revenu moyen de l'entrepreneur (SAL et REVM)

SAL \ REVM	10 000 - 50 000	50 000 – 100 000	100 000 – 200 000	≥ 200 000	**Total**
0 – 1	92,50 % (37)	91,40 % (85)	47,37 % (27)	40,00 % (6)	75,61% (155)
2 – 3	5,00% % (2)	7,52 % (7)	49,12 % (28)	40,00 % (6)	20,98% (43)
4 et plus	2,50% % (1)	1,08 % (1)	3,51 % (2)	20,00 % (3)	3,41% (7)
Total	100,00 % (40)	100,00 % (93)	100,00 % (57)	100,00 % (15)	100,00% (205)

Source : Auteur

Nous constatons une nette corrélation positive entre le nombre de salariés et le revenu de l'entrepreneur, cela découle de l'effet du niveau de capital. Ainsi, 60,00% des micro-entreprises qu'enregistrent un revenu supérieur ou égal à 200 000 FCFA (305 euros) ont deux salariés ou plus parmi leurs effectifs. Cette catégorie d'entreprises dynamiques emploient plus de salariés qualifiés, qui produisent plus et par conséquent, qui rapportent mieux et pour

l'entreprise et pour son patron ; d'où la possibilité de réinvestissement d'une partie des revenus dans l'accroissement du capital.

Tableau 72 : Local professionnel / Revenu moyen de l'entrepreneur (ETA et REVM)

REVM / ETA	10 000 – 50 000	50 000 – 100 000	100 000 – 200 000	≥ 200 000	**Total**
Oui	2,50% (1)	5,38% (5)	31,58% (18)	53,33% (8)	15,61% (32)
Non	97,50% (39)	94,62% (88)	68,42% (39)	46,67% (7)	84,39% (173)
Total	100,00% (40)	100,00% (93)	100,00% (57)	100,00% (15)	100,00% (205)

Source : Auteur

La taille du revenu de l'entrepreneur influence largement le type de local d'activité. Ici aussi c'est l'effet capital qui joue pour créer cette influence entre les deux variables.

Tableau 73 : Age de l'entrepreneur / Revenu moyen de l'entrepreneur (AGEEN et REVM)

REVM / AGEEN	10 000 – 50 000	50 000 – 100 000	100 000 – 200 000	≥ 200000	**Total**
Moins 30 ans	40,00% (16)	16,13% (15)	3,51% (2)	6,67% (1)	16,59% (34)
30 – 49 ans	57,50% (23)	72,04% (67)	68,42% (39)	53,33% (8)	66,82% (137)
50 ans et plus	2,50% (1)	11,83% (11)	27,07% (16)	40,00% (6)	16,59% (34)
Total	100,00% (40)	100,00% (93)	100,00% (57)	100,00% (15)	100,00% (205)

Source : Auteur

On note une forte corrélation positive entre l'âge de l'entrepreneur et son revenu mensuel. Ainsi 91% des entrepreneurs qui ont un revenu inférieur à 100 000 FCFA (152 euros) sont âgés de moins de 50 ans ; cette proportion est de 9% seulement quand l'âge est de 50 ans et plus. Alors que 40% des entrepreneurs qui ont un revenu de 200 000 FCFA (305 euros) ou de plus sont âgés de 50 ans et plus.

Etant donné que la majorité écrasante des entrepreneurs n'a pas la possibilité de recourir aux crédits, faute de garanties, ils n'ont d'autres solutions que l'épargne personnelle qui se forme dans le temps. Donc plus l'entrepreneur est âgé, plus la taille de l'épargne est importante. Au final, le capital de démarrage de l'entreprise est plus important, ce qui en retour augmente les

chances d'accroissement du revenu de l'entrepreneur, vu la forte corrélation entre le capital investi et le revenu enregistré.

Nous constatons que le niveau du capital investi va non seulement décider du type de local, de la qualité et du statut de la main d'œuvre, mais aussi du niveau des charges, du chiffre d'affaires, ainsi que du niveau de revenu de l'entrepreneur. L'accès au capital est donc une condition nécessaire pour qu'une entreprise soit créatrice de vrais emplois et génère de gains de productivité importants, gage de dynamisme et de croissance.

Le revenu de l'entrepreneur est largement influencé par le nombre de salariés, le type de local et l'âge de l'entrepreneur : trois variables qui ont aussi une forte corrélation positive avec le niveau du capital investi, qui est sans doute la variable active.

Les principaux axes de caractéristiques

Une fois nettoyée des variables non significatives, l'analyse des corrélations et des tris croisés des variables caractéristiques permet d'observer une structuration très solide et cohérente, au point que la réalisation d'une analyse de correspondances devient largement superflue. Comme on peut le voir dans le Tableau 74, deux blocs de variables apparaissent avec des structures identiques et de fortes relations entre elles. Ils décrivent ce qu'auraient été deux axes dans une ACP.

Les analyses basées sur les secteurs

Tableau 74 : Les analyses basées sur les secteurs

Variables	Groupe 1	Groupe 2
VPU, ETA, LCAL	• Coiffure • Menuiserie • Restauration • Mécanique	• Broderie
VKP, EMPA	• Coiffure • Restauration	• Mécanique • Menuiserie • Broderie
CHDM, CHAM,	• Coiffure • Mécanique • Broderie	• Restauration • Menuiserie
EFFT, SAL, NSAL	• Coiffure • Restauration	• Broderie • Mécanique • Menuiserie
SMMS, RMNS	• Coiffure • Restauration	• Broderie • Menuiserie • Mécanique
AGEEN, ANEN, REVM	• Coiffure • Restauration	• Mécanique • Broderie • Menuiserie
PECP	• Broderie • Restauration	• Mécanique • Menuiserie • Coiffure
ENRET, DCOM, PRAET, PRIP, CRAQ	• Coiffure • Restauration	• Mécanique • Broderie • Menuiserie

Les couleurs indiquent les oppositions de secteurs
Source : Auteur

L'axe jaune : le capital des micro-entreprises

Un premier axe en jaune regroupe les variables opposant deux groupes de secteurs : il s'agit avant tout de caractéristiques socio-économiques fondamentales liées au niveau de capital des entreprises.

Ainsi un premier groupe a une taille de capital très faible, avec un effectif faible, non qualifié, une rémunération très faible des employés, et génère des revenus très faibles avec pour objectif stratégique la consommation immédiate. Ce groupe est formé par deux secteurs de services, la coiffure et la restauration. L'autre groupe à capital plus élevé, une main d'œuvre à la qualification moyenne ou élevée, avec des rémunérations relativement acceptables et où le micro-entrepreneur expérimenté génère un revenu moyen ou élevé, lui permettant de

réinvestir une partie des bénéfices dans l'entreprise. Ce groupe est formé de deux secteurs de production : la broderie, la menuiserie et un secteur de services : la mécanique.

L'axe vert : les charges des micro-entreprises

Un autre élément structurant est le niveau des charges mensuelles, et par la suite, la taille des chiffres d'affaires. Le deuxième axe en vert oppose deux groupes de secteurs, D'un côté il y a trois secteurs : coiffure, mécanique et broderie, Groupe 1, et de l'autre, deux secteurs : restauration et menuiserie, Groupe 2. Cet axe décrit la structure des charges de l'échantillon, principalement les achats de matières premières. Nous appellerons cette dimension, les charges des micro-entreprises, définies par un certain nombre de ressources (consommables intermédiaires, rémunérations, impôts, loyer, électricité, eau).

Ceci peut être interprété par le fait que les secteurs de service n'effectuent pas trop d'achats des matières premières étant donné que leurs activités n'utilisent que faiblement des matières intermédiaires, d'où la faiblesse de leurs charges mensuelles qui va se répercuter sur le chiffre d'affaires mensuel.

Ainsi, le premier groupe est constitué des secteurs qui enregistrent un faible niveau, aussi bien des charges mensuelles que des chiffres d'affaires mensuels. Ce groupe compte deux secteurs de services : la coiffure, la mécanique et un secteur de production : la broderie. Ceci s'explique par le fait que les secteurs de services n'achètent pas beaucoup d'intrants ; leurs activités ne nécessitent que faiblement des matières intermédiaires, d'où la faiblesse de leurs charges mensuelles qui va se répercuter sur le chiffre d'affaires mensuel étant donné l'existence d'une forte corrélation positive entre ces deux variables.

En ce qui concerne la broderie, la production se fait dans une large mesure sur commande et ce sont les clients qui fournissent généralement les tissus ; chacun selon son choix et son goût (qualité et couleur du tissu), le micro-entrepreneur n'effectuant que l'achat des petites fournitures pour assurer la confection (aiguilles, fils, boutons,…), ce qui explique les faibles niveaux de charges mensuelles et par la suite du chiffre d'affaires.

A l'inverse, le second groupe est constitué des secteurs qui enregistrent un niveau élevé, aussi bien de charges mensuelles que des chiffres d'affaires mensuels, Deux secteurs, un secteur de service, la restauration et un secteur de production, la menuiserie forment ce groupe, Pour la

restauration, c'est le micro-entrepreneur qui assure l'achat des matières premières pour faire les repas selon le goût et le pouvoir d'achat des clients ; la même chose vaut pour la menuiserie. Bien que la production se fasse sur commande, l'achat des matières premières est néanmoins laissé au micro-entrepreneur, moyennant le versement d'une avance de paiement ; l'entrepreneur connaissant mieux la qualité des bois. Ces transactions reflètent le niveau élevé aussi bien des charges mensuelles que des chiffres d'affaires.

Il ressort de ce constat que le volume des charges et du chiffre d'affaires varie considérablement d'un secteur à l'autre. Cette variation est largement influencée par le mode d'acquisition des consommables.

L'axe bleu : l'écoulement de la production des micro-entreprises

La variable des problèmes d'écoulement de la production, PECP, décrit le problème d'écoulement de la production. Elle représente un troisième axe en bleu dans le tableau. Dans notre échantillon on a d'un côté un groupe qui a un problème d'écoulement de la production, formé par deux secteurs, la broderie et la restauration. Ainsi la broderie, par la capacité de ce secteur de produire pour la commercialisation en dehors des commandes des clients, et étant données la pauvreté de la population et la faiblesse de pouvoir d'achat, a des micro-entreprises qui trouvent des difficultés de commercialisation d'une partie de leur production. La variable PECP décrit le problème d'écoulement de la production. L'échantillon révèle en effet un groupe confronté à des problèmes d'écoulement de leurs produits, formé par deux secteurs, la broderie et la restauration. Ainsi, le secteur de la broderie fait face à des difficultés d'écoulement lorsqu'elle produit en sus des commandes habituelles de ses clients. Ceci est dû à la pauvreté des ménages et donc à leur faible pouvoir d'achat. Le même constat et les mêmes difficultés d'écoulement s'imposent au niveau de la restauration du fait du nombre très élevé de micro-unités accentuant la concurrence dans un milieu caractérisé par la pauvreté ambiante.

A l'inverse, les secteurs de la mécanique, de la menuiserie et de la coiffure dont les produits et les services sont rendus sur commande ne connaissent pas ce problème.

Les analyses basées sur les types de micro-entreprises

Tableau 75 : Axes des caractéristiques des micro-entreprises

Variables	Groupe 1	Groupe 2
Bloc charges		
ETA CHDM CHAM	• Local non professionnel • Faible charges • Faible chiffre d'affaires	• Local professionnel • Charges élevées • Chiffre d'affaires élevé
Bloc capital		
VKP EFFT SAL NSAL SMMS	• Faible niveau d'investissements • Effectif faible • Pas de salariés • Nombre relativement élevé • Pas de salaires ou très faibles	• Niveau d'investissements relativement important • Effectif important • Nombre important • Nombre très faible • Salaires acceptables
Bloc statut socio-démographique		
AGEEN ANEN REVEM	• Relativement jeune • Ancienneté faible • Revenu très faible	• Relativement âgé • Ancienneté importante • Revenu important
Bloc écoulement de production		
PECP	• Pas de problème d'écoulement de production	• Problème d'écoulement de production

Source : Auteur

Le capital des micro-entreprises

Analysons maintenant les caractéristiques des micro-entreprises. Un axe regroupe les variables opposant deux groupes de micro-entreprises: il s'agit avant tout de caractéristiques socio-économiques, qui sont associées au capital des micro-entreprises. Ainsi, on observe un premier groupe de micro-entreprises de subsistance : Groupe1, avec un capital très faible, un effectif faible, non qualifié et une rémunération très faible, qui réalise naturellement des profits très faibles avec pour objectif une consommation immédiate. C'est le groupe où la survie et la subsistance constituent la priorité. Ces entreprises ont une capacité de production très faible et incapable de créer des emplois. L'autre groupe est constitué de micro-entreprises commerciales : Groupe 2, avec un capital élevé, une main d'œuvre à qualification moyenne ou élevée, des rémunérations relativement acceptables. C'est un groupe dynamique, dirigé par une logique entrepreneuriale et d'accumulation, et capable de s'agrandir.

La variable de problème d'écoulement de production, PECP, décrit le problème d'écoulement de la production. L'échantillon présente un groupe confronté à ces problèmes d'écoulement

de la production, constitué de micro-entreprises commerciales. Ainsi, ces micro-entreprises poursuivent un objectif de maximisation de leurs profits et cherchent à produire en grande quantité et à vendre plus, même en dehors des commandes des clients. Mais la faiblesse du pouvoir d'achat des ménages et la très forte concurrence du milieu, aggravées par l'importation des produits restreignent les capacités de ces micro-entreprises confrontées à des difficultés de commercialisation d'une partie de leurs produits. A côté existe un second groupe formé des micro-entreprises de subsistance, où ce problème ne se pose pas en raison de leur faible capacité de production car ces micro-entreprises produisent essentiellement sur commande de leurs clients moyennant le versement d'une avance.

Les charges des micro-entreprises

Un des éléments structurant des axes est le niveau des charges mensuelles, et par la suite, le niveau des chiffres d'affaires. Ces variables opposent deux groupes de micro-entreprises, d'un côté les micro-entreprises de subsistance, Groupe 1, et de l'autre les micro-entreprises commerciales, Groupe 2. Cet axe décrit la structure des charges de l'échantillon, notamment, l'achat de matières premières. Nous appellerons cette dimension les charges des micro-entreprises, définies par un certain nombre de ressources (consommables intermédiaires, rémunérations, impôts, loyer, électricité, eau).

Ainsi le premier groupe est constitué de micro-entreprises qui enregistrent un faible niveau, aussi bien, des charges mensuelles que des chiffres d'affaires mensuels. Ceci peut être interprété par le fait que ces micro-entreprises n'achètent pas beaucoup de matières premières en raison de leur faible capacité de production et du manque de ressources financières, d'où la faiblesse de leurs charges mensuelles. Cette situation influera largement sur le chiffre d'affaires mensuel, étant donné l'existence d'une forte corrélation positive entre ces deux variables.

Le second groupe est constitué de micro-entreprises qui enregistrent un niveau élevé aussi bien de charges mensuelles que des chiffres d'affaires mensuels. Ceci est dû au fait que ces micro-entreprises dynamiques ont une logique entrepreneuriale, capables de faire des achats des matières premières en grande quantité étant donné leurs capacité de production, l'objectif étant toujours l'accroissement de la production et des revenus. En plus, elles s'efforcent d'être en règle avec l'administration et payent pour cela les droits d'enregistrement, les impôts et les

taxes diverses, toutes choses qui leur donnent accès aux marchés publics de l'Etat comme aux structures privées. La taille des transactions reflète naturellement la taille des charges mensuelles comme celle du chiffre d'affaires.

Il ressort de ce constat que le volume des charges et du chiffre d'affaires varie considérablement suivant le profil stratégique de l'entreprise : entreprise commerciale ou de subsistance.

Le statut des micro-entrepreneurs

Un troisième axe regroupe les variables opposant deux groupes de micro-entreprises. Il s'agit avant tout de caractéristiques socio-économiques de micro-entrepreneurs, que nous appellerons le statut des micro-entrepreneurs. Ainsi, il y a un premier groupe de micro-entreprises où le micro-entrepreneur est jeune, avec ancienneté faible et réalise naturellement de revenu très faible avec pour objectif une consommation immédiate. C'est le groupe où la survie et la subsistance constituent la priorité. L'autre groupe est constitué de micro-entreprises commerciales, où l'entrepreneur est relativement âgé, expérimenté à ancienneté importante et réalise des revenus moyens ou élevés, lui permettant de réinvestir une partie dans l'entreprise. C'est un groupe dynamique, dirigé par une logique d'entrepreneuriale et d'accumulation et capable de s'agrandir.

La construction des indicateurs de caractéristiques

Cette première analyse nous conduit à construire deux indicateurs qui nous permettront de situer les répondants sur ces deux axes. Les indicateurs sont des variables composites construites par simple addition de deux ou de plusieurs variables préalablement standardisées (centrées et réduites). La pertinence du choix des variables constitutives des indicateurs repose sur la forte cohérence des axes, une cohérence qui peut se vérifier par les bons coefficients de corrélation qui relient les variables. Pour la construction des indicateurs, nous avons choisi des variables différentes du point de vue de l'information apportée mais qui décrivent la même dimension et qui sont fortement corrélées entre elles.

Pour les variables de caractéristiques, trois indicateurs ont été créés qui correspondent aux trois blocs de variables : le capital, les charges et le marché.

L'indicateur de capital des micro-entreprises

Cet indicateur de caractéristiques, ICAPITAL, est aussi le résultat de l'addition de quatre variables centrées du bloc capital. Il s'agit du capital et des variables qui lui sont fortement associées : le niveau de capital investi, la qualité de la main d'œuvre, le niveau des salaires et le revenu de micro-entrepreneur. Cet indicateur réunit des variables portant sur les profils économiques.

ICAPITAL = VKP + SAL + SMMS

L'indicateur de capital, ICAPITAL, décrit un axe désigné par le premier bloc de variables qui place d'un côté les secteurs ayant un niveau de capital très faible, un effectif faible, non qualifié avec une rémunération très faible et où le micro-entrepreneur génère un revenu très faible. De l'autre côté, on trouve les secteurs qui ont un niveau de capital élevé, une main d'œuvre qualifiée, avec une rémunération relativement acceptable et où le micro-entrepreneur expérimenté tire des revenus assez importants.

Tableau 76 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur ICAPITAL

Variables	VKP	SAL	SMMS	EFFT	NSAL	RMNS	**ICAPITAL**
Valeur du capital, VKP	**1,00**						
Nombre des salariés, SAL	**0,504**	**1,00**					
Salaire moyen mensuel des salariés, SMMS	**0,535**	**0,586**	**1,00**				
Effectif total, EFFT	**0,479**	**0,463**	**0,494**	**1,00**			
Nombre des non-salariés, NSAL	**0,271**	0,038	**0,203**	**0,540**	**1,00**		
Rémunération moyenne mensuelle des non-salariés, RMNS	**0,249**	0,019	**0,185**	**0,485**	**0,485**	**1,00**	
ICAPITAL	**0,526**	**0,288**	**0,475**	**0,784**	**0,754**	**0,762**	**1,00**

Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT
Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha = 0,05
Source : Auteur

Le tableau montre que cet indicateur synthétique qui rassemble les caractéristiques propres aux variables des deux blocs fonctionne en termes de corrélation mieux que les variables à part, en ayant des valeurs beaucoup plus supérieures.

L'indicateur de charges des micro-entreprises

L'indicateur de charges, ICHARGES, est construit à la suite de l'agrégation de deux variables du premier bloc des variables explicatives de premier niveau. Son contenu concentre l'information sur le niveau d'achat des matières premières par micro-entreprise et aussi les impôts, le loyer, l'électricité, l'eau et les rémunérations. Il a une dimension technico-économique.

$$ICHARGES = CHDM + CHADM$$

Cet indicateur a été créé pour expliquer les charges supportées par les micro-entreprises, remplaçant ainsi les variables séparées qui décrivent cette dimension. On peut vérifier la validité de la construction de l'indicateur ex-post en observant qu'il réagit aux autres variables avec des coefficients au moins égaux ou supérieurs à ceux des variables constitutives. Cela signifie qu'il concentre une information et par là-même décrit une véritable dimension qu'il faut interpréter avec rigueur.

Tableau 77 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur ICHARGES

Variables	CHDM	CHADM	ETA	VKP	SAL	SMMS	**ICHARGES**
Charges au cours du mois dernier, CHDM	**1,00**						
Chiffre d'affaires au cours du mois dernier, CHADM	**0,684**	**1,00**					
Local professionnel, ETA	**0,351**	**0,342**	**1,00**				
Valeur du capital, VKP	**0,579**	**0,620**	**0,524**	**1,00**			
Nombre des salariés, SAL	**0,564**	**0,492**	**0,417**	**0,504**	**1,00**		
Salaire moyen mensuel des salariés, SMMS	**0,578**	**0,503**	**0,334**	**0,535**	**0,586**	**1,00**	
ICHARGES	**0,899**	**0,934**	**0,377**	**0,655**	**0,571**	**0,584**	**1,00**

Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT
Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha = 0,05
Source : Auteur

On constate que l'indicateur ICHARGES se situe bien à une extrémité de l'axe des secteurs qui achètent ou utilisent faiblement des matières intermédiaires, d'où la faiblesse de leurs charges mensuelles qui va se répercuter sur le chiffre d'affaires mensuel, étant donné l'existence d'une forte corrélation positive entre ces deux variables. A l'autre extrémité de l'axe se trouvent les secteurs qui enregistrent un niveau élevé, aussi bien des charges mensuelles que du chiffre d'affaires mensuel par l'achat des matières premières.

L'indicateur de statut des micro-entrepreneurs

Le troisième indicateur de caractéristiques, ISTATUT, est aussi le résultat de l'addition de trois variables centrées du bloc statut qui montrent l'âge de l'entrepreneur, l'ancienneté de micro-entrepreneur et le revenu de micro-entrepreneur. Cet indicateur réunit des variables portant sur les profils de l'entrepreneur.

ISTATUT = AGEEN + ANEN + REVM

L'indicateur de statut, ISTATUT, décrit un autre axe désigné par le troisième bloc de variables qui place d'un côté les secteurs où le micro-entrepreneur est relativement jeune, a ancienneté faible et génère un revenu très faible. De l'autre côté, on trouve les secteurs où le micro-entrepreneur est relativement âgé, a ancienneté importante et tire un revenu assez important.

Tableau 78 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur ISTATUT

	AGEEN	ANEN	REVM	VKP	SMMS	**ISTATUT**
Age de l'entrepreneur, AGEEN	**1,00**					
Ancienneté de l'entrepreneur, ANEN	**0,463**	**1,00**				
Revenu mensuel, REVM	**0,391**	**0,313**	**1,00**			
Valeur du capital, VKP	**0,217**	**0,211**	**0,574**	**1,00**		
Salaire moyen mensuel des salariés, SMMS	**0,298**	**0,305**	**0,548**	**0,535**	**1,00**	
ISTATUT	**0,769**	**0,665**	**0,839**	**0,488**	**0,533**	**1,00**

Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT
Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha = 0,05
Source : Auteur

Le tableau montre que cet indicateur synthétique qui rassemble les caractéristiques propres aux variables de bloc statut en termes de corrélation mieux que les variables à part en ayant des valeurs beaucoup plus supérieures. Cet indicateur de caractéristiques de micro-entrepreneur représente les variables explicatives de deuxième niveau ou les VE2 qui ont permis de mettre en lumière les statuts de micro-entrepreneurs enquêtés.

Les trois indicateurs composites constitués par les variables principales de caractéristiques permettent ainsi d'expliquer la structure de l'échantillon sans procéder nécessairement à l'analyse détaillée de chaque variable.

La synthèse de l'analyse des variables explicatives

L'échantillon comporte deux catégories de micro-entreprises : une catégorie à faible taux de capitaux investis, la plus importante, soit 71% des entreprises concernées par l'enquête et une catégorie à intensité capitalistique relativement élevée, soit 29%. L'effectif total évolue avec le niveau du capital investi. La majorité des micro-entreprises à faible niveau du capital ne possèdent pas de locaux professionnels. Les micro-entreprises plus capitalistiques ont le plus grand nombre de salariés. Ainsi le niveau du capital investi influence largement la qualité de la main d'œuvre employée. Le même constat fait plus haut vaut ici, à savoir que la capacité productive et les chiffres d'affaires de l'entreprise sont fonction de la taille du capital engagé. Ainsi presque la totalité des entreprises, 97%, ayant un capital supérieur ou égal à un million de FCFA (1 522 euros) ont des chiffres d'affaire supérieurs à 200 000 FCFA (305 euros), tandis que 87% de celles dont le capital est inférieur à 100 000 FCFA (153 euros) ont des chiffres d'affaires inférieurs à 200 000 FCFA. Les problèmes d'écoulement de la production se posent avec acuité aux micro-entreprises dont le capital dépasse un million de FCFA, comme c'est le cas de 55% de ces micro-entreprises. 49% de micro-entreprises ayant un effectif supérieur à 5 personnes et disposant d'un local professionnel sont des entreprises dynamiques, créatrices d'emplois alors que celles qui emploient une seule personne, qui n'ont pas un local professionnel, sont des entreprises de subsistance et avec un très faible investissement.

Le nombre de salariés évolue avec l'effectif total de l'entreprise, étant donné que l'entreprise au démarrage a très souvent recours à une main d'œuvre gratuite (aides familiaux et apprentis) puis, avec des résultats positifs recrute plus tard des employés plus qualifiés afin de

mieux répondre à la nouvelle demande et améliorer sa productivité et la qualité des produits. Et à chaque embauche supplémentaire l'entrepreneur cherche un ouvrier plus qualifié et plus spécialisé que les anciens, ce qui explique l'évolution du salaire des salariés avec l'effectif total.

Le niveau de revenu de la totalité des micro-entrepreneurs, 94%, ayant des investissements inférieurs à 100 000 FCFA, ne dépasse pas 100 000 FCFA ; alors que le revenu de 35% des micro-entrepreneurs, qui ont des investissements supérieurs à un million de FCFA, dépasse 200 000 FCFA. 65% des micro-entreprises employant une seule personne ont des patrons ayant une ancienneté inférieure à 10 ans, alors que 95% des micro-entreprises dont l'effectif est supérieur à cinq employés sont dirigées par des patrons ayant une ancienneté supérieure à 10 ans. Ceci montre que le rôle de l'épargne personnelle, qui se forme avec le temps en vue d'étendre les activités de l'entreprise, est important.

Le niveau du revenu de l'entrepreneur augmente aussi bien avec l'âge que l'ancienneté. Compte tenu du fait que l'entrepreneur n'a pas accès aux crédits bancaires, parce qu'il n'a pas les garanties nécessaires, le seul moyen pour améliorer son revenu est le réinvestissement de l'épargne personnelle, qui se forme dans le temps. Les entrepreneurs dont l'âge est de moins de 30 ans ont une ancienneté inférieure à 10 ans, alors que 97% de ceux qui ont 50 ans et plus ont une ancienneté supérieure à 10 ans. Ceci explique que les entrepreneurs entrent très jeunes dans les micro-entreprises en tant qu'apprentis, deviennent par la suite des salariés avant de créer plus tard leurs propres entreprises.

Nous constatons que le niveau du capital engagé est la clé principale de l'activité de la micro-entreprise et qu'il influence toutes les principales variables.

2.2.2. Analyse des variables de comportements et d'opinions ou variables dépendantes et construction des indicateurs de comportements et d'opinions

L'analyse des variables de comportements et d'opinions ou variables dépendantes, VD

L'ensemble de variables dépendantes décrit les comportements et les opinions de micro-entrepreneurs, Ce type de variables est divisé en deux catégories qui apportent :

- des informations sur les comportements concernant la formalisation et les relations courantes avec l'Etat,
- des informations sur les opinions concernant les besoins de l'entreprise et la formalisation de l'activité.

Tableau 79 : Fréquences des variables de comportements et d'opinions

Label	Possibilités de réponses	% des réponses
Comportements		
Formalisation		
Enregistrement de l'établissement, ENRET	- Oui - Non	64,88% 35,12%
Désir d'enregistrer l'activité auprès de l'administration, DENR	- Oui - Non	73,66% 26,34%
Relations courantes avec l'Etat		
Problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année écoulée, PRAET	- Oui - Non	44,39% 55,61%
Problèmes de réglementations, d'impôts et de taxes, PRIT	- Oui - Non	23,90% 76,10%
Opinions		
Sur les besoins de l'entreprise		
Amélioration du local, CRAL	- Oui - Non	77,07% 22,93%
Amélioration des équipements, CRAQ	- Oui - Non	71,71% 28,29%
Sur la formalisation		
Opinions sur le principe du guichet unique, GUN	- Oui - Ne sait pas - Non	60,00% 40,00% 00,00%
Opinions sur le paiement des impôts sur les bénéfices, PIMP	- Oui - Ne sait pas - Non	47,80% 4,88% 47,32%
Opinions sur la possibilité d'aide de l'Etat pour améliorer l'activité, ETAA	- Oui - Non	56,59% 43,41%

Les comportements des micro-entrepreneurs sont analysés à travers quatre variables qui portent sur l'enregistrement de l'entreprise, la disponibilité à enregistrer la micro-entreprise auprès de l'administration publique, les problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année et les problèmes de réglementation, d'impôts et de taxes. Le tableau des fréquences montre que 65% des micro-entrepreneurs ont confirmé l'enregistrement de leurs établissements, ENRET. Cette variable est corrélée avec la variable DENR qui montre le désir des micro-entrepreneurs d'enregistrer leurs micro-entreprises auprès de l'administration publique.

En ce qui concerne les opinions, elles sont analysées à travers quatre variables qui portent sur l'avis des micro-entrepreneurs concernant la priorité en cas de bénéfice d'un crédit pour l'activité, le principe du guichet unique, le paiement des impôts sur les bénéfices, la possibilité d'aide de l'Etat en vue d'améliorer l'activité et la priorité en cas d'acquisition d'un crédit bancaire. Le tableau des fréquences montre que 60% des micro-entrepreneurs sont favorables au principe du guichet unique GUN). Cette variable est corrélée avec la variable PMIP qui montre les opinions sur la disposition des micro-entrepreneurs à payer les impôts sur les bénéfices.

Tableau 80 : Enregistrement de l'entreprise / Principe du guichet unique (ENRET et GUN)

ENRET \ GUN	Oui	Ne sait pas	**Total**
Oui	82,93% (102)	37,80% (31)	64,88% (133)
Non	17,07% (21)	62,20% (51)	35,12% (72)
Total	100,00% (123)	100,00% (82)	100,00% (205)

Source : Auteur

Nous constatons l'existence d'une corrélation entre l'enregistrement de la micro-entreprise et l'avis favorable de l'entrepreneur concernant le guichet unique, censé simplifier les démarches d'enregistrement. Ainsi 83% des entrepreneurs qui sont favorables à l'idée d'instauration d'un guichet unique ont enregistré leurs entreprises. Tandis que la majorité des entrepreneurs, soit 62,20%, qui ont une opinion neutre à l'idée d'instauration d'un guichet unique n'ont pas enregistré leurs entreprises.

Tableau 81 : Enregistrement de l'entreprise / Désir de paiement des impôts sur les bénéfices (ENRET et PIMP)

ENRET \ PIMP	Oui	Ne sait pas	Non	**Total**
Oui	87,76% (86)	50,00% (5)	43,30% (42)	64,88% (133)
Non	12,24% (12)	50,00% (5)	56,70% (55)	35,12% (72)
Total	100,00% (98)	4,88% (10)	100,00% (97)	100,00% (205)

Source : Auteur

La volonté de payer des impôts sur les bénéfices dépend largement de l'enregistrement ou non de la micro-entreprise. Nous remarquons que 87,76% des chefs d'entreprises qui ont un avis favorable au paiement d'impôts sur les revenus sont enregistrés, tandis que 57% de chefs

d'entreprises qui sont contre n'ont pas enregistré leurs entreprises. Dans le premier cas, ce sont généralement des entreprises relativement dynamiques dont les chefs cherchent à être en règle avec l'administration dans l'espoir de bénéficier de crédits bancaires et d'autres avantages tels que les marchés publics de l'Etat, des transactions avec d'autres entreprises publiques ou privées. Dans le second cas, ce sont des micro-entreprises à faible niveau d'activités, qui font des bénéfices très faibles, suffisants juste pour la survie et la subsistance. En outre, ces micro-entreprises ne sont pas officiellement enregistrées auprès de l'administration publique, ce qui explique la non disposition de leurs chefs à payer des impôts et leur incapacité à enregistrer leurs entreprises.

Les 43% des entrepreneurs qui sont réticents à payer l'impôt sur les bénéfices tandis qu'ils sont enregistrées officiellement, malgré les avantages certains tels que les soumissions aux marchés publics, s'expliquent par la méfiance de certains patrons qui pensent que le traitement des dossiers d'appel d'offres par l'administration ne se fait pas toujours de façon transparente. Les marchés publics, dans la plupart des cas, sont attribués aux proches des responsables en charge. Egalement, au moment du paiement au niveau de la trésorerie, les agents de l'administration exigent le paiement d'un pourcentage de la somme pour qu'elle soit payée à temps. D'autre part, pour certaines entreprises, ce refus est expliqué par la faiblesse du revenu de l'entrepreneur qui n'arrive pas à satisfaire le minimum de subsistance de sa famille.

De plus, cette réticence peut être expliquée, pour certaines entreprises, par le fait que leur client principal est les ménages, à faible pouvoir d'achat, et que le paiement des impôts sur les bénéfices va se répercuter sur les prix des produits et va faire courir le risque de perdre une partie de la clientèle.

Tableau 82 : Désir d'enregistrement de l'entreprise / Désir de paiement des impôts sur les bénéfices (DENR et PIMP)

PIMP / DENR	Oui	Ne sait pas	Non	**Total**
Oui	97,96% (96)	60,00% (6)	50,52% (49)	73,66% (151)
Non	2,04% (2)	40,00% (4)	49,48% (48)	26,34% (54)
Total	100,00% (98)	100,00% (10)	100,00% (97)	100,00% (205)

Source : Auteur

Nous remarquons une corrélation positive entre la disposition des entrepreneurs à payer des impôts sur les bénéfices et le désir d'enregistrement de l'entreprise. Donc, la majorité écrasante, soit 98%, des entrepreneurs qui ont la volonté de payer des impôts sur leurs bénéfices désirent enregistrer leurs entreprises; ce pourcentage tombe à 2% seulement pour ceux qui ne désirent pas le faire. D'un autre côté 49,48% des entrepreneurs qui n'ont pas la volonté de payer des impôts sur leurs bénéfices ne désirent pas enregistrer les entreprises.

La première catégorie est constituée d'entreprises plus productives, mues par une stratégie d'accumulation et dont les patrons souhaitent être en règle vis-à-vis de l'administration grâce au paiement des impôts dans l'espoir de bénéficier de certains avantages. La deuxième catégorie est formée d'entreprises stationnaires, à faible productivité qui n'ont ni le désir d'enregistrement, ni la volonté de paiement des impôts sur les bénéfices, et ceci s'explique par leur incapacité à supporter les charges d'enregistrement et des impôts.

La position des 51% des entrepreneurs qui ne sont pas disposés à payer des impôts sur leurs bénéfices et qui pour autant désirent enregistrer leurs entreprises peut s'expliquer par le fait que ces entrepreneurs cherchent à être enregistrés afin de bénéficier des crédits bancaires et des aides de l'Etat, mais ne sont pas disposés à payer les impôts sur les bénéfices parce que ces entrepreneurs ne sont pas satisfaits des services rendus par l'Etat.

Tableau 83 : Désir de paiement des impôts sur les bénéfices / Principe du guichet unique (PIMP et GUN)

GUN / **PIMP**	Oui	Ne sait pas	**Total**
Oui	67,48% (83)	18,29% (15)	47,80% (98)
Ne sait pas	0,81% (1)	10,98% (9)	4,88% (10)
Non	31,71% (39)	70,73% (58)	47,32% (97)
Total	100,00% 123)	100,00% (82)	100,00% (205)

Source : Auteur

La majorité des entrepreneurs, soit 67%, qui sont favorables au principe d'instauration d'un guichet unique désirent payer des impôts sur les bénéfices. Alors que 71% des entrepreneurs qui sont neutre vis-à-vis de l'opinion d'instauration d'un guichet unique ne désirent pas payer des impôts sur leurs bénéfices. Ceci montre qu'une partie des entrepreneurs n'ont pas de

relations officielles avec l'administration et ignorent toutes les démarches de paiement des impôts et d'enregistrement d'une entreprise, ce qui explique leur neutralité.

Tableau 84 : Axes des comportements et des opinions des micro-entreprises

Variables	Groupe 1	Groupe 2
Bloc formalisation		
ENRET DENR PRIT	• Activité non enregistrée • Pas de volonté d'enregistrement • Existence de problèmes de règlements des impôts et des taxes	• Activité enregistrée • Existence d'une volonté d'enregistrement • Absence de problèmes de règlements des impôts et des taxes
Bloc opinions		
GUN PIMP	• Principe du guichet unique : ne sait pas • Pas prêt à payer des impôts sur les bénéfices	• Favorable au principe du guichet unique • Prêt à payer des impôts sur les bénéfices

La construction des indicateurs de comportements et d'opinions

Pour cette catégorie de variables, nous avons construit deux indicateurs composites de comportements. Le premier est un indicateur basé sur la volonté des micro-entrepreneurs d'être en règle avec l'administration et d'enregistrer leur entreprises auprès de l'administration publique et le second est un indicateur axé sur les opinions des micro-entrepreneurs concernant la mise en place du guichet unique en vue de simplifier les procédures administratives ainsi que le paiement des impôts sur les bénéfices.

L'indicateur de formalisation de l'activité correspond à la première catégorie de variables dépendantes qui portent sur les comportements des micro-entrepreneurs. L'indicateur d'opinions des micro-entrepreneurs sur le guichet unique et le paiement d'impôts sur les bénéfices réunit les principales variables de la dernière catégorie de variables dépendantes qui décrit les opinions de micro-entrepreneurs.

L'indicateur de formalisation, IFORMALISATION

L'indicateur de formalisation IFORMALISATION, mesure la propension des micro-entrepreneurs à enregistrer leurs unités de production et à payer les impôts et les taxes.

IFORMALISATION = ENRET+ DENR+PRIT

La dimension décrite par l'IFORMALISATION positionne, d'une part, les micro-entreprises enregistrées auprès de l'administration publique et qui n'ont aucun problème de paiement des impôts et des taxes et d'autre part, les micro-entreprises qui ne sont pas enregistrées, qui ne

sont pas disposées à se mettre en règles avec l'administration et qui ont des problèmes de paiement des impôts et de taxes.

Tableau 85 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur IFORMALISATION

	ENRET	DENR	PRIT	VKP	SMMS	CHADM	GUN	**IFORMALISATION**
Enregistrement de l'entreprise, ENRET	**1,00**							
Désir d'enregistrement de l'entreprise, DENR	**0,708**	**1,00**						
Problèmes de réglementations, d'impôts et de taxes, PRIT	**0,269**	**0,236**	**1,00**					
Valeur du capital, VKP	**0,452**	**0,462**	**0,173**	**1,00**				
Salaire moyen mensuel des salariés, SMMS	**0,440**	**0,378**	**0,290**	**0,535**	**1,00**			
Chiffre d'affaires au cours du mois dernier, CHADM	**0,425**	**0,345**	**0,159**	**0,620**	**0,503**	**1,00**		
Principe du guichet unique, GUN	**0,450**	**0,524**	0,102	**0,474**	**0,404**	**0,392**	**1,00**	
IFORMALISATION	**0,860**	**0,836**	**0,628**	**0,468**	**0,476**	**0,408**	**0,473**	**1,00**

Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT
Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha = 0,05
Source : Auteur

La concentration de l'information dans cet indicateur composite est confirmée non seulement par des valeurs de corrélation importante avec les variables constitutives mais aussi avec d'autres variables explicatives et dépendantes, présentées comme exemple dans le Tableau 85.

L'indicateur d'opinions sur la formalisation, IOPINION

Le deuxième indicateur de comportements et d'opinions des micro-entrepreneurs mesure la réaction des entrepreneurs par rapport au principe de simplification des procédures administratives d'enregistrement et leur volonté à payer les impôts sur les bénéfices.

L'IOPINION a été construite à partir des deux variables des opinions sur la formalisation qui montre le point de vue des entrepreneurs concernant la simplification des démarches d'enregistrement par la création d'un guichet unique GUN et leur disponibilité à payer des impôts PIMP.

IOPINIONS = GUN + PIMP

Comme les autres indicateurs construits lors de l'analyse des données, l'IOPINIONS justifie sa validité par des relations fortes de corrélation avec les variables qui la constituent mais aussi par d'autres variables.

Tableau 86 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur IOPINIONS

Variables	GUN	PIMP	VKP	REVM	ENRET	DENR	**IOPINIONS**
Principe du guichet unique, GUN	**1,00**						
Désir de paiement des impôts sur les bénéfices, PIMP	**0,441**	**1,00**					
Valeur du capital, VKP	**0,474**	**0,360**	**1,00**				
Revenu mensuel, REVM	**0,385**	**0,284**	**0,574**	**1,00**			
Enregistrement de l'entreprise, ENRET	**0,450**	**0,460**	**0,452**	**0,430**	**1,00**		
Désir d'enregistrement de l'entreprise, DENR	**0,524**	**0,513**	**0,462**	**0,360**	**0,708**	**1,00**	
IOPINIONS	**0,715**	**0,926**	**0,463**	**0,371**	**0,527**	**0,600**	**1,00**

Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT
Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha = 0,05

Les deux indicateurs de comportement et d'opinions, IFORMALISATION et IOPINIONS, et les variables des relations courantes avec l'Etat et des besoins des micro-entreprises représentent les variables dépendantes de notre analyse.

Synthèse de l'analyse des variables dépendantes VD

La majorité de micro-entrepreneurs ayant enregistré leurs entreprises sont favorables à l'adoption d'un guichet unique à l'enregistrement de leurs entreprises, soit 77%. Par ailleurs 65% de ces entrepreneurs sont pour le paiement des impôts sur le bénéfice. La réticence des 32% à payer ce type d'impôts s'explique, entre autres, par la faiblesse de leurs revenus et l'incidence de tels impôts sur les prix des produits et donc le risque de perte d'une partie de leur clientèle. Le même constat est valable, concernant la corrélation entre le désir d'enregistrement de l'entreprise et la disposition de l'entrepreneur à payer les impôts sur les bénéfices. Ainsi 64% des entrepreneurs qui désirent enregistrer leurs entreprises ont la volonté

de payer l'impôt sur les bénéfices. Ce sont les chefs d'entreprises dynamiques qui ont le désir d'être en règle vis-à-vis de l'administration et qui sont disposés à payer les taxes et les impôts à l'Etat dans l'espoir de bénéficier en retour de crédits bancaires et d'autres avantages comme les marchés publics. La réticence d'une partie de ces entrepreneurs à ne pas se mettre en règles avec l'administration publique peut s'expliquer par le fait que ces entrepreneurs ne sont pas satisfaits des services rendus par l'Etat et par sa non transparence. En outre, la majorité écrasante de ces entrepreneurs qui désirent payer les impôts sur les bénéfices sont favorables au principe du guichet unique, soit 85%.

2.3. L'ANALYSE ET L'INTERPRETATION DES RESULTATS : ANALYSE CAUSALE

L'analyse causale des relations entre les variables explicatives et les variables dépendantes examine les corrélations entre les deux grandes catégories de variables nous permettant de montrer leur interdépendance et d'expliquer comment les premières influencent les secondes. Le tableau de corrélation général entre 18 variables explicatives, 14 VE1 et 4 VE2, et 9 variables dépendantes est présenté dans les Annexes.

2.3.1. Analyse causale des relations entre les variables explicatives et les variables dépendantes

Dans cette partie, nous nous proposons d'étudier la relation entre les variables dépendantes et les variables de caractéristiques de l'entreprise VE1, ainsi que leur relation avec les variables de caractéristiques de l'entrepreneur VE2.

L'interdépendance entre les variables dépendantes et les variables de caractéristiques de l'entreprise VE1

Tableau 87 : Interdépendance entre les indicateurs dépendants et les indicateurs de caractéristiques de l'entreprise, VE1

	IFORMALISATION	IOPINIONS	Problèmes avec les agents de l'Etat, PRAET	L'Etat peut aider l'amélioration de l'activité, ETAA
ICAPITAL	**0,542**	**0,479**	-0,073	0,136
ICHARGES	**0,415**	**0,379**	-0,054	**0,195**
Local professionnel, ETA	**0,171**	**0,189**	-0,021	0,123
Effectif total, EFFT	**0,327**	**0,350**	0,091	**0,164**
Nombre des non-salariés, NSAL	**0,172**	**0,142**	0,110	-0,013

Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT
Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha = 0,05
Les signes négatifs des coefficients s'explquent par le fait que les modalités de certaines variables sont croissantes, et d'autres décroiss ntes (de type Oui – Non)
Source : Auteur

On constate que la relation de corrélation entre les indicateurs dépendants, IFORMALISATION et IOPINIONS, et les indicateurs de caractéristiques de l'entreprise, ICAPITAL et ICHARGES, est très forte. De même les coefficients de corrélation montrent que les indicateurs dépendants ont des liens relativement élevés avec les variables explicatives : Local professionnel ETA et Effectif total EFFT.

Les micro-entreprises les plus capitalistiques sont des entreprises dynamiques avec des chiffres d'affaires les plus élevés, une valeur ajoutée assez importante et à forte capacité de production et dont la qualité des produits est appréciable; elles cherchent toujours à augmenter leur capacité de production dans le but d'augmenter leurs profits. Ces entreprises cherchent à bénéficier des crédits bancaires et à postuler aux grands marchés publics et privés qui nécessitent d'une part, l'enregistrement auprès de l'administration, et d'autre part l'engagement de quantités importantes de matières premières et le recrutement d'une main d'œuvre qualifiée afin de répondre aux exigences du marché en termes quantité et qualité des produits. En outre, la plupart des entreprises à charges élevées ont une logique d'accumulation; leurs chefs recherchent des profits maximums et réinvestissent une partie de leurs profits en vue d'étendre leurs affaires.

Donc ces entrepreneurs dégagent des bénéfices relativement importants qui leur permettent de payer leurs impôts sur les bénéfices sans que l'entreprise subisse des incidences négatives ainsi que la famille. Ils sont par ailleurs favorables au principe du guichet unique pour simplifier les démarches d'enregistrement. Ce qui explique le lien entre les indicateurs de capital, ICAPITAL et des charges, ICHARGES avec les indicateurs de comportements IFORMALISATION et d'opinions, IOPINIONS.

Synthèse de l'analyse de l'interdépendance entre les indicateurs VD et les indicateurs VE1

Nous constatons que l'indicateur dépendant des comportements de l'entrepreneur IFORMALISATION est nettement corrélé aux indicateurs de caractéristiques de l'entreprise ICAPITAL et ICHARGES avec des coefficients de corrélation 0,542 et 0,415. Ces coefficients montrent que les micro-entrepreneurs qui sont en règle avec l'administration publique ou qui sont prêts à se faire reconnaitre par celle-ci, ont les niveaux de capital les plus élevés et ont des niveaux des charges importants dues au volume très important de matières premières et le paiement de salaires élevés (en raison de la qualification de la main d'œuvre) afin de répondre aux exigences du marché en termes de quantité et qualité des produits.

Les micro-entreprises qui ont un niveau de capital relativement élevé et une main d'œuvre plus qualifiée sont celles qui sont en règle à l'égard de l'administration. Les coefficients de corrélation entre les variables de relations courantes de la micro-entreprise avec l'Etat, principalement celle de problèmes avec les agents de l'Etat, PRAET, et les indicateurs de caractéristiques de l'entreprise ICAPITAL et ICHARGES sont très faibles : -0,073et -0,054, ce qui montre que les caractéristiques de l'entreprise influencent très peu les comportements des entrepreneurs avec l'Etat.

La relation de corrélation entre les variables dépendantes des opinions sur les besoins de l'entreprise, en particulier, la variable : l'Etat peut aider à améliorer votre activité, ETAA, et les indicateurs de caractéristiques de l'entreprise ICAPITAL et ICHARGES est faible. Ceci montre que les caractéristiques de l'entreprise influencent peu les opinions de l'entrepreneur sur les besoins de l'entreprise. Par contre, l'indicateur dépendant d'opinions sur la formalisation IOPINIONS est nettement corrélé avec les indicateurs de caractéristiques de l'entreprise ICAPITAL et ICHARGES avec des coefficients 0,479 et 0,379. Ceci montre que ceux qui pensent que les démarches d'enregistrement sont trop compliquées étant donné que

la majorité d'entre elles ont la volonté de se faire enregistrer et payer des impôts sont prêtes à se mettre, ont un capital relativement important et des charges élevées.

Les variables des indicateurs de caractéristiques de l'entreprise : VKP, CA, CHDM, SMMS…, vont déterminer le comportement de l'entreprise : la quête de profits maximum ou la satisfaction des seuls besoins de subsistance. C'est l'objectif stratégique qui va décider des relations de l'entreprise avec l'Etat et l'administration (enregistrement, impôts…), ce qui explique une telle corrélation entre ces deux types des variables.

L'interdépendance entre les indicateurs dépendants et les indicateurs de caractéristiques de l'entrepreneur VE2

Tableau 88 : Interdépendance entre les indicateurs dépendants et l'indicateur de caractéristiques de l'entrepreneur, VE2

	IFORMALISATION	IOPINIONS	Problèmes avec les agents de l'Etat, PRAET	L'Etat peut aider à améliorer l'activité, ETAA
ISTATUT	**0,434**	**0,319**	0,123	**0,138**
SEXEN	**0,244**	0,088	-0,060	-0,057

Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT
Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha = 0,05
Les signes négatifs des coefficients s'explquent par le fait que les modalités de certaines variables sont croissantes, et d'autres décroissantes (de type Oui – Non)
Source : Auteur

On remarque que la relation de corrélation entre les indicateurs dépendants IFORMALISATION et IOPINIONS, et l'indicateur de caractéristiques de l'entrepreneur ISTATUT est relativement forte avec des coefficients 0,434 et 0,319.

L'objectif principal des micro-entreprises les plus capitalistiques est l'expansion de leurs activités par le réinvestissement d'une partie des profits dans la production. Les patrons de ces micro-entreprises enregistrent des revenus assez importants, grâce à leur plus grande capacité de production en termes de quantité et de qualité. Pour ce faire, ils cherchent à postuler aux marchés publics et privés, ce qui exige, entre autres, l'enregistrement fiscal et le paiement des impôts sur les bénéfices. La motivation principale des patrons de ces micro-entreprises à fort capital est en effet de disposer de tous les documents règlementaires en vue de soumissionner aux grands marchés publics et privés et de bénéficier de crédits bancaires. On note ainsi un lien indirect entre les indicateurs de comportements IFORMALISATION et d'opinions

IOPINIONS et l'indicateur de statut de l'entrepreneur ISTATUT, à travers l'indicateur capital ICAPITAL fortement corrélé avec les trois indicateurs.

La synthèse de l'analyse de l'interdépendance entre les indicateurs VD et les indicateurs VE2

La corrélation aussi bien des indicateurs dépendants des comportements IFORMALISATION que des opinions IOPINIONS est relativement forte avec l'indicateur de caractéristiques de l'entrepreneur ISTATUT, en particulier, avec la variable : Niveau du revenu REVM. Mais en fait, cette corrélation est indirectement liée à la taille du capital investi par l'entrepreneur exprimée par l'indicateur ICAPITAL. Ainsi, la plupart des micro-entreprises les plus capitalistiques, dont les revenus sont importants, déclarent avoir enregistré leurs entreprises et cela pour être en règle avec l'Etat et postuler aux appels d'offres publics et privés.

Pour l'indicateur d'opinions, IOPINIONS, les patrons des micro-entreprises les plus capitalistiques affichent des revenus assez importants grâce à leur capacité de production en termes de quantité et de qualité. Ils sont prêts à enregistrer leurs entreprises et à payer les impôts sur les bénéfices, conditions préalables pour pouvoir soumissionner aux grands marchés publics et privés. La participation aux marchés publics entre dans le cadre expansion de l'activité et de maximisation des revenus de ces entreprises. Ce qui explique la relation entre ISTATUT et IOPINIONS.

La relation de corrélation entre les variables de relations courantes de la micro-entreprise avec l'Etat, en particulier la variable : Problèmes avec les agents de l'Etat : PRAET et l'indicateur de caractéristiques de l'entrepreneur ISTATUT est faible, 0,123 ; ce qui montre que les caractéristiques de l'entrepreneur influencent très peu les comportements des entrepreneurs envers l'Etat. De même, la relation de corrélation entre les variables dépendantes des opinions sur les besoins de l'entreprise en particulier, la variable : L'Etat peut aider à améliorer votre activité, ETAA, et l'indicateur de caractéristiques de l'entrepreneur ISTATUT est faible, 0,138. Ceci montre que les caractéristiques de l'entreprise influencent peu les opinions de l'entrepreneur sur les besoins de l'entreprise.

On note que l'indicateur de caractéristiques de l'entrepreneur ISTATUT, en particulier la variable : Niveau du revenu : REVM, qui est fonction d'indicateur capital ICAPITAL (niveau

de capital investi), influence indirectement aussi bien ses comportements que ses opinions concernant la formalisation de l'activité.

L'interdépendance entre les 5 indicateurs composites et les variables explicatives et dépendantes résiduelles

A partir du Tableau 89 nous allons analyser la corrélation des indicateurs composites avec les 8 variables explicatives et dépendantes gardées à part pour l'analyse. Nous constatons que les 5 indicateurs sont assez corrélés avec certaines de ces variables, principalement la location d'un local et les démarches trop compliquées d'enregistrement.

Tableau 89 : Interdépendance entre les indicateurs composites et les variables explicatives et dépendantes résiduelles

Variables	Activité sur la voie publique, VPU	Local d'activité loué, LCAL	Emprunt d'argent, EMPA	Démarches trop compliquées, DCOM	Problèmes avec agents de l'Etat, PRAET	Problèmes en rapport avec impôts et patente, PRIP	Crédit pour améliorer équipements, CRAQ	L'Etat peut aider à améliorer l'activité, ETAA
ICAPITAL	**-0,255**	**0,338**	**0,185**	**0,481**	-0,073	0,088	**0,145**	0,136
ICHARGES	**-0,180**	**0,199**	0,125	**0,369**	-0,054	0,009	-0,035	**0,195**
ISTATUT	**-0,182**	**0,296**	0,073	**0,381**	0,123	-0,109	**0,174**	**0,138**
IFORMALISATION	-0,077	**0,324**	**0,140**	**0,786**	-0,073	0,028	**0,147**	**0,194**
IOPINIONS	-0,042	**0,222**	0,042	**0,469**	**-0,170**	0,095	**-0,153**	**0,146**

Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT
Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha = 0,05
Les signes négatifs des coefficients s'explquent par le fait que les modalités de certaines variables sont croissantes, et d'autres décroiss ntes (de type Oui – Non)
Source : Auteur

La corrélation assez bonne entre l'indicateur capital et certaines de ces variables, principalement la location d'un local et les démarches d'enregistrement jugées trop compliquées, respectivement 0,338 et 0,481, montre que les entreprises les plus capitalistiques ont une valeur ajoutée assez importante et la possibilité de louer un local et que les patrons de ces entreprises dans leur majorité cherchent à les enregistrer afin de profiter des crédits bancaires et des marchés publics de l'Etat ou des grandes entreprises privées.

La corrélation relativement bonne entre l'indicateur de charges et certaines de ces variables indique que la plupart des entreprises à charges élevées sont des entreprises dynamiques ; elles dégagent des bénéfices relativement importants qui leur permettent de louer un local professionnel. Ces entreprises considèrent que les démarches d'enregistrement sont trop

compliquées étant donné que la majorité d'entre elles ont la volonté de se faire enregistrer et sont prêtes à se mettre en règle avec l'administration publique en vue d'éviter des problèmes éventuels. Elles espèrent ainsi bénéficier des crédits bancaires et pouvoir soumissionner aux marchés publics et privés. Ces entreprises sont des entreprises dynamiques qui cherchent toujours à augmenter leur capacité de production dans le but d'augmenter leurs profits et s'attendent à ce que l'Etat puisse les aider à améliorer leurs activités (crédit bancaire, aménagement d'espaces publics,…).

La même analyse vaut pour l'indicateur statut de micro-entrepreneur, à savoir que les patrons des micro-entreprises les plus capitalistiques ont des revenus assez importants du fait de leur plus grande capacité de production, qualitativement et quantitativement. Ce niveau élevé de revenu leur permettent de louer des locaux en cas de besoin et de supporter les charges d'enregistrement d'où la recherche de simplification des procédures d'enregistrement car cette catégorie d'entrepreneurs juge ces démarches trop compliquées.

Nous remarquons une nette corrélation entre l'indicateur de formalisation et les variables location d'un local et démarches d'enregistrement jugées trop compliquées, qui indique que les entreprises les plus capitalistiques dégagent un surplus qui leur permet de louer des locaux pour leurs activités ; elles sont plus facilement repérées par les agents de contrôle de l'administration et que ces agents concentrent leur contrôle sur ces entreprises étant donné leur capacité à payer les frais d'enregistrement et les impôts. Donc dans une grande mesure elles sont obligées de se mettre en règle avec l'administration pour éviter tout problème et souhaitent la simplification des démarches d'enregistrement. À travers la recherche de maximisation de chiffre d'affaires et l'objectif d'expansion de leurs activités, ces entreprises estiment que l'Etat doit les aider à élargir leur capacité de production ce qui explique la corrélation, 0,194, entre l'indicateur de formalisation et la possibilité d'aide par l'Etat pour améliorer leurs activités.

De même, le lien entre l'indicateur d'opinions sur la formalisation et principalement ces deux variables s'explique par le fait que la majorité des entreprises qui souhaitent se mettre en règle avec l'administration (enregistrement et paiement d'impôts,…) sont des entreprises capitalistiques et dynamiques qui enregistrent des chiffres d'affaires élevés et ont la capacité de louer des locaux et de supporter les charges d'enregistrement.

L'interdépendance entre les 5 indicateurs composites

L'analyse causale entre les indicateurs composites nous permet de montrer l'action des variables explicatives sur les variables dépendantes et de confirmer la vérification des hypothèses formulées au cours de la thèse.

Tableau 90 : Interdépendance entre les indicateurs composites

	ICAPITAL	ICHARGES	ISTATUT	IFORMALISATION	IOPINIONS
ICAPITAL	**1**	**0,710**	**0,709**	**0,542**	**0,479**
ICHARGES	**0,710**	**1**	**0,528**	**0,415**	**0,379**
ISTATUT	**0,709**	**0,528**	**1**	**0,434**	**0,319**
IFORMALISATION	**0,542**	**0,415**	**0,434**	**1**	**0,549**
IOPINIONS	**0,479**	**0,379**	**0,319**	**0,549**	**1**

Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT
Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha = 0,05
Source : Auteur

Les résultats du tableau de corrélation des indicateurs composites nous livrent le schéma explicatif suivant. Les variables explicatives de caractéristiques de l'entreprise VE1 représentées par deux indicateurs : ICAPITAL et ICHARGES sont fortement corrélées entre elles, avec un coefficient de 0,710. Les variables constitutives des deux indicateurs de caractéristiques, ICAPITAL et ICHARGES, sont en lien indirect à travers le niveau du capital investi.

En ce qui concerne la relation entre les variables de caractéristiques de l'entreprise VE1 et les variables de caractéristiques de l'entrepreneur VE2, on constate que l'influence des premières sur les secondes est fortement exprimée. On note que les patrons des micro-entreprises les plus capitalistiques enregistrent des revenus assez importants, en raison de leur grande capacité de production en termes de quantité et de qualité. Ces entreprises engagent de quantités importantes de matières premières et recrutent une main d'œuvre qualifiée et ont une valeur ajoutée assez importante ce qui leur permet de dégager un niveau de revenu assez élevé.

Les variables explicatives de caractéristiques de l'entreprise VE1 expliquent fortement les variables dépendantes. Cette relation montre que ce sont les entreprises dynamiques les plus capitalistiques qui sont plus enregistrées, et que ce sont les entreprises qui ont la volonté d'être en règle avec l'administration et de payer les impôts sur leurs bénéfices.

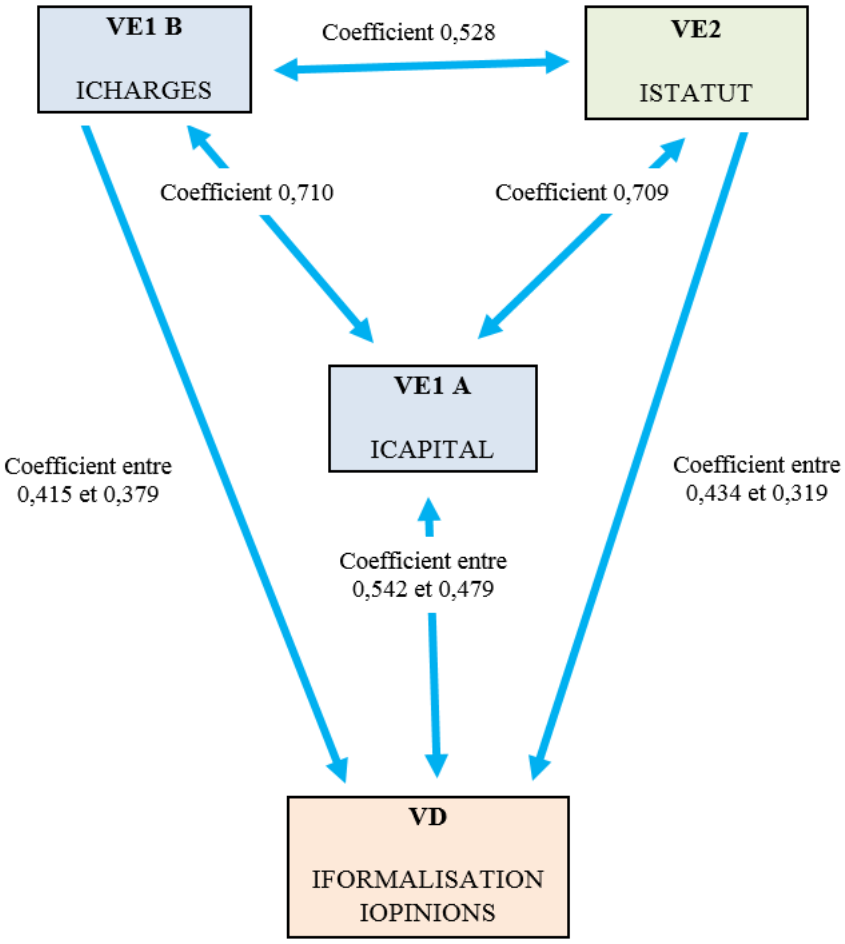
La matrice de corrélation montre que les variables explicatives de caractéristiques de micro-entrepreneur VE2 expliquent bien les variables de comportements de l'entreprise, VD, résumées dans deux indicateurs IFORMALISATION et IOPINIONS, avec des coefficients entre 0,434 et 0,319. Elle signifie que les entrepreneurs les plus anciens dans le métier et qui enregistrent des revenus importants cherchent à se mettre en règle avec l'administration, ont la volonté d'enregistrer leurs entreprises et de payer les impôts sur leurs bénéfices. Etant donné que leurs entreprises sont dynamiques, ont la capacité de production et une qualité des produits appréciable, ces patrons cherchent à être en règle avec l'administration publique, condition nécessaire pour l'acquisition de marchés auprès des grandes entreprises et de l'administration.

On peut dire que fondamentalement nos hypothèses sont vérifiées. Les variables dépendantes sont bien distinctes, mais logiquement assez interdépendantes.

L'hypothèse fondamentale de notre thèse portant sur l'impact de dynamisation des micro-entreprises sur le développement économique des PMA est bien vérifie par la relation ICAPITAL et VD avec des coefficients de 0,542 et 0,479.

2.3.2. Graphes des corrélations

Figure 4 : Graphe des corrélations des indicateurs explicatifs et dépendants



Les variables de caractéristiques de premier niveau VE1 expliquent fortement les comportements de micro-entrepreneur, surtout en ce qui concerne la formalisation et les opinions de formalisation. La confirmation principale que l'on peut déduire de la relation entre les indicateurs explicatifs de premier niveau VE1 et les indicateurs de comportements VD est que les variables de l'indicateur ICAPITAL, en particulier le niveau du capital investi, sont plus actives : le niveau du capital investi est un élément déterminant qui influence largement les comportements de formalisation et d'opinions de la micro entreprise. Ce point se vérifie un peu plus pour la formalisation que pour les opinions. Cette variable fait la différence entre les micro-entreprises dynamiques et celles de subsistance. Les micro-entreprises les plus capitalistiques sont des entreprises dynamiques avec les chiffres d'affaires les plus élevés et à forte capacité de production; elles ont accès aux marchés publics et font

des opérations avec les grandes entreprises privées et l'administration. Les patrons de ces entreprises dans leur majorité cherchent à les enregistrer et ont la volonté de payer les impôts sur leurs bénéfices, conditions nécessaires pour postuler aux marchés publics et privés. Ainsi, l'on déduit que le niveau du capital investi conditionne largement le statut de l'entreprise aussi bien sur le plan juridique que sur le plan de la rentabilité et du dynamisme économique.

Le graphique des corrélations des indicateurs explicatifs avec les indicateurs dépendants montre une interdépendance relativement forte entre l'indicateur explicatif de caractéristiques de l'entrepreneur et les indicateurs de comportements de l'entreprise tant pour la formalisation que pour les opinons de formalisation. La condition essentielle pour qu'un entrepreneur puise être en règle avec l'administration et ait la volonté d'enregistrer son entreprise et de payer les impôts sur son bénéfice est le niveau assez important de son revenu qui va lui permettre de supporter les charges d'enregistrement et de payer les impôts sur son bénéfice sans que l'entreprise ne subisse des incidences négatives ainsi que la famille. Ce qui explique le lien entre l'indicateur de capital ICAPITAL et les indicateurs de comportements de formalisation IFORMALISATION et d'opinions IOPINIONS.

Les indicateurs explicatifs de second niveau VE2 (caractéristiques de l'entrepreneur) sont partiellement expliqués par les indicateurs explicatifs de premier niveau (caractéristiques de l'entreprise). Ainsi, seule la variable : Niveau du revenu de l'entrepreneur**,** est fortement influencée par les variables de caractéristiques de l'entreprise, en particulier, la taille du capital investi. Au total donc, le niveau du revenu de l'entrepreneur est influencé indirectement par les variables de caractéristiques de l'entreprise, notamment le niveau du capital investi et la qualité de la main d'œuvre qui est fonction du capital investi.

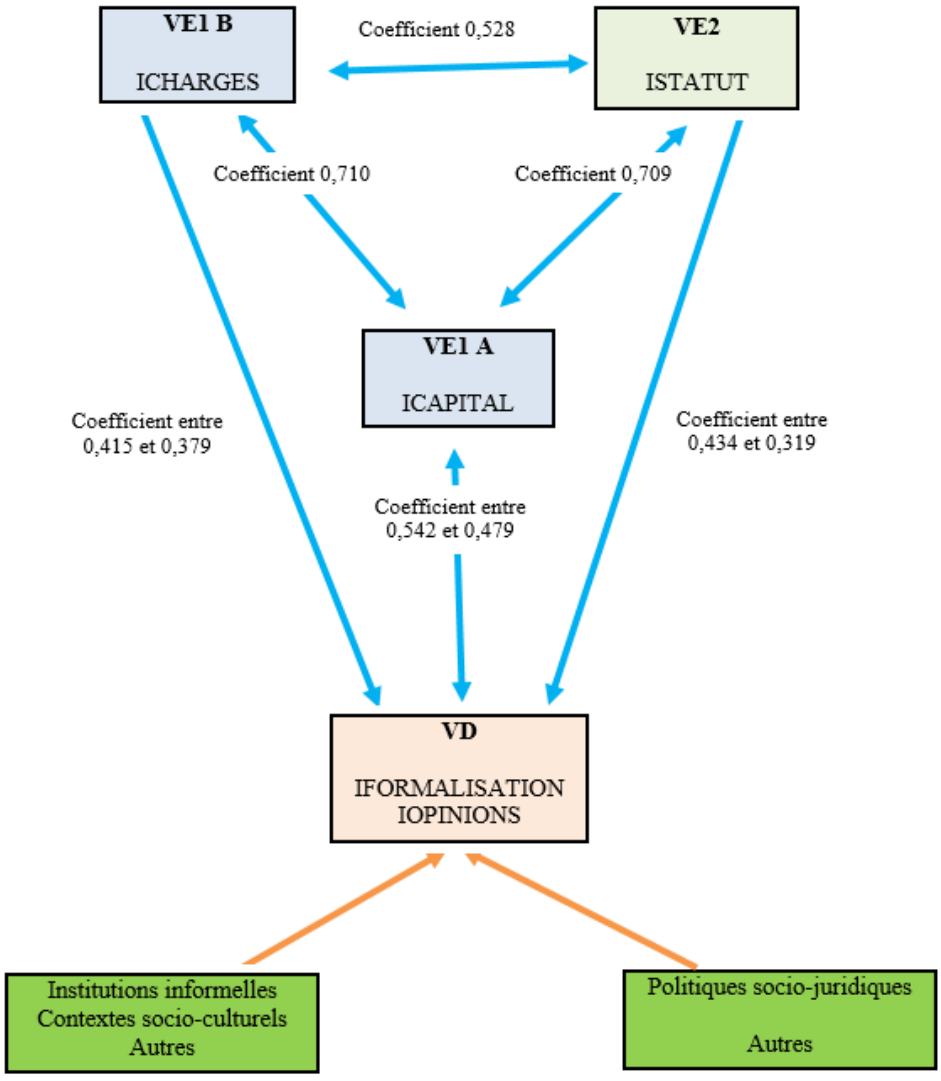
Les variables dépendantes de relations courantes avec l'Etat et d'opinions par rapport aux besoins de la micro-entreprise sont partiellement expliquées par les variables explicatives. La corrélation très faible montre qu'il y a d'autres facteurs qui peuvent expliquer les comportements et les opinions de l'entrepreneur. Ces facteurs déclenchant peuvent être liés à la fois à la règlementation juridique et sociale en vigueur dans le pays et aux contextes socio-culturels particuliers de l'entrepreneur.

Nous nous inspirons dans le graphe des corrélations résultant de notre analyse empirique d'autres facteurs supplémentaires qui peuvent expliquer les comportements de l'entrepreneur

vis-à-vis de l'Etat et qui doivent être analysés davantage dans le cadre d'une nouvelle recherche.

Le schéma global explicatif des comportements des micro-entreprises.

Figure 5 : Graphe des corrélations des indicateurs explicatifs et dépendants à compléter



CONCLUSION CHAPITRE 3

Ce chapitre apporte un élément important à l'argumentation de nos hypothèses principales qui portent sur les modes de fonctionnement des micro-entreprises, l'identification des principaux facteurs de blocage, en particulier les contraintes de financement et du marché et le rôle que les micro-entreprises peuvent jouer dans le processus de développement des PMA, par la création d'emplois et les revenus qu'elles génèrent.

A cet égard, l'étude de terrain présentée dans ce chapitre sert à vérifier les principales variables qui expliquent les modes de fonctionnement des micro-entreprises et à identifier les déterminants à la base de leur dynamisme et de leur rentabilité financière.

Suite à cette étude empirique, nous avons conclu **l'inexistence de micro-entreprises complètement informelles** qui ne respecteraient aucune règlementation (administrative, fiscale et sociale) formant une économie informelle. La réalité des micro-entreprises au Mali semble infirmer l'idée selon laquelle, la réglementation serait intégralement observée par l'économie formelle alors que dans l'économie informelle la transgression serait le propre de toutes les entreprises dites informelles. En effet, selon les résultats auxquels nous sommes parvenus, il n'y a pas à proprement parler d'économie informelle avec un contenu et des frontières clairement définies, mais plutôt des micro-entreprises au sein desquelles il y a plutôt chevauchement de pratiques formelles et informelles. On ne retrouve pas d'un côté la légalité complète et de l'autre l'illégalité totale. Ainsi, il n'y a pas absence totale de respect du cadre réglementaire et fiscal. Certaines règlementations sont respectées par la majorité des micro-entreprises et d'autres ne le sont pas ou le sont moins, ou sont plus ou moins ignorées. Mais la majorité des micro-entreprises est reconnue par les pouvoirs publics et observe en partie la réglementation.

Les résultats auxquels nous sommes donc parvenus confirment l'idée de plusieurs économistes, comme Charmes (2013) ; Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye (2012); et Steel et Snodgrass (2008), selon laquelle il n'y a pas deux économies : formelle/informelle, clairement identifiées, mais bien une multitude de situations imbriquées, le long d'une ligne ascendante partant des activités de survie et conduisant jusqu'à des micro-entreprises entrepreneuriales dynamiques. Et qu'il existe un continuum de divers niveaux de formalité

telles que la nature de l'enregistrement, le paiement des taxes, la structure organisationnelle, les arrangements contractuels avec les employés, les tendances du marché, etc.

A travers l'analyse des résultats de l'étude empirique, nous sommes parvenus à faire **une typologie des micro-entreprises selon leurs logiques de fonctionnement**. Ainsi nous avons montré l'existence de deux catégories de micro-entreprises :

- une catégorie de **micro-entreprises commerciales dynamiques** qui ont une logique entrepreneuriale
- et une deuxième catégorie de **micro-entreprises stagnantes, mues par une logique de subsistance et de survie**.

Etant donné que les micro-entreprises de subsistance ont un niveau de capital très faible, un effectif faible non qualifié et génèrent des revenus très faibles avec l'objectif d'une consommation immédiate, elles influencent négativement le processus de développement dans les PMA.

Nous avons essayé de démontrer que les micro-entreprises commerciales qui adoptent une logique entrepreneuriale sont les seules capables d'accumuler des profits et de s'agrandir, donc d'influencer positivement le processus de développement des PMA. Ces micro-entreprises ont un niveau de capital élevé, une main d'œuvre qualifiée et génèrent des revenus moyens ou élevés, leur permettant de réinvestir une partie des profits dans leurs activités. Les micro-entreprises de subsistance à l'inverse, parce qu'ayant un niveau de capital très faible, un effectif faible non qualifié, génèrent des revenus très faibles, confinant leur objectif stratégique à la consommation immédiate, donc influencent négativement le processus de développement dans les PMA.

Comme toutes les micro-entreprises commerciales ont un problème d'écoulement de leur production. Ainsi, ces micro-entreprises, dans leur objectif de maximisation des profits et d'accumulation du capital, cherchent à produire en grande quantité dans un but commercial. Mais compte tenu de la pauvreté et du faible pouvoir d'achat des ménages et de la rude concurrence des produits importés, ces micro-entreprises commerciales ont des problèmes de débouchés pour une partie de leurs produits. Ce type de problème ne se pose pas aux micro-entreprises de subsistance parce qu'elles ont une capacité de production très limitée et produisent principalement sur la base des commandes de la clientèle.

Grâce à l'analyse typologique, nous constatons que **le niveau de capital influence largement les autres variables de caractéristiques** qui contribuent à la capacité d'accumulation des profits des micro-entreprises : type de local, statut et qualité de la main d'œuvre, chiffre d'affaires et revenu de l'entrepreneur. Les résultats confirment l'idée selon laquelle l'accès au capital est une condition indispensable pour qu'une micro-entreprise soit productive, créatrice d'emplois et ait une capacité d'accumuler des profits, condition nécessaire pour une dynamisation de la croissance. On note que le niveau du capital investi joue un rôle déterminant dans le profil stratégique de l'entreprise : entreprise commerciale ou de subsistance. De ce fait, tout en se basant sur un seuil critique d'un million FCFA (1 525 euros) de capital investi, un seuil au-dessus duquel une entreprise peut produire un minimum de la valeur ajoutée, nous avons distingué les MPME commerciales dans notre échantillon. Ces MPME commerciales sont numériquement moins importantes que les micro-entreprises de subsistance, soit 15% seulement de l'échantillon, mais ont d'énormes potentialités en termes de la valeur ajoutée et d'accumulation de capital, conditions nécessaires pour leur transition vers des entreprises dynamiques modernes. Les caractéristiques de ces MPME commerciales dans notre échantillon peuvent être chiffrées comme suit.

Tableau 91 : Caractéristiques socio-économiques des MPME commerciales

Les caractéristiques socio-économiques	Les MPME commerciales : 15% de l'échantillon (31 sur 205)
Capital investi	≥ 1 000 000 FCFA (1 525 euros)
Secteurs	La totalité est dans les secteurs de broderie, de menuiserie et de mécanique.
Local professionnel	61% possèdent de locaux professionnels
Effectif	La totalité ont un effectif supérieur ou égal à 2, dont 55% d'entres elles ont un effectif plus de 5 personnes
Salariés	- 71% emploient au moins 2 salariés ou plus - 81% d'entre elles emploient de salariés, soit 25 sur 31
Salaires	80% des MPME employant des salariés paient des salaires mensuels moyens supérieurs ou égaux à 40 000 FCAF (61 euros).
Charges de production	71% ont de charges de production supérieures ou égales à 200 000 FCAF (305 euros)
Principal client	20% seulement ont les petites entreprises comme principal client
Chiffres d'affaires	42% enregistrent des chiffres d'affaires supérieurs ou égaux à 500 000 FCFA (762 euros).
Marchés	55% posent les problèmes d'écoulement de la production avec acuité.
Revenus du directeur	81% enregistrent un revenu supérieur ou égal à 100 000 FCFA (152 euros) dont 35% enregistrent un revenu supérieur ou égal à 200 000 FCFA (305 euros)
Age du directeur	- 87% ont des directeurs âgés de plus de 30 ans, - dont 26% des directeurs sont âgés de 50 ans et plus

À travers l'analyse causale nous avons **vérifié les relations logiques entre les variables explicatives et les variables dépendantes.** Dans un premier temps, nous avons constaté que **les variables dépendantes de comportements de l'entrepreneur ont des corrélations nettes avec les principales variables de caractéristiques de l'entreprise,** surtout le niveau du capital investi. Ainsi, les coefficients de corrélation montrent que les micro-entrepreneurs qui ont enregistré leurs établissements ou sont prêts à le faire auprès de l'administration publique, ont les niveaux de capital investi les plus élevés. Les micro-entreprises les plus capitalistiques sont dynamiques et mènent une stratégie entrepreneuriale. En raison de leur objectif de maximisation de revenu, leur capacité à répondre aux exigences quantitatives et qualitatives du marché, ces micro-entreprises se mettent en règle avec l'administration publique dans le but, entre autres, de postuler aux marchés auprès de l'administration et des grandes entreprises et de bénéficier de crédits bancaires.

A l'inverse, les micro-entreprises à faible capital réalisent des résultats maigres, des profits faibles qui couvrent à peine les charges de fonctionnement de l'entreprise et les besoins de la famille ; ce qui explique la réticence de la majorité de leurs chefs à enregistrer officiellement leurs micro-entreprises auprès de l'Administration Publique.

Les coefficients de corrélation entre les variables de relations courantes de la micro-entreprise avec l'Etat et les autres variables de caractéristiques de l'entreprise (l'effectif…) sont très faibles, ce qui montre **que les caractéristiques de l'entreprise influencent très peu les comportements des entrepreneurs envers l'Etat**.

La corrélation entre les variables dépendantes d'opinions sur les besoins de l'entreprise (amélioration des équipements et du local) et les variables de caractéristiques de l'entreprise est très faible. Autrement dit, **les caractéristiques de l'entreprise influencent peu les opinions de l'entrepreneur sur les besoins de l'entreprise**. Par contre**, les variables dépendantes d'opinions sur la formalisation sont en corrélation nette avec les variables de caractéristiques de l'entreprise**, notamment le principe du guichet unique et la disponibilité des patrons à payer les impôts sur les bénéfices. A cet égard, on note que plus la micro-entreprise est capitalistique, avec un niveau de production élevé, dégageant de profits conséquents, plus le patron est disposé à payer les impôts sur les bénéfices sans préjudices sur

les besoins de sa famille et la part de réinvestissement dans l'entreprise en vue de son expansion.

Les variables de caractéristiques de l'entreprise, VKP, CA, CHDM, SMMS…, vont déterminer l'orientation de l'entreprise : devenir soit une entreprise commerciale, soit une entreprise de subsistance. L'objectif stratégique de l'entreprise déterminera ses relations avec l'Etat et l'administration (enregistrement, impôts…), d'où la corrélation entre ces deux types de variables.

La confirmation principale que l'on peut déduire est que le niveau du capital investi est un élément déterminant qui influence largement la formalisation et la dynamisation de la micro-entreprise. C'est la variable qui fait la différence entre la micro-entreprise dynamique performante et celle de subsistance.

Dans un deuxième temps l'analyse des corrélations entre les variables dépendantes et les variables de caractéristiques de l'entrepreneur a mis en évidence la forte corrélation aussi bien des variables dépendantes de comportements que d'opinions seulement avec le niveau du revenu de l'entrepreneur. Mais en fait cette corrélation est indirecte, liée principalement au niveau du capital investi par l'entrepreneur. **Ainsi, la majorité des micro-entreprises les plus capitalistiques, dont les revenus sont importants, déclarent avoir enregistré leurs activités et cela pour être en règle avec l'Etat et postuler aux appels d'offres publics et privés, d'où la possibilité d'avoir des revenus assez importants.**

L'analyse des corrélations des variables explicatives avec les variables dépendantes montre une interdépendance forte entre les variables de niveau du capital, la qualification de la main d'œuvre et le niveau de revenu et les variables dépendantes tant pour les comportements que pour les opinions.

La confirmation principale que l'on déduit de cette relation est que **le capital et la main d'œuvre qualifiée sont des facteurs essentiels aussi bien en ce qui concerne la formalisation de la micro-entreprise que son dynamisme et sa rentabilité financière.**

Pour les variables d'opinions, les entrepreneurs qui sont prêts à payer les impôts sur les bénéfices, sont les chefs des entreprises les plus capitalistiques, celles qui réalisent des profits

relativement importants et qui ont accès aux grands marchés de l'Etat et des grandes entreprises privées.

Le constat est que le niveau du revenu de l'entreprise qui est fonction du capital investi, influence indirectement, aussi bien les comportements que les opinions du patron concernant la formalisation de son entreprise auprès des Administrations Publiques.

Le reste des variables de caractéristiques de l'entrepreneur influence faiblement les comportements et les opinions de l'entrepreneur par rapport à la formalisation de ses rapports avec l'Etat et les besoins de l'entreprise.

Les variables dépendantes des relations courantes avec l'Etat et d'opinions sur les besoins de la micro-entreprise ne sont pas influencées par les variables explicatives. La corrélation très faible montre qu'il y a d'autres facteurs qui peuvent expliquer les comportements et les opinions de l'entrepreneur. Ces facteurs déclenchants peuvent être liés à la fois à la règlementation juridique en vigueur dans le pays et à l'environnement socio-culturel de l'entrepreneur.

L'analyse empirique des déterminants de dynamisation des micro-entreprises nous permet de mettre en évidence l'importance des sources de financement (fonds personnels ou crédits bancaires ou les deux à la fois), du marché et de la qualité de la main d'œuvre, trois éléments clés pour une micro-entreprise dynamique et en expansion économique continue. Mais parmi ces variables explicatives c'est l'accès au capital qui est décisif puisqu'il détermine lui-même l'embauche de salariés et donc l'importance de l'accès aux marchés pour valoriser les investissements en capital et travail.

CHAPITRE 4. VERS UNE THEORIE DES MICRO-ENTREPRISES DANS LES PMA

SECTION 1. DE L'ECONOMIE INFORMELLE A LA MICRO-ENTREPRISE

Malgré l'amélioration et l'élargissement de la définition et du contenu de la notion d'informel qui est passée d'un secteur à une économie tout en intégrant l'emploi informel dans l'économie formelle, le concept d'économie informelle reste tout de même faible, vague et flou. Ainsi sur la base de notre étude empirique nous avons constaté que l'économie informelle n'existe pas, étant donné que toutes les activités économiques ont un degré de formalité et que la plupart d'entre elles sont reconnues par l'Etat d'une façon ou une autre. Selon l'étude empirique menée, nous avons remarqué qu'il existe des micro-entreprises avec divers degrés de formalité.

Cette section est consacrée à remplacer le terme « *économie informelle* » par un nouveau terme dans ce segment dénommé micro-entreprise.

1.1. LE REMPLACEMENT DE L'ECONOMIE INFORMELLE PAR LA MICRO-ENTREPRISE

1.1.1. Faiblesse du concept de l'économie informelle

Dans la littérature, le terme « *économie informelle* » est utilisé diversement selon les auteurs. Chaque emploi, quelle qu'en soit le sens (secteur ou économie informelle, activités, actifs informels) décrit une panoplie de réalités et de situations particulières: micro entreprises, ateliers de production faiblement dotés en capital, et dont le niveau de production dépend de l'utilisation intensive du facteur travail, auto-emploi non professionnalisé, main d'œuvre sous-traitante avec un salaire déguisé, travail non ou partiellement protégé, arrangements contractuels souvent illégaux, activités extra légales non régulées et pas toujours enregistrées, commerce occasionnel, vendeurs de rue etc. (Rakowski, 1994).

Le BIT (2014) note qu'« *Il n'existe pas de description ou de définition universellement acceptée ou considérée comme exacte de "l'économie informelle" »*. Cependant, il reconnaît que cette expression recouvre « *une diversité considérable de travailleurs, d'entreprises et d'entrepreneurs qui sont dotés de caractéristiques identifiables et connaissent des désavantages et des problèmes dont l'intensité varie suivant le contexte, national, urbain ou rural* ». En outre, le BIT (2002) indique que l'expression « *économie informelle* » fait référence à toutes les activités économiques de travailleurs et d'unités économiques qui ne sont pas couvertes, en vertu de la législation ou de la pratique, par des dispositions formelles.

D'après Tokman (1989), beaucoup de connaissances ont été accumulées sur l'économie informelle, sans parvenir pour autant à un consensus. L'avancée la plus importante porte selon lui sur le fait de considérer le mode de production comme unité d'analyse, et sur la confirmation de l'hétérogénéité qui domine l'économie informelle. De son côté, Lautier (1994) note qu'après quinze ans de recherches et quelques centaines de milliers de pages, on ne sait que deux choses de l'économie informelle : d'une part, l'hétérogénéité qui la caractérise et d'autre part, son organisation non capitaliste. Bref, on ne sait pas ce qu'est l'économie informelle, et surtout pas si elle forme une économie.

Par ailleurs le terme d'« *économie informelle* » reste à ce jour largement méconnu et constitue une véritable boîte noire pour la connaissance économique et sociale. Ce concept ne fait pas l'objet de consensus tant du point de vue des critères qui le désignent et que du point de vue de ceux de l'illégalité qu'on lui attribue. Ce qui renforce la position de Lelart (1990) pour qui l'économie informelle demeure un phénomène difficile à délimiter. En plus, le rapport à l'Etat ou à la légalité et donc au paiement d'impôt, au droit social, à la comptabilité réglementaire ne permet pas d'aider à clarifier le concept dans la mesure où les activités qui y sont inscrites sont menées au vu et au su du milieu social où elles émergent (Lognon et Yao Gnabeli, 2010).

Laurence Fontaine et Florence Weber (2011) remarquent de leur côté que les sociologues et les historiens sont rarement à l'aise avec la notion d'économie informelle qu'ils jugent imprécise. Ils lui reprochent également de couvrir des réalités appartenant à des champs que l'on répugne à associer à la même notion comme le travail au noir qui aide certains travailleurs à vivre au jour le jour, ou les trafics criminels de substances illicites ou d'êtres humains. Les mêmes auteurs notent que de son histoire, l'économie informelle a gardé une imprécision de sens et un vaste terrain d'action puisqu'elle concerne aussi bien les multiples

stratégies de survie des petits vendeurs de rue et de tous ceux qui offrent quelques services, les réseaux internationaux de trafics de drogues ou d'armes, que les multiples petites entreprises familiales aux activités et aux revenus plus ou moins déclarés. De ce fait, l'économie informelle, dont la caractéristique majeure est de s'exercer en dehors des règles, ne renvoie pas à un état mais à un continuum, où formel et informel ne sont pas des donnés à part que l'on pourrait étudier comme des objets avec leurs différentes propriétés, mais des construits, des relations que l'on ne peut comprendre qu'au sein des configurations qui les constituent (Laurence Fontaine et Florence Weber, 2011).

Claude de Miras (1988) définit l'économie informelle comme les ensembles d'actes économiques marchands qui échappent aux normes légales, en matières fiscale, sociale, juridique ou d'enregistrement statistique. Il note aussi que l'atomisation et la généralisation de cette « *économie informelle* » font qu'elle opère dans tous les secteurs de la vie économique : secteurs primaire, secondaire et tertiaire ; secteurs rural et urbain **;** secteurs public et privé **;** secteurs marchand (entreprises liées au marché) et non-marchand (services publics). Tous ces secteurs contiennent à des degrés divers et selon des formes spécifiques des activités de type informel. L'auteur illustre la diversité et l'omniprésence de l'économie informelle par les exemples suivants. Dans le secteur primaire des économies sous développées, la petite paysannerie (traditionnelle, de subsistance) renvoie pour une large part à cette logique d'économie informelle ; dans le secteur secondaire et tertiaire, du petit cireur de chaussures totalement indépendant à la grande entreprise du bâtiment qui recrute sa main d'œuvre banale de façon clandestine, se développement des activités hors de tout contrôle de l'Etat ; dans les entreprises publiques et privées dites modernes, toutes les pratiques délictueuses (pots de vin, activités délibérément illégales) sont de même nature ; et dans l'administration, tous les actes de prévarication, de détournement de biens publics et de corruption ou de faveurs indument accordées aux gens s'inscrivent dans cette économie informelle.

Dans cette perspective, il est possible d'affirmer que l'économie informelle ne peut pas exister car il n'y a pas un ensemble bien délimité d'entreprises qui constituent cette fameuse économie informelle puisque chaque unité économique peut receler, plus ou moins, de façon temporaire ou permanente, une partie ou la totalité de ses activités qui échappent au contrôle légal, fiscal ou statistique, de l'Etat (Claude de Miras, 1988).

Benoit Lévesque(1989) remarque que la principale difficulté dans l'utilisation du terme d'économie informelle provient de la diversité des définitions et des critères employés pour y arriver. Elle peut être définie à partir de quatre approches concurrentes, comme étant des activités : qui ne sont pas comptabilisées; qui ne sont pas réglementées; qui sont exclues du marché du travail; qui ne sont pas marchandes. Cette diversité d'approches et surtout la tendance à utiliser simultanément deux séries de critères (par exemple le non-comptabilisé et l'absence de contrôle de l'État) sont de nature à créer plus de confusion surtout lorsque l'on veut fournir des explications pour l'ensemble des composantes. Ainsi, nombreux sont ceux qui affirment que l'économie informelle est un *« concept flou »* dont les frontières sont fluctuantes et perméables, un « *concept confus et d'une utilité questionnable* » ou encore simplement que ce terme est « *conceptuellement tutti frutti* ». Par ailleurs, ceux-là mêmes qui formulent ces critiques n'en continuent pas moins de l'utiliser et même d'affirmer qu'il permet de questionner sérieusement les théories économiques dominantes, de compléter les analyses actuelles et souvent ambiguës que l'on a du fonctionnement de notre système économique et de fournir un contexte idéal pour explorer quelques-unes des nouvelles directions à partir d'une approche intégrée de ce qui a émergé dans les années 1980 (Benoit Lévesque,1989).

Par ailleurs, Lautier (1994) confirme qu'il n'existe pas d'économie informelle. Ou tout au moins, il est impossible de procéder à une séparation franche et complète selon les critères couramment utilisés par les théories dualistes, ce qui invalide grandement ce type d'analyse. Les observations empiriques nous ont appris qu'il est plus courant d'assister à un mélange entre les deux logiques au sein des mêmes entreprises qu'à une franche dichotomie entre des unités formelles d'un côté, et de l'autre des unités informelles. En effet, dans le cadre d'une industrie moderne, il n'est pas rare de voir travailler sur le même site industriel de multiples sous-traitants dont une grande partie de la main d'œuvre n'est pas déclarée, *« quand ce n'est pas l'entreprise elle-même qui échappe totalement à la loi »*. Conclusion : *« l'économie informelle n'existe pas* » (Lautier, 1994). Le même auteur démontre que la définition de l'informalité par rapport à la loi est tout aussi insatisfaisante : « *le critère du non-respect de la loi n'est aucunement opératoire pour définir deux économies : la même firme emploie des travailleurs déclarés et des travailleurs clandestins, directement ou indirectement ; et surtout, le même travailleur est à la fois « formel » et « informel », non seulement parce qu'il a plusieurs activités, mais au sein d'une même activité ; et il a plusieurs façons d'être, en même temps, formel aussi bien qu'informel* ». Thomas Cantens (2012) constate que l'idée de dissimulation qui distinguait l'informel du formel s'avère aujourd'hui insuffisante ; l'informel

n’est plus uniquement cette économie invisible au fonctionnement autonome mais s’agence avec l’économie formelle et les appareils d’Etat. La limite entre formel et informel n’est plus aussi franche. On est dans l’informel par rapport à une réglementation et on peut ne pas l’être pour une autre : certains commerçants déclarent leurs activités auprès de la municipalité et payent les taxes afférentes mais ne le font pas pour la sécurité sociale (Lautier, 1995). La taxation, qui a souvent été considérée comme une spécificité du formel, est très souvent incomplète, partielle. On peut ainsi parler de semi-formel, de zone grise (Odegaad, 2008) où les entrepreneurs ont des activités formelles et informelles. Un opérateur travaillant dans l’économie formelle utilise ses moyens logistiques et s’associe à des opérateurs informels, ou travaille en son nom pour diversifier son activité et réaliser des marges bénéficiaires plus importantes via la contrebande ou l’importation de produits non déclarés en douane. Enfin, les pratiques bureaucratiques des administrations elles-mêmes comportent leur part d’informalité, qu’il s’agisse des pratiques de corruption ou de l’application locale des réglementations.

Ainsi, les considérations portées sur le phénomène de l’économie informelle décrivent plutôt un flou où quelque chose semble se dessiner mais on ne le voit pas très bien. Le concept présente beaucoup d'ambigüités: il est associé à la marginalité tout en servant de poche d'emploi; il serait une économie de pauvreté tout en valorisant ses acteurs; bref, une confusion règne sur l'informel quand on ne découvre pas sa réalité de petite production (Gaspard Muheme, 1992). Le concept reste préoccupant étant donné qu'il s'applique à tout ce qui échappe à l'économie régulière même si par ailleurs il répond aux structures de la vie quotidienne. Le concept ressemble donc à un porte-manteau: il s'adapte au type de vêtement qu'on y suspend. Bref, l’économie informelle est un concept dont la science peut user selon la branche scientifique qui l’aborde. C’est autrement dit un concept global abordable selon différents points de vue scientifiques. Ainsi A. Chandavarkar (1988), s'interroge et commente: « *le secteur informel serait-il une boîte vide ou un concept fourre-tout* ? »

Montaud (1999) présente dans le Tableau 92, de manière synthétique, les principaux termes du débat théorique du concept de l’économie informelle (cité par Slim Ayari, 2008).

Tableau 92 : Récapitulatif des principales conceptions du secteur informel

	Approche dualiste	Approche néomarxiste	Approche libérale
Approche privilégiée	Appréhender le secteur informel comme un objet en isolant un groupe d'activité cible pour en décrire les modalités de productions	Appréhender le secteur informel comme le résultat d'un processus en le positionnant au sein du mode de production capitaliste et en étudiant la nature des relations qu'il entretient avec le reste de l'économie	Appréhender le secteur informel comme une réponse donnée aux inefficiences de la régulation étatique
Définition	Secteur de production dont la logique diffère de celle du reste de l'économie	Ensembles d'activités faisant partie d'un continuum d'activités économiques mais subordonnées aux autres et échappant aux régulations étatiques	Ensemble d'activités échappant aux régulations étatiques
Origine	L'excédent structurel de l'offre sur le marché du travail et l'absence de sécurité sociale	La nature même du mode de production capitaliste	Le caractère contraignant du cadre institutionnel
Caractéristiques	Faible accumulation, faible productivité, etc.	Petites activités de sous-traitance et emplois non protégés	Flexibilité, dynamisme, etc.
Liaisons avec le secteur formel	Relations négligeables	Relations de subordination et d'exploitation	Relation négligeables
Rôle du secteur dans le développement	- Permet la distribution de revenus aux pauvres. - Absorbe le surplus de main-d'œuvre. - Assure la fourniture de biens et services à faible prix.	Permet la distribution du capital dans le secteur capitaliste	Représente « l'autre sentier » du développement
Evolution	Evolution anticyclique par rapport au secteur informel	Evolution pro-cyclique par rapport au secteur formel	
Politiques préconisées	Politiques en faveur de l'emploi et de la redistribution des liens entre les deux secteurs à travers la sous-traitance et crédit	- Suppression des régulations étatiques en favorisant la segmentation du marché du travail - Favoriser l'autonomie des petits producteurs et rompre les liens d'exploitation avec les grandes entreprises capitalistes	Libéralisation et assouplissement des contraintes institutionnelles
Principaux auteurs	B.I.T (PREALC), Tokman, Sethuraman, Mazumdar	Portes, Benton, Benria	De Soto

Source: Montaud (1999), cité par Slim Ayari, 2008

L'auteur note les faiblesses que présente ce tableau, telles que les problèmes méthodologiques (critères de définition, choix d'un outil de mesure, etc.) ou les problèmes analytiques concernant les origines, la nature et le rôle de l'économie informelle. Enfin, il est possible de

distinguer différentes oppositions qui transcendent les termes de ce débat. A côté de l'opposition traditionnelle entre approche théorique et approche empirique, il faut aussi distinguer le clivage entre approches micro-économiques et approches macro-économiques, ou entre interprétations de l'économie informelle comme phénomène déterminé par des contraintes internes (faible productivité, technologie inadaptée) et interprétations mettant l'accent sur les contraintes externes (cadre institutionnel, nature des marchés, etc) (Montaud, 1999).

Par ailleurs, le degré variable d'informalité dans la réalité du fonctionnement de toutes les unités économiques quelles qu'elles soient vide la notion d'*« économie informelle* » de toute signification. Claude de Miras (1988) remarque si l'on pouvait faire un raisonnement en valeur et si l'on pouvait comparer d'une part, le poids économique absolu des actes informels au sein du secteur moderne public ou privé, et d'autre part, le poids économique absolu des activités informelles qui se développement dans *« l'économie informelle* » au sens classique, on observerait que le secteur dit moderne, public et privé, les quelques affaires financières ou commerciales mises annuellement sur la place publique faisant ensemble des sommes plus importantes que tous les flux de revenus de subsistance dégagés de « *l'économie informelle* ». Le même auteur note qu'avec évidence se pose la question du contenu et de la texture de cette « *économie dite informelle* » quand on y trouve côte à côte, le vendeur ambulant, le petit artisan qui échappe à toute forme de fiscalité directe et indirecte, la grande entreprise dont certains aspects de l'activité sont en marge de la légalité, le fonctionnaire qui se livre à toutes sortes de trafic d'influence et les mafiosi et autres trafiquants internationaux de drogue.

Mais plutôt que de répondre à cette question, il convient de ne pas perdre de vue que la même question doit être posée quand il s'agit de « *l'économie formelle* » donc contrôlée par l'Etat : qu'y-a-t-il de commun entre le forain itinérant qui paye sa taxe journalière sur le marché, le petit artisan indépendant qui honore sa patente et règle son impôt forfaitaire, la société anonyme de plusieurs milliers de salariés parfaitement à jour de ses cotisations sociales, et la firme multinationale qui n'opère aucun transfert de bénéfice illicite ? Rien, d'un point de vue du fonctionnement et des résultats, sinon que toutes ces entités économiques se plient aux règlements et obligations édictées par l'Etat (Claude de Miras, 1988).

1.1.2. Conceptualisation de la micro-entreprise

Au cours des dernières décennies, les micro-entreprises ont été au centre des préoccupations de tous les milieux, tant académiques que socio-économiques. On faisait l'éloge de leur dynamisme, de leur flexibilité et de leur compétitivité. Il a été constaté que comparativement aux grandes entreprises, leurs contributions sont plus marquées dans le développement de l'économie en général, mais surtout en matière de création d'emplois et de renouvellement du tissu industriel (OCDE, 2008 ; Rasolofoson, 2001). Une définition standard et universelle des PME a fait l'objet de nombreuses tentatives et recherches mais a été néanmoins rapidement abandonnée au profit des définitions propres à chaque pays (CDVM, 2011/ Conseil Déontologique des valeurs mobilières).

En Grande-Bretagne, un travail d'envergure a été réalisé en vue de conceptualiser la PME/PMI comme entité socio-économique. Les résultats de cette analyse ont débouché sur un rapport nommé A. E. Bolton (1971), du nom du chef de l'équipe de recherche. Selon ce rapport trois critères essentiels pourraient être utilisés pour déterminer une PME/PMI.

- La direction personnalisée par les propriétaires de l'entreprise: un organigramme souvent plat qui manque de hiérarchie et de structure formalisée. Ceci implique que l'ensemble des décisions qui fondent la gestion de l'entreprise sont prises par les propriétaires et qu'il y a rarement une délégation de pouvoirs.
- Une part de marché restreinte : selon le rapport, la PME/PMI a une part de marché réduite et n'est pas suffisante pour influencer les prix. Ceci implique que toute entreprise occupant une position dominante dans une niche n'est pas considérée comme PME/PMI.
- L'indépendance de l'entreprise : pour qu'une entreprise soit considérée comme PME/PMI, elle ne doit appartenir à aucun groupe plus important même si sa taille est très réduite. Les filiales de grandes entreprises sont alors exclues de la définition.

Cette analyse a été plus tard enrichie par plusieurs approches qui essayaient de trouver les critères essentiels qui pourraient différencier les micro-entreprises (Adama Berthé, 2007 et CDVM, 2011).

Il est évident qu'une entreprise, en dehors de sa taille, son fonctionnement, son origine et la forme des rapports avec les différents marchés auxquels elle participe, maintient un ensemble

de composants de base lui permettant de se développer dans son propre environnement. Dans ce contexte, on considère que le facteur fondamental qui réalise une différence importante entre les entreprises considérées comme moyennes ou grandes et celles considérées comme des micros ou petites est déterminées par les dimensions quantitatives et qualitatives de leurs composants de base (ressources humaines, financières, technologiques, formation de gestion entrepreneuriale, etc.) (Ayari Slim, 2008).

Par ailleurs, les définitions de la micro-entreprise peuvent se subdiviser en deux approches distinctes selon les critères de référence utilisés. On distingue d'une part une approche quantitative dite aussi descriptive, se basant sur des critères quantitatifs comme le nombre d'employés, la taille du chiffre d'affaires, la valeur totale du bilan etc., et d'autre part une approche qualitative, dite à son tour approche analytique, utilisant des critères qualitatifs comme la technologie et le rapport capital-travail (K/L) ; la dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise etc. De même, la définition de la micro-entreprise peut se faire par la combinaison des critères. On parle alors de la typologie quantitative, de la typologie qualitative et de la typologie complexe, selon le cas (Adama Berthé, 2007).

Distincts mais complémentaires, les critères que ces deux approches retiennent sont de même nature. Qu'ils soient quantitatifs ou qualitatifs, tous relèvent de la dimension l'interne de l'entreprise (Boukrou Aldjia, 2011).

Définitions de la micro-entreprise selon des dimensions quantitatives

L'approche quantitative ne retient que des éléments les plus apparents de l'entreprise. Les indicateurs les plus couramment utilisés dans la définition de la micro-entreprise sont ceux qui touchent aux différentes composantes de l'activité de l'entreprise, mesurables et quantifiables dans leur ensemble. On citera à cet égard l'effectif global d'employés, le chiffre d'affaires, le montant des investissements, la valeur ajoutée, le montant du capital social et la part de marché occupée par l'entreprise en question, ou une combinaison de deux ou plusieurs paramètres. Les dimensions quantitatives les plus connues et les plus souvent utilisées sont le nombre d'employés, la valeur d'actifs ou de chiffre d'affaires.

Définition selon le critère de l'effectif employé

La prise en considération de ce critère permet la distinction de trois catégories d'entreprises. Il s'agit :

- De très petites entreprises, qui sont toutes les unités employant moins de dix salariés.
- Des entreprises dont le nombre de travailleurs varie entre dix et quarante-neuf employés et qui sont identifiées comme « *petites entreprises* ».
- Celles employant de cinquante à cinq cent employés. Ces entreprises sont considérées comme des « *entreprises moyennes* » (Boukrou Aldjia, 2011).

Bien que le nombre d'employés soit le critère le plus fréquemment utilisé, sa principale faiblesse réside dans l'utilisation de seuils différents selon les pays. Il n'existe pas en effet un critère uniforme en ce qui concerne le nombre de travailleurs qui permettrait de qualifier une unité productive comme une micro-entreprise. De plus la manière de définir le nombre d'employés soulève des questions: s'agit-il d'employés permanents, à temps partiel, saisonniers, non cadres ou cadres moyens? Il y a également des différences sectorielles, nationales, voire par blocs de pays, qui constituent des limites à cette approche (PNUD, 2010). En effet, passant d'un secteur à un autre, et tenant le même nombre d'effectifs, une entreprise peut être vue dans un secteur comme étant « grande » mais dans d'autres comme étant « petite ». Cela ne signifie pas pour autant que le nombre d'employés ne présente pas un intérêt certain pour les chercheurs (Boukrou Aldjia, 2011).

Une définition de la micro-entreprise établie seulement par la taille des ressources humaines regroupe en une seule catégorie toutes les petites unités productives. De cette manière, elle exclut des catégories importantes, les réalités sociales des gestionnaires de ces unités, et méconnaît ou omet l'existence de fonctions de production très distinctes dans les différents secteurs économiques (commerce, industrie et services) (Ayari Slim, 2008).

Définition selon le critère du chiffre d'affaires

Un critère fondamental pour définir les micro-entreprises est le chiffre d'affaires annuel. On ne peut pas ignorer l'intérêt que présente le chiffre d'affaires, reflétant l'importance économique relative d'une entreprise, notamment lorsqu'il est combiné avec celui de l'effectif employé. Toutefois, le chiffre d'affaires peut varier passablement selon les branches

industrielles en croissance ou selon la taille du marché, par rapport à celle qui ont un marché étroit (P. A. Julien 1997). De plus, il est peut être manipulé pour des raisons fiscales (R. Wtterwulghe 1998).

En général, cette définition est utilisée pour compléter la situation d'une unité productive comme la micro-entreprise en termes de nombre d'employés. Néanmoins, de même que la définition liée au nombre d'effectifs, elle englobe et généralise les micro-entreprises, méconnaissant des unités économiques très différenciées. D'autre part, cette définition exclut un groupe d'unités productives de petite échelle qui, d'après leur forme d'organisation, se constituent en micro-entreprises efficaces et rentables, surmontant les limites établies quant à la valeur des ventes et actifs. Cette approche peut être le cas de quelques activités qui nécessitent un degré élevé de spécialisation, par exemple : les ateliers de mécanique, les petites industries de technologie avancée, etc (Ayari Slim, 2008).

Pour pallier à ces problèmes, la combinaison de plusieurs critères peut être envisagée. A la taille, par exemple, on associe le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée ou le montant des actifs. Il est également proposé de les définir à l'intérieur des critères socio-démographiques comme le secteur d'activité ou la nature de l'organisation. De ce fait, les tentatives visant plus de finesse dans la délimitation du concept de la PME/PMI ont tenté d'introduire d'autres critères quantitatifs. Parmi ces derniers, nous trouvons soit à titre unique, soit combinés entre eux, le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital social, le patrimoine net, la part de marché (Boukrou Aldjia, 2011). Cependant, il est apparent que cette méthodologie d'analyse ne permet pas d'avoir une définition unifiée et homogène des micro-entreprises principalement à cause de la diversité économique et financière des entreprises entre les pays et entre les différents secteurs d'activités. De plus, cette typologie de critères ne touche qu'aux éléments les plus apparents de l'entreprise, ce qui rend problématique son usage comme analyse standard et rend les comparaisons internationales entre micro-entreprises très difficiles (CDVM, 2011).

Pourtant, la qualification des micro-entreprises basée sur les dimensions quantitatives doit être considérée comme importante. Celle-ci peut souligner des limites par rapport à la capacité de commercialisation et aux rendements à petite échelle. Néanmoins, ces définitions laissent de côté des éléments non moins importants comme : la division sectorielle, la taille des marchés, le niveau de formation de la main-d'œuvre ou la logique de fonctionnement et d'organisation.

De même comme J. E. Bolton (1971) le souligne, il se peut que derrière le quantitatif se cache le qualitatif. Ainsi la micro-entreprise se caractérise par un « organigramme plat » dont la taille peut faire basculer la gestion flexible caractérisée par un cadre prévisionnel à court terme, vers une structure managériale un peu plus formalisée et hiérarchisée si l'entreprise atteint un seuil du nombre d'employés. En conséquence, la classification des micro-entreprises sur la base de ces paramètres quantitatifs constitue un élément nécessaire mais non suffisant pour conceptualiser de façon appropriée ces unités productives (Ayari Slim, 2008).

Définitions de la micro-entreprise selon les dimensions qualitatives

Pour différencier les micro-entreprises des entreprises de grande taille, l'approche qualitative, dénommée également approche sociologique, utilise un ensemble de critères descriptifs de l'entreprise et de son environnement socio-économique. Cette approche part des outils théoriques et analytiques qui mettent en avant la dimension humaine de l'entreprise. En outre l'approche considère le facteur humain comme étant l'élément fondamental qui doit être utilisé pour décrire la micro-entreprise. Selon P. A. Julien (1990 et 1994), on peut repérer dans la littérature quatre principales typologies qualitatives : celles qui s'appuient sur le type de propriété ou l'origine de l'entreprise ; celles qui introduisent les stratégies ou les objectifs de la direction ; celles qui se basent sur l'évolution ou le stade de développement ou d'organisation de la firme ; et celles qui concernent le secteur ou le type de marché. Pour les intégrer, Julien (1994) propose une typologie sur « *un continuum* », allant du moins au plus, touchant la dimension brute (la taille), le secteur ou la branche d'activités, le type de marché, la centralisation ou le contrôle, la structure ou l'organisation, le niveau d'indépendance, le type de stratégie suivie, le type de technologies et l'innovation. Duchéneaut (1995) identifie également le mode de propriété et de direction, ainsi que l'importance ou l'influence sur le marché. Les dimensions qualitatives les plus importantes et les plus souvent utilisées sont la technologie et le rapport capital-travail, K/L ; la dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise ; et les stratégies et les objectifs de la direction.

Définition selon le critère de la technologie et du rapport capital-travail K/L

L'approche de la technologie et de la relation capital-travail considère comme micro-entreprise toute unité productive qui utilise une technologie simple, adaptée ou rudimentaire, à forte intensité de main d'œuvre et au rapport capital-travail K/L très bas. De ce point de vue,

les autres caractéristiques, comme la logique de fonctionnement et spécialement la production à productivité peu élevée, sont le résultat de l'utilisation du peu de capital (Ayari Slim, 2008).

Mezzera et Christen (1997) soulignent que pour le cas des pays d'Amérique Latine, une micro-entreprise est celle qui possède un rapport K/L d'une valeur inférieure à mille dollars. Ces estimations ont été faites pour l'industrie, activité qui diffère beaucoup du commerce et des services. Le problème avec cette définition réside dans l'impossibilité de la généraliser. C'est-à-dire qu'elle aborde de la même manière toutes les unités économiques indépendamment de l'activité qu'elles exercent. De plus, elle ne considère pas que dans la réalité les unités productives situées dans les différents secteurs de l'appareil économique possèdent des fonctions de production très différentes entre elles (Ayari Slim, 2008).

Définition selon le critère de la dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise

D'après cette définition, est considérée comme micro-entreprise toute unité de production ou de distribution, toute entité disposant d'une unité de direction ou de gestion sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire, et qui est liée directement à la vie de cette dernière (P. A. Julien et B. Morel, 1986). Autrement dit, *« la micro-entreprise est l'entreprise dans laquelle le chef d'entreprise assume personnellement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise quelle que soit la forme juridique de celle-ci* » (R. Wtterwulghe, 1998). J. B. Bolton (1971) dans son analyse sur la PME en Grande Bretagne avait souligné l'importance de la personnalisation de la gestion et la concentration du pouvoir pour la délimitation du concept PME. La micro-entreprise est donc une unité qui s'identifie à son promoteur, au chef donc qui concentre entre ses mains tout le pouvoir, ce qui le conduit à rechercher une position de force sur le marché (Boukrou Aldjia, 2011).

Définition selon le critère des stratégies et des objectifs de la direction

Selon cette approche, rentre dans la catégorie de micro-entreprise toute unité dont la stratégie est intuitive et peu formalisée et dont l'organisation de la production est nettement familiale. Ce sont des unités de production où il n'existe pas de relations salariales claires et où les

revenus générés sont destinés à la consommation immédiate. L'entrepreneur propriétaire ne fait donc appel qu'à sa propre expérience et à son intuition lors de la prise des décisions.

Pour ce qui est des objectifs de la direction, ne sont considérées comme micro-entreprises que les unités dont le fonctionnement est guidé par des objectifs de subsistance ; la logique d'accumulation ne fonctionne pas. Il est évident que cette classification exclut comme micro-entreprises toutes les unités de production à petite échelle qui ont été créées dans une logique d'accumulation (Ayari Slim, 2008).

Toutes les définitions qui reposent sur les critères qualitatifs présentent un intérêt certain dans la mesure où elles établissent une liste des caractéristiques de la micro-entreprise. Cependant, elles ne sont pas nécessairement toutes suffisantes, car à force de se vouloir exhaustives, elles usent de critères que l'on rencontre rarement dans la réalité de toutes les micro-entreprises, et aboutissent à négliger leur hétérogénéité (R. Wtterwulghe, 1998). De plus, les critères dits qualitatifs sont néanmoins peu opérationnels lorsqu'il s'agit de réaliser une étude empirique ou d'appliquer les dispositions législatives spécifiques, notamment dans le cadre d'une politique industrielle ou fiscale (Boukrou Aldjia, 2011). Nous devons signaler qu'au cours de ces dernières décennies les développements technologiques et les innovations scientifiques (le traitement de données, les télécommunications, les transports, les méthodes de production, …) ont pris une grande importance dans la détermination d'une unité productive telle que la micro ou petite entreprise. Ces éléments ont permis le développement d'activités technologiques élevées avec peu de personnel, ce qui a permis l'existence d'unités de production à petite échelle avec une relation élevée K/L et une logique entrepreneuriale qui répond à une logique d'accumulation plutôt que de subsistance (Ayari Slim, 2008).

Par ailleurs, selon le même auteur, la définition de la micro-entreprise devrait être capable de comprendre les différents types de production à petite échelle qui fonctionnent avec différentes sortes et montants de capital, d'origines différentes, et les différents types de fonctionnement et d'organisation de la production. Par conséquent, cette définition devrait contenir fondamentalement deux aspects spécifiques, qui sont les suivants :

- Un élément quantitatif qui définit et généralise ce que nous devons comprendre par micro-entreprise et qui permet d'établir certaines limites en relation avec les rendements d'échelle, la capacité de commercialisation et l'accès au crédit.

- Un élément qualitatif qui permet une identification de la logique de comportement de ces unités de production en fonction de leur articulation avec le marché.

1.2. LES TYPOLOGIES DES MICRO-ENTREPRISES

Les différentes études et analyses des micro-entreprises menées par des acteurs internationaux (BIT, PNUD, BM,…) et d'autres chercheurs ont mis l'accent sur l'hétérogénéité des micro-entreprises et sur l'existence de micro-entreprises dynamiques, capables d'innover et de se développer (Sarah Marniesse, 1999). Ainsi, qu'y a-t-il en effet de commun entre un marchand ambulant de cigarettes ou de légumes et un menuisier et un soudeur ? Or, ils sont tous classés dans la catégorie des micro-entreprises (Jean-Luc Camelleri, 2005). Il est donc nécessaire d'établir une distinction entre un segment de micro-entreprises d'accès facile et plus proches de la survie que de l'économie, et un segment à potentiel de croissance où l'accès à un bon nombre d'activités est difficile car il requiert des compétences et des outils.

Ainsi les micro-entreprises se composent principalement des activités de subsistance qui répondent à un besoin de survie, rapportent peu, ne sont guère intégrées au reste de l'économie et souffrent d'un manque de productivité, de qualification, de technologies et de capital. Toutefois, on constate aussi qu'une partie de ces micro-entreprises sont modernes et dynamiques, capables de se développer, de créer des revenus et des emplois (BIT, 2000).

Les théories et les outils analytiques produits depuis le début du 20ème siècle en micro-économie et en économie industrielle donnent des explications des modes de fonctionnement des micro-entreprises, au premier rang desquels figurent les conditions socio-économiques de base (dont dépendent notamment les caractéristiques de la demande), les structures de marché (qui déterminent en partie le niveau de concurrence) et les stratégies des chefs d'entreprise pour s'adapter à leur environnement (Sarah Marniesse, 1999). En se basant sur ces critères quantitatifs, liés au chiffre d'affaires, au nombre de salariés, à la reconnaissance juridique, au paiement de la fiscalité et sur des critères qualitatifs liés à l'entrepreneur, à sa stratégie (accumulation, survie, diversification de ses activités), au secteur dans lequel il évolue (barrières à l'entrée, type de marchés et potentiel de développement) et à ses relations avec l'environnement, plusieurs classifications ont été fournies par différents auteurs (Torrés, 1999). Certains auteurs différencient les micro-entreprises en fonction de leurs degrés d'activités qui va de la simple survie à la réalisation d'activités productives susceptibles d'intégrer le secteur moderne (Botzung et Le Bissonais, 1995): l'activité génératrice de revenus située dans une démarche de survie; la micro-entreprise; la petite entreprise et

l'entreprise moyenne. D'autres auteurs classent les activités selon la capacité de développement de l'entreprise: secteur informel de survie, secteur informel de subsistance, secteur informel de promotion et secteur informel de transition (Niang, 1996).

Ci-dessous sont présentées à titre d'exemples quelques classifications ou typologies des micro-entreprises. Abdoulaye Niang (1988) distingue deux catégories de micro-entreprises : une micro-entreprise para-capitaliste et une micro-entreprise de subsistance, qui se distinguent par l'importance du capital engagé, le degré d'organisation, les possibilités de dégagement de surplus, etc. Les micro-entreprises para-capitalistes sont celles qui se rapprochent des PME par leur taille, le volume du capital investi et le niveau d'organisation de la production. Ensuite, en raison de leur faible niveau de développement, les micro-entreprises de subsistance, quant à elles, ne peuvent dégager que de faibles bénéfices pour l'acquisition de biens de consommation de première nécessité (Niang, 1988). En se référant à la dynamique probable des micro-entreprises, Marc Penouil (1990), souligne que certaines d'entre-elles ont des chances d'évoluer vers le statut d'entreprises modernes et de subsister dans le processus de développement, alors que les autres sont condamnées à disparaître à plus ou moins long terme. Il a proposé une typologie des micro-entreprises en trois catégories :

- Les micro-entreprises d'artisanat traditionnel qui peuvent elles-mêmes s'adapter aux évolutions (les fabricants de tapis au Maghreb) ou être condamnées à disparaître (la petite sidérurgie villageoise d'Afrique noire). Ce sont d esactivités productives très organisées autour d'un groupe ethnique qui en a souvent le monopole. Elles requièrent une connaissance approfondie du métier souvent acquise après un long apprentissage auprès de maîtres-artisans. L'accès n'est pas facile car la corporation souhaite très souvent conserver son contrôle sur toute la chaîne depuis de l'achat des matières premières à la commercialisation. Les activités sont exercées selon des techniques séculaires, les produits sont de qualité, le personnel est qualifié et les revenus sont souvent fonction de l'ancienneté dans le métier. L'activité permet aux producteurs de se procurer les biens de consommation essentiels.
- Les micro-entreprises de subsistance correspondent aux multiples petits métiers exercés davantage pour survivre que pour vivre, avec un capital quasi-inexistant: un local squatté, des outils et du matériel de récupération, parfois une production sans équipements autres que les seuls bras des ouvriers. L'activité a lieu dans la rue, elle

est souvent une activité commerciale de vente à l'unité de produits alimentaires. Il y a pour ces emplois un accès libre et les revenus obtenus sont très modestes.

- Les micro-entreprises concurrentielles correspondent aux activités dynamiques susceptibles de se transformer en PME. Elles répondent aux besoins nouveaux créés par la société moderne. Elles entretiennent des relations en amont et en aval avec les grandes entreprises publiques et privées: achat de matières premières, vente de biens à des salariés du secteur structuré, paiement de certains impôts et taxes, réalisation de certaines formalités, embauche de salariés plus ou moins déclarés.

De son côté Sarah Marniesse (1999) note que si la taille est souvent un premier indicateur du mode de fonctionnement des micro-entreprises, il convient de tenir compte d'autres variables issues de l'analyse théorique pour affiner la typologie, entre autres :

- L'insertion sur le marché des biens (type de produit vendu, type de clientèle, intégration ou non dans le circuit formel) est une variable cruciale car elle détermine le niveau et la stabilité de la demande adressée à la micro-entreprise.
- La composition de la main d'œuvre permet d'évaluer la qualité des produits finis (une main d'œuvre salariée est souvent plus compétente), ainsi que l'horizon de gestion de la firme (une main d'œuvre salariée est plutôt caractéristique d'une gestion à long terme). Par ailleurs, elle donne une indication du niveau de charges fixes supportées par l'entreprise et la comparaison avec la variable précédente (niveau et stabilité de la demande) permet d'évaluer les risques de faillite de l'entreprise : une demande instable et des charges fixes importantes constituent une configuration risquée. La part de salariés dans la main d'œuvre est fortement corrélée avec la taille de l'entreprise.
- Le capital humain du micro-entrepreneur est crucial car souvent lié à ses motivations (détermination de stratégies) et à sa capacité de stabilisation de la demande (développement de la clientèle par prospection, marketing, découvertes de niches,...), ainsi qu'à celle d'anticipation, de gestion prudente, d'accès plus facile à des prêts bancaires.
- Le niveau de capital productif et la technologie utilisée déterminent les capacités de production de la micro-entreprise, sa productivité, sa capacité à faire face à la concurrence. Ils sont souvent corrélés au capital humain du micro-entrepreneur.

- Enfin, le degré de formalité est corrélé à la taille de l'entreprise (possibilité ou non de se cacher), comme à la composition de la main d'œuvre ou au capital humain du micro-entrepreneur.

En croisant ces variables Sarah Larniesse (1999) distingue quatre types de micro-entreprises :

- Les micro-entreprises de survie : ce segment se compose de micro-activités de petites tailles, en général créées par des personnes très peu qualifiées, qui « *font de l'auto-emploi* » et produisent sans aucune charge fixe (peu de capital productif, pas de local spécifique, pas de main-d'œuvre, aucun respect du cadre institutionnel). Donald Mead (1994) insiste sur le fait que ces activités très peu productives sont créées non pour répondre à une demande existante sur le marché mais dans le but de procurer un revenu minimum à des personnes sans travail et sans capital. Elles représentent aujourd'hui la plupart des micro-entreprises des pays les moins avancés. Le caractère contra-cyclique de ces activités ressort de nombreuses enquêtes (Mead, 1998).
- Les micro-entreprises familiales : elles sont constituées de deux à cinq employés en général, dirigées par des chefs d'entreprise très peu qualifiés, employant essentiellement des aides familiaux et respectant très peu le cadre institutionnel. Ce sont cependant des micro-entreprises qui disposent d'une clientèle souvent régulière, d'un peu de capital productif et d'une main d'œuvre à former.
- Les micro-entreprises mixtes : elles sont en général constituées de trois à dix actifs, et dirigées par des chefs d'entreprise en moyenne un peu plus qualifiés que dans la catégorie précédente et plus ambitieux. Ils ont souvent comme objectif de développer leur entreprise. Ils cherchent à accroître leur clientèle, à faire davantage de profits. Ces entreprises sont souvent visibles et respectent en conséquence davantage le cadre institutionnel surtout dans les pays semi-développés. La main d'œuvre est en partie salariée. Les charges fixes représentent une part parfois importante de l'ensemble des charges. Mais la demande est souvent insuffisante et irrégulière, et l'accès à des ressources financières souvent problématique. La configuration de ces entreprises est risquée, et une gestion efficace nécessite beaucoup plus de compétences et de capital financier que la gestion des types de micro-entreprises précédents.
- Les micro-entreprises formelles : elles ont en général entre 6 et 10 actifs (au-delà elles seraient qualifiées de petites entreprises, sans que leur nature change pour

autant). Elles ressemblent aux micro-entreprises occidentales. Les chefs d'entreprise sont qualifiés, jouissent de compétences à la fois techniques et comptables. Ces micro-entreprises utilisent des technologies modernes, emploient de la main d'œuvre salariée, ont un mode de fonctionnement formel, et sont bien insérées sur le marché des biens de sorte qu'elles ont en général des débouchés stables et importants.

Cette classification ne signifie pas que les frontières entre ces quatre types des micro-entreprises sont étanches, au contraire nous pouvons concevoir des évolutions, des changements de nature, ce qui amène certains chercheurs à parler de « *continuum* » (Mead, 1998). Sarah Larniesse (1999) résume les caractéristiques et le poids des différentes catégories de micro-entreprise dans tableau qui suit.

Tableau 93 : Typologie des micro-entreprises

Catégories	Caractéristiques des micro-entreprises	%
Catégorie 1	- 1 ou 2 personnes peu formée(s) - pas de capital - demande très faible informalité	50-60% dans les pays les moins développés
Catégorie 2	- 2-5 actifs - micro-entrepreneur peu formé et averse au risque - souvent aides familiaux ou apprentis non rémunérés - peu de capital productif - demande assez faible mais viable - informalité assez forte	30%
Catégorie 3	- 3-9 actifs - micro-entrepreneur un peu formé et décidé à développer son entreprise - main d'œuvre mixte - capital productif existant - demande instable - entre informalité et formalité	5% dans les pays les moins développés, davantage dans les autres
Catégorie 4	- 6 actifs et plus - micro-entrepreneur formé - main-d'œuvre salariée - capital productif important - demande assez stable, secteur privilégié, niches … - formalité	1% dans les pays les moins développés

Source : Sarah Larniesse (1999)

Il semble ainsi justifié de scinder le continuum de micro-entreprises en quatre catégories relativement homogènes. Les entreprises loin de former deux groupes distincts évoluent au contraire entre formalité et informalité, et leurs modes de fonctionnement résultent d'un

ensemble de facteurs que l'on ne peut pas réduire à un simple rapport au cadre institutionnel (Sarah Larniesse, 1999).

Jean-Luc Camelleri (2005) répartit en fonction de leur capital les micro-entreprises en trois segments :

- Les entreprises dont le capital est inférieur à 50 000 FCFA (75 euros) : ce sont des petits métiers de survie, en particulier dans le domaine du commerce. Leur potentiel d'accumulation et de croissance est quasiment nul.
- Les entreprises dont le capital et compris entre 50 000 et 200 000 FCFA (75 à 300 euros) : ces entreprises « *émergentes* » ont parfois un local et un savoir-faire, les technologies utilisées sont simples, les moyens de production élémentaires et les besoins surtout en fonds de roulement.
- Les entreprises dont le capital est compris entre 200 000 et 2 millions FCFA (300 à 3 000 euros) : pour ce type, l'activité est permanente et l'entreprise fonctionne avec un local fixe et des technologies élaborées qui nécessitent un investissement relativement important.

Savadogo B. et Walther R, (2012), sur la base d'une enquête dans trois pays africains (Cameroun, Côte d'Ivoire et RDC) auprès de plus de 500 petits entrepreneurs ont constaté que les micro-entreprises se divisent en deux catégories : une première où les micro-entrepreneurs ont pour objectif de survivre ou d'assurer juste le quotidien, et une deuxième catégorie où les entrepreneurs sont engagés dans une dynamique de développement leur permettant non seulement de gagner leur vie, mais également d'envisager la pérennité de leur activité et bien souvent d'espérer une montée en puissance quantitative et qualitative de leurs productions et services.

Pour notre part, nous avons proposé, au vu des résultats de notre étude empirique, une typologie de micro-entreprises selon la logique de fonctionnement. Ainsi nous notons l'existence de deux catégories de micro-entreprises : une catégorie des micro-entreprises commerciales dynamiques qui ont une logique d'entrepreneuriale et une deuxième catégorie de micro-entreprises de subsistance qui ont une logique de survie. La première catégorie, les micros-entreprises commerciales, se caractérise par un niveau du capital élevé, une main d'œuvre qualifiée et génère des revenus moyens ou élevés leur permettant de réinvestir une partie des revenus dans l'activité. Elles sont capables d'accumuler et de s'agrandir, donc d'évoluer vers les PME. Quant aux micro-entreprises de subsistance, deuxième catégorie, elles se caractérisent par un niveau de capital très faible, un effectif faible non qualifié et elles génèrent des revenus très faibles avec pour objectif la consommation immédiate. Elles stagnent et sont condamnées à disparaitre à long terme.

Malgré le fait que notre approche rejoint celles citées plus haut, qui ont trait à l'importance du niveau de capital engagé comme critère essentiel définissant la typologie des micro-entreprises, nous nous sommes davantage intéressés à la qualité de la main d'œuvre, ce qui ne semble pas être la préoccupation fondamentale des approches citées. En effet ces approches, à l'exception de l'étude de Niang, ne tiennent pas compte du niveau de revenu réalisé. Ce critère est cependant essentiel, c'est pourquoi, nous l'avons mis au cœur de dans notre typologie car il détermine en dernier ressort le niveau d'accumulation et celui de réinvestissement. L'importance de cette typologie est de déceler les micro-entreprises dynamiques qui peuvent à terme évoluer pour devenir des petites et moyennes entreprises. Elle nous aide aussi à élaborer des types d'intervention spécifiques adaptés finement aux différentes catégories de micro-entreprises et à leur besoins.

SECTION 2. CARACTERISTIQUES DES MICRO-ENTREPRISES

2.1. LE SYSTEME DE PRODUCTION DES MICRO-ENTREPRISES

Notre étude empirique, ainsi que d'autres études faites par plusieurs autres chercheurs, nous a permis d'identifier deux types de micro-entreprises : les micro-entreprises de subsistance et les micro-entreprises commerciales. Cette typologie nous a permis de différencier deux systèmes de production (système socio-technique) des micro-entreprises.

2.1.1. Micro-entreprises de subsistance

Les micro-entreprises de subsistance sont handicapées par les difficultés d'accès aux ressources financières et par le manque de maîtrise de la technologie moderne, ce qui en dernier ressort, détermine la taille et la qualité de leurs productions. Ainsi ces micro-entreprises utilisent des procédés de production simples, peu mécanisés. La production est donc basée sur le facteur travail. Le système de production de ces micro-entreprises est marqué par un faible niveau de capital investi; une faible standardisation de la production et donc l'absence de production en série ; l'absence d'organigramme définissant clairement les tâches ; une main d'œuvre essentiellement familiale, reposant sur quelques apprentis et salariés peu qualifiés très souvent ; des moyens techniques rudimentaires, d'où une

productivité aussi faible et surtout une confusion entre qui est d'ordre économique et ce qui est d'ordre social (J. P. Lachaud, 2006 ; Souleymane Soulama, 2010 ; Olivier Torres, 2000). Les revenus de telles micro-entreprises sont par conséquent minimes et très irréguliers avec des emplois instables. Elles ne sont pas très souvent enregistrées auprès de l'administration publique et leur rentabilité s'évalue par simple confrontation entre recettes et dépenses (Judith Shaw, 2004 ; Albagli, 1996). Dans notre étude empirique, la plupart des micro-entreprises étudiées se situent dans cette catégorie, soit 71 % des micro-entreprises. Ailleurs, on les retrouve pour l'essentiel dans le commerce et les services, dans les secteurs de coiffure et de restauration en ce qui concerne notre recherche. Les femmes constituent le gros de leurs employés où elles exercent dans le commerce de détail, notamment les points de vente mobiles dans les rues (Martin, 1994). Les locaux servant de siège sont très souvent exigus, se réduisant à de simples kiosques sans équipements modernes. Les moyens technologiques, lorsqu'ils existent, sont souvent des équipements de seconde main, de type traditionnel et donc peu productifs. Or une grande productivité pour un approvisionnement suffisant et régulier du marché suppose l'utilisation d'un équipement moderne et d'importants moyens financiers auxquels le micro-entrepreneur n'a pas accès.

Ben Zakour (1998) note que ces micro-entreprises de subsistance possèdent quelques outils et matériels rudimentaires ; le facteur de production le plus important pour elles reste cependant le travail, exercé en général par une poignée de salariés, aidés de quelques apprentis travaillant sous le contrôle professionnel du parton lui-même employé de l'entreprise. Ces micro-entreprises ne sont pas à même de dégager le minimum de bénéfices indispensable pour l'acquisition du matériel moderne nécessaire à leur fonctionnement normal. Les micro-entreprises de subsistance se distinguent des micro-entreprises commerciales par le caractère rudimentaire des outils utilisés, une technologie obsolète et une gestion quasi-inexistante (Camilleri, 2007). Elles sont peu organisées et ne sont soumises à aucune règle de qualité édictée par une autorité externe. Ces micro-activités relèvent plus de l'auto-emploi, sont tournées vers la satisfaction des besoins des familles et ne sont pas guidées par un esprit d'entreprise. Au sein de ce type de micro-entreprises, la production est davantage dictée par les besoins quotidiens de dépense du ménage que par une stratégie planifiée (Olivier Torres, 1998).

Cette catégorie de micro-entreprises se caractérise par la grande précarité des conditions de travail: locaux inadaptés, sans accès aux principaux services publics nécessaires à

l'exploitation viable d'une entreprise : eau, électricité, téléphone, infrastructures, etc. Les micro-entrepreneurs qui ne gèrent pas de stocks et des réserves financières rencontrent des difficultés d'approvisionnement régulier en matières premières. La main-d'œuvre est souvent recrutée sur la base de critères familiaux et ethniques et non selon les compétences professionnelles. Quant à la gestion, elle ne repose sur aucune comptabilité précise, car il n'y a pas de tenue régulière de comptes. La division du travail dans les micro-entreprises sur lesquelles notre enquête a porté est en général assez simple. En raison de leur taille réduite, du nombre limité d'employés, il n'y a dans tous les cas qu'une seule unité et les produits restent les mêmes sans diversification. Par conséquent, pas non plus de division du travail. Par ailleurs, Philippe Adair et Ismaïl Mahamoud (2006) soulignent qu'étant donné la réduction au strict minimum des moyens de production, le processus de travail dans ces micro-entreprises repose sur une division technique très rudimentaire. Il n'y a pas une répartition rigoureuse des tâches techniques et administratives. Il arrive souvent par exemple que dans un garage, le patron fasse office de mécanicien, de comptable et de commercial. Ces micro-entrepreneurs ont recours parfois aux aides familiaux pour effectuer certaines tâches périphériques, notamment les activités de commerce où des qualifications particulières ne sont pas généralement requises, ou en cas d'absence du patron, ils s'occupent par exemple de la vente des produits, de l'approvisionnement ou de la livraison des produits aux clients, etc.

En Afrique, les micro-entrepreneurs associent souvent à leur activité de production des éléments extra économiques et des relations paternalistes liées aux formes d'organisation et de solidarité traditionnelle de leur milieu social. Ainsi, la micro-entreprise africaine est traversée par de nombreuses solidarités familiales, ethniques, géographiques et religieuses. La conception occidentale de l'entrepreneur individualiste cède ici le pas à l'entrepreneur communautaire. En fait, les employés font souvent partie de la famille. En cas de besoin, des aides familiaux ou des jeunes de l'extérieur sont sollicités ; il leur est généralement demandé plus ou moins de temps de travail au profit de la micro-entreprise, en fonction de la demande du moment. S'il n'y pas de demande, il n'y aura donc pas de travail et par conséquent pas de rémunération ; pas des salaires fixes établis selon des règles extérieures, c'est-à-dire étatiques, mais par des compensations (Geneviève Marchand, 2005). Ces micro-entreprises de subsistance se caractérisent dans leur fonctionnement par la prédominance des règles coutumières, hiérarchiques, affectives et de proximité au détriment des règles salariales et modernes.

M. Penouil et J. P. Lachaud (1988) notent que ce type de micro-entreprises ne dispose pas de liquidités financières pour assurer les salaires ou garantir l'achat continu de matières premières. Les ressources monétaires disponibles sont utilisées presque au jour le jour, en fonction des besoins du ménage et de la micro-entreprise. En outre, la micro-entreprise n'a pas de stocks ni de matières premières, ni de produits finis. La matière première est souvent fournie par le client ou achetée une fois que la commande a été passée. Très souvent d'ailleurs, la production ne se fait qu'à la commande. S'il s'agit de commercialiser des produits vivriers, la micro-entreprise ne gère pas le long terme ; les produits achetés sont vendus dans la journée.

Ce qui caractérise aussi les micro-entreprises de subsistance, c'est l'absence de visibilité de la demande en raison de l'incertitude dans laquelle vivent des clients potentiels eu égard à leurs revenus à la fois bas et irréguliers. Le meilleur moyen d'éviter la faillite est alors de minimiser les charges fixes : c'est ce qui explique par exemple le recours à une main-d'œuvre familiale non salariée, à la rémunération aléatoire. Le problème évidemment sous-jacent qui en résulte tient au fait que minimiser les coûts fixes interdit toute accumulation de capital, ce qui empêche par là-même la transition vers une entreprise commerciale (HCCI, 2008). En cas de problèmes techniques ou financiers, ces micro-entreprises empruntent rarement auprès des banques. Mal organisées, n'offrant pas de garanties financières, elles ne peuvent pas faire appel au crédit bancaire. Leurs activités ne leur permettent pas de générer des revenus suffisants pour pouvoir rembourser les crédits (Hashemi, 1997 et Armanderiz & Morduch, 2010). L'apport de capitaux extérieurs est donc rare. Lorsqu'il existe, c'est souvent à travers des systèmes traditionnels plus ou moins réorientés. Un exemple classique est celui des tontines. Souvent encore, le capital initial est fourni par l'entourage familial ou par l'entrepreneur lui-même, dans la mesure où il a pu disposer d'un revenu temporairement important (M. Penouil et J. P. Lachaud, 1988). Ces micro-entreprises n'ont pas de règles et de normes leur permettant d'identifier et de résoudre leurs problèmes. La résolution des problèmes se fait par la discussion, en tout cas par des méthodes internes, ou par expérience, tout simplement. Au cours de notre enquête, nous avons pu remarquer que ce type de micro-entreprises ne dispose ni d'organigramme, ni de document décrivant leur structures. La micro-entreprise se confond avec le ménage, de sorte que les besoins de financement des activités, des investissements, de la consommation et des besoins sociaux sont étroitement liés. Nonobstant, ces micro-entreprise ne sont pas seulement des unités de production ; elles pourraient être considérées à la fois comme des acteurs économiques mais aussi comme des

structures à des fins sociales. Par ailleurs, il arrive que les biens d'équipement soient employés indifféremment à des fins professionnelles et pour les besoins du ménage (Nations Unies, 2006).

Ce type de micro-entreprises se caractérise par l'existence d'un seuil de croissance au-delà duquel elles ne peuvent plus se développer. Ceci est dû aux faibles capacités de gestion des micro-entrepreneurs qui n'ont pas la plupart du temps, suffisamment de connaissances pour développer convenablement une micro-entreprise. De ce fait, Sarah Marniesse (2000) souligne que de nombreuses études sur les micro-entreprises font état de la quasi-inexistence de développement « vertical » de micro-entreprises de subsistance. Ivan Samson (2014) note que la micro-entreprise de subsistance à une croissance de type « *cellulaire* » ; si la demande augmente, le micro-entrepreneur aura tendance à créer une seconde structure plutôt qu'à développer la première. Et ceci pour des multiples raisons dont son incapacité à gérer une entreprise de taille plus importante, l'impossibilité de se procurer des capitaux ou la volonté de diversifier les risques de faillite. Alors que la croissance interne (verticale) signifie la consolidation de la structure productive, la stabilisation de l'emploi et l'accumulation du capital, la multiplication des micro-activités ne semble pas avoir les mêmes effets (Sarah Marniesse, 2000).

2.1.2. Micro-entreprises commerciales

Quant aux micro-entreprises commerciales, elles sont proches des PME par leur taille, le volume du capital et le niveau d'organisation de la production. Les techniques de production ne sont ni capitalistiques ni rudimentaires. On peut les qualifier d'intermédiaires. L'activité est bien définie et exercée à plein temps par le patron, assisté de sa famille et, surtout, de salariés et d'apprentis. Généralement, ce type de micro-entreprises dispose d'un fonds de roulement pour les matières premières, le loyer, l'entretien du matériel, etc. Ces micro-entreprises s'articulent autour des modes capitaliste et traditionnel à la fois. Elles utilisent donc des éléments matériels et structurels de chaque mode pour les combiner de façon à répondre aux nécessités de leur reproduction et au maintien de leur autonomie vis-à-vis des deux modes. Judith Shaw (2004) et Woillet (1993) soulignent que ces micro-entreprises commerciales, qu'ils appellent entrepreneuriales, utilisent une technologie assez sophistiquée, comparée à celle des micro-entreprises de subsistance, et nécessitent une main d'œuvre mieux qualifiée pour la production des biens et services : mais l'emploi salarié se limite au plus ou

moins à cinq employés. Ce type de système de production concerne les micro-entreprises commerciales en transition, pouvant à terme se transformer en PME. A l'inverse des micro-entreprises de subsistance, les micro-entreprises commerciales génèrent des profits qui permettent une certaine croissance du capital dont une partie est réinvestie pour agrandir ou développer la taille de l'entreprise. Dans notre étude empirique, ces micro-entreprises sont recensées essentiellement dans la broderie et la menuiserie (secteurs de production) et la mécanique (secteur des services).

En s'inspirant de Dijk Van (1986) et Slim Ayari (2008), qui ont exposé les caractéristiques de différents du mode de production, nous pouvons établir le Tableau 94 pour distinguer le mode de production des micro-entreprises de subsistance de celui de la production de micro-entreprises commerciales :

Tableau 94 : Modes de production des micro-entreprises de subsistance et des micro-entreprises commerciales

Mode de production des micro-entreprises de subsistance	Mode de production des micro-entreprises commerciales
- Production individuelle fondée sur le travail non-rémunéré	- Production fondée sur le capital et la main-d'œuvre salariée
- Relation capital-travail très faible	- Relation capital-travail relativement élevée
- Main d'œuvre non qualifiée utilisée de façon intensive	- Main d'œuvre relativement qualifiée
- La famille comme base de la production et donc main d'œuvre non salariée ou travail familial non rémunéré	- Main d'œuvre salariée indépendante
- Faible niveau technologique	- Niveaux technologique relativement élevés
- Absence de division du travail	- Division du travail ;
- Revenus orientés vers la consommation immédiate et la satisfaction des besoins	- Bénéfices excédentaires réinvestis dans l'entreprise
- Absence d'accumulation de capital	- Accumulation de capital

Source: Auteur

L'intérêt d'une telle typologie est de mieux saisir les potentialités économiques différenciées des micro-entreprises afin de cibler de manière cohérente les options de politique économique. Suite à cette analyse, nous constatons que les critères décisifs qui font la différence sont : le niveau du capital investi, les qualités de l'entrepreneur et sa capacité à gérer une entreprise, et la main d'œuvre qualifiée (généralement les salariés sont plus qualifiés et plus disciplinés).

Plusieurs études empiriques constatent que rares sont les micro-entreprises qui parviennent à générer des surplus de recettes et très rares sont les micro-entreprises qui, générant un surplus, le réinvestissent dans un but cumulatif. L'accumulation au sein d'une même entreprise est un cas extrêmement marginal, alors qu'on assiste davantage à une accumulation horizontale, c'est-à-dire une tendance à multiplier le nombre de micro-entreprises.

L'incapacité des micro-entreprises des PMA à se développer est à l'origine d'un « Missing-Middle », traduit par l'existence d'un chaînon manquant de petites entreprises situées entre les micro-entreprises très nombreuses et les grandes entreprises modernes.

2.2. LE SYSTEME DE RELATIONS SOCIALES DES MICRO-ENTREPRISES

L'administration des micro-entreprises se fait plutôt selon les règles de dialogue (entre personnes ayant déjà des affinités amicales ou parentales) et par contact direct entre personnel, clients et fournisseurs en vu de connaître les besoins et goûts des uns et des autres, les clients en l'occurrence, et de mieux présenter les produits (Julien, 1994). De ce fait les systèmes d'information sont simples, fondés sur une forte proximité physique entre les dirigeants et principaux acteurs de l'univers de la micro-entreprise. Planque (1987) par exemple montre que le vecteur d'obtention de l'information est un ensemble de relations interpersonnelles informelles, non institutionnalisées et non structurées. Au regard du type de communication, la localisation des nœuds du réseau est principalement limitée à la région dans laquelle le micro-entrepreneur est susceptible de se déplacer aisément. Ce type de comportement est directement lié aux spécificités des micro-entreprises : la dimension pratique, relationnelle est plus importante que la dimension organisationnelle (Olivier Torres, 2000).

La gestion des ressources humaines donne lieu à une forme originale qui ne correspond pas aux conceptions occidentales. La relation d'emploi est rarement une relation marchande ou contractuelle mais résulte souvent de liens de parenté. Le micro-entrepreneur est d'abord un chef de famille. Un grand nombre de ses employés sont des apprentis, recrutés très souvent dans le cercle de la famille élargie. Ainsi les relations de travail sont dominées par des relations de dépendance, voire d'allégeance, entre aînés, Patrons et cadets. Les employés sont naturellement dévoués et redevables à leurs chefs. Le salaire revêt alors un caractère

discrétionnaire, c'est-à-dire lié à la bonne volonté du patron et surtout aux ressources financières du moment. De plus, il prend souvent une forme non monétaire (repas, cadeaux…) (Olivier Torres, 1998). Par ailleurs la supervision d'une telle main d'œuvre est généralement plus aisée, plus flexible. Les solidarités parentales transversales hiérarchisées, basées sur la famille, l'ethnie ou la religion, exemptent les Patrons de la signature de contrats contraignants en faveur de leurs employés. Les contrats sont donc d'ordre moral, non écrits et fixent les relations personnelles de dépendance vis-à-vis du Patron. A ce niveau, Hernandez (1997) souligne que les relations de travail sont peu ou pas standardisées, les obligations et les droits des travailleurs ne sont pas définis, etc.

En outre, dans certains pays, le système d'apprentissage est très développé. Il permet de rémunérer faiblement un jeune qui bénéficie d'une formation. Dans d'autres pays, au contraire, l'apprenti paie le Patron pour la formation qu'il reçoit. La formation prend alors une dimension financière pour le Patron qui gagne à engager plus d'apprentis qui peuvent même servir de main d'œuvre par défaut. De même, il peut arriver qu'un chef de micro-entreprise embauche de la main d'œuvre pour des raisons plus « sociales » qu'économiques lorsque par exemple il ne peut refuser de donner du travail à un membre de sa famille, ou à un voisin (Sarah Marniesse, 1997). Le personnel peu ou pas rémunéré du tout reste largement majoritaire au sein des micro-entreprises de subsistance avec toutefois des particularités propres à chaque pays. Dans une étude, Sarah Marniesse (1997) note en effet que les apprentis à Cotonou et à Tunis sont plutôt privilégiés comparés aux autres pays de la sous-région, que les aides familiaux sont nombreux à Antananarivo et en Guadeloupe et enfin que les travailleurs temporaires constituent une part importante de la main d'œuvre à Quito. En augmentant le nombre des travailleurs temporaires ou d'aides familiaux, le chef de micro-entreprise fait des économies sur les charges de l'entreprise. La flexibilité des charges salariales est indispensable dans un contexte de très forte volatilité de la demande et d'absence de réserves de capitaux. Le recours à une main d'œuvre non salariée est donc une stratégie rationnelle qui permet de minimiser le rapport coût fixe/coût total et de s'adapter ainsi à un environnement incertain.

Quant aux micro-entreprises commerciales, elles se caractérisent par un mode de fonctionnement très proche de celui des petites et moyennes entreprises. La main d'œuvre est faite de salariés qui peuvent parfois atteindre 60% de l'ensemble de la main d'œuvre (Sarah Marniesse, 2000). Le développement et la permanence de ces micro-unités résident dans leur

aptitude à concilier les valeurs sociales et culturelles de la société avec la nécessaire efficacité économique.

La micro-entreprise s'insère dans un réseau de relations sociales de la communauté géographique ou ethnique au sein de laquelle elle évolue. Cette insertion est souvent la source de contraintes et enferme le micro-entrepreneur dans un ensemble d'interdits et de coutumes où la tradition tient une place importante. Cette relation basée sur les traditions constitue une base de solidarités diverses. L'insécurité contractuelle, légale et judiciaire dans les pays en développement oblige parfois le micro-entrepreneur à créer un groupe ethniquement homogène et des réseaux d'échanges personnalisés en vue de réduire le coût inhérent au respect des contrats (Olivier Torres, 1998).

En matière de recrutement, les micro-entreprises puisent volontiers leur main d'œuvre dans le cercle familial. Selon Ismaël Mahamoud et Philippe Adair (2006), plus de 96% des micro-unités djiboutiennes déclarent avoir recruté leur personnel selon des relations familiales ou amicales en 2001. Cette pratique s'inscrit dans le prolongement des normes de solidarité qui caractérisent la société djiboutienne. La solidarité aide à supporter le pire et conduit à partager le meilleur dans une population chassée vers les villes et sans cesse à la recherche d'emplois et de moyens de survie. Ici, l'embauche ne passe pas par les mécanismes traditionnels du marché ; la cellule familiale s'en charge. D'un côté elle met à disposition du Patron de la micro-entreprise les forces disponibles et de l'autre, elle facilite l'accès à l'emploi de ses membres en quête de travail (Ismaël Mahamoud, Philippe Adair, 2006).

La micro-entreprise est un sous espace social dans lequel les relations sociales sont dominées par les logiques informelles qui prennent souvent la forme de socialité primaire (Caillé, 2009). L'une des particularités de la micro-entreprise réside dans le recours aux ressources sociales, culturelles et économiques du milieu, moulées dans un syncrétisme qui fait appel à quelques principes modernes. Les micro-entreprises sont caractérisées par une gestion particulière des ressources humaines qui échappe au code du travail. Les rapports employeurs-employés ne relèvent pas d'une relation de travail classique mais plutôt d'une relation sociale. En effet, la gestion des ressources humaines est basée principalement sur un recrutement des membres proches de la famille, de l'ethnie, de la région ou du cercle d'amis pour la plupart considérés comme des apprentis. Le micro-entrepreneur soumet ce personnel aux règles que lui seul a fixées. Il n'ya pas en outre de déclaration du personnel auprès de l'administration publique

encore moins auprès des services sociaux. Tous les contentieux sont réglés par une médiation traditionnelle (aide de la grande famille, des anciens, du voisinage ou des amis) (Camilleri, 1996). Le nombre de salariés est réduit au strict minimum dans le but d'éviter surtout des coûts d'agence qui impliqueraient des dépenses de contrôle et de coordination.

Une solide stratification sociale existe au sein des micro-entreprises. Au sommet de l'échelle se trouvent les micro-entrepreneurs, propriétaires de leurs moyens de production. À la base, on retrouve les travailleurs relativement stables, comprenant les aides familiaux, les salariés, ou quasi-salariés et les apprentis. A côté, il existe une main-d'œuvre instable que Catherine Coquery-Vidrovitch (1991) appelle des « *tâcherons intermittents* ».

Le concept de quasi-salariat est défini par une répartition du revenu global, plutôt que par une rémunération réelle par unité de temps. Les apprentis, nombreux, constituent une catégorie très importante car ils sont habituellement faiblement ou pas rémunérés du tout. Leur recrutement se fait généralement dans une famille ayant un lien avec l'employeur. Ainsi, la proximité familiale joue un rôle fondamental dans les micro-entreprises notamment en matière de recrutement des employés ou de fixation des objectifs (refus de la croissance pour préserver un contrôle familial, stratégie de transmission au sein de la famille) (Olivier Torres, 1998). On comprend ainsi le poids des liens familiaux ou ethniques au sein des micros-entreprises (Coquery-Vidrovitch, 1991).

Hernandez (1997) souligne que les relations de travail sont peu ou pas standardisées ; les obligations et les droits des travailleurs ne sont pas définis etc. Par ailleurs, les relations de proximité avec le personnel créent moins de problèmes au micro-entrepreneur. En ce qui concerne la communication, les micro-entrepreneurs préfèrent communiquer de façon informelle, verbalement en l'occurrence (Fallery, 1983). A l'inverse des grandes entreprises qui doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel, les micro-entreprises fonctionnent par dialogue ou par contact direct (P.A. Julien, 1994). Les conflits éventuels ne sont pas traités devant l'inspecteur du travail mais devant les membres de la famille ou les chefs coutumiers du groupe ethnique. Au cas où les relations d'emploi existent, elles se limitent à des emplois occasionnels et ces relations reposent essentiellement sur des liens de parenté ou sur les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme (Nations Unies, 2006 ; B. Sogbossi et D. Merunka, 2009).

Enfin, les décisions unilatérales du patron confortent son statut de manager. Même si ces décisions sont autocratiques, le personnel s'y soumet. S'il est vrai par ailleurs que la gestion patriarcale de la micro-entreprise facilite l'accès des membres de la famille au monde du travail et à la production, une étude de l'UEMOA (2003) et une enquête de Busso (2008) montrent cependant qu'elle est parfois source d'abus : les normes légales régissant la durée du travail ne sont jamais observées ; les apprentis ne sont pas rémunérés ; les quelques salariés ne sont pas payés selon les lois en vigueur, etc. La proximité crée les conditions nécessaires à l'action dans une organisation centralisée, faiblement spécialisée, dotée de système d'information interne et externe simples et privilégiant des stratégies intuitives ou peu formalisées (Olivier Torres, 1998).

Très souvent, l'embauche dans ces entreprises fait suite aux recommandations des parents et amis ou de membres de la famille (Sylla Karima, 2013). Khan et Ackers (2004) ont relevé un exemple où les marabouts peuvent parfois jouer de leur influence pour que le personnel non nécessaire au fonctionnement de l'entreprise ne soit pas renvoyé.

Les micro-entreprises s'adressent prioritairement au marché des populations pauvres au pouvoir d'achat très limité, donc a priori sans exigences quant au contrôle de la qualité des produits. Par exemple, dans l'agroalimentaire, les populations sont très sensibles au prix des produits les moins chers possibles sans regard sur leur qualité. Ces micro-entreprises offrent alors des biens et services peu coûteux et adaptés au pouvoir d'achat des populations. Cependant, on peut se demander si cette offre est toujours dans l'intérêt des consommateurs du point de vue de la santé. Le marché des produits de la micro-entreprise n'est pas réglementé par des normes (Mamboundou, 2003), ni contrôlé par des organismes en charge du contrôle de la qualité. Si la qualité est une arme concurrentielle évidente dans de nombreux marchés, les micro-entreprises misent beaucoup plus sur les prix (Arellano, 1994 ; Hernandez, 1995). Wamba (2003) explique que leurs produits sont recherchés non pour leur qualité, mais pour leur prix.

La proposition d'une palette diversifiée de quantité des produits et par conséquent, la fixation de prix en fonction du portefeuille du client renforcent les relations de proximité dans le couple vendeur/acheteur. Cette relation, au-delà de sa fonction économique, favorise une convivialité que l'on ne retrouve pas au sein de l'économie formelle ou les prix donnent lieu à des négociations limitées ou à l'absence même de négociation. Pour les micro-entreprises, la

fixation des prix des produits passe généralement par le marchandage dont l'aboutissement dépend entre autres de la proximité familiale et de la langue parlée par le client (B. Sogbossi, 2009). Les travaux de M. Fafchamps (2004) sur les relations fournisseur-client en Afrique subsaharienne ont ainsi établi que l'absence de cadre légal se traduit par une grande flexibilité dans les contrats et une possibilité de renégociation qui aboutissent le plus souvent à la résolution à l'amiable des conflits. Par contre, ce mode de fonctionnement souple, reposant sur des relations interpersonnelles fortes s'avère opaque pour les personnes ou organisations n'appartenant pas aux réseaux locaux (Fafchamps, 2004). Devauge (1977) souligne l'imprégnation des micro-entrepreneurs dans une culture animiste, laissant la place à un certain fatalisme et même à la sorcellerie. Selon ce chercheur, la maîtrise de l'environnement apparaît à l'entrepreneur africain comme une tâche impossible à mettre en œuvre. Les croyances religieuses, les pratiques rituelles apparaissent comme des moyens permettant d'annihiler les incertitudes du lendemain. Mais il faut noter que les cultures africaines n'ont pas le monopole de ces pratiques, observées dans d'autres pays, asiatiques en l'occurrence (Xavier Galiègue et Nanadjim Madjimbaye, 2006).

L'analyse qui précède montre qu'il n'est pas tout à fait indiqué d'appliquer sans discernement aux micro-entreprises africaines des modèles de gestion conçus essentiellement pour les grandes organisations occidentales. Il faut réfléchir à un modèle où les relations entre les hommes sont plus importantes, mieux valorisées que celles entres simples clients et valeurs marchandes des produits mis sur le marché. Ainsi dans son ouvrage sur la culture africaine et le management de l'entreprise moderne Marcel Zadi Kessy (1998), oppose un démenti formel à l'idée que les traits culturels africains seraient non conformes à une bonne gestion de l'entreprise moderne. Pour Kessy, l'échec de la plupart des entreprises s'explique en partie par le fait que le monde occidental a cherché à transférer en Afrique des techniques de gestion dites universelles, ce qui a abouti à écarter les Africains de la prise de responsabilité. Il préconise à cet effet une organisation spécifique et des méthodes de motivation adaptées (Xavier Galiègue et Nanadjim Madjimbaye, 2006). C'est l'homme dans sa dimension sociale qu'il convient de prendre directement en compte, poursuit-il.

2.3. LA RELATION ETAT / MICRO-ENTREPRISES

Durant les premières années d'indépendance de la plupart des PMA (60-70), les gouvernements ont eu une politique interventionniste dans le développement économique (définissant les axes de développement politique et économique, et incitant aux investissements massifs dans le secteur public, etc.). En effet, dans tous les pays, des politiques de planification furent mirent en œuvre et l'Etat décida des grands secteurs de développement, se présentant comme le seul employeur, garantissant ainsi une certaine justice sociale. Le prélèvement des impôts et la redistribution des revenus donnaient l'impression d'une certaine équité sociale et de l'égalité de chances pour tous. L'Etat assurait les grands équilibres monétaires et financiers (budget, taux de change, réserves monétaires internationales,…), la charge du développement et le maintien des grandes infrastructures économiques nationales, la gestion du cadre juridico-administratif du secteur productif marchand et des services. L'Etat ainsi fut le maître d'œuvre, l'acteur principal et celui qui décidait des grandes orientations du développement économique. Ce choix était guidé par la volonté d'assurer la souveraineté économique des pays nouvellement indépendants (Ben Zakour, 1998). Jusqu'au milieu des années quatre-vingts, la contribution des micros et petites entreprises n'était pas vue comme un facteur essentiel à la croissance économique et leur disparition à terme ne faisait l'ombre d'aucun doute. Elles ne représentaient qu'un phénomène transitoire et leur existence temporaire ne se justifiait que par l'existence d'une poche de sous-emploi qui, pensait-on, se résorberait avec la modernisation des économies en expansion. En effet, la législation mise en place après la décolonisation des PMA s'est avérée très favorable aux grandes entreprises, les grandes ambitions n'ayant pas permis dans une période d'euphorie de percevoir le rôle et la place des micro-entreprises. Geneviève Marchand (2005) note que dans les États africains, il subsiste une croyance selon laquelle la clef du développement économique se trouve dans la création de grandes entreprises modernes, les modèles de développement venant de l'extérieur étant les meilleurs. Les expériences ont cependant montré que le développement par les grandes entreprises n'est possible que si elles sont ancrées dans les milieux et qu'elles en sont le prolongement. Les résultats économiques aujourd'hui mitigés de la plupart des pays semblent leur donner raison. De phénomène transitoire, les micro-entreprises sont devenues aujourd'hui partie intégrante du paysage économique de la plupart des PMA et occupent les deux-tiers voire les trois-quarts de la population active.

Soumis plus tard aux pressions diverses des bailleurs de fonds, les PMA durent s'engager dans des politiques de liquidation de ces grandes entreprises publiques en faillite. Ce fut l'heure des fameuses Politiques d'Ajustement structurel (PAS).

Pour Diambomba (1994), le défi africain réside dans le fait que l'État doit cesser de tout régenter et se limiter à la création d'un climat favorable à l'émergence de l'esprit d'entreprise. Les PAS ont été un revirement dans l'orientation économique de bon nombre de PMA. En même temps, et de façon concomitante, les Etats se sont rendus compte que les exclus de l'économie moderne ont survécu à la crise de l'emploi en faisant preuve de génie par la création d'une autre économie : les micro-entreprises. Le BIT (1971) avait remarqué comme pour sonner l'alerte que : « *face aux échecs successifs des politiques de développement, face à l'explosion démographique et à la généralisation de la pauvreté, des crises socio-politiques risquent d'éclater dans ces pays menaçant les Etats et gouvernements en place. Ces crises n'ont pas eu lieu. Pourquoi ?* ». Trouvaille paradoxale des experts du BIT, les micro-entreprises étaient là au milieu de la vague, elles sont toujours là, elles qui ont été la solution de dernier recours. Elles ont en effet amorti les conséquences désastreuses de la crise et sauvé les Etats dont l'effondrement à terme était en vue. Le tournant a été remarqué dans les années 80, quand la crise économique et la mise en œuvre consécutive des plans d'ajustement structurels ont laissé sans ressources des millions de chômeurs. Face à l'échec des politiques en vigueur, et conscients du rôle majeur joué par les micro-entreprises dans la création d'emplois, la croissance économique et la lutte contre la pauvreté, les gouvernements et organisations internationales se sont tournés vers ces dernières (Sarah Marniesse, 2000). Seules les micro-entreprises semblent désormais capables de donner aux jeunes sans perspective des emplois même précaires et peu rémunérés. Ainsi, une partie de la population urbaine en chômage a pu et su créer les conditions de sa propre subsistance. L'expansion sans précédent des micro-entreprises s'est faite concomitamment au recul de l'emploi dans les grandes entreprises modernes et dans l'administration publique. Dans un contexte de dépression générale, les pouvoirs publics ont naturellement changé de regard sur ces micro-entreprises désormais perçues comme une opportunité d'emploi pour une partie de la population. La volonté initiale de freiner l'expansion de micro-entreprises a fait place à une certaine tolérance, voire à une volonté de les appuyer. Globalement, il existe un très large consensus sur la nécessité d'améliorer les revenus et la productivité des micro-entreprises, de manière à faire reculer la pauvreté et à rapprocher les conditions économiques et d'emploi des

micro-entreprises de celles des moyennes et grandes entreprises (Soulèye Kante, 2002 ; Lapeyre. F et Lemaître. A, 2014).

De fait, les micro-entreprises par la force des choses se sont imposées à l'Etat comme une réalité économique incontournable : c'est une contre-économie ou plutôt un contre-exemple économique défiant l'Etat, en ce sens que ces nombreuses unités en expansion échappent au contrôle de l'Etat. On assiste alors, à une forme de dégénérescence du pouvoir économique de l'Etat (B. Zakour, 1998). A ce sujet, et comme le dit C. De. Miras (1990), il faut se poser la question de savoir : « *que reste-t-il du pouvoir économique de l'Etat ? Cette dégénérescence menace-t-elle le pouvoir politique ?* ». Par ailleurs, l'une des particularités des micro-entreprises est que leurs relations avec l'Etat passent essentiellement par les processus de légalisation et de fiscalisation, car l'Etat tente d'établir son contrôle sur des unités économiques qui échappent en grande partie à son autorité. Agnès Pouillaude (1998), signale que la légalisation et la fiscalisation sont deux processus de mise en relation des micro-entreprises avec l'Etat. Ils peuvent se produire sur une base volontaire ou bien répressive. Au regard du rôle et de la place de ces micro-entreprises dans le processus de développement des PMA, les Etats sont désormais face à un dilemme : accepter ou réprimer ce qui échappe à son contrôle ? Les pouvoirs publics adoptent les positions les plus contradictoires, oscillant entre attitude répressive et bienveillante mansuétude. Côté répression, on peut citer les velléités périodiques de fiscaliser ces micro-entreprises ou encore les tentatives tout aussi régulières que vaines de chasser les commerçants ambulants qui envahissent les chaussées des centres villes, au nom de la politique d'aménagement urbain. A l'inverse et de façon concomitante, les autorités font aussi preuve d'une forme de laxisme à l'égard des micro-entreprises qui exercent ouvertement en marge des lois et règlements de l'Etat (A. Brilleau ; S. Coulibaly ; F. Gubert ; O. Koriko ; M. Kuepie et E. Ouedraogo, 2005). Ismaël Mahamoud et Philippe Adair (2006) soulignent qu'à Djibouti, l'attitude des pouvoirs publics est ambiguë: ils répriment lorsque les grandes entreprises se plaignent de la concurrence déloyale ; manifestent tantôt une certaine indifférence, voire un soutien déguisé par des mesures d'assouplissement des règles fiscales et administratives et le développement de la micro-finance, dans le cadre stratégique de lutte contre la pauvreté.

Les nombreuses exonération fiscales accordées aux entreprises, l'absence de contrôle constituent en effet des mesures de promotion économique dans beaucoup des PMA, ce qui fait qu'en définitive les micro-entreprises semblent disposées, selon certaines enquêtes, à

s'accommoder des politiques fiscales contrairement à ce qu'on pourrait penser (Lautier et al. 1991 ; Morisson et al., 1994). L'ordre juridique n'est pas considéré comme transgressé, puisque que nombre de micro-entreprises sont structurées et codifiées selon un ensemble de règles qui peuvent soit s'imposer selon le principe des droits et obligations (Mahieu, 1990), soit relever des habitudes et des coutumes. Cette tolérance va dans le sens de l'encouragement de la production, de la création d'emplois et de revenus. Mais un laisser-aller sans bornes risque aussi à terme de remettre en cause des systèmes conçus à l'origine pour la défense de l'intérêt général (Rajaa Mejjati Alami, 2007).

Quoiqu'on en dise, les micro-entreprises disposent de registres administratifs qui sont une indication des rapports institutionnels que celles-ci entretiennent avec l'Etat. Brilleau A.; Coulibaly S.; Gubert F.; Koriko O.; Kuepie M.et Ouedraogo E. (2005) constatent qu'en dehors du numéro d'identification fiscale qui sert, avec la tenue d'une comptabilité, à différencier les grandes entreprises des micro-entreprises, il existe dans tous les pays de l'UEMOA au moins trois registres sur lesquels toute entreprise respectant la réglementation devrait être inscrite : la patente, le registre du commerce et l'immatriculation à la sécurité sociale. Seuls 18 % de micro-entreprises des principales agglomérations de la sous- région sont enregistrées dans au moins un de ces trois registres. Ainsi, le degré d'enregistrement semble plutôt lié au désir d'échapper au contrôle de l'administration, qu'à renforcer la rentabilité des micro-entreprises.

La nature du pouvoir politique (Etat démocratique, dictature, corruption rampante…) est le contexte ambiant qui détermine le développement des micro-entreprises. Selon Max Weber, le patrimonialisme est une confusion entre ce qui relève du domaine privé et ce qui relève du public[3]. Le gouvernement gère en principe l'espace sociopolitique sur lequel il a acquis autorité comme un patrimoine privé. Il s'en suit une confusion entre fonction administrative et domestique, renforcée davantage par une bureaucratie. Or, la concentration excessive du pouvoir entre les mains d'une poignée de bureaucrates favorise la corruption et le clientélisme (Agnès Pouillaude, 1998). Mais les temps sont révolus où l'Etat pouvait tout, et régentait tout à sa guise. La crise économique avec pour corollaire le manque d'emplois pour les jeunes diplômés ou non diplômés a obligé l'Etat à ne plus voir en les micro-entreprises un ennemi irréconciliable mais plutôt des partenaires potentiels. Notre étude empirique a ainsi confirmé

[3] Max Weber : Economie et Société , chapitre 3 – Tome 1, Les catégories de la sociologie, 1921

cette bienveillance à l'égard des micro-entreprises. Ainsi, 76% des micro-entreprises objet de notre enquête ont déclaré ne pas avoir de problèmes de réglementation, de paiement d'impôts et de taxes avec les pouvoirs publics. C'est vrai par ailleurs qu'une telle situation peut conduire à l'ignorance même de la réglementation. En outre, selon Brilleau A.; Coulibaly S.; Gubert F.; Koriko O.; Kuepie M.et Ouedraogo E. (2005), dans les pays de l'UEMOA, 59 % des micro-entreprises non enregistrées dans l'un ou l'autre des registres ne connaissent pas la réglementation, soit qu'elles considèrent que l'inscription n'est pas obligatoire, soit qu'elles ne savent pas auprès de quelle institution elles doivent le faire. En fait, il appartient à l'Etat de mener une politique de communication active et mettre un système d'information simplifié à l'endroit des micro-entreprises.

Une telle tolérance a conduit à une situation où si les micro-entreprises ne vont pas à l'Etat, l'Etat ne va pas non plus aux micro-entreprises. En effet, dans notre étude, seuls 44% des micro-entrepreneurs ont déclaré avoir eu des problèmes avec les agents de l'Etat l'année précédant l'enquête. De leur côté, Emmanuelle Lavallée et François Roubaud (2012) notent que dans les sept capitales des pays de l'UEMOA, seuls 6% des micro-entrepreneurs, objet de l'enquête déclarent avoir eu des problèmes avec des fonctionnaires publics au cours de l'année ayant précédé l'enquête. L'Etat est déchiré entre attitude de tolérance et répression, attitude devenue désormais classique à l'égard des micro-entreprises et, en particulier, envers les activités de rue.

Bruno Lautier (1994, 1995) s'est demandé pourquoi donc l'Etat est-il laxiste ? L'Etat tolère l'informalité pour des raisons multiples, mais qui relèvent plus du réalisme politique que de la fonctionnalité économique. Par exemple l'absence totale de contrôle des conditions de travail et de vie des domestiques est à la fois un moyen de reproduire des rapports sociaux de type paternaliste et de faire des concessions aux classes moyennes, piliers du système d'alliances politiques. Et surtout, l'absence d'alternatives en matière d'emploi fait que les salariés des micro-entreprises ne peuvent prendre le risque d'engager une action en justice contre leurs employeurs, démarche qui aurait de toute façon peu de chances d'aboutir **(**Bruno Lautier, 2004). En effet les employeurs peuvent toujours corrompre les services publics chargés de faire respecter la loi (Morice, 1991).

La tolérance à l'égard de micro-entreprises relève en fait de deux facteurs essentiels. Premièrement, quoiqu'ils fassent, les pouvoirs publics sont incapables de faire respecter une

réglementation de toute façon inapplicable afin de préserver l'équilibre social. Le développement continu de l'économie dite informelle est une claire indication des difficultés auxquelles l'Etat est confronté dans la réalisation de l'intégration économique, sociale et politique (Charmes, 2003).

Les tensions internes, qui peuvent remettre en cause la cohésion sociale et nationale, deviennent de plus en plus difficilement gérables par l'Etat. Or certaines micro-entreprises, par leur fonction de régulation et de redistribution, peuvent créer un certain équilibre en termes d'emplois et de revenus, même si ce rôle tend à s'épuiser. Elles le libèrent ainsi de certaines fonctions régulatrices. En second lieu, si l'Etat tolère cet irrespect, c'est parce que les micro-entreprises fonctionnent tant bien que mal et restent la seule perspective pour une part importante de la population. Rajaa Mejjati Alami (2007) remarque que la tolérance des situations illégales, qui est au demeurant l'un des rouages de l'informalisation de l'Etat, tend à légitimer d'autres formes d'informalité comme les pratiques de corruption, et demeure un obstacle à toute tentative de revendications collectives. Tolérer le non-respect de certaines réglementations, comme la protection sociale des travailleurs, le non-acquittement de l'impôt et le non-respect des règles d'hygiène, peut constituer un moyen d'accroître l'emploi, mais ceci risque de remettre en cause à la fois la légitimité de ces réglementations et celle des instances qui les ont mises en place, en somme, l'Etat lui-même.

Bruno Lautier (2004) note que la question de la tolérance étatique vis-à-vis du non-respect des lois a donc des aspects extrêmement divers : contrôle indirect, concession au petit patronat, mode de pérennisation de dépendances personnelles. Mais une caractéristique générale émerge : les micro-entreprises ne sont pas en dehors de la régulation des pouvoirs publics ; la non-observation du droit se négocie tout autant que son respect.

Certains économistes voient la question autrement. Le fait, disent-ils qu'une proportion allant d'un tiers à trois quarts des actifs urbains d'un pays ne respectent pas les règles et dispositions fiscales ne peut être interprété comme un simple signe de faiblesse de l'Etat. Qu'on le veuille ou pas, les rapports de l'Etat avec les micro-entreprises tels qu'ils existent aujourd'hui dans la plupart des PMA constituent un mode de gouvernement **(**Bruno Lautier, 2004). Les micro-entreprises ont eu un rôle politique fortuit mais important ; elles ont été les ressorts qui ont amorti les graves crises, par là même, elles ont sauvé politiquement des Etats défaillants, incapables de jouer leur rôle économique.

En fait, cette contre-économie s'est trouvée dotée d'un pouvoir politique qu'elle n'a pas recherché, voulu : un pouvoir incident. Mais il est évident que cette contre-économie exprime le recul du pouvoir de l'Etat. Car, le développement des micro-entreprises a été une sorte d'expression de l'échec de toute forme d'économie dirigiste, centralisée et d'Etat-providence. Cette réalité est reconnue dans toutes les études empiriques aussi bien dans les PMA que dans les pays socialistes à planification centralisée.

La relation Etat / micro-entreprises nécessite une politique différenciée, qui s'adapte à l'hétérogénéité des dynamiques des entreprises qui ont des capacités sensiblement différentes à en supporter le coût et à en exploiter les avantages. Les gouvernements gagnent donc à comprendre ces dynamiques et à les intégrer dans les législations au regard des avantages que les micro-entreprises peuvent offrir. Quoi qu'il en soit, Etat/micro-entreprises, voilà donc un binôme de deux pouvoirs qui s'affrontent mais qui sont de natures totalement différentes et même opposées. L'un centralisé, public, institutionnalisé et de droit, l'autre privé, atomisé, disparate, de facto, involontaire. Claude De Miras (1998) souligne que les micro-entreprises sont non seulement un domaine d'étude pour la science économique, mais aussi un domaine d'investigation pour la science politique puisqu'elles sont simultanément la cause de la dégénérescence du pouvoir de l'Etat et la cause de son maintien en place. Cet aspect des choses peut être qualifié de « *paradoxe de soutien de micro-entreprises à l'Etat* ».

Cette relation Etat / micro-entreprises est ambiguë et ambivalente puisqu'il s'agit à la fois d'une décomposition du pouvoir politico-économique de l'Etat et d'un « *soutien-sauvetage* » de celui-ci contre les crises sociales. Plus tardivement, ce n'est pas forcément pour leur donner droit de cité que l'Etat a souvent adoptè une stratégie de soutien et de promotion de la micro-entreprise, surtout celles dites informelles. Mais, les gouvernements, aidés idéologiquement par les Organisations Internationales ont tous intégré ce type de stratégie dans leur politique économique.

2.4. LES POLITIQUES ECONOMIQUES ET LES MICRO-ENTREPRISES

Dans le passage qui suit, nous ne nous proposons pas d'examiner les politiques spécifiques de dynamisation des micro-entreprises qui seront ultérieurement passées en revue au chapitre

cinq, mais pour l'heure, il s'agit de voir quels sont les effets des orientations de politique économique sur les micro-entreprises.

Au lendemain des indépendances, la plupart des PMA se sont lancées dans de vastes politiques d'industrialisation pour combler le retard économique qu'ils accusaient par rapport aux pays occidentaux. Les modèles de développement étaient axés sur la substitution aux importations et caractérisés par des investissements publics massifs à forte création d'emplois dans les grandes entreprises publiques et parapubliques et des recrutements tout azimut dans l'administration publique (Minarchiste, 2010). Ces modèles se caractérisaient par la suprématie de l'Etat au plan socio-économique et culturel.

L'Etat avait pris une série de mesures dont des barrières tarifaires et non tarifaires, l'encadrement du crédit et les restrictions des changes dont l'objectif était de protéger les industries naissantes (Nations Unies et Union Africaine, 2013). Malheureusement, ces politiques de développement et d'industrialisation rapides se sont révélées inefficaces pour diverses raisons. La plupart des gouvernements n'avaient pas les compétences nécessaires en finance et en matière de gestion pour gérer les entreprises et les institutions financières publiques. L'absorption de la main d'œuvre au sein de l'administration publique et des secteurs modernes a finalement été un échec pour les pays nouvellement indépendants. Ces stratégies de substitution ne sont pas parvenues à déclencher une industrialisation soutenue au contraire elles ont conduit à des déficits croissants et insoutenables et à des crises de la dette dans les PMA vers la fin des années soixante-dix (Nations Unies et Union Africaine, 2013).

Oasis Kodila Tedika (2010) souligne que les conséquences ont donc été catastrophiques : chômage massif, déficit budgétaire chronique, croissance économique parfois en dessous de zéro et déséquilibres financiers dus à une dette de plus en plus lourde dont l'origine a été l'emprunt à l'étranger pour financer des investissements peu productifs. Dans la même période, les économies se sont fragilisées davantage en raison de la détérioration des termes de l'échange et de la hausse des taux d'intérêt sur le marché financier international suite à la raréfaction des capitaux (Ben Zakour, 1998). Ces choix et orientations économiques ont accru la dépendance des PMA concernés vis -à- vis de l'étranger, avec un accroissement du service d'une dette extérieure devenue trop pesante sur les ressources publiques, un tissu économique faible, un taux de chômage élevé avec pour corollaire une exclusion sociale de masse (Id Brahim Mohamed, 2011).

L'impasse économique évidente nécessitait une réponse pour atténuer l'impact social. Avec un taux de chômage sans cesse croissant, les demandeurs d'emploi ont dû faire preuve de capacités de création exceptionnelles afin de s'adapter à la réalité nouvelle (M. N. Boignan, 1999 ; Geneviève Marchand, 2005). La réponse au chômage massif a été l'auto-emploi et la reconversion dans les activités de micro-entreprise comme recours ultime pour la survie d'une grande partie de la population. L'échec de l'industrialisation à l'occidentale a conduit les PMA à un endettement excessif et a poussé les bailleurs de fonds internationaux à exiger le désengagement de l'Etat des entreprises publiques qui seront ainsi privatisées. Un large consensus s'est établi en effet durant la deuxième moitié de la décennie 1980 selon lequel le développement de l'entreprise privée était la condition sine qua non pour la reprise de la croissance économique et pour l'allègement du fardeau que constituaient les entreprises publiques (E. Ségura 1988). La privatisation des entreprises publiques devient un enjeu entre les gouvernements et leurs partenaires financiers extérieurs qui imposèrent désormais des conditionnalités pour la poursuite de l'aide financière au développement. Comme pour dire : celui qui a échoué hier doit perdre une partie de son pouvoir (M. N. Boignan, 1999). Suite donc à la crise des années 1980, les politiques d'ajustement structurel furent ainsi imposées au cours des années 1980 et 1990 par les Institutions Financières Internationales (IFI) comme remèdes à des économies en faillite. L'objectif de ces politiques d'ajustement était la substitution des grandes organisations protégées par l'Etat par des petites unités plus productives et concurrentielles, la restructuration du tissu économique de façon à lui permettre de retrouver le sentier d'une croissance soutenue. Ces programmes reposaient sur le principe selon lequel les marchés sont efficaces alors que les interventions gouvernementales ne le sont pas, du fait qu'elles entraînent une distorsion des lois naturelles du marché (Nations Unies et Union Africaine, 2013). Ce bouleversement a eu naturellement des conséquences sociales majeures telles que la réduction des effectifs de la fonction publique, la fin de l'embauche automatique des diplômés dans l'administration publique, l'amorce d'une politique de privatisation et une volonté de renforcement de la place du secteur privé dans l'économie nationale (Michel Botzung, 1998). L'un des axes d'ajustement fut la réduction du déficit extérieur, la fin des investissements non productifs et la réduction voire la suppression des dépenses publiques (les salaires des fonctionnaires furent gelés, les recrutements se firent au compte-goutte,…), la masse monétaire circulant dans le pays stabilisée ou même réduite pour réduire l'inflation en vue d'accroître les exportations et diminuer les importations. Le programme obéissait aux règles les plus rigoureuses du libéralisme classique, le néo-

libéralisme comme le qualifient certains, marqué par : le rétablissement des mécanismes de fonctionnement du marché libre et son corollaire « *la vérité des prix* » (Bourguignon et C. Morisson, 1990). Pour atteindre cet objectif, les mesures nécessaires de libéralisation des échanges intérieurs et extérieurs furent édictées aux pays concernés et la privatisation des entreprises publiques imposées comme conditionnalités pour la poursuite de l'aide au développement.

Après la mise en œuvre de ces politiques de rigueur économique, une question pertinente est demeurée : l'impact de toutes ces mesures sur les micro-entreprises et leur dynamisation.

Le modèle de développement axé sur le marché a éliminé les interventions gouvernementales inefficaces mais n'a pas mis en place les conditions nécessaires au développement ni apporté de solution aux nombreuses défaillances des marchés constatées dans les économies des PMA, telles qu'une pénurie aigüe de compétences techniques, conjuguée à un faible développement de l'esprit d'entreprise et de faibles taux d'investissement. En conséquence, les réformes du secteur public qui ont accompagné les programmes d'ajustement structurel ont pris le parti de réduire la taille des services publics en mettant au chômage une partie des fonctionnaires employés dans l'administration et en s'efforçant de privatiser des entreprises publiques ou semi-publiques. La réduction du nombre de fonctionnaires a accru considérablement le nombre de demandeurs d'emploi sur un marché du travail avec très peu de perspectives. A cela sont venus s'ajouter les effectifs de demandeurs d'emploi consécutifs à une démographie galopante et à l'exode rural. Le résultat fut un taux de chômage jamais atteint auparavant dans les PMA. Dans ce contexte de crise sans précédent, les micro-entreprises apparurent comme alternatives d'emplois urbains et de survie pour les familles. Elles se trouvèrent dans la quasi-totalité des secteurs de production des biens et des services destinés à la consommation des ménages. Depuis, des flux continus de main d'œuvre ont alimenté le nombre lui aussi croissant de micro-entreprises, refuges des licenciés du secteur public et des jeunes arrivés à l'âge d'exercer des métiers. On peut donc en déduire que l'extension des micro-entreprises est imputable à l'échec des politiques de développement et aux crises économiques récurrentes (Id Brahim Mohamed, 2011).

Ces micro-entreprises ont ainsi constitué pour certains des revenus supplémentaires, un moyen de compensation de la baisse de leur pouvoir d'achat dans le nouveau contexte de crise (pluri-activité, travail à domicile…) et pour d'autres une alternative face au chômage et à la

précarité (travailleurs victimes de licenciements, jeunes chômeurs…). L'emploi et la production dans les micro-entreprises augmentent : les micro-entreprises évoluent donc en contre-phase avec le secteur moderne structuré (J. Charmes, 1995). Ainsi, entre les années 1980 et 1990 (période de PAS), le taux de croissance de l'emploi dans les micro-entreprises a augmenté comme suit :

Tableau 95 : Taux de croissance annuel de l'emploi dans les micro-entreprises des PED

Années 1980 – 1990	Taux de croissance annuel de l'emploi dans les micro-entreprises en %
Afrique subsaharienne	6,7%
Afrique du Nord	4,6%
Amérique latine	4,6%
Asie	11%

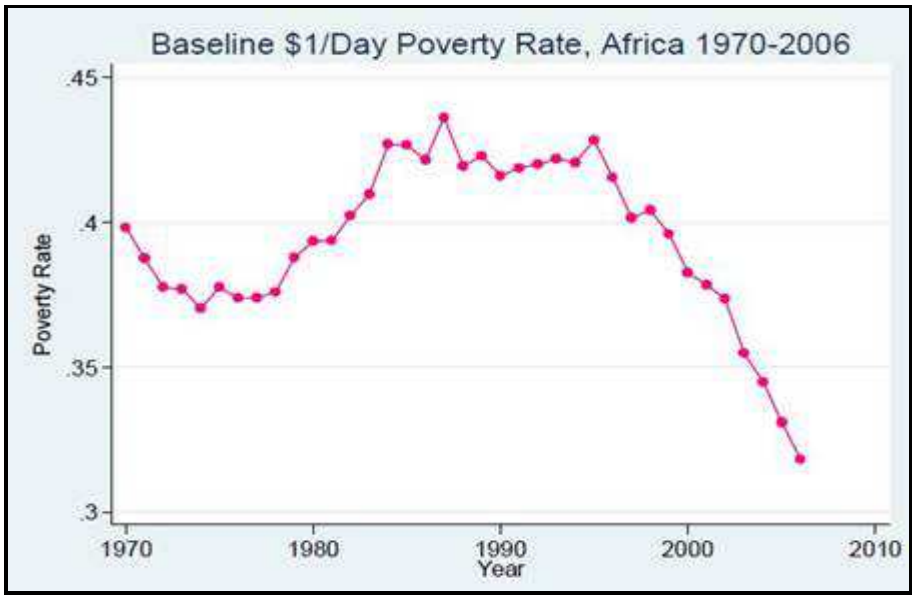
Source : Charmes (2002)

Des émeutes urbaines de grande ampleur, souvent consécutives à la hausse des prix des produits de première nécessité, se sont multipliées (Égypte, Maroc, Algérie, Côte d'Ivoire, Venezuela). La crise sociale sans issue engendrée par l'ajustement a, avec le temps, imposé un revirement dans la façon de percevoir les micro-entreprises. Désormais, ce n'est plus le seul rôle productif qui leur est assigné par les organisations internationales (BM, FMI, OCDE, BIT,….) et les gouvernements des PMA, mais aussi un rôle social. D'abord rejetées par les décideurs et confinées à un niveau de survie, les micro-entreprises ont résisté à toutes sortes d'illusions quant au sort qu'on leur réservait. Elles ont montré une grande capacité d'adaptation aux aléas du marché et joué un rôle de substitution de micro-activités à l'emploi industriel formel. L'aspect le plus important selon Cornia, Jolley et Stewart (1987) est le fait que les micro-entreprises résistent à la crise, non pas parce qu'elles sont des entreprises capitalistes appelées à croître, mais plutôt parce qu'elles sont des entreprises familiales dont la logique de fonctionnement est la création d'emplois destinés aux membres de la famille. C'est donc cette force qui permet de répondre beaucoup plus facilement aux demandes d'emplois consécutives aux conjonctures économiques défavorables.

Pour Carlos Maldonado (2001), les micro-activités sont devenues la seule alternative pour les chômeurs et pour les nouveaux arrivants sur le marché du travail. En dépit du fait qu'elles ne peuvent pas, selon le même auteur, sortir les PMA de la crise, elles pourvoient à l'essentiel des demandes d'emplois urbains et assurent elles-mêmes la formation des travailleurs.

En tout état de cause, les politiques d'ajustement qui sont loin de prendre fin ont parfois des effets régressifs sur les micro-entreprises en réduisant la demande solvable (diminution des revenus réels). En effet, plusieurs études du FMI notamment montrent que les programmes d'austérité appliqués dans les PMA ont pénalisé les plus pauvres. Certaines politiques macro-économiques ont aggravé à court terme la situation socio-économique des groupes les plus vulnérables. A long terme, on ne constate pas non plus une réduction de la pauvreté. On ne peut donc pas parler de succès des ajustements structurels à moins de n'accorder aucune importance aux réalités sociales (Ben Zakour, 1998). L'observation du graphique qui suit montre que la pauvreté a pris une tendance croissante au cours des années 1980 et durant la moitié des années 1990, période de mise en place des PAS. Le graphique montre aussi l'existence d'une relation entre la mise en place des PAS et l'augmentation de la pauvreté.

Figure 6 : Evolution de la pauvreté en Afrique (1970 - 2006)



Source : Xavier Sala-i-Martin et Maxim Pinkovskiy (2010)

D'une manière générale, certains groupes sociaux sont directement lésés par l'ajustement et les contractions budgétaires. Il s'agit des fonctionnaires et des salariés du secteur public et parapublic, des commerçants de l'import-export ainsi que des salariés et chefs d'entreprises auparavant protégés par l'Etat.

On notera cependant le fait que certains pays ont appliqué l'ajustement structurel tout en réorganisant rationnellement et efficacement les subventions. Au Ghana par exemple, l'Etat a mis en œuvre des programmes ciblés d'aides alimentaires en faveur des groupes les plus pauvres (Bourguignon et C. Morisson, 1990). Au total, la dimension sociale de l'ajustement structurel dépend de la politique spécifique appliquée par chaque pays. Cette politique doit avoir pour objectif « *l'amortissement des coûts sociaux* » à court et moyen termes.

La position de l'Etat face aux micro-entreprises en période d'ajustement structurel a commencé par la reconnaissance de leurs potentialités économiques (emploi-revenu), suivie de l'octroi d'avantages initialement consentis aux grandes entreprises modernes et/ou des avantages spécifiques selon la branche ou l'activité. Au lieu de cela, l'Etat très souvent adopte une attitude ambigüe, guidée par une volonté de contrôle et de résorption. C'est vrai par ailleurs que l'objectif de l'emploi est fondamental, mais il faut aussi renflouer des recettes budgétaires de plus en plus réduites. C'est justement pour ces raisons que les micro-entreprises bien que non-enregistrées doivent être taxées mais à juste proportion de leurs

recettes réelles, c'est-à-dire en fonction des richesses réelles créées dans les activités. Cet argument avancé par l'Administration Fiscale semble avoir une validité apparente par la nécessité d'élimination de la concurrence dite déloyale. Les politiques gouvernementales dévoilent toutefois l'incohérence de l'Etat dans ses prises de décisions. Ainsi par exemple le ministère du Plan fixe les objectifs d'emploi pour résorber le chômage des jeunes, pendant ce temps le ministère des Finances cherche à augmenter les recettes fiscales, le ministère de l'Habitat et de l'Aménagement du Territoire cherche à éliminer des pans entiers de micro-entreprises sans chercher à les replacer ailleurs, enfin le ministère de l'Intérieur et les municipalités nettoient les rues et trottoirs en chassant les petits vendeurs ambulants et les petites activités (Ben Zakour, 1998).

Avec le chômage croissant et l'absence d'alternatives, certains Etats africains, parfois suite aux conseils bienveillants des bailleurs de fonds, mettent en œuvre de nouvelles stratégies consistant à encourager le développement du secteur privé, notamment celui des micro-entreprises. A la vision négative et dualiste des années 1970, succède ainsi une vision nouvelle, un intérêt positif pour ces micro-entreprises (CIDR, 1996). Dans une étude sur quelques pays africains, Soulèye Kanté (2002) souligne que l'attitude des gouvernements et des acteurs institutionnels à l'égard des micro-entreprises a évolué et que les interventions étatiques et les motivations qui les ont inspirées selon les pays peuvent être articulées autour des trois approches.

- Le Congo, la Côte d'Ivoire et le Gabon ont opté pour une approche volontariste axée sur l'industrialisation de l'économie, afin de promouvoir au sein des activités artisanales les plus porteuses un modèle de petites et moyennes entreprises fondé sur l'émergence de la frange supérieure des micro-entreprises. Ce modèle s'est révélé inadapté aux caractéristiques et besoins des petits ateliers d'artisanat et plus généralement, de la plupart des micro- et petites entreprises.
- Le Burkina Faso, le Mali, le Sénégal et le Togo ont privilégié une approche d'intégration du secteur artisanal à l'ensemble de l'économie et la normalisation de ses rapports avec l'État. Par la suite, cette approche s'est centrée sur la création de conditions cadres permettant de mettre en valeur le potentiel inhérent aux activités artisanales. Toutefois, la quasi-totalité des dispositifs d'accompagnement de ce second modèle se sont révélés tout aussi inadaptés aux besoins des micro-entreprises.
- Le Bénin, la Mauritanie, le Niger et le Ruanda ont misé sur un modèle de développement endogène et autocentré, basé sur la valorisation des ressources

naturelles, matérielles et humaines dans différentes filières productives, et une approche participative.

Selon le même auteur, Soulèye Kanté (2002), la cohérence et l'efficacité de chacune de ces approches ont été particulièrement desservies par la grande diversité des tutelles d'intervention gouvernementales, l'absence de coordination interministérielle et l'insuffisance des moyens humains et financiers.

L'amélioration de l'environnement institutionnel et réglementaire reste cependant une des priorités retenues par certains gouvernements. La création d'un centre de formalités (Guichet unique) des entreprises est un instrument mis en place dans quelques pays. La conception d'un schéma directeur de développement de la micro-entreprise figure aussi parmi les projets en cours. La promotion des micro-entreprises suppose en outre la levée d'un grand nombre de mécanismes d'exclusion, notamment ceux consacrés par le Code des Investissements et le Code des marchés publics qui doivent aussi s'ouvrir aux micros et petites entreprises (Soulèye Kante, 2002).

Selon Bruno Lautier (1994), l'économie dite informelle est vue différemment par les institutions internationales, le BIT en l'occurrence. La première étape commence dans les années 1970 et va jusqu'au milieu des années 1980, années au cours desquelles décideurs politiques, économiques et financiers reconnaissent la vitalité des micro-entreprises, conseillant par ailleurs des approches visant à les canaliser dans un effort global et soutenu de développement. Une politique dite de formalisation désignant un ensemble de mesures ainsi mises en œuvre conjointement par les pouvoirs publics et les organisations régionales et/ou internationales a ainsi vu le jour pour favoriser l'intégration des micro-entreprises dans le système économique et assurer par là même leur contribution à l'effort de développement national. Vint ensuite la seconde étape qui va de 1986 à maintenant et qui montre que les tentatives de formalisation ont échoué car les micro-entreprises ont continué à se multiplier.

Une batterie de mesures pour lutter contre l'informalisation des économies des PMA a été élaborée et appliquées suivant les approches dominantes, c'est-à-dire néo-structuralistes et néo-classiques. Des nombreux programmes, moyens techniques et financiers sont mis en place par les organisations internationales pour aider les PMA à formaliser les MPME ou à effectuer la transition de l'économie dite informelle vers l'économie formelle (BIT, 2014).

Toutefois, malgré ce déploiement de moyens, les résultats se font attendre. Les opinions divergent sur ce qu'il faut entendre par formalisation et sur les moyens de la réaliser (Lapeyre, Lemaître et al, 2014). La synthèse de la littérature met en relief deux approches différentes. Les uns pensent qu'il « *s'agit de renforcer les capacités et les moyens des institutions qui ont traditionnellement eu pour compétence essentielle d'encadrer l'emploi salarié dans le secteur formel. La formalisation est parfois conçue strictement en termes d'enregistrement et de sanctions punitives en cas de non-respect de la loi.* (p. 38) *»* (Lapeyre, Lemaître et al, 2014 ; BIT, 2014). Cette vision à caractère juridique est très limitée dans son approche. Les critiques faites à son endroit se résument en ce qu'elle ignore les nombreuses voies menant à la formalisation comme l'étude empirique le montre si bien, la multiplicité des mesures incitatives que les pouvoirs publics peuvent initier pour faire reculer l'informalité et la limitation des pistes de solution ou de choix dont les acteurs de l'informel disposent. Les autres, estiment qu'il « *faudrait repenser ou réinventer les cadres stratégiques en s'appuyant sur une meilleure compréhension des pratiques et institutions en vigueur au sein de l'économie informelle, et construire sur cette base de nouveaux modes d'intervention pour les politiques de protection sociale et de lutte contre les vulnérabilités qui affectent les acteurs de l'économie informelle* (p. 38) » (BIT, 2009 ; Hillenkamp et al., 2013 ; Lapeyre, Lemaître et al., 2014). C'est en se basant sur ce que les acteurs font et savent faire que l'on peut faire évoluer positivement les choses (Mouko J-P., 2015).

Quel rôle est assigné aux micro-entreprises ?

Rappelons qu'après avoir été longtemps considérées comme des activités marginales à valeur négligeable – la productivité et les revenus étant faibles-, les micro-entreprises sont reconsidérées à partir des années 1990 comme des solutions éventuelles aux problèmes du sous-développement. En effet, à partir des années 90, les micro-entreprises ne sont plus vues comme un réservoir inerte de main d'œuvre mais comme des activités ayant leur dynamique propre et leur système productif flexible qui leur permettent de s'adapter à toutes les situations conjoncturelles aussi bien de crises que d'expansion et de croissance économique.

Une tendance a depuis ainsi vu le jour parmi les décideurs et les économistes qui plaident pour l'élimination de la discrimination implicite contre les micro-entreprises, perçues désormais comme un des axes d'une stratégie alternative de développement économique.

C'est ainsi que des programmes de soutien direct ont été mis au point et appliqués dans beaucoup de pays. « *La confiance soudaine accordée à ces micro-entreprises marque ainsi un retournement politique important* » (OCDE, 1994), a-t-on pu alors écrire. Dans le même esprit, B. Lautier (1991) note le changement paradoxal d'attitude des Organisations Internationales : « *ces organisations chargeaient jusque-là le secteur informel voyant en elles toutes les plaies de l'économie formelle. Mais soudain il leur fut reconnu des vertus et on alla jusqu'à penser que les micro- entreprises pouvaient jouer un rôle clé dans les politiques de développement. De problème, le secteur dit informel devint solution* ». L'auteur ajoute : « *C'était naguère un secteur sans fonctions économiques, le lieu de recherche de survie ; désormais, il offre des perspectives et est crédité de vertus nouvelles* ».

L'expansion des micro-entreprises n'est plus perçue comme une maladie à éradiquer, les micro-entreprises étant acceptées, leur place même revendiquée. L'offre d'emploi ne se fait plus exclusivement selon des préoccupations d'efficacité économique, mais aussi pour des raisons sociales (lutte contre la misère et la pauvreté). Les stratégies de survie ne sont plus celles d'individus ou de familles. Elles sont désormais celles des Institutions Internationales et des gouvernements qui ont substitué au thème de développement celui de lutte contre la pauvreté et de soutien aux groupes vulnérables.

Cette nouvelle stratégie de réduction de la pauvreté s'appuie sur des cadres stratégiques intégrés dans lesquels la croissance est en meilleure adéquation avec la création d'emplois productifs, l'amélioration des conditions de travail et de vie, l'extension des droits des travailleurs, une répartition plus équitable des revenus et la mise en place de socles de protection sociale (Lapeyre, Lemaître et al., 2014).

Nous examinons maintenant les actions proposées en faveur des micro-entreprises ainsi que les critiques et les insuffisances. L'idée de formalisation des micro-entreprises repose sur deux hypothèses :

- Il existe un nombre important de micro-entreprises qui sont capables de grandir, de se moderniser et même d'acquérir un statut légal total et d'intégrer le secteur formel structuré.
- La situation actuelle des micro-entreprises est une situation de manque de crédit et de capitaux, de formation à la fois technique et de gestion.

Partant de ces constats, les Organisations Internationales et les gouvernements décrétèrent la nécessité de les aider en leur fournissant crédits et assistance technique sous toutes ses formes. B. Lautier (1991), cité par Ben Zakour (1998) souligne que sur la base d'un bilan provisoire de ces aides, ces politiques et stratégies d'aides ont soulevé quatre types de questions :

- La première consiste à savoir si l'aide financière aux micro-entreprises peut les rendre économiquement viables et financièrement rentables ou si au contraire malgré cette aide, celles-ci restent toujours dans la logique de la reproduction familiale. Il semble plutôt qu'on ait porté sur elles un optimisme exagéré et que seulement quelques-unes sont aptes à évoluer dans le sens souhaité (B. Lautier, 1991).
- La deuxième est de savoir à qui doivent s'adresser ces aides et assistance. On remarque à l'examen des programmes d'aide que ce sont surtout les micro-entreprises de production de biens qui ont profité de l'aide, à l'exclusion des entreprises commerciales et de services si bien que deux tiers voire trois quarts des entreprises se sont trouvées exclues de tout soutien financier (B. Lautier, 1991). On remarque aussi que cette aide n'est pas basée sur une connaissance exhaustive des entreprises mais s'est limitée en général, aux actions localisées sur les grandes artères des grandes villes. Par ailleurs, les crédits ont été accordés aux entreprises les plus anciennes, celles qui offrent une certaine garantie de stabilité dans la profession, par opposition à celles dont les promoteurs sont jeunes et qui ont terminé il y a peu leur formation. Ainsi, l'octroi de l'aide ne s'est pas fait sur la base de critères irréprochables et les entreprises ou les personnes cibles n'ont pas été toujours toutes touchées.
- La troisième question que posent ces politiques de soutien est de savoir le besoin réel de ces entreprises. Les études de cas montrent que c'est le besoin de fonds de roulement (liquidités et financement des stocks) qui se pose de façon plus urgente que celui du financement des équipements en plus de l'assistance en gestion et organisation en vue de l'accroissement de la productivité (Ben Zakour, 1998).
- Enfin, la quatrième question soulevée réside dans le fait que les politiques d'aide créent une certaine inégalité entre les micro-entreprises : celles qui en bénéficient et celles qui n'en bénéficient pas. Les premières deviennent relativement plus compétitives que les secondes qui se trouvent désormais en difficulté. Sur le plan macro-économique, ceci se traduit par un faible accroissement net de l'emploi (B. Lautier, 1991). En effet, 'accroissement de l'emploi réalisé chez les entreprises ayant bénéficié de cette aide se trouve compensé par la disparition d'autres emplois chez les entreprises qui n'en ont pas bénéficié. B. Lautier (1994) développe l'idée selon

laquelle les micro-entreprises, par leur compétitivité et leurs faibles coûts salariaux, peuvent créer plus d'emplois que ceux perdus par les grandes entreprises : c'est l'idée de la substitution des emplois formels par des micro-activités.

Nous constatons que durant toutes ces périodes de perturbation économique et de crises, les micro-entreprises évoluent constamment et s'adaptent à la conjoncture économique, aux politiques de modernisation adoptées par les PMA, politiques réglementaires, aux restructurations, aux PAS, à la libéralisation des échanges internationaux et à la mondialisation.

SECTION 3. CARACTERISTIQUES COMMERCIALES DES MICRO-ENTREPRISES

3.1. LA NATURE DE LA DEMANDE ET LES PROBLEMES DES DEBOUCHES

Les micro-entreprises ont pour principal objectif la satisfaction des besoins des ménages et s'adressent prioritairement pour cela au marché des moins nantis, aux couches de la population les plus démunies (Bululu Kabatakaka, 2013 ; Jean-Pierre Lachaud, 1996). Ces micro-entreprises offrent alors des biens et services peu coûteux et adaptés au pouvoir d'achat des populations ciblées (Bertrand Sogbossi ; Dwight Merunka, 2009). Cependant, comme Badr Eddine Maamar (2011) le souligne si bien, les biens et services de micro-entreprises sont, en général d'une qualité inférieure à celle de ceux de grandes entreprises modernes. Le niveau de la demande du marché est une dimension importante du potentiel d'accumulation dans les micro-entreprises. Le volume des biens demandés par les consommateurs offre des opportunités de croissance pour les micro-entreprises (S. Nichter ; L. Goldmark ; et USAID, 2005). Cependant, les écueils qu'évoquent régulièrement les micro-entrepreneurs sont les problèmes d'écoulement et la concurrence des micro-activités similaires.

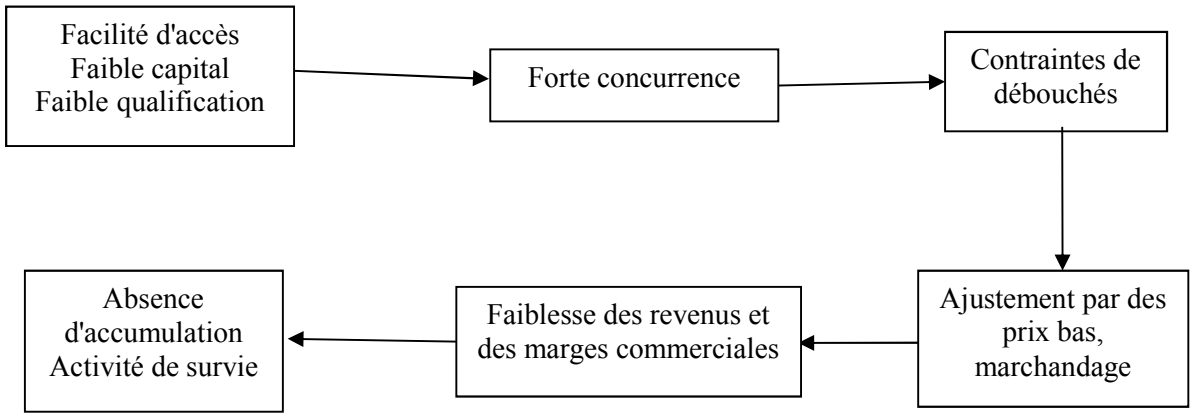
Les marchés locaux sont le plus souvent très étroits. Cet aspect est d'autant plus important que le pouvoir d'achat de la population cible, les plus pauvres notamment étant faible, la vitalité commerciale de ces micro-entreprises est aléatoire et limitée. La méconnaissance des circuits de commercialisation et des règles de marché font que les micro-entreprises pâtissent le plus souvent de l'absence de diversification de biens et services, du manque et de

l'irrégularité de la demande. D'un autre côté, la nature de la clientèle à laquelle les produits sont destinés fait que la demande est faible et irrégulière. Les consommateurs de ce type de biens et services sont généralement des personnes à revenu faible et irrégulier. De même, la visibilité et la localisation de la micro-entreprise influencent aussi le niveau de la demande. Ainsi, la plupart des micro-entreprises ne disposent pas de sites de production autonomes et travaillent plutôt à domicile, ce qui les rend invisibles. De ce fait, la demande demeure circonscrite à un segment particulier de la clientèle. Les débouchés formels sont limités pour les micro-entreprises (Rajaa Mejjati Alami, 2006).

En effet, face à l'acuité du chômage dans les PMA, la quête permanente d'emplois oriente une masse importante d'inactifs vers des micro-activités qui exigent peu d'investissements, une faible qualification qui s'acquiert du reste sur le tas en quelques mois, et où il n'existe aucune barrière pour exercer l'activité. Ces caractéristiques, presque toujours vérifiées quels que soient le temps et l'espace, constituent les principaux ingrédients d'un marché de production concurrentiel. De ce fait, la concurrence entre micro-entreprises, problème très fréquemment cité, est rude et les contraintes de débouchés demeure une donnée permanente et structurelle. Dès qu'une demande supplémentaire se manifeste, de nouvelles micro-entreprises apparaissent presque instantanément et l'offre de biens et services apparaît toujours comme supérieure à la demande, l'ajustement se faisant en général par la baisse des prix avec l'accentuation du marchandage qui constitue ici un rituel. Ces prix « minimum » comprennent de faibles marges, les revenus des micro-entrepreneurs deviennent résiduels, et l'activité se réduit à une activité de survie, et les chances d'accumulation de profits restent faibles.

Sarah Marniesse (2000) souligne que l'augmentation de l'offre des produits des micro-entreprises, activités très peu capitalistiques et sans barrières à l'entrée, dans un contexte où la demande stagne ou diminue, se traduit par une concurrence croissante, des prix toujours plus bas et donc une baisse des revenus/tête. De nombreux chercheurs se fondent sur ce facteur pour rejeter toute chance d'accumulation dans les micro-entreprises. Ce schéma où la concurrence joue pleinement peut être représenté de la manière suivante.

Schéma 7 : Effets de la concurrence sur l'accumulation des micro-entreprises



Source : Auteur

Cette concurrence est principalement interne et provient de micro-entreprises de même type et non de grandes entreprises. Rajaa Mejjati Alami (2006) note qu'au Maroc 70,70% des micro-entrepreneurs se trouvent en concurrence avec leurs collègues de la même branche de production, tandis que la concurrence de la grande entreprise est insignifiante et ne présente que 0,3% des micro-entrepreneurs interrogés, de même que celle des petites et moyennes entreprises. Cette concurrence interne est de l'ordre de 81% des micro-entrepreneurs interrogés en 2001 à Djibouti (Ismaël Mahamoud et Philippe Adair, 2006).

S'agissant des marchés de l'Etat (construction, rénovation, entretien, fournitures des mobiliers…), principal dispensateur de commandes, les réglementations trop lourdes et les habitudes administratives contestables et discriminatoires à l'égard des micro-entreprises privent ces dernières de débouchés stables. Seul 0,16% en 2001 contre 5% en 1980 des micro-entrepreneurs Djiboutiens interrogés disent avoir comme client l'Etat (Ismaël Mahmoud, Philippe Adair, 2006).

Un grand nombre de micro-entreprises entretiennent entre elles des relations très étroites pour écouler leurs produits sur le marché. Il s'agit des distributeurs parcellaires dispersés, travaillant pour le compte du capital commercial. Il n'est pas rare de voir des vendeurs ambulants devant les grands magasins de la ville sans que ces derniers se plaignent de concurrence déloyale. A ceci s'ajoute une quasi-absence d'exportation pour des raisons qui tiennent à la fois à des problèmes d'information sur la demande, à la qualité de biens et services offerts et à l'insuffisante structuration des réseaux d'exportation, tant au niveau

régional qu'au niveau international (HCCI, 2008). L'importation de produits occidentaux à bas prix, comme la friperie vendue au kilo par exemple, entraîne une chute de la demande de vêtements traditionnels, et contraint les petits tailleurs à se spécialiser dans des créneaux toujours plus étroits.

Le niveau de la demande des micro-entreprises étant très fluctuant en raison d'une conjoncture économique qui ne s'améliore guère et au caractère saisonnier de l'activité, très rares sont donc les activités qui ont un rythme de demande constant et régulier sur les douze mois de l'année. Sarah Marniesse (2000) note que dans des pays où les fêtes tiennent une place importante, la demande évolue au rythme de ces fêtes. De nombreuses micro-activités subissent ces fluctuations (agroalimentaire, couture, mais également, réparation mécanique par exemple, car on attend la fin des fêtes pour faire réparer sa voiture). Face à cette instabilité des débouchés, les micro-entreprises sont par conséquent contraintes de fonctionner de manière très flexible. Il n'est pas possible de conserver le même nombre d'employés tout au long de l'année ; il convient au contraire d'adapter la production à la demande. Les périodes creuses, tout en étant prévisibles, sont difficiles à gérer. Elles incitent le micro-entrepreneur à réduire au minimum les coûts. Dans un tel contexte, les micro-entreprises doivent souvent faire preuve de souplesse pour conserver leur clientèle en accordant à celle-ci des facilités de paiement ; rechercher à tout prix des débouchés durablement stables en diversifiant la clientèle ou la production ; se contenter d'une clientèle faible mais stable et chercher à étendre sa production tout en limitant les risques au moyen d'ajustements entre charges fixes et bénéfice des coûts variables.

3.2. LES MODALITES DE FIXATION DES PRIX DES MICRO-ENTREPRISES

La question qui se pose est de savoir- mis à part le prix du marché, la concurrence et le marchandage- comment les micro-entrepreneurs fixent les prix de leurs produits, en particulier comment intègrent-ils leurs coûts de production dans ce prix ? Cette question est d'autant plus pertinente que des chercheurs doutent des capacités des micro-entrepreneurs à calculer convenablement les coûts de production de leurs biens. De même, il convient de savoir si l'Etat intervient ou non dans la fixation des prix dans le marché de micro-entreprises. Nous avons précédemment souligné l'impact de la concurrence et des contraintes de débouchés qui influent sur les prix des biens et des services.

Alain Brilleau ; Siriki Coulibaly ; Flore Gubert ; Ousman Koriko ; Mathias Kuepie ; et Eloi Ouedraogo (2005) constatent la coexistence de plusieurs mécanismes de fixation de prix pour les micro-entreprises : établissement de prix après négociation ou marchandage avec la clientèle, application d'un taux de marge fixé sur le prix de revient, alignement des prix sur ceux de la concurrence. Selon STATECO (2005) à Abidjan, le marchandage et l'alignement des prix sur ceux de la concurrence sont des pratiques relativement répandues et observées chez 37% et 25% des micro-entreprises concernées par l'enquête. La même revue note que la négociation des prix avec la clientèle est une pratique très courante chez les micro-activités industrielles, alors que l'application d'un taux de marge fixe sur le prix de revient est le mécanisme le plus fréquemment adopté chez les acteurs des micro-entreprises commerciales.

Geneviève Marchand (2005) dans une étude sur les micro-entreprises sénégalaises, remarque que 75% de micro-entreprises ayant fait l'objet d'une étude n'ont pas de prix fixes ; c'est pourquoi le marchandage est très répandu. Les prix peuvent être déterminés en fonction de l'impression que le client donne de lui-même : riche ou pauvre. Il y a donc un rapport particulier chez la plupart des entreprises étudiées. Par ailleurs, les membres de la famille et les amis bénéficient d'un traitement de faveur. Par exemple, les prix seront plus bas pour eux ou la marchandise peut même être donnée gratuitement. Cependant, il arrive parfois aux micro-entreprises de vendre à perte lorsqu'elles ont un besoin urgent de liquidité.

Au cours de notre enquête sur les micro-entreprises au Mali, nous avons noté que le marchandage est le mode auquel les parties recourent pour fixer le prix de leurs marchandises, soit 77%, suivi de la référence aux prix en cours sur le marché informel, soit 13%. Bertrand Sogbossi et Dwight Merunka (2009) constatent que la divisibilité des biens et services des micro-entreprises et leur demande évolutive liée à la faiblesse du pouvoir d'achat des consommateurs est un facteur qui renforce les relations de proximité dans le couple vendeur/acheteur. Cette relation, au-delà de sa fonction économique, favorise une convivialité que l'on ne retrouve pas chez les grandes entreprises modernes où les prix ne sont pas du tout négociés ou le sont de façon très limitée. Avec les micro-entreprises, les prix des biens et services sont fixés après moult négociations aux cours desquelles, des paramètres comme la langue ou la proximité familiale interviennent (Sogbossi, 2009). Le comportement de ces marchands est tel qu'ils augmentent les prix de façon démesurée dès qu'ils identifient à travers la langue un étranger. Autrement dit, l'aboutissement du marchandage dépend entre

autres de la proximité socioculturelle des deux parties (B. Sogbossi et D.Merunka, 2009). Le cadre des micro-entreprises tend ainsi à s'apparenter à certains égards avec un marché concurrentiel, puisque l'offre des micro-entrepreneurs et la demande des petits consommateurs se confrontent et s'affrontent dans un marchandage parfois difficile pour déterminer un juste prix. Ce juste prix doit tenir compte avant tout des coûts de production que les micro-entrepreneurs ne savent pas calculer avec précision ; ensuite, des contraintes budgétaires et des possibilités financières généralement modestes de petits et nombreux consommateurs (atomicité). Ce prix d'équilibre est atteint après confrontation et marchandage où l'optimum est atteint au cas par cas.

3.3. LES CARACTERISTIQUES GENERALES DU MARCHE ET DE LA CLIENTELE

Nous nous proposons ici de présenter les caractéristiques des micro-entreprises, tant du point de vue de leur clientèle spécifique que de celui du degré de participation de l'Etat et des grandes entreprises à ce marché. Les micro-entreprises se caractérisent en général par un espace de marché relativement étroit. Les ventes se font le plus souvent à l'échelle locale ou régionale. Cette proximité permet au micro-entrepreneur de tisser des relations privilégiées avec ses clients et fournisseurs. On parle plutôt de clientèle de proximité lorsqu'il s'agit des relations commerciales directes et personnalisées des micro-entrepreneurs avec leurs partenaires commerciaux. Ce concept est beaucoup plus approprié et décrit mieux la particularité des rapports en question. Le pouvoir de marché de la micro-entreprise est lié à la proximité et non aux économies d'échelle. La taille d'une entreprise, si elle dépend en partie des exigences technologiques de la branche, des possibilités d'économies d'échelle, reste circonscrite par la taille du marché, qui constitue dans les contextes des PMA une contrainte majeure (Sarah Marniesse, 2000). Les micro-entreprises sont durement pénalisées par l'insuffisance et l'instabilité de la demande. La structure de la clientèle de la micro-entreprise est déterminante pour sa croissance et sa pérennité. L'analyse des chaînes de distribution et de ventes des micro-entreprises permet aussi de voir les rapports que peuvent avoir ces dernières de façon horizontale (entre micro et petites entreprises) ou verticale (vers les grandes entreprises) avec d'autres secteurs institutionnels. L'analyse des canaux des fournisseurs permet de compléter la connaissance de leur niveau d'intégration vis-à-vis du reste de l'économie (PNUD, 2010). Ainsi, le degré d'insertion d'une micro-entreprise dans le marché est fonction avant tout des relations qu'entretient cette unité de production avec ses clients

aussi bien qu'avec ses fournisseurs, leurs types et leurs caractéristiques. Les relations personnelles entre micro-entrepreneurs et clients ont un avantage reconnu de tous. Dans ce milieu, il est important de faire confiance et de faire crédit. C'est le meilleur moyen pour les micro-entreprises de conserver ainsi une clientèle qui a besoin d'étaler dans le temps ses paiements. Un autre phénomène semble jouer : l'habitude d'aller au magasin du quartier, « magasin des africains », alors que les prix dans les grandes surfaces ne sont pas nécessairement plus élevés. Selon Sarah Marniesse (2000), dans les villes africaines (Cotonou, Antananarivo,…) le prix des pâtes ou de la farine est moins élevé dans les grandes surfaces que dans les petits magasins de quartiers. Mais les grandes surfaces ne semblent fréquentées que par les « blancs » ou les notables et les africains les plus riches.

Par ailleurs, une grande partie des études et enquêtes (Bertrand Sogbossi et Dwight Merunka, 2009 ; Wendy Rousseau Severe, 2010 ; Youghourta Bellache, 2011 ; Philippe Adair et Youghourta Bellache, 2012 ; …) montre que ces micro-entreprises offrent des biens et services à une clientèle urbaine importante en nombre, mais majoritairement pauvre et peu sensibilisée aux normes de qualité.

A ce propos, notre étude au Mali montre que le marché des micro-entreprises fait partie de cette dernière catégorie de clientèle de consommateurs de biens et services au pouvoir d'achat limité. Ainsi, la plupart des micro-entreprises concernées par notre enquête (205 unités) déclarent que les consommateurs finaux (ménages) constituent les principaux clients pour écouler leurs productions ou leurs services, soit 70%, 144 sur 205. En revanche, 30%, 61sur 205, seulement ont pour clients principaux les petites entreprises. Alors que la totalité des micro-entreprises objet de l'étude n'ont pas de relations avec les grandes entreprises ni à titre principal, ni à titre secondaire. Dans une étude faite en Algérie, Youghourta Bellache (2011) souligne aussi que la clientèle des micro-entreprises est constituée essentiellement de particuliers (ménages). Et que les revenus de ces ménages proviennent davantage de micro-entreprises que de grandes entreprises modernes. Les marchés privilégiés par les micro-entreprises (marchés populaires, ambulants, à domicile, trottoirs, rue) sont un indice du type de consommateurs de leurs produits.

Les micro-entreprises ont souvent pour clientèle des particuliers : parents et amis qui, très souvent, sont des clients fidèles et réguliers mais sans être pour autant les seuls. Les opportunités de sous-traitance sont plus rares. Toutefois, la sous-traitance n'est pas toujours

une solution idéale pour une micro-entreprise qui n'a pas les moyens de diversifier sa clientèle et partant, de répondre aux goûts variés des consommateurs. Dans des circonstances où la conjoncture est instable, la probabilité que les grandes entreprises utilisent en sous-traitance les micro-entreprises en vue d'amortir la crise est importante. Les micro-entreprises ne s'adaptent à ce système que si elles sont capables de diversifier leur clientèle, ou de fonctionner de manière très flexible (Genévrière Marchand, 2005).

L'existence d'une clientèle suffisante est évidemment la condition sine qua non de la survie de la micro-entreprise. L'existence d'une clientèle potentielle tout comme la possibilité de l'atteindre et de la satisfaire est une problématique normalement résolue lors de l'étape de création de la micro-entreprise. Mais une brusque variation de l'environnement, une conjoncture difficile, peut brutalement faire diminuer, voire faire disparaitre la clientèle habituelle (Sami Ayari, 2008). Dans les PMA, ce danger existe pour toutes les activités économiques comme par exemple l'alimentation, le vêtement, la santé ou le transport. Mais grâce à des clients fidèles, pas forcément très nombreux, le micro-entrepreneur devra avoir pour le moins la certitude de réaliser périodiquement un chiffre d'affaires minimum, suffisant en tout cas pour couvrir ses frais variables (coûts variables de production, main d'œuvre) et assurer les besoins éventuels de trésorerie découlant des frais fixes (remboursement d'emprunt, locations à bail, etc). D'une manière générale, il existe très peu de liens entre les micro-entreprises et les grandes entreprises modernes en aval. Les relations de sous-traitance avec les entreprises modernes sont limitées, voire inexistante. Ainsi selon Rajaa Mejjati Alami (2006), plus de 76 % des micro-entreprises marocaines ne pratiquent pas de sous-traitance et dans le cas où celle-ci existe, elle est le fait des indépendants et se réalise avec des micro-unités de même profil et non avec des grandes entreprises. Cependant, Wendy Rousseau Severe (2010) ; Leys (1975) et Portes (1978) notent que les micro-entreprises approvisionnent les entreprises modernes en certains biens et services à bon marché (prix très faibles).

En amont, les liaisons entre les micro-entreprises sont aussi prépondérantes quel que soit le type d'achat considéré mais on note aussi l'importance des relations avec les grandes entreprises. En effet, à Madagascar les grandes entreprises accaparent 25,5% des achats des micro-entreprises en général en tant que source d'approvisionnement (PNUD, 2010). A ce niveau, Youghourta Bellache (2011) note que les sources d'approvisionnement des micro-entreprises algériennes sont soit exclusivement les micro-entreprises elles-mêmes ou les deux

à la fois : micro-entreprises et grandes entreprises. Soulèye Kanté (2002) note qu'une forte relation entre les micro-entreprises et les grandes entreprises reste la fonction d'approvisionnement. Ainsi, la plupart des micro-entreprises s'approvisionnent auprès de grandes entreprises. Il s'agit à la fois des micro-activités de production, de commerce et de services. Pour les micro-activités de production et de service, l'approvisionnement consiste essentiellement en l'achat de matières premières alors que pour le commerce, il s'agit de l'achat pour la revente.

Dans le domaine du commerce, un phénomène s'est développé rapidement ces dernières années ; il s'agit des vendeurs ambulants au service d'un vendeur principal. Ceux-ci arpentent les rues des villes africaines et proposent à la maison ou au service divers produits (alimentaires, manufacturiers) aux passants et aux automobilistes à l'arrêt. Ils fixent des prix légèrement supérieurs à ceux du vendeur principal et en cas de vente, bénéficient de la marge réalisée.

Les vendeurs ambulants se trouvent dans une situation sociale très précaire: ils peuvent rester longtemps sans vendre un seul produit. En plus, ils sont assez souvent victimes de rafles et autres tracasseries policières. En outre, les grandes entreprises se plaignent régulièrement de la concurrence déloyale que leur livrent les micro-entreprises commerciales en milieu urbain. Par exemple la friperie, qui s'est rapidement développée ces dernières années dans la plupart des pays africains, livre une concurrence importante au secteur textile moderne.

Le caractère de proximité de la clientèle des micro-entreprises est renforcé par la forte concentration des micro-entreprises dans les activités de service. Le service est une activité où l'interaction entre le producteur et le consommateur est forte. Le contact avec le client est même nécessaire.

Pour un entrepreneur, posséder un réseau social étendu représente un atout précieux qui peut l'aider à accéder à l'information et aux ressources. Si les réseaux sociaux sont susceptibles de favoriser la croissance des micro-entreprises dans n'importe quel contexte, ils peuvent s'avérer essentiels dans des environnements caractérisés par les défaillances du marché, notamment par des niveaux excessivement faibles d'information et de concurrence. Les expériences montrent que les réseaux sociaux aident souvent les entrepreneurs à surmonter les obstacles dus aux coûts de transaction, à la mise en œuvre des contrats et à la réglementation.

Les micro-entrepreneurs tirent souvent parti en investissant dans ces réseaux lorsque ceux-ci présentent une contrepartie en termes de croissance de l'activité (S. Nichter ; L. Goldmark ; USAID (2005) ; Bacchetta et al., 2009).

Les réseaux sociaux peuvent faciliter la fidélisation d'une clientèle grâce à la bonne réputation et les bonnes connaissances de la technologie de production et des opportunités sur le marché à travers une expérience passée dans une micro-entreprise d'un proche. Par ailleurs, le marché des produits de micro-entreprises n'est pas réglementé par des normes (Mamboundou, 2003), ni soumis au contrôle des structures de contrôle de la qualité. Si la qualité est une arme concurrentielle évidente dans de nombreux marchés, les micro-entreprises misent beaucoup plus sur les prix (Arellano, 1994 ; Hernandez, 1995).

CONCLUSION CHAPITRE 4

Malgré l'amélioration et l'élargissement de la définition et du contenu de la notion d'informel qui est passée d'un secteur à une économie tout en intégrant l'emploi informel dans l'économie formelle, le concept d'économie informelle reste tout de même faible, vague et flou. L'économie informelle n'existe pas, étant donné que toutes les activités économiques ont un degré de formalité et que la plupart d'entre elles sont reconnues par l'Etat d'une façon ou une autre. Selon l'étude empirique menée, nous avons remarqué qu'il existe des micro-entreprises avec divers degrés de formalité.

Une définition standard et universelle des PME a fait l'objet de nombreuses tentatives et recherches mais a été néanmoins rapidement abandonnée au profit des définitions propres à chaque pays. Mais cette définition devrait contenir fondamentalement deux aspects spécifiques. Un élément quantitatif qui définit et généralise ce que nous devons comprendre par micro-entreprise et qui permet d'établir certaines limites en relation avec les rendements d'échelle, la capacité de commercialisation et l'accès au crédit. Un élément qualitatif qui permet une identification de la logique de comportement de ces unités de production en fonction de leur articulation avec le marché.

Notre étude empirique, ainsi que d'autres études faites par plusieurs autres chercheurs, nous a permis d'identifier deux types de micro-entreprises : les micro-entreprises de subsistance et

les micro-entreprises commerciales. L'importance de cette typologie est de déceler les micro-entreprises dynamiques qui peuvent à terme évoluer pour devenir des petites et moyennes entreprises. Elle nous aide aussi à élaborer des types d'intervention spécifiques adaptés finement aux différentes catégories de micro-entreprises et à leur besoins. Cette typologie nous a permis de différencier deux systèmes de production (système socio-technique) des micro-entreprises. Ces micro-entreprises de subsistance se caractérisent dans leur fonctionnement par la prédominance des règles coutumières, hiérarchiques, affectives et de proximité au détriment des règles salariales et modernes.

En Afrique, les micro-entrepreneurs associent souvent à leur activité de production des éléments extra économiques et des relations paternalistes liées aux formes d'organisation et de solidarité traditionnelle de leur milieu social. Ainsi, la micro-entreprise africaine est traversée par de nombreuses solidarités familiales, ethniques, géographiques et religieuses.

L'accumulation au sein d'une même entreprise est un cas extrêmement marginal, alors qu'on assiste davantage à une accumulation horizontale, c'est-à-dire une tendance à multiplier le nombre de micro-entreprises. Ces micro-entreprises se caractérisent par une instabilité des débouchés. Elles sont par conséquent contraintes de fonctionner de manière très flexible. Leur marché des produits n'est pas réglementé par des normes, ni soumis au contrôle des structures de contrôle de la qualité. Si la qualité est une arme concurrentielle évidente dans de nombreux marchés, les micro-entreprises misent beaucoup plus sur les prix. L'incapacité des micro-entreprises des PMA à se développer est à l'origine d'un « Missing-Middle », traduit par l'existence d'un chaînon manquant de petites entreprises situées entre les micro-entreprises très nombreuses et les grandes entreprises modernes.

La micro-entreprise s'insère dans un réseau de relations sociales de la communauté géographique ou ethnique au sein de laquelle elle évolue. Cette insertion est souvent la source de contraintes et enferme le micro-entrepreneur dans un ensemble d'interdits et de coutumes où la tradition tient une place importante. Cette relation basée sur les traditions constitue une base de solidarités diverses. L'administration des micro-entreprises se fait plutôt selon des règles de dialogue et par un contact direct entre personnel, clients et fournisseurs en vue de connaître les besoins et les goûts des uns et des autres.

Au regard du rôle et de la place de ces micro-entreprises dans le processus de développement des PMA, les Etats sont désormais face à un dilemme : accepter ou réprimer ce qui échappe à son contrôle ? Les pouvoirs publics adoptent les positions les plus contradictoires, oscillant entre attitude répressive et bienveillante mansuétude. La relation Etat/micro-entreprises nécessite une politique différenciée, qui s'adapte à l'hétérogénéité des dynamiques des entreprises qui ont des capacités sensiblement différentes à en supporter le coût et à en exploiter les avantages.

Dans ce contexte de crise des politiques macro-économiques, les micro-entreprises apparurent comme alternatives d'emplois urbains et de survie pour les familles. Elles se trouvèrent dans la quasi-totalité des secteurs de production des biens et des services destinés à la consommation des ménages. Ainsi, devant un chômage croissant et l'absence d'alternatives, certains Etats africains mettent en œuvre de nouvelles stratégies consistant à encourager le développement du secteur privé, notamment celui des micro-entreprises. A la vision négative et dualiste des années 1970, succède ainsi une vision nouvelle, un intérêt positif pour ces micro-entreprises.

CHAPITRE 5. STRATEGIE DE DYNAMISATION DES MICRO-ENTREPRISES : UN PILIER DE LA TRANSITION ECONOMIQUE DES PMA

La crise économique en cours ces dernières années a accentué le déséquilibre entre les offres d'emplois réels et le nombre de demandeurs sur le marché du travail, et posé un défi majeur aux planificateurs sur le type de politiques économiques à mettre en œuvre. La crise de développement dans laquelle sont plongés les Pays en voie de Développement (PED) depuis leurs indépendances et l'incapacité de l'économie formelle à résoudre ce problème a conduit les sociétés africaines à recourir aux micro-entreprises comme moyen de survie. Face aux défis du développement et donc de l'emploi, chercheurs, experts, membres des organisations internationales et pouvoirs publics des pays développés comme ceux en développement ont mis l'accent sur le rôle vital que peut jouer par la micro-entreprise dans le développement économique.

Les analyses économiques faites suite à notre enquête ont montré l'existence de deux types de micro-entreprises : des micro-entreprises de subsistance, majoritaires, stationnaires et à faible productivité et les micro-entreprises commerciales qui ont la capacité de répondre aux impératifs de développement compte tenu de leurs potentialités en matière d'emploi, d'accroissement de capital, de distribution des revenus et de satisfaction des besoins de base.

Dans ce contexte, les micro-entreprises apparaissent explicitement comme un pilier fondamental de développement économique des pays en développement. Ainsi, les micro-entreprises commerciales peuvent être amenées à jouer un rôle de premier plan tant par les opportunités d'emplois qu'elles offrent à court terme que par leur capacité à promouvoir dans le long terme une classe de petits entrepreneurs, capables de participer au processus de développement en Afrique.

Cela suppose néanmoins que l'on s'efforce de rechercher les modalités d'une meilleure intégration de ces petites unités dans le processus de développement. La réflexion au sujet d'une stratégie de dynamisation des micro-entreprises de subsistance, condition d'une

meilleure intégration, doit partir des variables instrumentales susceptibles d'améliorer l'efficacité et les rendements des micro-entreprises de subsistance. Il convient d'abord de décrire, à travers les actions et les institutions engagées, les mécanismes mis en œuvre en faveur de la promotion des micro-entreprises dans les pays africains et de relever leurs insuffisances. Ensuite, sur la base de la situation réelle des micro-entreprises et des défis auxquels doivent faire face les pays africains, il est opportun de proposer une stratégie de dynamisation de ces micro-entreprises de subsistance, pilier du développement économique des pays concernés.

Nous nous proposons d'étudier donc les aspects suivants :

- Les fondements d'une stratégie de promotion des micro-entreprises, Section 1.
- Les leviers d'une stratégie de dynamisation des micro-entreprises dans les pays africains, Section 2.

SECTION 1. FONDEMENTS D'UNE STRATEGIE DE PROMOTION DES MICRO-ENTREPRISES

Johannes Jutting et Juan R. de Laiglesia (2009) estiment que la proportion des employés de la micro-entreprise dans l'emploi total non agricole varie entre un tiers et plus des deux tiers dans les pays en développement ; ce phénomène est plus courant en Afrique subsaharienne, devant l'Asie et l'Amérique latine.

Tableau 96 : Emploi informel dans les PED

[4]Emploi informel en pourcentage de l'emploi non agricole		
Régions	**1980-1989**	**1990-1999**
Afrique du Nord	38,8	43,3
Afrique subsaharienne	68,1	74,8
Amérique latine	52,3	56.9
Asie	53,0	63,0

Sources : Charmes (1999a et 2002b), population active (World Bank, 1997), PNB (PNUD, 1997)

Les gouvernements, les institutions internationales après avoir longtemps ignoré les micro-entreprises, les soutiennent et les encouragent aujourd'hui au regard de leurs capacités à créer

[4] L'emploi informel recouvre « toutes les entreprises non agricoles sans personnalité morale détenues par les ménages » ainsi que les micro-entreprises, les travailleurs indépendants, les employés de maison et les travailleurs à domicile ; il comprend également la main-d'œuvre familiale et « les employés occasionnels » (Beneria, 2001)

des emplois et à permettre à une frange de la population de disposer de revenus minimum. Il y a en effet désormais une certaine volonté politique à soutenir ces entreprises. Nous proposons de dresser le constat aussi bien des contraintes qui handicapent le développement des micro-entreprises que des mécanismes de promotion des micro-entreprises qui ont été pris par les gouvernements africains et relever leurs insuffisances.Nous traiterons de ces deux points dans les paragraphes suivants.

1.1. LES CONTRAINTES DU DEVELOPPEMENT DES MICRO-ENTREPRISES EN AFRIQUE

La question de l'intégration des micro-entreprises de subsistance dans le processus de développement des pays en développement s'est imposée d'elle-même aux décideurs politiques au regard du potentiel de création d'emplois et de la rentabilité économique d'un groupe des micro-entreprises commerciales (contribution à la création d'emploi, outil de distribution de revenus et terrain propice à l'accroissement de capital). Néanmoins, cette intégration est tributaire d'une stratégie de dynamisation capable de les faire évoluer vers de micro-entreprises plus dynamiques et purement commerciales.

A la lumière des résultats dégagés au cours de notre enquête et plusieurs autres enquêtes dans différents pays africains, nous pouvons dire que les micro-entreprises sont soumises à un certain nombre de contraintes qui restreignent leur efficacité, notamment les facteurs de blocage suivants.

1.1.1. Problèmes d'intensité capitalistique et de financement

La contrainte majeure à l'évolution quantitative et qualitative des micro-entreprises est celle de la sous-capitalisation ; une contrainte due à la limitation de leur surface financière et par ailleurs difficile à surmonter. Les micro-entreprises ne peuvent pas accéder aux produits financiers offerts par le secteur bancaire moderne en raison des exigences de celles-ci en matière des garanties, des procédures bureautiques et autres documents exigés par ces institutions financières notamment les comptes d'entreprise et les hypothèques sur les biens familiaux. Par ailleurs, les banques commerciales ne sont guère enclines à prêter de petites

sommes car le coût des transactions leur parait élevé par rapport aux bénéfices qu'elles peuvent en tirer.

Le capital utilisé par les micro-entreprises vient donc de l'épargne personnelle, toujours faible, des prêts familiaux (aide des parents ou d'amis à l'installation). Notre enquête a confirmé cette situation. Ainsi 96% d'entrepreneurs ont utilisé soit l'épargne personnelle, soit emprunté auprès de leurs familles ou amis. Il n'est donc pas exagéré d'affirmer que le financement des micro-entreprises provient toujours des circuits informels. En Afrique, la tontine se présente traditionnellement comme une institution financière et comme un mécanisme d'entraide et d'encouragement à l'épargne, en vue de la réalisation de micros projets. Cependant, ces structures bien qu'efficaces, ne peuvent prêter que de petites sommes à titre individuel ; elles ne peuvent pas mettre à disposition de crédits de grande taille capables d'améliorer sensiblement la capacité de production des micro-entreprises. Il faut une injection à la fois importante et sélective de fonds importants pour gagner le pari de la productivité et de la compétitivité.

Nous avons relevé au cours de notre enquête l'existence d'une corrélation positive significative entre le capital de départ et les investissements ultérieurs. Les micro-entreprises les plus capitalisées sont en effet celles qui s'équipent le plus souvent et qui après renforcent leur position de départ. Pour les micro-entreprises de subsistance, la croissance annuelle moyenne nulle du capital signifie qu'il n'y a pas de reproduction de l'outil de travail, ce qui pose de sérieuses limites à leur développement. La plupart des micro-entrepreneurs de ce type de micro-entreprises ne sont pas en mesure d'acquérir un terrain, un magasin ou simplement d'assurer un loyer mensuel dans les grands centres urbains, ce qui fait qu'ils occupent le plus souvent des locaux précaires installés illégalement.

Ainsi, l'insuffisance du capital d'investissement et les difficultés d'accès aux services financiers sont les deux problèmes majeurs auxquels se heurtent les micro-entreprises en Afrique. Pour contourner ce problème, elles ont recours aux mécanismes officieux qui ne peuvent proposer que de petites sommes à titre individuel. Ils ne peuvent pas mettre à disposition des crédits importants nécessaires à l'amélioration de la capacité productive des micro-entreprises.

Pour que les micro-entreprises puissent absorber une main-d'œuvre abondante issue parfois des compressions du personnel dans les établissements parapublics et publics ainsi que les victimes du système scolaire, il faudrait que les gouvernements africains se préoccupent du soutien financier nécessaire au développement des micro-entreprises, dans des conditions plus efficientes et mieux contrôlées.

1.1.2. Problèmes d'infrastructure inadéquate et de manque d'information

L'évolution récente de la théorie économique explique la croissance par des facteurs endogènes. Pour que la croissance soit durable, les facteurs de croissance qui la soutiennent doivent nécessairement être endogènes ; ce qui veut dire que le rôle du capital humain, l'innovation technologique et la dotation en infrastructures sont importants. A côté du capital physique, du capital humain et du capital technologique, les infrastructures contribuent elles aussi fortement à la croissance endogène d'une économie. En plus des revenus immédiats engendrés par l'investissement, les infrastructures mises en place restent un support et une impulsion pour le secteur privé. La réduction des coûts de transport, une plus grande mobilité du travail qualifié et du capital physique accroissent généralement la productivité et la compétitivité des entreprises locales. Les investissements ainsi réalisés permettent une redistribution des revenus aux travailleurs et donc un accroissement de la demande qui induit à son tour la croissance économique. Barro (1990), considère que les investissements en infrastructures notamment de transport ont une influence directe sur la croissance économique. En finançant les infrastructures, l'Etat influence positivement l'efficacité du secteur privé. Ainsi, sans routes ni chemins de fer, quelle serait la productivité d'une entreprise ? (CREPPEM-Ivan Samson, 2007).

La réalisation d'infrastructures de transport telles que les routes et chemins de fer suppose des dépenses considérables. L'effet direct de ces investissements sur la croissance économique a été largement mis en exergue par les économistes. Ainsi, comme tout investissement d'envergure, la construction d'une nouvelle infrastructure de transport a des conséquences sur le niveau de l'activité économique. Ce phénomène a été formalisé par Keynes sous la forme du multiplicateur d'investissement et montre comment cette dépense initiale se diffuse plus ou moins rapidement à travers toute la société par le biais de la distribution de revenus supplémentaires. Dans le même sens, Quinet (1992) a décrit le mécanisme du multiplicateur keynésien, en démontrant que quand on réalise une infrastructure nouvelle, il y a pendant la

construction un surcroît d'activités économiques liées aux dépenses de réalisation de l'ouvrage en question : les entreprises de travaux publics voient leur chiffre d'affaire croître, embauchent des ouvriers, distribuent des salaires, passent des commandes à leurs fournisseurs qui à leur tour voient leurs chiffres d'affaire augmenter (CREPPEM-Ivan Samson, 2007).

L'accès à des infrastructures fiables et adéquates est un facteur clé de renforcement de la compétitivité d'une économie, outre le fait qu'il crée un environnement commercial propice à la croissance et au développement des micro-entreprises. Un réseau d'infrastructures de qualité et peu coûteux permet de mettre efficacement en relation d'affaires les entreprises avec leurs clients dans un environnement de marché d'une part, et avec leurs fournisseurs dans un environnement de production d'autre part (ONUDI, 2011). Les infrastructures sont à la fois un produit fini offrant directement des services aux consommateurs et un produit intermédiaire participant à la productivité des secteurs de production. Ainsi, le développement de projets d'infrastructures concourt à l'élargissement des marchés, permettant ainsi la création d'économies d'échelle (OCDE, 2006).

De ce fait, les investissements consacrés aux infrastructures stimulent les activités du secteur privé, réduisent les coûts de production et ouvrent de nouveaux marchés ; ce qui offre de nouvelles opportunités de production et d'échanges commerciaux. De même, investir dans les infrastructures est essentiel pour s'attaquer aux problèmes de réduction de la pauvreté. Il existe en effet des relations de cause à effet entre les infrastructures et les principaux indicateurs de bien-être social, en ce qui concerne notamment les soins de santé primaire, l'eau et l'assainissement, le logement, l'accumulation de capital humain et l'électrification (NEPAD et UA, 2011).

Depuis quelques années, les technologies de l'information, la téléphonie mobile et les installations Internet comptent également au nombre des composantes essentielles des infrastructures nécessaires au développement des micro-entreprises. Malheureusement, l'absence d'infrastructures de base en Afrique reste un handicap majeur à la croissance et au développement des différents secteurs. Par rapport à d'autres régions du monde, les écarts en termes d'infrastructures sont énormes. La faiblesse des infrastructures est responsable des coûts élevés et du manque de compétitivité des entreprises africaines. Pas étonnant donc que le secteur des infrastructures représente un des enjeux majeurs de développement pour l'Afrique et sa faiblesse est sans doute une des causes principales de son grand retard

économique et social. Pour le NEPAD (2008), la faiblesse des infrastructures en Afrique a des répercussions humaines directes et indirectes importantes et constitue un frein au développement des entreprises. Les infrastructures nécessaires au développement des entreprises comprennent les routes, les ports, l'électricité, l'eau et les télécommunications mais également les structures pour l'éducation et les soins de santé. Nous aborderons ici seulement les infrastructures physiques liées au fonctionnement direct des entreprises.

Si les coûts directs de production, notamment les coûts du travail ne sont pas plus élevés en Afrique subsaharienne, par contre les coûts indirects (énergie, transport, télécommunications, sécurité, bureaucratie, réglementation, …) représentent de 20% à 30% des coûts totaux et parmi ces coûts indirects il y a l'énergie qui compte pour un tiers (ESF, 2009). Que faire si nous produisons plus et mieux et qu'en revanche nous ne disposons ni de routes, de voies ferrées, de voies d'eau navigables ou d'infrastructures aéroportuaires, de moyens de transport, de structures d'entreposage et de stockage permettant d'écouler les produits et de les vendre ? Il est évident que le lien entre l'économie et les infrastructures est crucial pour promouvoir une croissance inclusive et un développement durable. En fait, le coût élevé du transport, de l'énergie et de l'accès à l'Internet constitue aujourd'hui un frein majeur à la croissance économique et est en partie associé à la marginalisation actuelle de l'Afrique dans l'économie mondiale. Face à cette situation, les pouvoirs publics se doivent d'améliorer les infrastructures afin que l'Afrique devienne plus compétitive sur le marché mondial. Investir dans les routes, les services de transport, d'expédition et autres infrastructures logistiques permet de réduire les coûts associés à l'activité de production, ce qui contribue à accroître la compétitivité des entreprises (NEPAD et UA, 2011).

Ainsi, l'absence d'infrastructures compromet la croissance du PIB et crée des goulets d'étranglement, ce qui peut enrayer les chances de croissance économique. En Afrique, où les besoins sont énormes, les investissements publics réels dans le secteur des infrastructures ne représentent en moyenne que 2% à 3 % du produit intérieur brut (NEPAD et UA, 2011). De ce fait le déficit en infrastructures freine la croissance du PIB par habitant de 2 points par an. Dans la plupart des pays africains, l'absence d'infrastructures constitue un obstacle majeur à la croissance économique. Cette situation n'a pas manqué d'attirer l'attention de la communauté internationale sur l'importance du financement des infrastructures et son impact sur le développement de l'Afrique. En 2008, les investissements consacrés aux infrastructures (subventions et prêts) représentaient environ 44,5% du portefeuille de la Banque Africaine de

Développement. Le transport se taillait la part du lion, 45,4%, suivi de l'électricité, 37,8%, et des autres infrastructures, 16,8% (NEPAD et UA, 2011).

L'absence de routes et de chemins de fer ou leur qualité défectueuse (quand elles existent) pèse sur la rentabilité des entreprises africaines. Ceci pose des problèmes de spécialisation et de développement des marchés. Les coûts élevés des transports rendent la production moins compétitive comparativement aux autres pays ce qui n'encourage pas les producteurs. Des infrastructures de base - la route et le rail par exemple - et des services de transport abordables sont indispensables pour assurer un accès efficace aux marchés et alléger la charge financière des ménages induite par les pertes de temps au cours des transports (CREPPEM-Ivan Samson, 2007). Les infrastructures de transport jouent un rôle capital dans la croissance économique et la réduction de la pauvreté. La mauvaise qualité des réseaux routiers et ferroviaires ainsi que l'absence d'équipements frigorifiques appropriés sont en effet autant de difficultés freinant le développement les micro-entreprises africaines.

Les zones rurales du Sahel ainsi que les savanes de l'Afrique de l'Ouest sont proportionnellement les moins dotées en routes praticables en toutes saisons. Les quelques rares pistes qui relient les zones de cultures aux marchés locaux sont loin d'autoriser un accès privilégié pour les agricultures à ces marchés (Banque Mondiale, 1997). Les études montrent que la proximité d'un centre urbain actif et d'une route principale, complétée par un accès à une bonne piste rurale, a une influence positive sur le niveau du revenu des ménages. Les revenus agricoles les plus élevés se recensent dans les villages ayant le meilleur accès aux routes. Ainsi, un des moyens de réduire la pauvreté est de favoriser l'accès des paysans aux infrastructures et aux services de transport (CREPPEM-Ivan Samson, 2007). Les coûts de transport représentent un aspect important de la chaîne d'approvisionnement globale. Pour être compétitif, il est essentiel de transporter les marchandises des zones de production du pays vers les centres de distribution et de consommation à un coût relativement bas. La CNUCED (1999) montre que la médiocrité des systèmes de transport dans les zones rurales africaines a été un obstacle à la spécialisation et au développement des marchés ainsi qu'à la fluidité du commerce national et international. Des transports de meilleure qualité devraient permettre par exemple de réduire le coût des intrants agricoles, de valoriser les prix à la production, de simplifier la commercialisation des produits et d'élargir l'accès aux marchés pour le secteur privé local. Les infrastructures de transport apparaissent ainsi de plus en plus comme une opportunité pour mettre en œuvre de nouvelles stratégies économiques reposant

sur les avantages nouveaux que doivent offrir les infrastructures, en termes d'accessibilité ou de coût de transport (CREPPEM-Ivan Samson, 2007).

En Afrique les infrastructures routières et la densité du réseau correspondant sont relativement faibles par rapport aux autres régions du monde. Ainsi, 19% seulement des 1,5 millions de kilomètres que compte le réseau routier d'Afrique subsaharienne sont revêtus de bitume, une différence de taille en comparaison avec les 30% à 40% qu'offrent respectivement l'Amérique latine et l'Asie du Sud (BAD et OCDE 2006). Gallup (2008) souligne que la piètre qualité des infrastructures routières est à l'origine de l'inquiétude de nombreux pays. Il n'est donc pas étonnant que 63% de citoyens interrogés à travers 35 des 53 Etats africains se disent mécontents de l'état des routes de leurs pays. Ces opinions concernent les coûts ainsi que la sécurité routière.

Par ailleurs, la plupart de ces infrastructures sont en mauvais état et mal entretenues à cause de la mauvaise conception, du manque d'entretien et de l'incapacité des administrations à faire appliquer pleinement la réglementation limitant la charge à l'essieu ou encore les normes techniques de construction des routes, avec comme conséquence une dégradation rapide et forte des voies (ESF, 2009 et CREPPEM-Ivan Samson, 2007). L'Afrique propose des coûts de transports parmi les plus élevés du monde. Cela affecte le volume des échanges commerciaux internes et externes et contribue de façon générale à l'appauvrissement de la population.

Le transport ferroviaire quant à lui, a l'avantage de favoriser l'acheminement de volumes relativement importants de produits et marchandises diverses au sein des pays mais également au-delà des frontières à un coût plutôt faible et avec une efficacité énergétique élevée. Mais en Afrique, les réseaux de chemins de fer déjà en mauvais état très souvent ne sont pas connectés entre eux, en particulier, en Afrique de l'Ouest et du centre. En fait, dans de nombreux pays africains, les lignes ferroviaires datent de la période coloniale et n'ont guère évolué depuis ; elles ont été conçues pour l'exportation des matières premières.

La compétitivité des entreprises passe par la réduction des coûts de transaction dont le transport. La réduction des distances entre opérateurs économiques est une autre dimension de l'intégration économique, qui elle-même participe à l'accélération du développement. Des infrastructures de transport de qualité et la bonne gouvernance à différents niveaux : régional,

national et local, devraient optimiser leur capacité à promouvoir la croissance jusque dans les coins les plus reculés du territoire. C'est pourquoi les grands corridors tels que identifiés par le NEPAD ont pour objectif implicite de réaliser cette intégration par l'établissement de lignes internationales de transport routier sur de longues distances comme cela se fait ailleurs sur les autres continents (CREPPEM-Ivan Samson, 2007).

L'énergie demeure elle aussi une ressource indispensable au développement des entreprises africaines. Qu'il s'agisse de la production, du traitement ou du transport… toutes ces activités recourent à l'énergie. L'Afrique regorge de sources d'énergie diverses, des énergies en quantité suffisante pour pouvoir répondre à tous les besoins du continent. Mais malgré ces grandes potentialités, le continent fait face à des difficultés en ce qui concerne la qualité, la fiabilité et le prix de ses approvisionnements énergétiques. Les pannes d'électricité sont très courantes dans la plupart des pays africains et affectent de façon significative la compétitivité des entreprises. Les coupures d'électricité augmentent les coûts opérationnels, interrompent la production et réduisent la rentabilité des entreprises. La plupart des centrales électriques et des installations de distribution de l'énergie ont été construites dans les années 1950 et 1960 (ONUDI, 2011). Le faible niveau des investissements et des travaux de maintenance ont entraîné la détérioration des infrastructures. Le Nigéria détient le triste record d'un fonctionnement au tiers de ses capacités en raison du vieillissement de ses installations (Nations Unies, 2005). En raison d'une demande d'énergie toujours plus élevée que l'offre, les délais nécessaires aux interventions électriques provoquent le renchérissement des coûts pour les entreprises et constitue un facteur dissuasif à la création de nouvelles entreprises ce qui freine donc l'expansion économique. C'est la raison pour laquelle il est absolument indispensable pour les pays africains de créer ou renforcer les infrastructures électriques nécessaires au développement des micro-entreprises et aux économies des pays de façon générale.

Les taux d'électrification révèlent que la consommation d'énergie sur le continent africain est inférieure à celle des autres régions du monde. Si le taux d'électrification des zones urbaines est légèrement supérieur à 50%, celui enregistré dans les zones rurales reste extrêmement bas, soit 10% seulement (ONUDI, 2011). La faiblesse de ces taux d'électrification constitue un frein aux activités de plusieurs entreprises, dans la mesure où de nombreuses matières premières, notamment les denrées alimentaires très périssables, doivent être transformées dans les heures qui suivent la récolte afin de garantir la conservation, la sécurité et la

commercialisation des produits. L'accès à des services d'électricité fiables et peu onéreux est sans aucun doute ce qui pose le plus de problèmes en Afrique subsaharienne. La moitié des entrepreneurs ougandais pensent par exemple que ces problèmes sont des problèmes majeurs pour deux-tiers de leurs homologues béninois contre un peu plus d'un quart en Chine (Asso. ESF, 2009). L'accès au réseau est bien souvent long, difficile et coûteux. Un simple branchement peut prendre jusqu'à 174 jours en Zambie alors qu'il en prendra moins de 20 en Chine. Par ailleurs, en raison de la vétusté des réseaux et/ou d'une production insuffisante, les pannes sont fréquentes. Elles représentent 30 à 60 jours de travail par an au Sénégal, au Kenya, en Ouganda et en Zambie, plus de trois mois en Erythrée et au Mozambique. Les pertes de production qu'elles occasionnent sont importantes. Elles s'établissent à 5% de la production au Sénégal, 6,3% en Ouganda, 7,4% au Bénin et jusqu'à plus de 9% au Kenya et en Tanzanie contre seulement 2% en Chine (ESF, 2009). Pour certaines entreprises africaines, ces coupures d'électricité représentent en moyenne 13% des heures de travail (ONUDI, 2011). Par ailleurs, les pertes moyennes liées aux perturbations électriques pour les entreprises africaines sont parmi les plus importantes comparées à celles des autres régions du monde après l'Asie du Sud.

Selon une enquête menée par la Banque Mondiale (2009), la très grande majorité des entreprises du Burundi, de la Tanzanie et de l'Ouganda ont déclaré que le manque d'électricité était le principal obstacle à leurs activités commerciales. Le manque de fiabilité des services rend le coût des affaires très élevé. Les pannes de courant totalisent en moyenne 12 à 14 jours par mois. En d'autres termes, sur une année les entreprises se retrouvent privées d'électricité 45% du temps. Pour pallier à cela, une proportion élevée d'entreprises se dotent désormais de groupes électrogènes, mais le coût de ces services privés est de deux à trois fois plus élevé que celui des réseaux électriques ; ce qui pèse sur les bénéfices des entreprises locales et nuit à la compétitivité des produits mis sur les marchés comparés au prix des marchandises importées. Non seulement l'accès aux services d'infrastructure est limité, mais l'état déplorable des infrastructures renchérit davantage les coûts. Les prix des services d'infrastructure du réseau peuvent en effet, représenter le double, voire le triple de ceux pratiqués dans le reste des pays en développement. Le stockage réfrigéré et l'entreposage dépendent intimement du transport et de la distribution de l'électricité. La mise en place d'infrastructures comprenant des équipements de stockage et de réfrigération ainsi que des entrepôts et de commercialisation est indispensable pour garantir la logistique et la gestion de la chaîne d'approvisionnement et développer la croissance des entreprises. Bien

qu'indispensables à la qualité et au respect des délais de livraison des matières premières et des produits, les entrepôts et les chambres froides sont en dessous des attentes dans la plupart des pays africains. Malgré le fait que dans de nombreux pays le secteur privé s'est engagé dans la mise en place d'équipements de stockage, d'entreposage et de services logistiques payants, dans l'ensemble ceux-ci s'avèrent encore insuffisants à faire face à la demande. L'amélioration des infrastructures de stockage, les chambres froides en l'occurrence et les structures d'entreposage équipées de chaines de froid sont indispensables pour réduire considérablement les coûts de transaction, accroître l'efficacité et améliorer la compétitivité des entreprises. Les contraintes relatives au stockage réfrigéré et aux entrepôts empêchent l'intégration des producteurs africains dans les chaînes de valeur mondiales. Par exemple, si l'Ouganda est l'un des premiers producteurs mondiaux de bananes, il ne figure pas pour autant en tête des exportateurs à cause du manque d'équipements de réfrigération et de transformation de ses produits périssables comme les fruits et légumes mais également en raison des difficultés de transport qui réduisent le niveau de rotation des stocks. Le manque d'investissement dans les systèmes de maintien de la chaîne de froid et dans les équipements de transformation signifie que la plupart des revenus générés par le commerce de bananes en Afrique se limite actuellement à la vente de produits frais destinés à la consommation immédiate, ce qui compromet toute possibilité d'expansion des revenus pour les producteurs (ONUDI, 2011).

Les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) sont souvent considérées comme un besoin tertiaire des populations en raison de l'innovation et de la technologie sophistiquée qu'elles impliquent. Cette vision découle du fait que les pays en voie de développement éprouvent des besoins croissants et de plus en plus complexes mais disposent de ressources très limitées.

Roycroft et Anantho (2003) expliquent que les pays d'Afrique font face à une double fracture numérique. L'écrasante majorité de la population manque d'infrastructures de base pouvant leur permettre d'accéder à Internet tandis que ceux qui y ont accès ne peuvent pas en tirer tout le profit espéré en raison du coût et de la qualité des services. L'absence ou la mauvaise qualité des infrastructures de communication affectent la compétitivité des entreprises.

Selon le Forum économique mondial et al. (2009), la compétitivité d'une entreprise se caractérise par la structure de ses coûts de production qu'on classifie en trois catégories à

savoir : les coûts directs, les coûts indirects et les coûts invisibles. Les coûts directs comprennent les frais liés au procédé de production tels que l'électricité, la main d'œuvre et le capital. Les coûts indirects sont les frais de commercialisation des produits fabriqués et ceux liés à l'environnement économique au sein duquel les entreprises évoluent. Il s'agit par exemple des frais liés au transport et à la réglementation. Les coûts invisibles sont les pertes d'une entreprise liées à une mauvaise qualité de l'environnement commercial. De manière plus spécifique, il s'agit des pertes dues à des infrastructures inadaptées aux besoins notamment, aux interruptions de courant ou aux retards de transport.

1.1.3. Problème de formation professionnelle

En Afrique, comme dans toutes les autres études relatives à d'autres contextes, pour acquérir de nouvelles compétences, les acteurs des micro-entreprises ne peuvent compter presque exclusivement que sur eux-mêmes à travers des mécanismes internes et programmes d'apprentissage et de mise à niveau. La formation sur le tas par l'apprentissage représente le mode dominant d'acquisition des techniques de base pour l'exercice d'un métier aussi bien pour les patrons-travailleurs que pour l'ensemble de la main d'œuvre (notre enquête révèle que 83% de micro-entrepreneurs ont eu une formation sur le tas).

Kanté Soulèye (2002) souligne que l'apprentissage dispensé par un maître-artisan à un niveau modeste des qualifications et d'instruction dans son atelier constitue le mode le plus répandu de transmission des connaissances techniques et de formation. La qualité de la formation dépend de l'expérience du maître, de sa faculté à transmettre son savoir à ses apprentis et de sa capacité à conceptualiser certaines notions de manière à fournir un complément théorique indispensable. En outre, les techniques apprises par les apprentis sont adaptées au travail dans des micro-entreprises où la productivité est faible et le niveau technologique bas, voire archaïque.

Par ailleurs, la plus grande partie des programmes de formation pour les entrepreneurs en Afrique sont dispensés par des structures du secteur public ou semi-public. Les formations ne sont pas toujours les plus appropriées.

A ce sujet, Richard Walther (2006) note que ces structures de formation proposent très souvent des programmes de cours pas toujours adaptés et ont recours à des matériels obsolètes

non entretenus et inadaptés aux besoins des micro-entreprises. Peu d'entre eux sont payants et certains comportent des périodes de formation flexibles, de sorte que la formation peut durer indéfiniment en attendant que le participant ait un emploi. Les centres étatiques pour la formation des artisans n'ont pas été mis à jour depuis des dizaines d'années alors que la demande nationale et les innovations technologiques ont considérablement évolué. Dans la même optique, Kanté Soulèye (2002) constate que l'anomalie est que ces structures de formation professionnelle sont coûteuses et leurs enseignements ne sont pas conçus pour des semi-lettrés ou même des analphabètes.

Sur un autre plan, les micro-entrepreneurs ont un manque manifeste de formation la plus élémentaire en gestion, des capacités pourtant indispensables pour la bonne gestion d'une entreprise. En effet, Abd. Ben Zakour (1998) constate qu'une grande partie de ces micro-entrepreneurs n'ont qu'une très vague idée des notions élémentaires en gestion, même après des années d'expérience (comptabilité, calcul du prix de revient…). L'amélioration de la formation et la revalorisation des techniques des micro-entreprises sont des conditions essentielles pour que cette partie de l'économie puisse avancer et contribuer à l'essor de l'économie nationale. Le problème est de savoir comment toucher tous les acteurs de la micro-entreprise qui ont un besoin crucial de formation et qui paradoxalement ont très peu de temps à consacrer à une formation approfondie.

J. P. Lachaud et M. Penouil (1995) trouvent que le développement interne des micro-entreprises se heurte à une double difficulté. Difficulté technique d'abord : la qualité de la main-d'œuvre est loin d'être satisfaisante, la qualité des produits l'est aussi peu ; la spécificité des produits nécessite un effort d'adaptation continu. Difficulté économique ensuite : les modes de gestion sont rudimentaires. Le fait que nous ayons pu identifier au cours de notre enquête un groupe commercial de micro-entreprises capables d'investir et de créer des emplois, donc de jouer un rôle important dans les économies des PED, laisse supposer que des réponses apportées à ces contraintes des micro-entreprises de subsistance ne peut être qu'infiniment bénéfiques au développement de ces économies. Abd. Ben Zakour (1998) remarque que les décideurs de la politique économique en sont conscients puisqu'ils perçoivent ces micro-entreprises, tout comme la Banque Mondiale et le FMI, comme une alternative viable et rationnelle pour un développement économique. La promotion des micro-entreprises a occupé une place centrale dans les stratégies de développement étant donné la

pauvreté grandissante et généralisée des populations des pays en développement et la contribution importante des micro-entreprises au PIB et à l'emploi.

1.1.4. Problèmes organisationnels, institutionnels et fiscaux

Les micro-entreprises regroupent plusieurs gammes d'activités licites, quelque fois marginales. Ces activités, si elles sont organisées, peuvent accroître leur contribution à l'économie et au dialogue social. Néanmoins, malgré l'existence d'un cadre juridique qui donne la possibilité aux micro-entrepreneurs de constituer un Conseil de la Profession par activité et par ville en vue de défendre leurs intérêts, le manque d'organisation, l'individualisme et la dispersion persistante restent des facteurs de blocage face aux tentatives de création de larges structures au profit des acteurs de la micro-entreprise.

Au niveau réglementaire et légal la principale contrainte reste la complexité et le coût encore trop élevé des formalités de légalisation des entreprises. Ainsi la bureaucratie excessive, l'absence de normes réglementaires bien définies et les impôts élevés édictées pour les entreprises formelles constituent des facteurs dissuasifs pour de nombreux micro-entrepreneurs qui veulent pourtant passer au secteur structuré (Banque Mondiale, 1996). Carlos Maldonado, Cheikh Badiane et Anne-Lise Miélot (2004) notent que la manière dont les impôts sont conçus et prélevés peut démotiver les micro-entrepreneurs. Par exemple, la création d'emplois peut ne pas être encourageante pour beaucoup si l'embauche implique une augmentation substantielle des charges fiscales de l'employeur. Pareillement l'entrepreneur peut être réticent à consentir de nouveaux investissements dès lors qu'on opte pour un système d'imposition basé sur le nombre de machines acquises. La micro-entreprise étant caractérisée par une grande fragilité vu le manque de capital et la variabilité des recettes, il lui faut plusieurs années pour s'intégrer au cadre légal fiscal.

Pour que les micro-entreprises deviennent rentables et génératrices d'emplois sans que les micro-entrepreneurs souffrent des contraintes des lois et règlements, l'organisation de ces activités dans pas mal de pays africains s'impose. Cette réorganisation peut se faire sans que les micro-entreprises ne soient immédiatement soumises aux lois et normes qui régissent le fonctionnement du secteur moderne d'autant plus que l'évolution de chaque corps de métier dépendra de sa faculté d'adaptation à la nouvelle structure qui lui sera proposée.

A ce sujet, Carlos Maldonado, Cheikh Badiane et Anne-Lise Miélot (2004) soulignent que les micro-entreprises devraient évoluer dans un cadre législatif souple moins contraignant qui prend en compte leurs caractéristiques socio-économiques.

1.1.5. Problèmes du marché et de la demande

D'un côté, la demande des micro-entreprises dans de nombreux pays africain n'est souvent pas très forte en raison de la faiblesse des revenus de base des clients, une tendance confirmée par notre enquête qui montre que les ménages constituent 91% de la clientèle des micro-entreprises et que la demande est instable, insuffisante, irrégulière et saisonnière. Mais en plus, la concurrence est très forte ; les marchés de micro-entreprises ressemblent souvent à une tarte de taille réduite dans laquelle on coupe des parts de plus en plus petites. Les problèmes liés au marketing sont évidents. L'absence de formation technique et souvent l'analphabétisme de la majorité des micro-entrepreneurs deviennent des limites lorsqu'il s'agit d'améliorer la qualité d'un produit ou de diversifier la production ; deux éléments essentiels pour combattre la concurrence assez rude qui existe sur la plupart de ces marchés. Même s'il n'est pas nécessaire d'avoir des compétences en gestion pour diriger une micro-entreprise de manière efficace, l'absence de compétences en marketing, c'est-à-dire la capacité de choisir les produits et services à fournir et la façon de les commercialiser limite souvent les profits des micro-entreprises.

D'un autre côté, dans tous les pays en voie de développement, le secteur public est un agent économique important et ses achats de biens et services représentent une part importante du PNB. Cependant, du fait même de la nature et du montant des achats, les micro-entreprises ne sont que très rarement sollicitées pour fournir directement des biens et services aux grandes entreprises publiques. Ceci est dû au fait que l'Etat n'a pas besoin de services personnels et domestiques et les quantités demandées sont trop importantes pour les confier aux micro-entreprises qui, à moins de s'associer sont incapables de le faire. Aussi parce que la comptabilité publique, tout comme celle des entreprises structurées, sans même parler des exigences administratives des contrats, veulent que les dépenses soient justifiées par des pièces écrites et probantes (Bertrand Gaufgyau et Carlos Maldonado, 2004). Même dans le cas des marchés de gré à gré, la passation des marchés est encore entachée d'un assez grand formalisme qui exclut les micro-entreprises. Dès la passation du marché, l'existence de compte bancaire pour domicilier le marché, et d'un numéro de contribuable sont indispensables. L'obligation de versement d'une caution avant la réalisation du projet, l'enregistrement obligatoire de l'entreprise au registre du commerce et la réalisation partielle

sur fonds propres du marché avant tout règlement sont des exigences que les micro-entrepreneurs ne peuvent satisfaire.

En bref, même si les micro-entreprises peuvent sans difficultés majeures réaliser divers marchés publics selon leurs moyens, il est pratiquement exclu qu'elles puissent satisfaire les conditions d'attribution administratives, fiscales et financières de grands marchés publics.

1.2. LES MECANISMES DE PROMOTION DES MICRO-ENTREPRISES ET LES ORIENTATIONS DE POLITIQUE ECONOMIQUE

Durant la décennie 1990, l'attitude de l'Etat et des organisations internationales a été marquée par un changement radical en faveur d'une franche promotion du secteur de la micro-entreprise. Désormais, il ya une tolérance, voire un soutien ouvert aux micro-entreprises en raison du fait qu'elles occupent une part du marché du travail ; il reste cependant à concevoir une politique d'ensemble dirigée spécifiquement vers ces entreprises pour qu'elles soient plus dynamiques et qu'elles participent pleinement aux économies nationales. Conscients de l'impact grandissant des micro-entreprises dans le développement de l'économie, les gouvernements africains et les organisations internationales ont élaboré des programmes de micro-financement et d'assistance technique ayant pour objectif de promouvoir les micro-entreprises (Banque Mondiale, 1996). Certains programmes mettent l'accent sur la mobilisation de dépôts financiers consentis par les populations locales tandis que d'autres, les ONG par exemple sont entièrement soutenus par les bailleurs de fonds[5]. D'autres encore fournissent des services de consultations et de comptabilité[6].

1.2.1. Organisations internationales et mesures de promotion de micro-entreprises : facilitation de l'accès au capital

Tous les acteurs économiques à travers le monde reconnaissent que la promotion et la dynamisation des micro-entreprises sont essentielles au développement économique des pays en développement, étant donné leur capacité à créer des emplois et à générer des revenus. Alors que de nombreux programmes sont conçus par les gouvernements pour stimuler la

[5] Par exemple : Le Réseau des caisses populaires au Buskina Faso, Les Caisses Villageoises d'épargne et le crédit du pays Dogon au Mali…
[6] Par exemple : Le projet d'appui aux petites et micro-entreprises (PAPME), le Programme de fonds européen de développement au Mali…

dynamisation des micro-entreprises africaines, plusieurs obstacles obstruent la voie vers une telle dynamisation. On peut noter entre autres : le manque de financement, le manque d'infrastructures de base, l'absence de formation professionnelle adéquate.

L'obstacle principal reste l'accès au financement. Plusieurs raisons expliquent le fossé entre les institutions bancaires et les micro-entreprises. Les banques nationales sont peu outillées pour faire des prêts sur le moyen et long terme à des entreprises sans garanties; elles considèrent que les risques sont élevés et demandent des garanties que la plupart des acteurs locaux ne peuvent apporter. Les procédures de demande de prêts sont longues et trop complexes pour des postulants parfois analphabètes ; les opérations ne paraissent pas durables aux yeux des banquiers; le tissu économique sur lequel une telle dynamique peut s'appuyer est souvent embryonnaire.

Devant l'incapacité des gouvernements africains à dépasser ces limites et à élaborer des stratégies efficaces de promotion des micro-entreprises et donc de l'économie entière, plusieurs organisations internationales sont intervenues pour créer quelques structures nécessaires à la promotion des micro-entreprises, conscientes du rôle primordiale que celles-ci peuvent jouer dans le développement économique des pays africains. Nous présentons ci-après sans être exhaustif, quelques interventions de quelques organisations internationales dans certains pays africains afin de montrer les grands efforts qui ont été consentis pour la promotion des micro-entreprises africaines et les résultats mitigés de ces interventions.

L'United Nations Capital Development Fund (UNCDF)

Les pays les moins avancés se caractérisent au plan économique par le sous-investissement au niveau local et les grandes disparités aux niveaux local et régionale en matière d'accès des citoyens aux services. Nombreux sont les pays où le secteur financier est sous-développé, où il existe peu de produits et services accessibles aux ménages pauvres. Le manque d'investissements publics adéquats au niveau local et l'accès insuffisant des ménages pauvres et des petites entreprises aux services financiers rendent le développement économique difficile. Dans le cadre de son mandat pour le développement économique, l'UNCDF[7]

[7] Le mandat initialement confié à l'UNCDF par l'Assemblée générale des Nations Unies était d'« *assister les pays en voie de développement dans le développement de leur économie, en complétant les ressources existantes en matière d'aide à l'équipement au moyen de dons et de prêts* » (Résolution 2186 de l'Assemblée générale, 13 décembre 1966). Celui-ci a été modifié en 1973 afin de viser en priorité les pays les moins avancés (PMA).

(FENU) se spécialise dans le soutien aux mécanismes de financement public et privé qui peuvent servir de catalyseurs à la croissance économique et la rendre plus inclusive et durable. L'UNCDF conformément à ses programmes, fournit des fonds d'investissements et une assistance technique aux petits entrepreneurs. Il aide les autorités locales à renforcer les investissements publics et les systèmes de prestation de services de base et s'assure du fait que les services financiers sont accessibles à davantage de ménages pauvres et aux petites entreprises (OCDE et UNCDF, 2009 ; Nations Unies, 2012).

L'UNCDF intervient à travers deux composantes : développement local et financement inclusif. Les programmes de développement local de l'UNCDF (FENU) sont centrés sur l'appui aux stratégies nationales de décentralisation dans les PMA et sur l'amélioration des services sociaux, la gouvernance ainsi que le renforcement des infrastructures économiques en faveur des pauvres au niveau local, l'assistance technique directe et l'aide financière aux autorités locales. Les programmes de micro-finance de l'UNCDF s'adressent aux ménages et aux petites entreprises dans les PMA. L'institution facilite l'accès aux services financiers, apporte des soutiens financiers aux institutions émergentes de micro-finance et aux fournisseurs de services financiers (UNCDF, 2012). En 2009, l'UNCDF est intervenu dans 38 PMA dont 24 en Afrique au sud du Sahara et 16 en Afrique de l'Ouest (entendue au sens large). Outre les 10 PMA de l'Afrique de l'Ouest, l'UNCDF à travers son programme de micro-finance : Micro-Start, intervient en partenariat avec le PNUD en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Nigeria. Il est également intervenu au Cap Vert (sorti du classement des PMA en 2007). En 2011, l'Afrique de l'Ouest représentait 63% des programmes exécutés, contre 30% en Asie et 7% dans les pays Arabes et en Haïti (Nations Unies, 2012). De même en 2012, le programme a couvert 30 pays dont 22 en Afrique et 7 en Asie et en Haïti.

En matière de développement local, en 2012, l'UNCDF a exécuté des programmes dans 12 pays africains: Bénin, Burkina Faso, Centrafrique, Guinée, Guinée Bissau, Liberia, Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal, Sierra Leone et Togo. Les interventions dans le domaine du Développement Local ont concerné les communes, les villages et les communautés rurales. Tous les projets viennent en appui au processus de décentralisation et donc aux collectivités locales et aux organisations à la base. Ils couvrent un nombre important de communes dont sept au Bénin, vingt trois Communautés rurales de développement (CRD) en Guinée, en

2012, à cent trente quatre communes au Mali. En Guinée, le programme de développement local de l'UNCDF en collaboration avec la Banque mondiale a été prorogé et étendu à 23 administrations locales réparties dans le pays (Nations Unies, 2013). En 2011, l'UNCDF a mis en œuvre des programmes pays pour le développement local dans 30 pays parmi les moins avancés : 21 programmes en Afrique subsaharienne, 7 programmes en Asie et dans le Pacifique, 1 programme dans les États arabes et 1 programme dans les Caraïbes (Nations Unies, 2012).

A travers les FDL[8], l'UNCDF appuie le développement local, de manière indirecte tout en créant un environnement propice à l'émergence d'une dynamique de création de richesses, et ceci par le financement d'infrastructures de base (routes, transport, énergie,…). Cette amélioration des infrastructures locales a une répercussion directe sur la compétitivité et l'accumulation de micro-entreprises car elle favorise la baisse des coûts de production et de transport de produits vers les marchés. L'approche plus directe à travers un soutien financier direct aux citoyens a aussi un impact positif sur la vie des citoyens qui veulent réaliser des activités de génération de revenus.

Les interventions de certains FDL mis en œuvre par UNCDF sont axées sur le renforcement des capacités des collectivités locales, le développement des infrastructures visant à améliorer la qualité de vie des citoyens ainsi que l'amélioration de la compétitivité des agents économiques créateurs de richesse (et les recettes fiscales). C'est le cas par exemple des FDL ADECOI (Bénin), PDRL (Guinée-Bissau) et PADMIR (Sénégal) (UNCDF, 2012). Dans les pays les moins avancés, la plupart des autorités locales parviennent à peine à réaliser leurs programmes de développement car elles n'ont ni les capacités, ni les financements nécessaires. Ceci justifie l'intervention de l'UNCDF à travers ses programmes de renforcements des capacités des autorités locales pour l'atteinte des objectifs prioritaires (Nations Unies, 2012).

De nouveaux instruments de financement ont été conçus à cet effet. Ainsi l'Initiative des finances locales (LFI) est alimentée par les fonds de l'Initiative Unité d'Action des Nations Unies, la Suisse et l'Agence Suédoise de Coopération Internationale au service du développement (ASDI) qui visent à débloquer des capitaux au niveau national pour le

[8] FDL : Fonds de Développement Local. Pour l'UNCDF, le FDL est un mécanisme financier qui fait partie intégrante du dispositif des programmes de développement local.

renforcement des infrastructures économiques et industrielles. Cette initiative a été mise en œuvre en Ouganda et en République-Unie de Tanzanie (UNUCED, 2011).

En matière de Finance Inclusive[9], en 2009, l'UNCDF est intervenu dans six pays africains : Burkina Faso, Centrafrique, Liberia, Sénégal, Sierra Leone et Togo. L'UNCDF joue un rôle de facilitateur dans l'élaboration des stratégies nationales de Finance Inclusive et contribue au financement des plans d'action (OCDE et UNCDF, 2010). L'UNCDF apporte son appui entre autres, par le biais des programmes pays. L'objectif est de permettre aux ménages pauvres ou à faibles revenus et aux petites entreprises d'avoir un meilleur accès aux services financiers. L'UNCDF a apporté des appuis techniques ou des appuis institutionnels à certains pays qui ont élaboré des programmes de finance inclusive. Il s'agit du Bénin, du Cap Vert, du Gabon, de la Guinée, de la Guinée Bissau, du Ghana, de la Mauritanie, du Niger, du Nigéria et du Tchad (Nations Unies, 2012).

Au niveau régional, l'UNCDF soutient la promotion de secteurs financiers inclusifs dans la zone de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) tels que le Programme régional : Construire des Secteurs Financiers Inclusifs en Afrique, (BIFSA) qui finance les infrastructures techniques grâce à des contributions financière du Luxembourg, du Fonds International de Développement Agricole (FIDA), du PNUD et de l'UNCDF et du Projet régional d'appui à la finance décentralisée (PRAFIDE) cofinancé par le Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA), l'UNCDF et la Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Ce programme vise à soutenir la BCEAO dans le renforcement du cadre règlementaire et des contrôles au niveau des Etats de la zone. Ces interventions contribuent ainsi à lever certains obstacles au développement du secteur de la micro-finance dans la sous-région (OCDE et UNCDF, 2010).

Les actions engagées par l'UNCDF pour étendre l'accès aux services financiers aux pauvres s'inscrivent dans une démarche visant à rendre la finance accessible à tous afin qu'un ensemble de produits financiers soient offerts à toutes les couches de la société à un coût raisonnable et de manière viable. L'UNCDF apporte son appui à diverses structures (institutions de micro-financement, banques, coopératives et organismes de virements de

[9] Finance inclusive. Programme mis en place par l'UNCDF pour founir des capitaux de lancement et une assistance technique permettant à un plus grand nombre de ménages et de petites entreprises d'accéder à des services financiers qui leur ouvrent des perspectives et atténuent leur vulnérabilité.

fonds) et services financiers (épargne, crédit, assurances, paiements, envois de fonds). Ainsi en 2011, des programmes d'intégration financière ont concerné 27 pays parmi les moins avancés. Dans 23 de ces cas, ils l'ont fait par le biais de programmes pays : 15 en Afrique au Sud du Sahara et 8 en Asie (Nations Unies, 2012). Au Burkina Faso, une évaluation a révélé que les Programmes de l'UNCDF avaient plus de succès lorsque ceux-ci s'adressaient à des prestataires de services financiers intervenant dans de nouvelles régions plutôt qu'en transformant des prestataires plus faibles. Au Malawi, une évaluation a montré que l'UNCDF pouvait améliorer la qualité des portefeuilles en concentrant davantage ses efforts sur le renforcement des capacités plutôt que sur l'innovation.

Si les bienfaits du soutien financier aux ménages pauvres et aux petites entreprises ne sont plus à démontrer, plusieurs événements et faits rapportés ces dernières années ont mis en lumière les effets potentiellement négatifs (notamment le surendettement) que le microcrédit peut avoir sur les pauvres. En ce qui concerne l'UNCDF, si l'accès aux services financiers est d'une importance primordiale, il en va de même de la qualité des services offerts. L'accès aux services financiers et la qualité de ces derniers sont indispensables afin de permettre aux bénéficiaires de mieux en profiter et faire en sorte que l'aide contribue plus efficacement à la réduction de la pauvreté, à l'amélioration du bien-être des ménages ainsi qu'au développement des entreprises (UNUCED, 2011).

L'expérience des projets FDL de UNCDF tend à montrer comme pour d'autres FDL, que le financement d'initiatives locales en faveur des groupes communautaires est une aide sociale d'une générosité louable, mais peu susceptible de générer la dynamique de création de richesses tant recherchée dans le long terme. Ainsi la promotion des micro-entreprises locales et la création de richesses nécessite la définition d'une stratégie d'appui à l'entreprenariat, un système bancaire prêt à appuyer les micro-entreprises et un outil d'appui financier pour compléter le financement des micro-entreprises (UNCDF, 2012).

Malgré l'engagement de l'UNCDF sur plusieurs années dans l'appui au développement économique local, mettant en synergie acteurs publics et privés à travers les financements sous forme de subvention, les résultats restent encore mitigés. D'une part, les actions à caractère économique ont produit peu d'effets en dehors des équipements marchands, d'autre part, la jonction public-privé est restée assez timide. D'autres part, les appuis aux initiatives privées sont souvent limitées et sans lendemain : ce sont des interventions d'appoint,

seulement opportunes, pas inscrites dans la durée ou parfois mal montées et ne bénéficiant pas toujours de l'accompagnement nécessaire. C'est pour cette raison que l'UNCDF souhaite revoir sa stratégie d'intervention et mettre en place un mécanisme qui servirait de levier dans l'accès au financement et qui favoriserait l'implication de l'investissement privé afin d'avoir un effet durable en matière de DEL (Nations Unies, 2010).

Le Programme des Nations Unies pour le Développement, PNUD

Le PNUD est intervenu grâce à l'appui et au financement de plusieurs programmes de développement en Afrique conçus pour la dynamisation des micro-entreprises. Nous citerons à titre d'exemples:

- ✓ Le financement du projet d'assistance intégré aux PME en Guinée. Ceci s'est fait à travers la formation des petits commerçants et des prêts aux entrepreneurs qui démarrent ou étendent leurs PME. Une formation gratuite est assurée et ouverte à tous les entrepreneurs. Ce projet est exécuté par l'UNIDO, le Centre de Création et de Développement de l'Entreprise (CCDE) et l'Office de Développement industriel du Maroc. Le projet a débuté en 1987-1995 et son coût était estimé à 3,13 millions USD. Les prêts varient de 5 à 12 millions GNF (5 000 à 12 000 USD) avec un taux d'intérêt nominal de 12% à 15% par an. Une des faiblesses du programme est que tous les services sont gratuits ; ce qui laisse peu de chances pour le recouvrement des investissements sans compter les incertitudes sur la pérennité des projets (Angela Walker, 1994).

- ✓ L'UNIDO a financé deux projets de développement du secteur privé en Mauritanie. Ces deux projets ont coûté 1,4 million USD, et avaient pour objectif de renforcer les capacités des membres de la Confédération générale des employeurs de Mauritanie et de les aider à lancer des micro-entreprises, l'élaboration de plans d'affaires et le renforcement des capacités en matière de montage des projets bancables et la sollicitation des crédits auprès des banques pour le financement de ces projets (Anne-Marie Chidzero, 1996).

- ✓ Au Burkina Faso, le programme consistait à consolider le fonds d'appui aux activités rémunératrices de revenus pour les femmes (FAARF) créé en 1991 et qui avait offert des prêts ainsi qu'une formation en affaires pour les femmes des régions urbaines et

rurales. La plus grande partie des prêts sont allés au financement de l'agro-alimentaire, les industries artisanales et les activités de services telles que les petites boutiques ou les restaurants. La taille moyenne des prêts octroyés aux emprunteurs individuels était d'environ 500 000 FCFA (1 000 USD). En mars 1994, le FAARF avait prêté un montant de 129 millions FCFA (258 000 USD), représentant 2 134 prêts individuels et 44 prêts collectifs (Ousa Sananikone, 1996).

- ✓ Le programme a été mis en œuvre au Cap Vert à travers le financement de centres de recherche de technologie intermédiaire (CITI-Habitat), une ONG de ce pays et avait pour objectif de fournir une formation dans le domaine de la construction, de la menuiserie, de l'énergie solaire et du soutien aux activités en faveur des jeunes. En 1993, CITI-Habitat a lancé un programme de crédit dans la ville de San Francisco (Ousa Sananikone, 1996).

- ✓ La mise en place du fonds : GVD Trust Fund United Nations Development Program (GVDTF/PNUD), dans 11 villages en Gambie, conçu pour appuyer l'assistance technique et la formation des associations locales d'épargne et de crédit ainsi que l'octroi de prêts direct aux associations locales d'ONG (Simel Esim, 1996).

La Banque Mondiale, BM

La Banque Mondiale appuie les efforts des pays en développement en vue d'améliorer l'accès des populations pauvres aux services de base (éducation, santé, eau, infrastructures routières et de commerce, …). Elle intègre l'approche de développement des communautés pour la réalisation des infrastructures nécessaires. La Banque intervient également pour le renforcement des capacités et l'assistance technique aux services de décentralisation des PMA.

Dans ce sens, la Banque Mondiale a conçu et financé plusieurs projets d'assistance aux micro-entreprises dans plusieurs pays en Afrique. Entre autres :

- ✓ La Banque Mondiale a appuyé le Bénin avec un crédit de 46 millions de dollars (23 milliards de FCFA) au titre de l'Association internationale de développement (IDA) pour le financement du projet des services décentralisés conduits par les communautés (PSDCC). Dans le cadre de ce projet, ce financement a aidé le gouvernement béninois

à renforcer les capacités des structures chargées de la décentralisation pour leur permettre de fournir de meilleurs services de base. Un appui financier a été apporté à 77 communes du pays pour la réalisation d'infrastructures de base. Depuis 2005, plus de 700 000 personnes ont bénéficié de formations en gestion dans le cadre du projet PNDCC, financé par la Banque Mondiale (Banque Mondiale, 2012).

- ✓ Dans le cadre de l'Assistance Pays (SAP), la Banque Mondiale est intervenue au Mali par un appui financier dans le but d'élargir la base économique et de renforcer la croissance et permettre au Mali de mieux résister aux impacts négatifs des conditions climatiques défavorables. La stratégie d'assistance au Mali de la Banque met l'accent sur le développement et la diversification des sources de croissance par l'amélioration de l'environnement financier des affaires en vue de favoriser le développement du secteur privé y compris les micro, les petites et moyennes entreprises, la construction et l'entretien des infrastructures de base et le renforcement des capacités et la mobilisation des administrations décentralisées, des services déconcentrés et de la population locale (Banque Mondiale, 2007).

- ✓ Un projet de développement et d'action sociale au Tchad a été financé en 1991. Ce projet comportait une composante micro-entreprise (2,6 millions USD) qui visait à stimuler la création d'emplois par l'octroi de crédits aux micros et petites entreprises et à améliorer la productivité des micro-entreprises en leur offrant une assistance technique. Trois guichets de crédit avaient été ouverts à cet effet en plus de l'assistance technique permettant de mieux répondre aux besoins d'investissement et de gestion des micros, petites et grandes entreprises. La taille maximale des prêts était de 1 000 USD pour les micro-entreprises, entre 1 000 et 25 000 USD pour les petites entreprises et entre 25 000 et 50 000 USD pour des plus grandes entreprises (Ousa Sananikone, 1996). La composante Assistance Technique était destinée à la conception de produits et au contrôle qualité en vue de faciliter la réalisation de projets communs entre plusieurs petites entreprises, à favoriser le transfert de technologies entre micro-entreprises et enfin à appuyer la formation dans la tenue des livres comptables et la sélection des machines appropriées.

- ✓ Le financement d'un projet pour les femmes et le développement en Gambie a été conçu pour améliorer le potentiel de productivité et de revenus des femmes, le

renforcement des institutions gouvernementales afin de permettre à celles-ci de s'occuper efficacement des problèmes des femmes, de contribuer à modifier la vision du rôle des femmes dans la société gambienne. Trois des six composantes du projet : l'agriculture, le développement des compétences et un fonds de soutien aux ONG avaient pour objet de favoriser le développement de la productivité des micro-activités gérées par les femmes. Ce projet a connu un assez grand succès surtout pour les composantes Agriculture et Développement des compétences (Simel Esim, 1996).

- ✓ Le financement d'un projet pour le secours social et le renforcement des infrastructures en Guinée-Bissau : ce projet a été conçu pour créer des emplois en faveur des personnes à faible revenus et leur permettre de lancer des activités à rendement économique et social élevé. Le projet s'était focalisé sur la réhabilitation des infrastructures, le logement urbain, l'amélioration des services de santé, le développement d'une base de données et le renforcement des bureaux d'aide gouvernementale. L'une des composantes de ce projet ; le programme de réorientation, fournissait une formation professionnelle et un soutien à la création de micro-entreprises en faveur des demandeurs d'emplois (Simel Esim et Angela Walker, 1995).

- ✓ Deux projets conçus pour promouvoir les secteurs des micro-entreprises en milieu urbain ont été réalisés en Mauritanie. Le premier projet : Soutien à l'enseignement technique et à la formation professionnelle, entré en vigueur en 1994 avait pour objectif d'appuyer l'établissement d'un système cohérent d'enseignement technique et de formation professionnelle à travers une étude sur les besoins de formation pour les micro-entreprises et la rationalisation du personnel du centre de formation et de perfectionnement professionnel. Le second projet : Développement industriel et artisanal, approuvé en 1985 avait pour objectif de soutenir la croissance diversifiée de l'économie par le développement des secteurs industriel et artisanal. Une composante de ce projet consistait à apporter une assistance technique, à assurer la formation et doter en matériel les confectionneurs de tapis par le biais de l'Office mauritanien du tapis (OTM). La mise en œuvre du projet a été affectée par des conditions macro-économiques précaires et par une faiblesse institutionnelle au sein de l'OTM (Anne-Merie Chidzero, 1996).

L'Organisation Internationale du Travail, OIT

Face à l'échec des stratégies de développement peu équilibrées dans de nombreuses régions et des stratégies fondées pour l'essentiel sur des programmes d'infrastructures et sur l'attraction d'investissements étrangers, l'OIT a été l'une des premières organisations internationales ainsi que l'OCDE à saisir les récents changements théoriques et à adopter de nouvelles méthodes de développement. L'OIT a, entre autres, une excellente réputation en ce qui concerne les services financiers de développement en réponse aux situations de crise et de reconstruction (Andrés Rodriguez, 2001). Elle est aussi reconnue pour son aide aux PME, le financement des projets de développement, la diffusion et l'assimilation des technologies, la création d'agences pour le développement économique local ou pour la mise en valeur des capacités locales.

Parmi les programmes de l'OIT, on peut citer à titre d'exemples :

- ✓ Le Programme de Développement Economique Local (DEL) qui vise à promouvoir un travail décent - des emplois productifs assurant un revenu équitable, une protection sociale et permettant aux hommes et aux femmes de contribuer utilement au processus de développement. Le DEL encourage le dialogue et la participation sociale au niveau local, par la mobilisation des ressources humaines et matérielles en vue d'accroitre les emplois et d'assurer une meilleure qualité de vie. Dans ce cadre, l'OIT a appuyé l'approche DEL dans 36 pays. L'appui visait à stimuler l'entrepreneuriat, le développement d'entreprises, l'amélioration des infrastructures physiques et financières, le renforcement des cadres institutionnels locaux et la gouvernance, la mobilisation de l'épargne et du crédit et la promotion de l'accès à la protection sociale (OIT, 2011). Les interventions de DEL au Ghana (2002-2011) ont contribué à la réduction de la pauvreté par la création d'emplois décents dans les micros et petites entreprises au sein de l'économie informelle et l'accroissement des opportunités d'emplois des femmes et hommes à faibles revenus, en particulier les jeunes. La réalisation de l'objectif d'intégration de la stratégie de DEL dans les politiques nationales et des districts a commencé par la création de forums de DEL autonomes pouvant s'attaquer aux déficits locaux de travail décent dans huit districts. L'accent a été mis sur l'appropriation locale de la Stratégie et l'autonomie financière par le renforcement des capacités plutôt que par le financement direct. Les acteurs locaux ont été responsabilisés afin qu'ils façonnent une approche de DEL selon les normes et

valeurs locales, permettant ainsi l'émergence d'un dialogue public-privé, des partenariats efficaces, et l'accès aux ressources publiques. Les Pouvoirs publics ont été sensibles au programme et les forums DEL ont été intégrés aux structures gouvernementales locales et dans le cadre juridique existant (OIT, 2011).

- ✓ Le programme : Développement pour l'entrepreneuriat féminin (WED), de l'OIT œuvre en collaboration avec ses partenaires à l'accroissement des opportunités économiques des femmes entrepreneurs. Les femmes sont ainsi encouragées et soutenues dans leurs initiatives de création d'entreprises et dans le développement de celles qui existent déjà. Des programmes spécifiques de renforcement des capacités des femmes à créer et à monter des entreprises durables, d'appuis institutionnels pour mieux répondre aux besoins des femmes entrepreneurs accompagnent le WED. L'OIT fournit un ensemble complet d'outils, de services consultatifs et de renforcement des capacités. Des réseaux de formateurs et de partenaires locaux, nationaux et régionaux sont agréés pour l'utilisation de ces outils et des approches de l'OIT afin d'assurer la durabilité des investissements. L'OIT œuvre au développement de l'entrepreneuriat féminin dans plus de 25 pays, en Afrique, dans les pays arabes, en Asie et dans le Pacifique, l'Asie centrale et le Caucase ainsi que l'Amérique latine.

- ✓ Par son soutien aux entreprises, le programme des entreprises durables de l'OIT contribue à créer plus d'emplois et de meilleure qualité. L'aide de l'OIT contribue à la croissance de l'entreprise et la rend plus compétitive dans un environnement sain. Ce programme repose sur trois piliers. Il vise d'abord à créer un environnement favorable aux entreprises qui les aide à démarrer leurs activités, à se développer et à créer des emplois décents. Il favorise l'entrepreneuriat et le développement des affaires et aide les entrepreneurs, en particulier les jeunes, les femmes et les groupes marginalisés, à créer et à développer des entreprises prospères. Enfin il assainit l'environnement d'un travail durable et responsable et accroit les gains de productivité et l'amélioration des conditions de travail, les bonnes relations professionnelles et les bonnes pratiques environnementales (OIT, 2011).

M. Penouil et J. Lachaud (1995) soulignent que, dès les années 80, le BIT avait tracé le contour des mesures de promotion des micro-entreprises. Selon P. Bodson et P. Martel Roy (1995) ces mesures s'articulent autour de deux axes : la réduction des risques et incertitudes

auxquels s'exposent les micro-entrepreneurs et l'établissement de relations micro-entreprises-secteur structurés, micro-entreprises-grandes entreprises. Parmi les mesures indiquées pour lever les obstacles à la création de micro-entreprises dynamiques, on peut citer entre autres : la suppression des licences commerciales inutiles, l'intensification de la recherche et le développement technique des produits utilisables pour la production et la consommation des micro-entreprises, l'octroi de marchés publics aux micro-entreprises, l'accélération du paiement des commandes de l'Etat à travers l'institution de procédures simples et rapides, la promotion de la sous-traitance dans les zones industrielles, la simplification des mesures d'accès au crédit, le développement d infrastructures et des emplacements adéquats dans les marchés et les zones industrielles, l'accès à une meilleure technologie et aux matières premières, la réorientation du système de formation professionnelle et d'apprentissage dans un esprit de complémentarité avec le système traditionnel de formation et l'aide à la formation dans l'utilisation des matériaux de remplacement (matières plastiques, etc.).

Dans son programme d'assistance aux micro-entreprises africaines, le BIT est venu en appui aux Groupements d'Intérêt Economique (GIE) du Mali. Le projet visait à organiser les entrepreneurs et à développer leurs compétences au sein des associations. Le renforcement des capacités s'est fait autour des thèmes comme l'autogestion et l'autofinancement.

Le BIT a en outre, appuyé deux bureaux d'études pour aider les micro-entrepreneurs à préparer des études de faisabilité et des plans d'action pouvant être présentés aux banques pour des demandes de prêts. Les faiblesses relevées sont les suivantes : l'approche n'était pas participative ; les associations bénéficiaires de subventions avaient moins d'intérêt à rechercher des fonds localement ; certains responsables d'associations ont largement utilisé l'association à leur seul propre profit, profitant pour cela de l'absence de procédures démocratiques (Pierre-Olivier Colleye, 1994).

De son côté, selon Abd. Benzakour (1998), le PREALC du BIT a formulé une série de recommandations de politiques économiques en faveur des micro-entreprises. Trois séries de mesures à objectifs différents sont proposées : des mesures pour augmenter la production des micro-entreprises ; d'autres pour accroître la productivité, la rentabilité et l'efficacité économique des micro-entreprises ; enfin des mesures qui assurent le transfert des personnes des activités saturées vers d'autres activités plus prometteuses.

Le PREALC propose la création des coopératives ou des centrales d'achat et de commercialisation au profit des micro-entreprises pour accroître leur rentabilité et les permettre de résister à la concurrence des grandes entreprises. Celles-ci peuvent constituer le cadre d'un regroupement d'entrepreneurs-exportateurs qui favoriserait la commercialisation de la production des micro-entreprises, aussi le cadre d'une organisation de la sous-traitance vers qui les marchés publics peuvent s'adresser, en ce qui concerne en particulier les produits sur lesquels les micro-entreprises disposent d'un avantage comparatif par rapport au secteur moderne.

Nous pensons pour notre part que les Instituts de recherche doivent mettre au point un programme de développement et de vulgarisation des technologies appropriées qui permettent d'augmenter la productivité et la qualité des produits des micro-entreprises. Il s'agit par exemple de simplifier les équipements techniques moins sophistiqués dont l'usage se limite aux fonctions principales, adaptés aux matières de base disponibles dans les pays et avec des notices d'utilisation simples et claires. Par ailleurs, il faut éliminer les distorsions entre les micro-entreprises et les grandes entreprises, puisque l'on sait que ces dernières ont un traitement particulier et préférentiel (subventions, facilités de crédit, etc.). Par ailleurs les grandes entreprises sous-traitantes peuvent aider les micro-entreprises en leur concédant des avances de fonds sur les commandes et en mettant à leur disposition au moins une partie de la technologie moderne nécessaire.

L'Agence Française de Développement, AFD

L'Agence Française de Développement contribue par ses concours financiers à la réalisation de projets productifs, publics et privés, créateurs d'emplois dans des secteurs aussi divers que le développement rural, l'énergie, les mines, les équipements urbains, les transports, les télécommunications, le tourisme et les secteurs bancaire et financier. En ce qui concerne le financement des micro-entreprises, l'AFD intervient dans la création d'Institutions de Micro-Finance (IMF) de proximité adaptées à la clientèle et tenant compte des traditions et relations sociales existantes. Sa stratégie à l'égard du secteur privé est de combler les vides du système bancaire classique par un appui au développement des segments encore défaillants (Marie-France l'Hériteau, 1998).

L'AFD accorde des dons et prêts concessionnels aux Institutions de Micro-Finance (IMF) et aux Etats. L'AFD finance également des services d'assistance technique aux projets et institutions de micro-financement. L'Agence Française de Développement a apporté divers concours financiers à plusieurs pays africains, à travers le financement de projets visant la dynamisation des entreprises. On peut citer à titre d'exemples, l'appui à la Fédération des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel (FECECAM) au Bénin; l'appui au Projet de Promotion du Petit Crédit Rural (PPCR) au Burkina Faso, l'appui au Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) et à l'Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production (ACEP) au Sénégal. Le PPPCR au Burkina Faso a été conçu en 1988, en vue de soutenir les activités des femmes rurales. Les prêts sont faits au niveau des villages avec un suivi hebdomadaire et un renouvellement de fonds après chaque remboursement. En novembre 1994, le projet avait consenti près de 30 000 prêts ; ce qui représentait un portefeuille de 232,6 millions FCFA (465 200 USD) avec une taille moyenne de prêts de 24 000 FCFA (48 USD) (Ousa Sananikone, 1995).

On peut encore citer, le projet d'octroi de prêts subventionnés aux petites entreprises maliennes, pays de notre étude empirique pour les aider à progresser vers les secteurs structurés. Pour avoir accès au crédit distribué par l'AFD, une entreprise doit être inscrite à la chambre de commerce, tenir ses livres de comptes de manière satisfaisante, être membre d'un groupement d'intérêt économique. Les entrepreneurs peuvent emprunter jusqu'à 40 millions de FCFA (80 000 USD) pour une période de 5-6 ans et à un taux de 8% à 12%. Seuls 55 prêts ont été effectués par l'AFD sur une période de plus de deux ans. Le fonctionnement de l'AFD requiert beaucoup de personnels et son efficacité par rapport au coût est discutable (Pierre-Olivier Colleye, 1994).

L'United States Agency for International Development, USAID

L'USAID est intervenu en faveur de plusieurs programmes d'assistance et de financement visant la promotion des micro-entreprises africaines. On peut citer à titre d'exemples les programmes ci-après :

- ✓ Le financement du Projet Rural Intégré pour le Développement des Entreprises (PRIDE) en Guinée. Lancé en 1991 il a été réalisé par l'ONG américaine Volunteers in Technical Assistance (VITA). Ce projet avait pour objectif l'aide au développement

des entreprises dans les régions rurales de Guinée à travers la formation et l'octroi de microcrédits. Le centre d'intérêt de PRIDE est l'octroi de prêts fondés sur le principe de la responsabilité solidaire, avec une formation continue pour les emprunteurs. Le crédit est disponible pour des groupements de solidarité de cinq personnes ayant suivi une formation de base et dont la demande de prêt a été préalablement approuvée par le conseil des sages du quartier. Une fois que le prêt est accordé, l'emprunteur a l'obligation de faire une formation commerciale mensuelle. La composante qui relève du PRIDE et qui se rapporte au crédit est basée sur la Banque Grameen au Bangladesh (Angela Walker, 1996).

- ✓ Le soutien d'un programme au Mali, conçu pour aider les partants volontaires à la retraite et qui désiraient lancer leurs propres entreprises. L'USAID avait fourni les garanties exigées par les banques maliennes en lieu et place des bénéficiaires. Malheureusement, les risques encourus lorsque l'on fournit un capital initial plutôt qu'un fonds de roulement ont vite fait le jour au cours de la mise en œuvre de ce programme. La plupart des prêts ont été utilisés pour des dépenses de consommation plutôt que pour la création effective d'entreprises. Les quelques prêts qui ont été utilisés pour créer des entreprises ont échoué. Aucun des prêts n'a été entièrement remboursé à la banque et l'USAID a rapidement mis un terme au programme (Pierre-Olivier Colleye, 1994).

- ✓ Le Financement d'Entreprises Privées (PEP) au Tchad. Il a débuté en 1984 et a été mis en œuvre par l'ONG américaine : Volunteers in Technical Assistance (VITA). Les objectifs étaient d'apporter une aide à la reconstruction d'après-guerre par la promotion du développement de petites entreprises, surtout dans le secteur manufacturier et les services (Ousa Sananikone, 1995).

L'Agence Canadienne de Développement International, ACDI

L'ACDI dans le cadre de l'aide du Canada aux Pays africains a financé plusieurs projets et programmes visant la dynamisation des micro-entreprises. On peut citer entre autres :

- ✓ Le financement du Projet d'Appui aux Petites et Micro-Entreprises (PAPME) au Mali. L'objectif était d'apporter une aide aux habitants de la capitale Bamako. Cet appui était orienté vers la création d'entreprises de production dans les domaines de l'agro-

alimentaire, de la construction et de la manufacture légère. Le PAPME a servi de liens entre les entreprises et les banques commerciales à travers son appui aux entrepreneurs dans la préparation de leurs plans d'affaires et de leurs demandes de prêts. L'objectif était d'assister 200 entreprises et 700 micro-entreprises. Si le Programme a connu au départ un vif succès, son efficacité a brusquement chuté en raison du fait que les banques n'étaient pas en mesure de fournir de nombreux services aux entrepreneurs et la qualité des plans d'affaires élaborés par les bureaux d'études avait baissé (Pierre-Olivier Colleye, 1994).

- ✓ Une Coopérative d'Epargne et de Crédit a été créée en 1972 opérant à la fois dans les régions rurales et urbaines du Burkina Faso et était destinée à octroyer des petits prêts pour les petites activités. La taille moyenne des prêts était de 168 000 FCFA (336 USD) (Ousa Sananikone, 1995).

Le Fonds Européen de Développement, FED

Le Fonds Européen de Développement est intervenu sous diverses formes. Il a accordé des subventions non remboursables aux PMA en vue de mettre en œuvre des programmes de développement à moyen terme, faciliter l'investissement des capitaux à risques et des prêts consentis au secteur privé sous forme de prêts, de fonds propres, de quasi-fonds propres et de garanties afin de promouvoir le développement d'entreprises.

Dans ce cadre, le Fonds Européen de Développement a financé plusieurs programmes d'assistance visant la promotion des micro-entreprises dans les pays africains. A titre d'exemples, on retiendra le lancement d'un programme en 1988 pour aider les entrepreneurs maliens à élaborer des plans d'affaires, à tenir correctement leurs livres de comptes et à accéder aux services financiers structurés. Une fois les plans élaborés, le FED s'adresse à diverses banques comme la Banque de Développement du Mali (BDM) ou la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) pour le compte de l'entreprise concernée. Les prêts variaient entre 2 et 50 millions de FCFA (4 000 à 100 000 USD) (Pierre-Olivier Colleye, 1994).

Nous signalons que beaucoup des programmes ont été financés et exécutés de façon conjointe par plusieurs organisations internationales. On citera à titre d'exemples:

- ✓ Le Crédit Mutuel de Guinée, conçu en 1988 dans le but de mobiliser l'épargne locale et d'accorder des prêts pour l'agriculture, le bétail, le commerce, l'artisanat et la consommation. Il a été géré par le Centre International du Crédit Mutuel (CICM) et financé de façon conjointe par la Caisse Française de Développement (CFD), le Fonds d'Aide et de Coopération (FAC), le Fonds International de Développement Agricole (FIDA), la Banque Mondiale et l'Office pour la Promotion de l'Investissement Privé. Le programme a été mis œuvre tant dans les zones rurales et urbaines et le montant moyen des prêts était de 1 million GNF (1 000 USD).

- ✓ Les Centres d'Opportunités Industrielles (COI) en Guinée ont été conçus en vue d'offrir des formations professionnelles aux jeunes et aux fonctionnaires retraités. Le programme a débuté en 1986 et a été financé par l'USAID, le PNUD, l'Agence Canadienne de Développement International et le Centre d'Etudes et de Coopération Internationale.

- ✓ Le Projet de Crédit Agricole et Rural (PCAR) en Guinée est un programme bancaire rural basé sur le modèle de la Banque Grameen. Ce projet est financé par la Caisse Française de Développement (CFD), le Fonds Européen de Développement (FED), la Banque Africaine de Développement (BAD) et l'USAID. Sa mise en œuvre est assurée par une ONG française, l'Institut de Recherche et d'Application des Méthodologies de Développement (IRAM). La taille moyenne des prêts était de 71 dollars US et le montant maximum 300 USD. Le nombre de membres est passé de 250 en 1989 à 31 000 en 1994.

En Afrique, les organisations internationales telles que : le BIT, la BM, le Fonds Européen de Développement (FED), l'Agence Française de Développement (AFD), l'OIT, l'USAID, le PNUD… ont été impliquées dans la promotion des micro-entreprises africaines depuis plus de trente ans. Les programmes proposés par ces organisations avaient pour objectif de soutenir la dynamisation des micro-entreprises.

Les principaux objectifs de ces programmes étaient :

- Encourager les micro-entreprises à s'inscrire auprès des Chambres de Commerce et d'Industrie, tenir correctement leurs livres de comptabilité et ouvrir des comptes bancaires.

- Organiser des groupes cibles de micro-entrepreneurs et développer les compétences au sein des associations.
- Apporter une assistance technique afin d'aider les micro-entrepreneurs à préparer des études de faisabilité de leurs projets avant les requêtes de financement auprès des banques.
- Mettre en place des fonds de soutien à l'enseignement technique et à la formation professionnelle.
- Mettre en place des structures de formation pour des cours d'alphabétisation et d'arithmétique et apporter une assistance dans le domaine de la gestion, des finances et de la comptabilité.
- Mettre en place des institutions de microcrédits financées par des ONG locales ou internationales, par des bailleurs de fonds et des agences gouvernementales.

Les nombreux programmes de promotion des micro-entreprises ont eu cependant des résultats mitigés en dépit des efforts considérables déployés par les organisations internationales. Ces résultats en demi-teinte sont dus en partie au manque de coordination des activités des intervenants. Cette situation a entrainé le chevauchement des actions et le dédoublement inutile des efforts entre ONG et bailleurs de fonds d'une part et entre ces organisations et les gouvernements d'autre part. Une coordination entre tous les intervenants aurait été plus utile pour assurer la continuité des programmes, réduire la dispersion des efforts, éviter les doubles emplois et faciliter une utilisation plus efficace de l'aide internationale (Banque Africaine de Développement, 1994). En outre, beaucoup d'interventions sont peu efficaces du fait de l'absence d'études préalables. Une connaissance approfondie du monde de la micro-entreprise est nécessaire pour garantir le succès des interventions. En l'absence d'une connaissance approfondie du terrain, de nombreux détournements ont été déplorés un grand nombre tant au sein des institutions financières structurées qu'à celui des institutions informelles. Ceci soulève la question du contrôle des structures de base comme celles de financement. En outre, les programmes sont localisés très souvent dans les seules zones rurales, marginalisant les micro-entreprises urbaines qui bénéficient peu des programmes et des crédits. En dépit du grand nombre d'ONG en activité, les programmes de promotion des micro-entreprises couvrent seulement un petit groupe de micro-entrepreneurs, d'où la nécessité d'élargir le

nombre de bénéficiaires. Aussi, nous parait-il nécessaire de réviser les systèmes législatifs et réglementaires, peu favorable afin d'offrir plus d'opportunités aux micro-entrepreneurs[10].

De même, la révision des systèmes financiers nous semble indiquée. Face à l'incapacité des systèmes de micro-finance, il serait mieux de concevoir des outils de méso-finance qui sont plus adaptés pour créer de véritables entreprises commerciales (Ivan Samson, 2014). Les Gouvernements africains doivent pouvoir présenter des options qui tiennent compte de la réalité des micro-entrepreneurs, des options qui renforcent les programmes de promotion des micro-entreprises, assouplissent les législations et créent des conditions propices à la dynamisation des micro-entreprises.

Caractérisé par un faible PIB et des économies stagnantes, l'environnement économique africain reste l'un des plus grands défis en ce qui concerne les programmes de promotion des micro-entreprises. Les facteurs qui le caractérisent augmentent les coûts de fonctionnement et ne permettent pas souvent d'atteindre une taille adéquate.

1.2.2. Mécanismes de promotion des micro-entreprises en Afrique : politiques d'accès à l'entrepreneuriat

Dès la première décennie des indépendances africaines, la plupart des pays ont placé de grands espoirs dans l'industrialisation comme moyen de croissance économique, d'émancipation sociale, de réduction des coûts de création d'emplois et de formation. D'autre part, la vague de libéralisation économique, les accords du GATT, la suprématie du libre-échange, la recherche de l'efficacité économique et le progrès technique imposent à l'entreprise la croissance soutenue de la production et de la productivité de façon plus rapide que celle de l'emploi. C'est dans ce contexte national et international des défis de la croissance démographique, du chômage, de l'ouverture de l'économie nationale et de la mondialisation que les pays africains ont misé sur les micro-entreprises. Conscients du rôle que peut jouer celles-ci dans le développement économique et la résolution des problèmes socio-économiques, les pays africains ont mis en place un certain nombre de mécanismes de soutien et de financement afin de résoudre les contraintes liés à la dynamisation des micro-

[10] Malgré leur souhait d'accéder aux services d'épargne, de nombreuses institutions de micro-financement en ont été incapables en raison des réglementations et lois qui interdisent aux organisations non-bancaires de recevoir des dépôts.

entreprises de subsistance afin de permettre leur évolution vers le groupe de micro-entreprises commerciales. Ces mécanismes de promotion s'articulent autour des actions d'encouragement et de mise en place d'institutions de promotion de l'entreprise. Ainsi diverses actions ont été menées au niveau de la formation, de l'organisation, du financement et sur le plan commercial et fiscal.

Les dispositifs d'appui aux micro-entreprises

Les petites entreprises évoluent dans un environnement généralement peu favorable, marqué par une fiscalité forte et un cadre réglementaire rigide et souvent inadapté à la réalité, des marchés incertains, une faiblesse structurelle des fonds de roulement et des contraintes sociologiques et culturelles fortes. Face à ces contraintes structurelles, les dispositifs d'appui visent à lever les hypothèques pesant sur l'environnement de l'entreprise. Ces mesures consistent en des mécanismes de conseil et d'élaboration de modules de formation à l'attention des entrepreneurs et mettent en œuvre des systèmes de crédit (Michel Botzung, 1995).

Certains opérateurs européens ont insisté sur les impacts de l'émergence d'entreprises privées vues comme moteur du développement. La Communauté Européenne s'est ainsi intéressée à la question et a mis en place des dispositifs d'appui intégrés qui associent crédit, suivi-conseil, formation et appui technologique. De leur côté, les bailleurs de fonds et opérateurs américains (USAID2, ACCION International, Development Alternatives Inc.) ont eux, privilégié le marché et sur cette base, élaboré une méthodologie de financement centrée sur les micro-entreprises et l'auto-emploi.

La première génération de programmes d'appui à la petite entreprise est née au début des années 1980 dans le contexte des plans d'ajustement structurel. La plupart des expériences d'appui à la micro et petite entreprise mises en œuvre dans les années 1980 furent axées au départ sur des appuis particuliers: le crédit ou la formation (CIDR, 1996). La distinction et le cloisonnement des genres reposent au moins en partie sur des présupposés que l'on peut qualifier d'idéologiques avec une analyse des problèmes à partir de critères ou grilles de lecture très différents. Ainsi, certains financiers ont longtemps argué que le principal obstacle au développement de l'entreprise était le manque d'accès au crédit. Certains formateurs, adoptant la même logique en sens inverse, imputèrent le mode de gestion comme condition préalable au développement de toute entreprise. Tous les intervenants en matière d'appui à l'entreprise, qu'ils soient financiers ou formateurs, n'ont pas eu une position aussi radicale. Tout en reconnaissant la nécessité de répondre conjointement à ces deux besoins, ces intervenants sont cependant restés longtemps accrochés à leurs métiers (CIDR, 1996).

Très souvent, avec l'appui des bailleurs de fonds sous forme de projets ou de programmes, les différentes initiatives d'accompagnement et d'appui aux micros et petites entreprises ont permis le développement de compétences spécifiques au Sud dans le domaine de la formation, du conseil ou du financement. Des méthodologies, des techniques, des outils ont été conçus à cet effet, adaptés aux spécificités des micros et petites entreprises (Michel Botzung, 1995). Ces projets ont été conçus de manière volontariste et reposent sur une logique de l'offre. En général, il s'agit d'une offre gratuite d'une série de services (conseil, formation, analyse de dossiers, appui technique, etc.) avec parfois même selon les bailleurs, l'offre d'un produit clés en main aux entrepreneurs potentiels (idée de projet, équipements, étude de marché et accompagnement) (Anne-Claude Creusot, 2000). Les structures et la politique d'appui aux petites entreprises proviennent très largement du Nord. De ce fait, ni les entrepreneurs eux-mêmes, ni les structures politiques de l'Etat n'ont initié de tels dispositifs. Ils sont le fruit d'interventions extérieures et réalisés en fonction de la vision que le bailleur ou l'opérateur se fait des contraintes principales pesant sur les entreprises.

Les dispositifs d'appui ont évolué, conférant au départ une place prépondérante à l'Etat à travers la constitution d'organismes parapublics de promotion du secteur (études, conseil, évaluation de projet) appuyés sur des lignes de crédit logées dans les Banques de Développement (jusqu'au milieu des années 80) pour aboutir finalement à la création de projets indépendants, soutenus par une assistance technique étrangère souvent gratuite. En outre, il est généralement fait appel à des panels de services (conseil, marketing, formation, étude de dossiers), disposant d'un volet crédit ou connectés à une banque abritant des crédits mis à disposition par le bailleur de fonds. Parallèlement, certains intervenant ont après validation par un marché réel ou potentiel axé leurs interventions sur des composantes précises et particulières de l'appui (le conseil technologique, l'appui en design ou en marketing, etc.).

Au niveau des démarches d'intervention, ces projets sont mis en œuvre à travers des institutions publiques ou semi-publiques. De plus, en réponse aux conséquences de l'ajustement structurel, les projets ciblent souvent une couche sociale déterminée : les jeunes diplômés (Mali, Fonds européen de développement – FED, 1987), les réfugiés (Saint-Louis au Sénégal, FED) ou les anciens fonctionnaires (BARAF en Guinée, 1986) et sur le plan des activités, visent des secteurs nobles créateurs d'emplois et de valeur ajoutée, au détriment des

secteurs de services tels que le commerce, la restauration ou le transport (Anne-Claude Creusot, 2000).

Dans le domaine du financement des MPE, l'approche la plus générale consiste à tenter d'amener les banques vers ce type d'entreprises, en répondant point par point aux arguments par lesquels elles justifient leurs réticences :

- ✓ La création de sociétés de capital-risque, pour prendre des participations au sein des PME pour répondre au manque ou l'insuffisance de fonds propres des petites entreprises.
- ✓ La constitution de fonds de garantie (Conseil de l'Entente, USAID, FED, FENU) auprès des banques pour répondre aux cas de risque d'impayés.
- ✓ La fourniture aux banques de lignes de crédit extérieures à taux bonifié (Conseil de l'Entente, FED, CFD) pour répondre à l'insuffisance des ressources à moyen terme et/ou l'encadrement du crédit par les autorités monétaire.
- ✓ L'installation de multiples cellules, bureaux, projets d'appui aux MPE, chargés de constituer des dossiers de projet, de les présenter aux banques et d'assurer le suivi des emprunteurs (Entreprendre à Madagascar, Agence de Développement de l'Artisanat, etc.) ceci en vue de répondre au manque de moyens des banques en ce qui concerne l'étude de dossiers et le suivi des multiples petits entrepreneurs.

Le montage est cohérent et la panoplie est complète, mais elle procède d'une démarche qui consiste plus à calquer un modèle adapté aux économies développées et au secteur moderne qu'à répondre aux exigences d'une réalité très différente. En conséquence, les résultats sont très décevants : peu d'entreprises financées, des taux de remboursement médiocres, un coût élevé en assistance technique par rapport au nombre d'entreprises suivies ou financées ; avec des effets pervers (une confusion des rôles entre les dispositifs d'appui et la banque au niveau de l'analyse des dossiers et du suivi/recouvrement) et pas de perspective de pérennisation (CIRD, 1996 ; M. F. L'Heriteau, 1995).

Cette première génération d'interventions a fait l'objet de multiples critiques. Les dispositifs de services mis en place sont peu efficaces comparés aux moyens mis en œuvre et la taille des financements. Le financement reste un goulot d'étranglement et trop souvent, des dossiers bien étudiés ne sont pas financés. Les lignes de crédit sont faiblement utilisées ; les taux de remboursement sont médiocres et les fonds de garantie mis en place sont consommés trop

rapidement ; les prises de participation ne sont jamais suivies d'un retour de dividendes ni de rétrocession aux promoteurs ou à d'autres investisseurs ; ce qui condamne la société de capital-risque à brève échéance. La SIDI a d'ailleurs renoncé à cette approche et réorienté ses filiales vers l'octroi de crédits remboursables. Il s'en suit quelques effets pervers liés à l'absence de vraies responsabilités à tous les niveaux du montage entre les cellules ou bureaux d'appui et la banque, ce qui se traduit par une absence d'obligation de remboursement. En matière d'instruction de projet, le souci des bureaux d'appui est d'aider le promoteur à présenter un projet formellement acceptable pour les banques plus qu'à évaluer son caractère réaliste. Très souvent, les financements sont disproportionnés par rapport à la réelle capacité de gestion du promoteur qui accède pour la première fois à un crédit bancaire aussi important. En matière d'octroi de financement, les banques n'ont d'autres moyens d'appréciation que ces dossiers et la décision d'accréditation au fonds de garantie relève de salariés d'organismes internationaux, sans risques personnels ou professionnels pour eux. En matière de recouvrement, le partage des rôles entre banque et cellules d'appui n'est jamais clair ; chacun a tendance à reposer sur l'autre (CIRD, 1996 ; M. F. L'Heriteau, 1995).

L'objectif consistant à amener durablement les banques à financer les PME n'est pas atteint par ce type d'intervention, au vue des résultats, ce qui ne fait que les conforter dans l'idée selon laquelle ce type d'entreprises constitue un risque non bancable. Les banques qui acceptent de participer, le font souvent pour des motifs politiques (cas des banques publiques), ou pour bénéficier de la bienveillance des bailleurs de fonds dans d'autres domaines. Les banques privées, soucieuses de leur rentabilité, préfèrent elles, se recentrer sur leur métier, c'est-à-dire le financement d'entreprises modernes et de dimension importante (Michel Botzung, 1998 ; M. F. L'Heriteau, 1995).

Par ailleurs, la plupart des intervenants en matière de formation cherchent à s'orienter délibérément vers une formation en gestion, se démarquant ainsi des nombreux programmes de formation technique des artisans qui ont pu exister par le passé. Pour eux, les compétences purement techniques ne suffisent pas à assurer le succès d'une micro ou petite entreprise, il faut en plus avoir les aptitudes nécessaires pour bien gérer cette entreprise sous tous ces aspects. En effet, cette aptitude à bien gérer une entreprise fait référence à la fois à des aptitudes personnelles mais également à des compétences techniques en termes de gestion (comptabilité, étude de marché, ...) que les micros et petits entrepreneurs africains sont réputés ne pas avoir.

Sur la base des résultats de ces expériences, une nouvelle approche a donc été envisagée. Des dispositifs polyvalents intégrant une composante financière, en plus de la formation, ont été adoptés. Ainsi, vu les réticences des banques, plusieurs projets ont ainsi mis en place, dès le départ, une chaîne intégrée de services depuis l'accueil du promoteur jusqu'à l'octroi/remboursement du crédit en passant par la formation, le montage de dossier, le conseil,... Ces nouveaux dispositifs sont destinés aux entreprises individuelles ciblées par les promoteurs comme ayant plus de chances à se développer à court terme. Les interventions se font dans une zone géographique limitée afin de faciliter un suivi proximité ; un ensemble complet de services aptes à renforcer les facteurs interdépendants de leur activité (technologie, formation commercialisation, information...) sont fournis. Cette approche met l'accent sur la sécurisation des crédits par des dispositifs qui allient garantie financière et pression sociale (Société de Caution Mutuelle ou Fonds de Garantie Mutuelle...). Les crédits aux unités sont libérés de façon progressive selon un rythme de développement (Michel Botzung, 1998). Les appuis consentis par le FED au Mali et au Sénégal vers 1984 se sont faits selon cette approche prudente. Ce type de projet ne s'est pas avéré durable à long terme. Pour ce faire, le projet doit être segmenté; chacune de ses fonctions doit être assurée par un organisme spécialisé.

C'est ainsi qu'à partir de 1991, un nouveau schéma opérationnel a été élaboré, reposant celui-là sur le transfert de la fonction technico-économique (étude des projets, suivi des entreprises financées) à des cabinets d'études indépendants qui se rémunèrent par les services rendus, une sécurisation du crédit (garantissant au dossier sa qualité bancable) par un contrôle social dévolu aux Sociétés de Caution Mutuelle et au Fonds de Garantie Mutuelle. Le service de crédit, fonction typiquement financière (décision d'octroi, décaissement, contentieux) est transféré à une banque ou à un établissement financier ; la gestion des crédits (décaissements, recouvrement des échéances) est transférée elle aussi à une banque qui se rémunère sur le taux d'intérêt ; la gestion des actions d'accompagnement, de recherche/développement et de formation est assurée par une cellule de développement. Celle-ci réagit à la demande, organise la sous-traitance et assure le contrôle (Michel Botzung, 1998).

Les évaluations de ces dispositifs montrent que malgré leur important impact économique, la pérennité des interventions n'est pas pour autant garantie car il s'agit de dispositifs coûteux mis en place. Au niveau financier, les résultats sont peu satisfaisants en termes de taux de

remboursement. En outre, la répartition des rôles entre la composante financière et la composante suivi/accompagnement a induit une distorsion au niveau de l'analyse des dossiers en faveur des prêts assez importants afin de faciliter le financement de la cellule d'analyse/accompagnement/études. Enfin, les dispositions devant assurer une garantie sociale des emprunts ont été contournées, dans le cas des GIE : les sociétés de caution mutuelle ne jouaient pas pleinement leur rôle et l'emprunteur était très souvent contraint de payer pour les autres membres du groupe (Michel Botzung, 1995).

Au début des années 1990, suite aux évaluations de ces dispositifs d'appui aux petites entreprises lancées au milieu des années 1980, l'USAID a adopté une approche minimaliste (centrée sur le crédit à court terme aux micro-entreprises, avec une autonomisation financière du dispositif à long terme) qui tranche avec l'approche des programmes intégrés (crédit, conseil, formation, etc.). Il s'agit de toucher le plus grand nombre possible de clients, de minimiser les risques en s'adressant principalement aux activités existantes sans exclure (bien au contraire) ni le commerce ni les services, et en se limitant à l'offre de produits financiers (Anne-Claude Creusot, 2000). Ces nouveaux mécanismes se focalisent sur le segment d'activités génératrices de revenus et des micro-entreprises dites activités de petite taille (auto-emploi ou deux/trois personnes), parfois temporaires et sans local fixe ou spécialisées et souvent de nature commerciale. Le soutien se fait sous forme de financement avec pour objectifs essentiels l'autonomisation financière et la pérennisation institutionnelle. Cette approche privilégie généralement l'octroi de petits crédits, de fonds de roulement à court terme, avec des mécanismes de garantie collectifs et assure par des dispositifs spécifiques le suivi des remboursements plutôt que le suivi des activités. L'offre se concentre quasi-exclusivement sur les aspects financiers (en particulier le financement du fonds de roulement) et les caractéristiques du public n'exigent pas de réelles études de dossiers, ni de suivi/conseil (Anne-Claude Creusot, 2000).

Les tenants de cette approche se démarquent des dispositifs intégrés, perçus comme étant coûteux en termes d'assistance technique étrangère, qui touchent finalement peu d'entreprises et produisent des résultats aléatoires. Ils proposent au contraire un programme centré sur le crédit, qui répond à certains des besoins financiers d'un nombre assez important de MPE, tout en assurant à terme l'autonomie financière (Michel Botzung, 1995). L'expérimentation et la mise en œuvre de la démarche minimaliste fut confiée à un certain nombre d'opérateurs tels qu'ACCION International, PRIDE, etc. Dans d'autres contextes, l'appui de l'USAID a plutôt

porté sur la création et le renforcement institutionnel d'organisations nationales (K-REP au Kenya, ACEP au Sénégal), sous-tendu dès l'origine par des composantes formations et motivation du personnel.

Ces dispositifs minimalistes ont induit une évolution qui n'est pas que symbolique, l'entreprise n'est plus bénéficiaire d'un appui mais cliente d'un dispositif. Outre la critique de la démarche intégrée, elle procède d'un autre objectif social et politique. Contrairement aux interventions des opérateurs européens qui s'inscrivent dans une vision de l'entreprise vue comme source d'emploi, en réponse aux défaillances de l'Etat et modèle d'intégration et de développement, les dispositifs minimalistes découlent de l'émergence, sous la pression des bailleurs américains et de la Banque Mondiale de la lutte contre la pauvreté comme objectif majeur des programmes de développement en milieu urbain. Dans ce cadre, l'accent est davantage mis sur l'auto-emploi et la création de revenus (income-generating activities). Comme on le sait, les activités à entrée (financière et technique) facile relèvent très largement du petit commerce de détail ou de micro-activités de services, le public-cible explicite des programmes minimalistes (CIRD, 1996). Les évaluations montrent que les dispositifs minimalistes ont induit une réelle révolution qualitative. Ces sont des dispositifs basés sur la réduction maximale des risques et qui s'approchent le plus des objectifs trop souvent incantatoires d'autonomisation et de pérennisation. Cette approche constitue un modèle incontournable en ce qui concerne la circulation de l'information et la gestion par objectifs et se caractérise également par une rigueur qui a trop souvent fait défaut aux autres dispositifs.

En contre-partie, l'approche minimaliste en tant que modèle souffre aussi de certaines restrictions. Les unités qui existent déjà dans les secteurs du petit commerce de détail ou des micro-services avec une forte prédominance de l'auto-emploi en sont les principales bénéficiaires. Cette spécialisation élude l'étude approfondie des dossiers de financement car le fonctionnement et les perspectives commerciales et financières de ces unités sont bien connues. Le financement de l'investissement n'est, en outre, pas ou peu pris en compte. Les dispositifs minimalistes se cantonnent au crédit et n'intègrent généralement pas d'autres formes d'appuis; ceux-ci relèvent d'autres mécanismes avec lesquels des collaborations s'engagent parfois (CIRD, 1996 ; M. F. L'Heriteau, 1995).

Les initiatives des BDS, Business Development Services

Les approches traditionnelles d'appui n'ayant montré dans les faits ni impact réel ni pérennité, certains chercheurs ont dans les années 1990 développé ce qu'ils ont appelé Business Development Services (BDS) qu'on pourrait traduire par les Services de Promotion des Affaires**.** Les approches traditionnelles initiées par les bailleurs étaient principalement orientées vers l'offre. La demande réelle des micros et petites entreprises n'était pas tout-à-fait prise en compte, tout comme les logiques de fonctionnement des marchés. Au lieu de faciliter le développement des marchés de services, les bailleurs de fonds et gouvernements agissaient souvent comme prestataires directs de services et, dans certains cas, entravaient même l'entrée sur le marché de prestataires privés. La promotion de l'appui aux services publics et aux ONG relevaient plus des demandes des bailleurs que des celles des micros et petites entreprises (Wältring. F ; GTZ, 2006).

L'évolution récente des interventions des bailleurs de fonds tend à privilégier la création d'un marché de BDS rentable plutôt que la fourniture directe de services. La problématique n'est donc plus de vendre ou d'acheter à une petite entreprise mais d'améliorer plutôt sa capacité à vendre ou à acheter par elle-même (Malcom Harper, 2001). Le terme de BDS recouvre des services de nature très différente, qui peuvent être présentés dans ce tableau comme suit:

Tableau 97 : Classification des BDS en fonction des types d'actifs

Actif immobilisé	Services d'appui pertinents
Physique	Prestation d'espaces pour les affaires, d'énergie, d'eau, d'incubateur d'entreprises, de hangars, de transport, d'équipement de service public, d'occupation des sols.
Social	Développement des coopératives, des groupes de soutien, d'associations professionnelles, de clusters, de réseaux, de franchisés, de Chambres de Commerce. Assistance pour l'information et les liens vers les clients et les fournisseurs.
Naturel	Promotion de l'utilisation durable des matières premières, recyclage, réduction de la pollution et du gaspillage.
Humain	Formation et conseil sur les compétences techniques, l'esprit d'entreprise et le management.

Source : Malcom Harper, 2001

Tout en cherchant à améliorer la productivité et la compétitivité des entreprises, les BDS ont pour préoccupation centrale : orienter les interventions des bailleurs de fonds et des gouvernements, en particulier vers les marchés défaillants, là où l'offre et la demande sont généralement non concordantes. L'innovation de l'approche de développement des marchés des BDS tient au fait qu'une place plus importante est accordée à l'analyse du fonctionnement

des marchés et au renforcement de ces marchés dans leur ensemble (USAID, 2006). Ainsi, contrairement aux approches précédentes, l'approche BDS met l'accent sur la demande et les interventions désormais conformes au marché et offerts par des prestataires commerciaux. Le but des interventions orientées sur la demande n'est pas d'imposer des solutions externes mais de s'assurer que les actions des bailleurs de fonds et des gouvernements se fondent sur une compréhension des règles du jeu en ce qui concerne les obstacles au développement du marché local. Mettre en œuvre l'approche selon la demande est délicat parce que les décideurs politiques, les bailleurs et les entreprises manquent souvent d'informations sur les obstacles au développement du marché ou ne sont pas conscients de l'existence d'options d'intervention plus pertinentes (Wältring F. ; GTZ, 2006). Les conditions du marché changent non seulement d'un pays à l'autre, mais également dans un même pays entre régions et localités et entre secteurs de production. En plus de la compréhension des fonctions et des défaillances du marché et la prise en considération d'aspects systémiques, les nouvelles interventions exigent l'abandon des approches anciennes et la conception de nouveaux outils conformes aux normes, aux qualifications et aux ressources locales.

La première série de projets de BDS (SAE) était ainsi essentiellement centrée sur l'appui aux prestataires privés, la mise en adéquation de l'offre et de la demande de services et une application déterminée des principes énoncés dans le Livre Bleu (premier guide offrant des principes directeurs pour les projets d'appui aux entreprises) concernant les subventions et le rapport à la demande et au secteur privé. Les principes qui servaient de guide à cette première série de projets étaient les suivants :

- Centrer les interventions en fonction des marchés et de la demande.
- Centrer les études initiales de marché sur les services indépendants, tels que la publicité, la communication, le conseil, la comptabilité, la finance et la technologie.
- Etudier les distorsions du marché en particulier les subventions et analyser les mesures d'incitations existantes.
- Privilégier les solutions commercialement viables pour lesquelles les entreprises sont considérées comme des clients plutôt que comme des bénéficiaires.
- Cibler les prestataires de services privés.
- Changer le rôle des acteurs publics : les prestataires de type public tels que les bailleurs de fonds et ONG et faire en sorte que ceux-ci ne fassent pas de prestations directes de services réservés normalement au secteur privé et limiter

leur rôle à la facilitation et aux services relevant de l'Etat tels que la stimulation de la demande, l'information, les relations d'affaires et la défense des intérêts.

- Le personnel de terrain des bailleurs et des partenaires doit changer sa mentalité, appliquer des outils plus souples et être plus réactif à la demande au lieu de modèles standards (Wältring. F ; GTZ, 2006).

Cette première série de BDS a été critiquée pour sa rigidité et son recours exclusif aux services privés commercialement viables. Trop peu d'attention a été accordée à la faiblesse des institutions et des marchés dans de nombreux pays en développement. Le rôle des entités publiques, disent les critiques, n'est pas intégré de manière appropriée dans les interventions et les prestataires de services privés sont identifiés essentiellement dans les zones urbaines et répondent principalement à la demande des moyennes et grandes entreprises plus solvables. Ainsi, ce type d'appui n'est pas suffisant pour renforcer les marchés des BDS, notamment dans les pays économiquement faibles (L. Mayoux, 2006).

La deuxième génération de projets comprenait des éléments supplémentaires, plus d'acteurs et intégrait une approche de développement des marchés BDS reposant sur la promotion du secteur privé, des filières et de l'environnement des affaires. Les tendances clés de la deuxième génération étaient les suivantes :

- Une plus grande attention accordée à l'adaptation des interventions aux conditions locales et un glissement des BDS vers le développement des marchés.
- Moins d'accent sur le distinguo entre prestataires privés et prestataires publics.
- Une approche plus systémique des interventions dans laquelle les entités publiques locales et nationales jouent un rôle important de facilitation pour la promotion des BDS.
- Plus d'importance accordée à l'intégration des secteurs et entrepreneurs faibles (secteur agricole, micro-entreprises) dans les approches.
- Intégration des marchés des BDS en tant qu'élément des programmes de développement du secteur privé (Wältring. F ; GTZ, 2006).

Le recours aux services intégrés, aux approches filières, à des études de marché plus spécifiques, à des approches de recherche participative et de recherche action ont facilité la compréhension des problèmes spécifiques et l'adaptation des réponses aux besoins des différents groupes d'entreprises.

Une troisième série de projets BDS a vu le jour dans laquelle les bailleurs de fonds ont essayé d'utiliser des projets spécifiques au profit des pauvres et d'appliquer l'approche générale de développement des marchés à d'autres secteurs du développement comme la santé, l'agriculture, etc. Ainsi, progressivement, les bailleurs de fonds ont inscrit leurs initiatives en référence aux objectifs de réduction de la pauvreté (Wältring F. ; GTZ, 2006). De ce fait le guide principal des interventions dans le secteur des BDS rappelle que l'objectif ultime des interventions des bailleurs dans le secteur des BDS est d'améliorer les performances des petites entreprises en vue d'obtenir une croissance économique rapide et une croissance de l'emploi, de réduire la pauvreté et d'atteindre des objectifs sociaux (Guide principal des interventions des bailleurs, 2001).

La GTZ (2006) par exemple considère l'amélioration des marchés des BDS comme un élément de stratégie globale de promotion de la compétitivité. Pour elle, l'État a aussi un rôle important à jouer dans l'appui au développement des marchés des BDS. Celui-ci nécessite la stabilité macroéconomique, la transparence des politiques en faveur de l'entreprenariat, la transparence dans l'offre et de la demande de services de conseil et l'accès à l'information pour améliorer la compétitivité des entrepreneurs au niveau micro. De leur côté, les associations professionnelles ont eux aussi une responsabilité importante. Elles doivent en effet influencer les décisions des autorités locales et nationales concernant l'environnement des affaires et mettre les entrepreneurs en rapport avec les fournisseurs et prestataires de services privés. L'appropriation est considérée comme une condition préalable importante pour l'efficacité et la pérennité de l'approche BDS. Elle reste un des indicateurs clés de qualité.

Ces dernières années, la plupart des projets BDS ont été associés à des approches centrées sur le développement économique local et régional, les filières et l'environnement des affaires. Cette évolution illustre la tendance à intégrer les critères de développement des marchés des BDS dans d'autres approches de développement du secteur privé. Les critères BDS se montrent à leur meilleure avantage quand ils sont mises en œuvre dans les politiques de promotion des filières, de développement économique local et régional et d'amélioration de l'environnement des affaires. Les approches filières permettent en effet l'identification de la demande concrète de services, facilitent l'adhésion et l'implication des entreprises du fait de leur rationalité économique, permettent le recours aux services intégrés, contribuent à

l'émergence entre acteurs des relations d'affaires et institutionnels et ne se limitent pas à une zone géographique mais incluent au contraire de nombreux acteurs différents (des paysans pauvres aux sociétés internationales). Les approches territoriales, telles que les programmes de développement économique local et régional et de promotion d'un environnement favorable aux entreprises incluent davantage d'acteurs (publics et privés), favorisent la mise en réseau et la sensibilisation des acteurs au niveau local ou national à l'approche de développement de marché.

Dans ce sens et sur la base des résultats mitigés de ses interventions antérieures d'appui au DEL, l'UNCDF a lancé une nouvelle approche d'intervention basée principalement sur deux composantes : Finance inclusive et développement local. L'initiative des finances locales (LFI) sont des programmes conçus pour déverrouiller les secteurs financiers nationaux dans les pays en développement et favoriser le financement des projets locaux d'infrastructures qui sont nécessaires pour le développement économique local inclusif. Les programmes d'initiative des finances locales doivent servir de leviers à l'accès aux sources de financement, favoriser l'implication de *l'investissement privé* et avoir un effet durable en matière de DEL (NU, 2012). A travers ces programmes de l'initiative des finances locales, l'UNCDF vise à renforcer les finances nationales dans les économies locales à travers des projets d'infrastructures industrielles classiques tels que l'énergie, les transports, la construction d'entrepôts, d'usines de transformation alimentaire, etc. Ils doivent apporter les appuis technique et financier nécessaires à la réussite des projets en phase d'achèvement, renforcer les capacités des acteurs par la formation et « apprendre en faisant » : fournisseurs locaux d'appui technique, responsables gouvernementaux nationaux et locaux, agents de la banque et promoteurs de projets.

L'UNCDF par des techniques de développement de projets et de financement éprouvées cherche à promouvoir les investissements privés dans le développement local (PNUD et UNCDF, 2008). Le choix de l'approche par l'investissement, devant apporter un retour, au lieu des subventions utilisées auparavant par UNCDF, conduit à mettre l'accent sur la viabilité économique des infrastructures et des entreprises. Ceci dit, la logique financière n'est jamais première : d'une part les taux ne sont pas ceux du marché et c'est la constitution de fonds éthiques qui permet le financement UNCDF ; d'autre part, l'autofinancement des entreprises et des projets et leur finalité économique est sanctuarisée par rapport aux contraintes de retour pour les investisseurs. L'UNCDF agit à l'échelle locale. L'intervention

et l'injection de fonds au niveau local ont en effet pour objectif, la création ou le renforcement d'entreprises de valeur ajoutée, d'emplois, PPP, etc. Au niveau national, son intervention vise à créer un mécanisme qui s'insère dans un système en place et en mesure de catalyser et de rassembler les efforts des différents acteurs qui agissent sur le DEL dans un optique durable et non plus de projet. Par ce type d'intervention, l'UNCDF vise à combler une lacune du système national de financement en apportant les moyens nécessaires et en créant des lignes de crédits car le système bancaire ne finance pas ce type d'activités. Elle apporte aussi un appui à un des acteurs clés à travers les garanties ou les bonifications de taux.

Les instruments financiers sont :

- ✓ Un guichet de subventions (pour par exemple co-financer la part de la collectivité ou un apport en fonds propres).
- ✓ Un guichet de prêts pour le financement d'activités privées ou pour le financement de collectivités investissant dans des équipements marchands et qui présentent un retour sur investissement. Ce guichet se traduit par la mise à disposition de lignes de crédits dans les banques nationales spécialisées.
- ✓ Un instrument de garantie répondant aux besoins de certains acteurs ne pouvant pas apporter eux-mêmes les garanties bancaires exigées.
- ✓ Un instrument destiné à bonifier certains taux pour par exemple des projets prenant en compte des normes environnementales et pour réduire les charges financières des projets qui peuvent avoir des impacts positifs sur l'économie locale au-delà de la simple rentabilité de l'opération…
- ✓ Un instrument de financement ou cofinancement des études nécessaires au montage des projets, pour des coûts excédant les capacités des bénéficiaires.

En matière de développement local, l'UNCDF a mis en place des programmes de financement décentralisés à travers le Fonds de Développement Local (FDL). Les FDL sont des dispositifs de proximité pour les programmes d'appui au développement local dont ils constituent l'outil d'investissement et visent en général les objectifs suivants : mobiliser plus efficacement les ressources financières locales en associant ces ressources à celles des partenaires au développement ; réaliser au meilleur coût des investissements de proximité ; transférer à des décideurs locaux, socialement reconnus, l'ensemble des responsabilités liées à la fonction de financement du développement (Atoumane Elfeky Agne, 2008). Ces FDL miss en œuvre par l'UNCDF se présentent comme des mécanismes d'acheminement de l'assistance financière et

technique aux collectivités locales en vue de leur permettre d'assumer la responsabilité première des programmes de développement local et d'associer une grande partie de la société civile locale à la planification, au financement et à la gestion de ces programmes.

Cet objectif de mobilisation du FDL à travers le circuit du trésor, est en accord avec les nouvelles orientations de l'UNCDF en matière d'institutionnalisation et de pérennisation des procédures de développement local sur la base des principes directeurs suivants :

- ✓ Les systèmes pratiques et procédures pour le développement local sont conçus pour être financièrement viables et évoluent en systèmes nationaux de transfert de ressources aux autorités locales.
- ✓ Des ressources importantes sont affectées à la réforme des politiques et au renforcement des institutions locales afin d'appliquer et reproduire les principes de planification et de financement décentralisés du développement local.
- ✓ Le FDL oriente le financement vers le renforcement des capacités des administrations locales et l'amélioration des infrastructures de base tout en mettant l'accent sur la viabilité financière des administrations locales et tout particulièrement sur leur capacité à accroitre les recettes locales.

Ces fonds sont principalement constitués de subventions de l'UNCDF et d'une contrepartie locale provenant des ressources budgétaires des collectivités locales (PNUD et UNCDF, 2008). Le FDL est une nouvelle initiative de l'UNCDF qui complète son dispositif d'appui avec subventions à partir de fonds d'investissements éthiques collectés en amont. Cet investissement doit rapporter en fin de compte un revenu aux prêteurs à des taux favorables ; les projets financés doivent être rentables. Ce dispositif qui est un type de LFI fonctionne en mettant la logique financière, paiement des intérêts, toujours derrière la logique économique qui consiste à produire des biens et services. Les prêts de FDL peuvent être affectés au financement : de projets locaux d'infrastructures, de projets de certaines municipalités solvables à travers l'émission de titres (bonds) municipaux pour le financement d'initiatives de type BDS ou incubateurs. Les investissements privés/equity sont bien entendu concernés. Ainsi pour obtenir un crédit, un entrepreneur doit apporter environ 1/3 de l'investissement en fonds propres : les crédits de FDL permettent de financer ces apports personnels et de coopérer avec les banques locales pour les intéresser à financer les 2/3 restants ; et des PPP (Ivan Samson, 2014).

Wältring F ; (2006) souligne que, même si l'approche des BDS a pu être adaptée aux marchés très faibles, l'expérience montre que la mise en œuvre de projets de développement des marchés des BDS n'est pas toujours réalisable. Certaines conditions doivent être réunies :

- Des conditions concurrentielles aux plans national et local, ou au moins une tendance à l'ouverture des marchés, l'adhésion des principaux acteurs économiques à l'introduction d'approches innovantes.
- Un certain degré de coordination des bailleurs de fonds visant à réduire les distorsions du marché et la concurrence entre bailleurs.
- Une différenciation claire des stratégies de développement social et économique car mélanger celles-ci peut en définitive nuire au développement économique.
- Un suivi continu de l'impact de la mise en œuvre.

En l'absence de ces conditions préalables, les projets doivent plutôt cibler d'autres domaines tels que la gestion des politiques publiques, l'éducation et les questions macro-économiques (finance, politique commerciale, etc.) ou des domaines économiques comme la formation élémentaire à la gestion d'entreprise, la sensibilisation à l'entreprenariat et l'organisation des entrepreneurs.

De même, Wältring F. (2006) note que l'objectif pour l'avenir est double. Il s'agit d'abord d'étendre l'influence des BDS dans les domaines connexes tels que l'agriculture, la forêt, la gestion des conflits et autres. Il s'agit après d'exploiter les processus d'apprentissage hérités du développement des marchés des BDS pour promouvoir le développement des marchés d'une manière générale.

Nous citerons à titre d'exemple, deux projets de BDS pour illustrer la nouvelle orientation :

- Le projet de chèques-formation de la Banque Mondiale : face au constat de la prégnance de l'apprentissage traditionnel, les bailleurs de fonds en particulier la Banque Mondiale, ont encouragé la privatisation des formations et la réduction des investissements publics dans ces programmes. L'objectif était alors de permettre un meilleur recouvrement des coûts en couplant les services de micro-finance et la formation professionnelle tout en augmentant sa pertinence (L. Mayoux, 2006). La mise en place de chèques-formation au Kenya ou en Amérique latine illustre cette volonté d'impliquer les bénéficiaires dans le choix de leur formation. Les objectifs spécifiques de ce projet sont : développer et mettre en œuvre des politiques en faveur

de la création d'un environnement propice au développement entrepreneurial ; permettre l'accès des MPE à la formation et aux technologies appropriées et faciliter l'innovation technologique dans ce secteur ; améliorer les capacités opérationnelles et managériales des institutions et programmes appuyant le développement du secteur (Hallberg. K, 2005). Conçus comme composantes des services aux petites entreprises, les chèques-formation visent à accroître les qualifications en gestion, en comptabilité, en marketing. Ils s'adressent aux femmes démunies mais ayant une aptitude entrepreneuriale et une certaine prédisposition pour la prise de risques. Cette nouvelle méthodologie a l'avantage de mettre l'accent sur les méthodes participatives et la collaboration institutionnelle afin d'inscrire les programmes dans la durée. De même, la forte volonté de s'adapter aux besoins et le renforcement d'une approche par le bas semblent pertinents. Cependant, en ciblant les micros et petites entreprises sans vraiment expliciter les définitions, cette démarche comporte un risque : celui de marginaliser certains parmi les plus pauvres sous couvert de croissance « pro-pauvre ». Le concept d'activités génératrices de revenus (AGR) semble en effet s'être teinté d'une connotation péjorative bien qu'il découle d'une distinction analytique utile mais pas exclusive.

En effet, dans la pratique, la frontière est ténue entre les AGR qui n'apportent que des revenus de subsistance, et les micros et petites entreprises qui sont censées générer des profits plus substantiels. Par ailleurs, en se focalisant sur le recouvrement des coûts et sur les compétences de l'entrepreneur, les projets ne prêtent que peu d'attention aux qualifications des employés. Cela peut créer à nouveau des discriminations au sein des populations les plus démunies, entre certains qui seraient qualifiés pour la croissance (growth-oriented) et d'autres qui ne le seraient pas. Les effets supposés de diffusion de la croissance relèvent plus du domaine de la théorie que d'une volonté réelle de mise en œuvre pragmatique. Enfin, les hypothèses qui conditionnent la réussite des projets sont loin d'être réunies. Elles supposent ces conditions, l'existence d'un marché de formation professionnelle concurrentiel, transparent et un accès libre à ce marché, non discriminatoire. Or, non seulement les zones rurales ne bénéficient pas souvent d'un centre de formation agréé mais l'offre est également loin d'être suffisante dans la plupart des pays en développement (L. Mayoux, 2006).

- L'initiative : Climat des Affaires et d'Investissement de la GTZ part du constat que les conditions politiques, légales et institutionnelles sont défavorables au développement des MPE dans de nombreux pays en développement. Partant de cette analyse, la GTZ a conçu un projet dénommé : Climat des Affaires et d'Investissement, dans certains pays africains comme le Mozambique, la Tunisie, l'Afrique du Sud et le Ghana. Les interventions de la GTZ passent par le développement et la promotion d'outils et d'instruments visant à améliorer le cadre réglementaire, à renforcer les capacités des acteurs clés et à appuyer le dialogue public-privé. Par le biais de ces interventions, les décideurs politiques et représentants des associations d'entreprises sont sensibilisés et initiés aux problématiques essentielles et aux méthodologies d'amélioration des conditions réglementaires (Kurz S. ; Fröde A. ; GTZ, 2005).

Les groupements professionnels et les Chambres des Métiers

Des organisations professionnelles ont été créées qui ont pour but d'amener les chefs de micro-entreprises concernés par la même activité à se regrouper et à se doter d'une direction appelée bureau. Parmi quelques exemples : les groupements des garagistes, des couturiers, coiffeurs,… Chaque regroupement représente une organisation professionnelle, tout d'abord à la Chambre des Métiers, qui doit rassembler tous les chefs d'entreprises de la même profession. Elle a pour tâche de proposer des actions à mettre en œuvre pour favoriser le développement des micro-entreprises de leur profession. On retrouve des regroupements sous forme de coopératives, de syndicats ou d'associations qui ont pour mission la défense des intérêts des adhérents et une meilleure organisation de ceux-ci.

Pour résoudre les difficultés rencontrées par les professionnels au niveau de leur organisation et avoir un interlocuteur représentatif de l'ensemble des activités, de nombreux pays africains ont créé des Chambres des Métiers[11] qui répondent à la volonté politique des gouvernants de voir les micro-entreprises s'organiser et se doter d'institutions qui ont la capacité d'assurer la représentativité des responsables des micro-entreprises auprès des pouvoirs publics. Elles sont

[11] Concernant les relations des Chambres des Métiers avec les Organisations Professionnelles (OP), il faut noter qu'il s'agit d'un domaine qui pose certaines inquiétudes, notamment aux responsables des organisations professionnelles qui craignent que la mise en place d'une Chambre des Métiers n'affaiblisse leur OP. Il convient d'indiquer qu'une Chambre des Métiers n'a pas vocation à se substituer aux organisations des artisans.

chargées d'organiser des concertations entre micro-entrepreneurs et représentants de l'Etat et d'assurer la mise en œuvre des programmes de promotion des entreprises concernées.

Les évaluations menées dans certains pays montrent que les Chambres des Métiers n'ont pas atteint les objectifs fixés. Ceci s'explique par l'absence de prestations de services et d'avantages concrets, par l'incapacité (manque de moyens et de dispositifs adéquats) à mettre en œuvre les programmes de promotion intégrés dans leurs plans, par le faible nombre d'entrepreneurs affiliés dont le statut est jugé peu représentatifs du milieu professionnel, par la bureaucratisation des tâches confiées aux entrepreneurs,… (C. Maldonado ; 2004).

Le cadre institutionnel

Sur le plan institutionnel, les pays africains ont mis en place des structures d'intervention et de coordination pour la promotion de la micro-entreprise. On peut résumer les principales actions comme suit :

- La mise en place d'un certain nombre d'instruments, sous forme d'incitations financières, d'institutions spécialisées en matière d'octroi de crédits, d'organes de soutien et d'assistance (M. Gaaliche et H. Mohamed Amine, 2001).
- La mise en place des nouveaux codes d'investissements qui intègrent les micro-entreprises et qui prévoient des incitations spécifiques pour les micro-entreprises, tenant compte de l'insuffisance des apports en capital et des difficultés d'accès aux services financiers. Ces incitations traduisent concrètement la volonté de faire de ce type d'unités de production et de services l'un des moteurs du développement économique.

Le développement de programmes et d'institutions du micro-crédit

Le manque de moyens financiers et les difficultés d'accès au crédit figurent en bonne place des facteurs qui limitent le développement des micro-entreprises en Afrique. Pour remédier à cela, des différents intervenants ont pris de nombreuses initiatives :

- Des fonds publics dédiés à la micro-finance qui fonctionnent selon le schéma du modèle solidaire. L'épargne n'est pas obligatoirement vue comme une condition préalable à l'octroi du crédit. Ainsi, pour promouvoir le financement des micro-entreprises, la plupart des Etats africains ont également mis en place des lignes de

crédits et des fonds de garantie[12]. Ces mesures peuvent dans leur principe permettre de pallier aux difficultés d'accès au crédit bancaire et aux faibles capacités des micro-entrepreneurs à fournir des garanties régulières. Mais la gestion de ces instruments de facilitation a été confiée à des institutions bancaires qui, en conservant des réflexes de prudence vis-à-vis des micro-entrepreneurs, ont produit des résultats quantitatifs médiocres qui, très souvent laissent plutôt les lignes de crédits en dormance (Kanté Soulèye, 2002).

- Les ONG, Associations, Projets de développement qui contribuent à la lutte contre la pauvreté, notamment en milieu rural. Ils pratiquent des taux d'intérêt faibles et encouragent souvent chez les bénéficiaires la culture du non-remboursement. De ce fait, les caisses populaires ou mutuelles d'épargne et de crédits ont connu une expansion rapide dans la plupart des pays africains. Il est vrai par ailleurs qu'elles se sont inscrites dans le cadre de la volonté politique des pouvoirs publics d'améliorer les conditions de financement des micro-entreprises en rapport avec les partenaires au développement. A cette fin, les partenaires ont en effet systématiquement consenti des appuis institutionnels et financiers au mouvement mutualiste.

- Les Banques commerciales et rurales : l'implication des banques commerciales dans le secteur de la micro-finance constitue quelque chose de nouveau en Afrique et qui a marqué ces dix dernières années. Les banques sont intervenues dans la création d'unités internes de micro-finance ou plus directement dans la création de filiales de micro-finance. Mais d'une manière générale, la participation des banques au financement des MPE reste très limitée et ceci pour des raisons très simples, dont entre autres le coût trop élevé des crédits aux micros et petites entreprises. Ensuite, faire crédit aux micros et petites entreprises présente un risque important. Les garanties présentées sont donc insuffisantes. Enfin, les micros et petites entreprises n'ont généralement pas de statut légal, ne sont donc pas à même de produire les documents administratifs demandés et surtout peuvent disparaître du jour au lendemain sans recours possible pour l'institution prêteuse (Souleymane Soulama, 2010).

[12] Par exemple : Le Programme d'Appui aux Structures Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit (PA-SMEC) qui vise à appuyer les systèmes financiers décentralisés dans les pays de L'UEMOA. Le réseau des Caisses Populaires du Burkina Faso. - KAFO JIGINEW et NYESIGISO au Mali. Les Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit autogérées du pays Dogon (Mali).

- Les partenaires techniques et financiers : la plupart des bailleurs de fonds envisagent le financement des micro et petites entreprises fondé sur un double consensus censé éviter les erreurs du passé. Il s'agit de : mobiliser des fonds publics par le biais des crédits subventionnés, des interventions financières durables et viables (financièrement autonomes, non subventionnées et gérées selon une logique financière qui respecte un code de bonnes pratiques) ; faire de ces institutions des outils décisifs de promotion de l'entreprise privée et de lutte contre la pauvreté dans le respect des règles du marché. Ces diverses interventions prennent surtout la forme d'appuis techniques et financiers aux institutions existantes, de promotion de nouvelles expériences (sociétés de cautionnement mutuel), de sécurisation des opérations par la mise en œuvre de fonds de garantis… (Kanté Soulèye, 2002 ; Jean-Luc Camilleri, 2005).

Nous trouvons encore la finance informelle qui englobe des mécanismes non officiels qui permettent de faire circuler les créances et les dettes (Lalart, 1990). La forme la plus répandue de la finance informelle est celle des tontines ou associations rotatives d'épargne et de crédits. Dans les pays de l'UEMOA, on distingue essentiellement trois formes de micro-finance : le type mutualiste, forme la plus ancienne dont les premières expériences remontent au début des années 1970, le type crédit solidaire qui s'est développé à partir des années 1990 et le type bancaire et lucratif qui s'est développé depuis le début des années 2000 (Jean-Luc Camilleri, 2005). Malgré la bonne volonté et les interventions financières multiples des acteurs, l'intervention des institutions de la micro-finance dans le financement des besoins des MPE reste encore à l'état embryonnaire en ce qui concerne les besoins d'investissement par exemple (Issa Barro, 2004). De ce fait, la plupart des IMF octroient des prêts sur le court terme, d'un montant faible et assortis de taux d'intérêt relativement élevés qui servent plus à financer des fonds de roulement que des matériels d'équipement.

La promotion des institutions de micro-finance a bien sûr élargi le champ des possibilités de financement des entreprises mais les petits entrepreneurs ont souvent du mal à obtenir des prêts à cause du manque de ressources. Dans presque tous les pays, les institutions de micro-finance consentent des prêts en prélevant des fonds sur les comptes d'épargne et les comptes courants. Le coût élevé de la mobilisation de la petite épargne et la nécessité de respecter la réglementation officielle font que les institutions de micro-finance à assise rurale se contentent souvent d'octroyer des prêts à court terme ou à financer des fonds de roulement à

des taux d'intérêt élevés, de manière à couvrir leurs dépenses de fonctionnement. Ces prêts à taux d'intérêt élevés ne sont généralement pas adaptés aux petites entreprises, qui ont souvent besoin d'investissements plus importants avec des périodes d'amortissement plus longues (FIDA, 2004).

Ces IMF sont incapables de modifier leurs offres pour suivre l'évolution des besoins d'une fraction de leur clientèle (Anne-Claude Creusot, 2000). Il est donc envisageable que des IMF pérennes diversifient progressivement leurs offres de produits pour répondre aux besoins des micros et petites entreprises. Il faut pour cela augmenter les montants et les durées des prêts. D'ailleurs, les micro-entrepreneurs les plus dynamiques montrent un total désintérêt vis-à-vis des IMF par ce qu'elles prêtent des sommes inférieures à 300 euros (Jean-Luc Camilleri, 2005). Jean-Luc Camilleri (2005) note que l'offre de crédit des IMF est en effet, plus adaptée aux micro-entreprises de survie ou émergentes qu'aux micro-entreprises à fort potentiel. Cela s'observe selon l'auteur, à la lecture des indicateurs suivants :

- Le montant des prêts. Le montant des crédits est en général trop faible pour financer les entreprises en croissance : prêts en moyenne de 300 euros, toutes IMF confondus, et de moins de 100 euros pour le crédit solidaire. La plupart des IMF offrent surtout des petits crédits comme fonds de roulement aux commerçants ou artisans. Si le montant des crédits augmente d'année en année, il reste cependant insuffisant pour les micro-entreprises les plus dynamiques dont les besoins évoluent entre 500 et 3 000 euros ou plus.
- Le terme du remboursement. Le moyen terme est un produit financier incompatible dans la plupart des IMF : la faiblesse des garanties, l'insuffisance des ressources et la structure de ces dernières qui sont de court terme ne leur permettent pas d'injecter des crédits à moyen terme. Ainsi, seuls les investissements productifs d'un montant peu élevé sont financés.
- Les taux d'intérêt. La plupart des IMF spécialisées dans le crédit solidaire octroient des prêts sur le court terme, d'un montant faible assortis de taux d'intérêt d'au moins 24% par an, soit 2% par mois. Souvent, les taux peuvent monter jusqu'à 40% ou plus (100%), soit des taux mensuels supérieurs à 3% et pouvant aller jusqu'à 10%.
- L'épargne préalable. Dans la plupart des IMF, à l'exception de celles qui font du crédit direct, l'épargne doit précéder le crédit. Selon les règles en vigueur dans plusieurs réseaux mutualistes, les crédits ne peuvent être accordés qu'après une

épargne préalable d'au moins 6 mois. Cette épargne doit couvrir au moins 25% du crédit demandé.

Anne-Claude Creusot (2000) et Issa Barro (2004) soulignent que la faible intervention des IMF dans le financement des PME est due entre autres aux facteurs suivants :

- La structure des ressources des IMF est généralement constituée par les dépôts à vue des membres/clients. Ceci limite leur capacité de transformation. En effet, les capacités d'épargne à moyen terme de la clientèle traditionnelle des IMF est très limitée car leur épargne constitue généralement leur fonds de roulement et est ainsi soumise à des retraits fréquents. La volatilité des ressources est ainsi un des principaux facteurs limitant de l'intervention des IMF dans le financement des besoins des PME.

- Le faible niveau de capitalisation des IMF. La grande majorité des IMF ne disposent que d'un faible capital social. Ce faible niveau de capitalisation affaiblit la structure financière des IMF et rend difficile, voire impossible leur accès à des ressources commerciales (emprunt bancaire). C'est d'ailleurs ce qui explique le fait que les IMF se mettent généralement en quête de fonds extérieurs (lignes de crédit mises en place par certains bailleurs de fonds) qui leur sont plus accessibles.

- Le manque de relations commerciales entre le secteur bancaire et celui de la micro-finance : le premier ignorant généralement le second – à quelques exceptions près - et l'assimilant à un secteur peu viable, trop risqué et porté par des idées plus sociales qu'économiques. Cette vision a cependant depuis peu évolué de façon plus favorable, une évolution due en partie à la concurrence entre banques sur un marché de plus en plus étroit (crédit aux grandes entreprises, aux commerçants et aux salariés) ; ce qui conduit certaines d'entre elles à regarder avec un intérêt grandissant du côté des petits entrepreneurs. Leurs limites pour faire face valablement aux besoins de cette clientèle (coûts de transaction élevés, faibles montants de crédits, absence de garanties, difficultés de recouvrement des prêts) les conduisent de plus en plus à envisager l'utilisation de relais que sont les IMF.

- La faible capacité technique des IMF en matière d'analyse des plans d'affaires des PME. L'expertise des IMF en matière d'évaluation de dossiers de demande de crédits est limitée aux micro-entreprises ou activités génératrices de revenus qui ne

nécessitent pas d'analyse financière, d'études techniques complexes ou d'études de marché. Traditionnellement, les IMF évaluent des demandes relativement simples, contrairement à des dossiers de PME qui doivent être plus élaborés et comprendre des éléments techniques, commerciaux, financiers, de gestion, etc. Pour l'heure, les IMF n'ont pas développé des capacités internes pour ce type d'évaluation. Le recours à une expertise externe représente à leurs yeux un coût additionnel qui contribuerait à renchérir le crédit pour le client.

- La faible capacité entrepreneuriale des promoteurs. Les qualités et les compétences techniques d'un bon entrepreneur font souvent défaut aux promoteurs de PME en Afrique. Cette situation n'est pas de nature à rassurer les éventuels prêteurs. Par ailleurs, ces structures sont faiblement capitalisées et manquent de garanties ; leur connaissance du marché et de la technologie est limitée.

Vers le milieu des années 1980 et au début des années 1990, on a assisté à une révolution à l'intérieur de la micro-finance avec l'apparition d'IMF qui ont commencé à débourser directement des crédits (ACEP, PAME-Médina, etc.). Ces IMF offraient des crédits sans épargne préalable à la différence des Mutuelles d'Epargne-Crédit (Issa Barro, 2004). Ainsi, PRODIA (Promotion du Développement Industriel, Artisanal et Agricole au Burkina), la CAECE ou l'ACEP offrent des prêts significatifs pour les petits entrepreneurs. PRODIA peut intervenir jusqu'à 3 000 euros ; l'ACEP (Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production au Sénégal) et la CAECE (Caisse Associative d'Epargne et de Crédit des Entrepreneurs et des Commerçants au Mali) ont un niveau d'intervention plus élevé (jusqu'à 45 000 euros) qui permet l'achat ou le renouvellement d'équipements ; le Réseau des Caisses Populaires (RCPB) peut octroyer des prêts jusqu'à 5 000 euros. La plupart de ces IMF octroient des prêts à moyen et long terme ce qui permet l'achat et le remboursement d'équipements ou autres investissements productifs (Thomas More, 2005).

De ce fait, le marché financier dans les pays africains fait face à des difficultés énormes avec pour premières victimes les PME. Si certaines micro-entreprises bénéficient de prêts de la micro-finance pour faire face à leurs problèmes de trésorerie, elles sont sans solution lorsque leurs activités croissent et qu'elles ont besoin de crédits d'investissement à moyen et long terme. Entre le plafond des prêts octroyés par les institutions de micro-finance et le plancher du crédit bancaire (10 000 euros- 200 000 euros) se trouve un véritable trou où les PME ne

trouvent pas de financements. C'est ce trou que ce que nous appelons la « méso-finance » se doit de combler. Cette discontinuité dans l'offre financière touche les PME qui n'ont ni la notoriété ni les ressources pour satisfaire les exigences des banques et dont les besoins de trésorerie et d'investissement ne peuvent être couverts par l'offre actuelle de la micro-finance.

L'octroi d'espaces aménagés et de services de base

Pour faire face aux encombrements créés par les installations irrégulières des micro-entreprises, les Etats africains ainsi que les collectivités locales ont initié depuis un certain nombre d'années des politiques d'aménagement de cantines et de création de centres artisanaux. L'objectif visé est de permettre aux micro-entrepreneurs d'améliorer leurs conditions d'installation, de sécurité dans le travail et d'accéder à certains services de base comme l'eau et l'électricité[13]. Les différentes mesures relatives à la création de cantines, de centres artisanaux ou d'espaces spécialement aménagés lors des opérations de viabilisation ont contribué à l'amélioration des conditions d'installation et de sécurité de certaines micro-entreprises.

Kanté Soulèye (2002) note que dans certains programmes de viabilisation de certains quartiers et de certaines villes, des espaces réservés aux micro-entreprises ont été prévus. Cela n'est malheureusement pas le cas dans tous les pays, compte tenu de la forte pression foncière. C'est pourquoi de nombreuses zones artisanales en Afrique sont détournées de leur vocation initiale et transformées en partie en zones d'habitation. Malgré ces mécanismes de promotion on note cependant que les problèmes des micro-entreprises persistent dans les pays africains et ceci s'explique par la faiblesse et l'incohérence des mécanismes de promotion et par le fait que ces programmes ont rencontré certaines difficultés telles que :

- L'absence d'un cadre réglementaire adéquat pour le fonctionnement des programmes de micro-finance dans la plupart des pays africains.
- Les programmes ne fonctionnent pas selon une approche participative qui peut conduire à un réel engagement au niveau local.
- Les associations sont financées à partir de subventions et ceci fait que les acteurs manifestent moins d'intérêt à rechercher des fonds au niveau local.
- Les responsables des premières associations sont des artisans expérimentés et certains d'entre eux ont largement utilisé les associations à leur propre profit sans avoir encouragé des procédures démocratiques ou avoir permis de nouvelles initiatives.
- Il y a peu de transparence au sein de ces associations.
- Les programmes n'ont touché que très peu de micro-entrepreneurs.

[13]Par exemple : Zone Artisanale des Halles de Bamako, Marché de DIBIDA, Centre Artisanal de Tournant de Magnambougou à Bamako

- Les détournements réels de fonds et allégations de vols se multiplient tant au sein des institutions financières structurées que des institutions informelles.

Nous pensons pour notre part que les Etats africains devront amplifier fortement et qualitativement leur rôle moteur et d'incitation pour une cohérence de tous les mécanismes de promotion des micro-entreprises. Il faudrait donc mettre en œuvre une stratégie de formalisation et de dynamisation des micro-entreprises ; telle est notre tentative dans la deuxième section. Il s'agit de savoir quelles sont les actions promotionnelles des micro-entreprises. Cela suppose des réponses aux questions ci-après : Comment harmoniser ces actions et édicter des mesures de réformes réglementaires et institutionnelles qui favorisent leur existence et créent un climat propice à leur dynamisation ? Comment changer la stratégie d'une micro-entreprise, de stratégie de subsistance au départ vers une stratégie commerciale ? Quelles sont les micro-entreprises capables d'une telle transformation ?

La dynamisation des micro-entreprises constitue véritablement l'un des sujets majeurs des politiques de développement en Afrique. Nous déduisons des analyses précédentes que créer un environnement économique et institutionnel relativement exempt de mesures discriminatoires, modifier et simplifier le cadre légal et réglementaire, fournir le capital nécessaire aux investissements, assurer une formation de qualité à la main d'œuvre de la micro-entreprise et créer une demande stable et suffisante constituent les facteurs clés d'une stratégie d'appui aux micro-entreprises de subsistance.

Au total, sur la base de tous ces insuffisances et obstacles au développement des micro-entreprises, il est opportun de définir les leviers d'une stratégie économique de dynamisation allant dans le sens d'une plus grande rationalisation des micro-entreprises. Le succès d'une telle stratégie est tributaire d'une politique de remise en cause du cadre réglementaire, ce qui implique des réformes institutionnelles, légales et réglementaires qui élimineraient les obstacles à la promotion de ces micro-entreprises.

SECTION 2. LEVIERS D'UNE STRATEGIE DE DYNAMISATION DES MICRO-ENTREPRISES DANS LES PED

Les contre-performances des mécanismes de promotion des micro-entreprises s'expliquent à la lumière de l'analyse empirique par plusieurs faiblesses des différents programmes nationaux. La priorité accordée aux institutions formelles favorise un processus descendant (*top-down*) de formulation, de mise en oeuvre, de suivi et d'évaluation. Or, les résultats de l'étude empirique mettent en relief le rôle capital joué par les institutions informelles. Ces résultats plaident pour un processus inverse c'est-à-dire ascendant (*bottom-up*) et exige une action en amont sur les structures sociales. Cette stratégie est ancrée dans une perspective de dynamique institutionnelle, dont l'évolution des institutions informelles constitue la première clef (Mouko J-P, 2015). Les clefs du changement institutionnel se trouvent dans les comportements des individus qui influent largement sur le processus de développement et de formalisation des MPME.

2.1. LA STRATEGIE DE DYNAMISATION DES MICRO-ENTREPRISES

L'enjeu pour les PMA est de pouvoir s'appuyer sur une typologie pertinente des MPME en fonction de leur dynamisation et du degré d'informalité afin d'identifier les potentialités de transition pour chaque groupe, leurs contraintes spécifiques, leurs priorités et les mesures appropriées pour initier ou renforcer le processus de formalisation (Lapeyre, Lemaître et al, 2014).

En premier lieu, comme nous avons déjà dit dans notre étude empirique, il est nécessaire d'établir une distinction entre les micro-entreprises de subsistance, d'accès facile plus proches de la survie que de l'économie, et les micro-entreprises commerciales à potentiel de croissance plus élevé. Dans ce contexte, les analyses semblent déboucher sur une dichotomie entre les micro-entreprises.

- Les micro-entreprises de subsistance : ce sont des petites activités de survie, qui obéissent à un processus de développement de type involutif, leur potentiel d'accumulation de capital et de croissance est quasiment nul et les revenus engendrés ne peuvent guère dépasser le seuil de subsistance. Les technologies utilisées sont

simples, les moyens de production élémentaires et les besoins en fonds de roulement limités.

- Les micro-entreprises commerciales : ce sont des entreprises à fort potentiel, qui obéissent à un processus de développement de type évolutif, où l'accumulation du capital et le revenu sont en progression constante leur permettant l'acquisition de technologies élaborées qui nécessitent un investissement relativement important. Elles ont généralement un local fixe et un savoir-faire. Elles sont numériquement moins importantes que les précédentes, mais ont d'énormes potentialités en termes d'emploi et de revenus car elles produisent généralement des biens ou des services qui sont comparables à ceux des entreprises modernes. Ces entreprises peuvent être assimilées aux petites entreprises auxquelles elles ressemblent par leur management et leur potentiel de croissance et d'accumulation.

De ce fait, une stratégie de dynamisation efficace des micro-entreprises ne peut éviter cette dualité structurelle. Ainsi pour les micro-entreprises de subsistance, les interventions doivent être axées sur des actions d'accompagnement, d'assistance et de formation afin que ces micro-entreprises puissent dépasser ces handicaps d'accumulation et briser le cercle vicieux de la stagnation. Par contre, pour les micro-entreprises commerciales, les politiques d'intervention doivent être orientées vers la recherche de solutions aux difficultés de financement, d'investissement et d'amélioration des infrastructures de marché. Ce sont les deux conditions nécessaires pour que ces entreprises puissent améliorer et diversifier la qualité de leurs produits pour être compétitifs avec les produits importés. L'objectif est donc de faire évoluer ces micro-entreprises vers des PME, segment manquant dans les économies africaines.

L'efficacité d'une telle stratégie de dynamisation à l'égard des micro-entreprises africaines doit être envisagée étroitement en rapport avec les spécificités de la société africaine. Par ailleurs, comme nous avons montré dans notre étude empirique, le fonctionnement de la micro-entreprise africaine est fortement influencé par le contexte socio-culturel dans lequel elle baigne. Les relations entre la micro-entreprise africaine et la famille sont fondées sur des valeurs de solidarité, d'entraide familiale, des devoirs et des obligations, de respect de l'ordre établi, et de croyance en Dieu et en la magie. De surcroit, les caractéristiques et les valeurs culturelles et traditionnelles de la famille et de la communauté influencent fortement les

pratiques, les valeurs et les systèmes de gestion des micro-entreprises. De même, au sein de la micro-entreprise africaine, l'accumulation sert au départ à engager quelques autres membres de la famille. Elle contribue ensuite à l'amélioration de l'habitat ou à la consommation familiale, mais ne contribue pas forcément à l'extension de la taille de l'entreprise (Lautier, 1994). Il est possible de voir qu'en fait, presque tous les profits réalisés par l'entreprise sont destinés à la famille ; seule une faible partie des dividendes est reversée aux salaires du personnel extérieur à la famille. Ainsi, la mise en place de structures tout à fait inadaptées au contexte socio-culturel africain et aux comportements des individus conduirait à une certaine indifférence, voire à un refus de collaboration. Cela signifie clairement qu'il ne s'agit pas de parachuter des institutions à partir de schémas préétablis mais de rechercher plutôt des structures répondant aux aspirations des individus.

En définitive, la stratégie de dynamisation des micro-entreprises africaines ne doit pas être imposée de l'extérieur. Une intervention ponctuelle mais soutenue, adaptée au contexte local, suscitera une meilleure collaboration de la part des concernés et évitera d'en faire des assistés.

C'est dans ce contexte que l'on doit, nous semble-t-il, concevoir une stratégie de promotion des micro-entreprises basée sur l'appui à l'entreprenariat, un outil d'appui financier pour compléter le financement des micro-entreprises commerciales et un système bancaire prêt à appuyer les micro-entreprises. Et ceci à travers l'élaboration des nouvelles politiques de financement, des marchés, et de formation à l'endroit de ce type d'entreprises.

2.1.1. Politique spécifique de financement des micro-entreprises

Dans les pays africains, la plupart des micro-entreprises n'enregistrent pas de croissance dans leurs activités, que celle-ci soit mesurée en nombre d'emplois créés ou vue en termes d'augmentation du capital productif. Les micro-entrepreneurs ne sont pas en mesure de réinvestir une partie de leurs revenus modestes (Michael Grimm, Flore Gubert, Ousman Koriko, Jann Lay et Christophe Jalil Nordman, 2012). En outre, les micro-entreprises souffrent d'un grave problème d'exclusion financière. Notre enquête a par exemple révélé qu'à peine 3,4% ont pu bénéficier de prêts bancaires.

Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst et Juana Paola Bustamante (2012) soulignent eux qu'un meilleur accès au crédit permettrait d'améliorer l'équipement et la productivité des micro-

entreprises. Ceci est important quand on sait que les contraintes de crédit freinent le développement des micro-entreprises et que l'accès au crédit constitue une des principales demandes d'assistance exprimées par les micro-entrepreneurs. Ainsi, au cours de notre enquête 88,8% des micro-entrepreneurs interrogés ont souhaité bénéficier de crédits bancaires. De leur côté, Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye (2012) notent que le faible accès au financement signifie que les micro-entreprises ont moins d'occasions d'investir et, de ce fait, ont un niveau d'intensité capitalistique plus faible et donc de productivité plus réduite. Les banques commerciales et les autres établissements de crédits officiels ne constituent pas des sources importantes de financement pour les micro-entreprises. De ce fait, les banques imposent des conditions très strictes en matière de garanties et des taux d'intérêts élevés, de même que de longues et fastidieuses procédures. Par ailleurs, les banques commerciales n'ont guère envie de prêter de petites sommes car le coût des transactions est finalement plus élevé ainsi que les risques de ces prêts. Les frais administratifs restent tout aussi importants, ainsi que les frais d'études comparativement à l'intérêt attendu (Nations Unies, 2006).

Comme nous l'avons confirmé dans notre étude empirique, les deux sources de financement sont d'abord l'épargne personnelle, puis les prêts venant de la famille et des amis. Ce type de prêt est plus adapté étant donné que les taux sont beaucoup moins élevés que ceux du secteur financier informel, formé principalement par les tontines et les usuriers, et les délais de remboursement plus flexibles que dans secteur financier formel (Morrisson Christian, OCDE, 1994). Mais ces types de financement sont insuffisants pour répondre aux besoins financiers des micro-entreprises.

Fort de ce constat, et au vu des conséquences négatives d'une telle situation sur le développement des micro-entreprises africaines, les politiques de crédit en faveur des micro-entreprises devraient être révisées pour satisfaire leurs besoins financiers. Cette révision devrait porter sur deux volets d'intervention : un volet pour les micro-entreprises commerciales et un autre pour les micro-entreprises de subsistance.

Le volet concernant les micro-entreprises commerciales

Les très petites et les petites entreprises représentent l'un des principaux moteurs de croissance économique des pays en développement. Elles constituent souvent l'essentiel de leur tissu économique et jouent un rôle central en matière de création d'emplois et

d'investissements. Cette catégorie d'entreprises constitue le chaînon manquant dans les économies africaines et un handicap majeur à la croissance de ces pays. Cette absence est due entre autres, au manque de produits financiers destinés à ce type d'entreprises et aux micro-entreprises commerciales qui peuvent évoluer aux PME. Jasmina Glisovic et Meritxel Martinez (2012) notent que dans les premières phases de leurs activités, les micro-entreprises dans les pays africains sont souvent tributaires de sources informelles de financement pour satisfaire des besoins élémentaires, gérer leur trésorerie au moyen de crédits à court terme et de comptes d'épargne personnels. À mesure de leur expansion, leurs besoins évoluent, les crédits à court terme et l'épargne cèdent la place à d'autres produits financiers - crédits à long terme, comptes courants, transferts etc. De surcroit, le financement par l'emprunt à long terme est l'un des besoins les plus couramment cités pour les petites entreprises (CGAP, 2011 ; IFC, 2010). Jean- Luc Camilleri (2005) et Issa Barro (2004) soulignent que les besoins financiers des micro-entreprises sont généralement de deux sortes.

- Les fonds de roulement : le problème des ruptures de stocks, en particulier au niveau des matières premières. La rentabilisation de leurs activités est handicapée par leur incapacité à faire des achats en gros et par les difficultés d'approvisionnement. Les micro-entreprises achètent leurs matières premières par petites quantités à des coûts élevés et utilisent des matériaux de récupération pour ne pas grever leurs coûts de production. Elles n'ont pas de stock et ne peuvent fabriquer à l'avance de grandes quantités de produits. La plupart des micro-entreprises utilisent les avances de paiements des clients pour acheter les matières premières nécessaires. Cela ne leur permet pas malgré tout de faire une production régulière, encore moins des stocks.

- Les crédits d'investissements : ces crédits sont nécessaires, voire indispensables pour les micro-entreprises commerciales les plus dynamiques. En effet, pour progresser, il leur faut mettre sur le marché des produits plus attractifs et mieux adaptés aux besoins de la population. Le niveau des besoins varie selon la nature : entre cent mille FCFA et cinq cent mille FCFA (768,00 euros) pour les besoins en fonds de roulement et de cent mille à cinq million FCFA (7 681,00 euros), voire plus dans certains cas, notamment l'acquisition de machines pour la menuiserie à fonctions multiples et pour les équipements en général.

A côté de ces besoins à caractère économique, les micro-entreprises africaines rencontrent des besoins de financement à caractère social, notamment : frais de scolarité, frais médicaux, équipements domestiques, amélioration de l'habitat, etc. IL est important de tenir compte de cette catégorie de besoins dans la mesure où pour l'entrepreneur de micro-entreprise, il n'existe pas de séparation nette entre son activité et sa vie sociale.

La plupart des IMF octroient des prêts sur le court terme, d'un montant faible et assortis de taux d'intérêt relativement élevés qui servent plus à financer des fonds de roulement que du matériel d'équipement. Ce type de crédit est plus adapté aux micro-entreprises de subsistance qu'aux micro-entreprises commerciales à fort potentiel. De ce fait, les entreprises commerciales, qui cherchent à évoluer vers le statut de petites entreprises plus dynamiques, ont besoin de crédits plus importants sur le moyen et long terme pour investir dans le matériel d'équipement. Ainsi, en plus de la faiblesse des garanties, l'insuffisance des ressources et la structure des IMF qui élèvent du court terme, ne leur permettent pas d'injecter du crédit à moyen terme. La plupart des IMF spécialisées dans le crédit solidaire octroient des prêts sur le court terme, d'un montant faible assortis de taux d'intérêt élevés. Donc les produits des IMF sont inadaptés pour suivre l'évolution des besoins financiers des micro-entreprises dynamiques qui cherchent à passer au stade de PME (Jean- Luc Camilleri, 2005). En outre, les TPE/PME ne sont pas couverts par les banques du fait du caractère généralement informel de leurs activités et de leurs projets. Elles sont pour les banques, du fait de leur informalité, des structures à très grand risque. Sander et Wegener (2006) qualifient ce phénomène de « Missing Middle », autrement dit : « le milieu manquant ». Ces auteurs classent les besoins de financement des entreprises en trois segments :

- Les besoins de financement allant de 500 000 à 2 millions d'USD sont couverts par les banques.
- Ceux allant de 100 à 5 000 USD sont du ressort des institutions de la micro-finance.
- Les besoins situés entre ces deux segments c'est-à-dire de 5 000 à 500 000 USD ne sont couverts par aucune institution.

Les TPE/PME se trouvent dans le dernier segment. De ce fait, selon l'analyse de ces chercheurs, les besoins financiers de ce type d'entreprises ne sont pas couverts. Cet entre-deux est un vaste segment qui demeure pourtant le moteur des économies en transition (Kihlgren, 2003, p. 194). Ces PME oubliées de la finance publique sont également souvent

éligibles aux financements du secteur financier informel, mais leurs besoins sont parfois d'une taille qui se situe au-delà des capacités du secteur financier informel.

Les conditions nécessaires pour le développement et l'évolution des micro-entreprises commerciales, parmi lesquelles l'accès au crédit, sont mal remplies dans les pays africains. Ces micro-entreprises échappent encore largement aux circuits financiers traditionnels, faute de solutions financières adaptées à leurs besoins, qui se situent entre les minima d'intervention des banques traditionnelles et le plafond des crédits offerts par les institutions de micro-finance (AFD, 2011). Ce vide dans le système de financement constitue un frein réel à leur croissance. En ce qui concerne les micro-entreprises, ceci peut s'expliquer par : le faible taux de formation des micro-entrepreneurs; des compétences managériales encore insuffisantes, les faibles capacités financières du micro-entrepreneur, la faible valeur des actifs offerts en garantie et les difficultés rencontrées par les institutions financières pour identifier et valoriser ces garanties. Pour les institutions financières, il s'agit d'une mauvaise classification de la clientèle en fonction de ses capacités, une organisation inadaptée à ce type de demande de financement, ce sont des méthodes et des outils d'analyse chargés d'évaluer les risques de crédit mais inappropriés. La configuration de la clientèle classée en deux catégorie grandes entreprises, dans le cas des banques, et micro-entreprises, dans le cas des institutions de micro-finance se trouve être inadaptée (AFD, 2001).

Le financement des TPE (Très Petites Entreprises) et des PME (Petites et Moyennes Entreprises) est souvent considéré comme le chaînon manquant entre les banques formelles et les IMF. Ainsi, le segment des TPE/PME a très peu accès au crédit formel, car leur financement appelle des techniques spécifiques étant donné que les garanties classiques ainsi que l'analyse des dossiers et le suivi des remboursements bancaires types sont inadaptées. Il s'agit d'un métier en soi différent de celui des banques classiques, qui connaissent mal ce segment en général. De leur côté les IMF ne couvrent encore que très partiellement les besoins de ce segment. Les IMF ciblent majoritairement le microcrédit et ne font des prêts que pour le court terme. Elles disposent en général de produits adaptés pour financer les petites activités génératrices de revenus d'individus et de la micro-entreprise. Cela couvre une partie faible des besoins des PME, (Laurent Lhériau, 2005).

Les micros et petites entreprises correspondent davantage au segment de clientèle supérieur de la micro-finance. Elles continuent d'éprouver des difficultés de financement. N'étant pas

attractives aux yeux des banques commerciales, elles sont jugées trop risquées en raison d'une insuffisance de collatéral et d'une asymétrie d'information importante. La méso-finance implique donc l'évolution des méthodes et des procédures des établissements financiers afin de répondre aux demandes de ces PME. En s'appuyant sur la définition du mot grec « mesos » qui signifie « médian », la méso-finance correspond à un « segment manquant » du financement qui se situe à une échelle moyenne des services financiers, entre microcrédit et services bancaires classiques « macro ».

Donc, la nouvelle politique de crédit devrait viser la diversification des produits des institutions financières pour inclure la méso-finance, nouveau produit destiné aux TPE/PME. Elle devrait permettre la montée en puissance (upscaling) des IMF et la descente en gamme (downscaling) des établissements de crédits tels que les banques (Jung & al, 2009, 6). Au niveau des micro-entreprises commerciales, cette nouvelle politique de crédit a donc un double objectif. Premièrement, elle cherche avant tout à soutenir les banques afin qu'elles étendent leurs services à un segment supérieur des clients de la micro-finance, ceux qui sont « quasi bancables ». Deuxièmement, elle devrait encourager les institutions de micro-finance à accompagner leurs clients dynamiques, tout en augmentant le montant et la durée des crédits. Ainsi la méso-finance traduit et la montée en puissance des institutions de micro-finance et l'adaptation des banques à un marché de petites et moyennes entreprises qu'elles ne servaient pas auparavant (Laurent Lhériau, 2005). Dans ce cas, il s'agit d'une descente dans la gamme de services et produits offerts par les banques. Pour les institutions de micro-finance, la méso-finance signifie l'élargissement de la gamme des produits offerts aux PME.

Le terme méso-finance ne traduit pas l'émergence d'une catégorie nouvelle d'institutions qui se situeraient à cheval entre les banques et les institutions de micro-finance, dédiées à une nouvelle clientèle exclue du système bancaire. Elle traduit plutôt le développement d'un nouveau métier dans le portefeuille d'activités des institutions de micro-finance, à savoir l'élargissement de l'offre de services financiers au segment des petites et moyennes entreprises que les IMF ne touchaient pas auparavant (Célestin Mayoukou, 2010). Selon l'Agence française de développement (2009), « *la méso-finance désigne un segment de l'offre de financement à l'entreprise généralement peu ou pas développée dans les institutions de micro-finance et dans les banques* ». L'AFD (2011) définit en dernier lieu la méso-finance par le niveau de prêt compris entre le plafond relevant de la micro-finance et le plancher du crédit bancaire. En somme, la méso-finance est le segment de services financiers des IMF et des

banques. Elle doit viser les MPME, tandis que la micro-finance est respectivement l'offre de services financiers dédiée aux personnes exclues du marché bancaire et micro-entreprises.

L'évolution de produits financiers des institutions financières vers la méso-finance appelle des techniques spécifiques. De ce fait, cette nouvelle politique de crédit devrait intégrer plusieurs éléments :

- Définir des nouvelles méthodologies spécifiques des IMF pour la méso-finance : les méthodologies des IMF, définies pour le microcrédit, ne sont parfois pas adaptées dès lors que l'on parle de crédits plus importants, sur une durée plus longue. Le financement de l'investissement impose un temps d'analyse du projet car la décision d'octroyer un crédit ou pas ne peut être prise uniquement sur la base de l'histoire des crédits, partagée avec l'entrepreneur (progressivité des crédits) quand il s'agit de sommes plus importantes. D'autre part, la réalisation des garanties devient également plus laborieuse et plus aléatoire, la caution solidaire de groupe en particulier n'étant plus une solution adéquate.
- Renforcer les capacités techniques des IMF en matière d'analyse des plans d'affaires des PME, à travers une formation spécialisée pour les agents de crédits: effet, dans le secteur de la micro-finance, les décisions de prêt reposent souvent sur une évaluation limitée à la personnalité de l'emprunteur ; alors que celles concernant les prêts aux PME nécessitent une analyse spécialisée des dossiers des PME qui contiennent des éléments techniques, commerciaux, financiers et de gestion.
- Créer de nouveaux départements spécialisés à la méso-finance au sein des IMF et des banques, distincts des départements de micro-finance.
- Doter les IMF de ressources suffisantes pour former son personnel à la gestion et à l'analyse des dossiers des TPE/PME (les agents de micro-crédits qui seront chargés de ces entreprises doivent être pleinement informés des différences entre les deux segments de marché et les produits proposés) ; supporter l'octroi de crédits de montants plus importants et à plus long terme ; et supporter des coûts de transaction et de suivi plus importants.
- Renforcer les relations commerciales entre le secteur bancaire et les IMF afin de permettre à ces dernières d'accéder à des ressources commerciales (emprunt bancaire).
- Améliorer la capacité entrepreneuriale des micro-entrepreneurs dans le but d'amener plus de banques et d'IMF à financer ce type de clientèle.

- Mettre au point des méthodes adaptées d'évaluations des risques : les crédits aux petites entreprises portent sur des sommes importantes et sont plus complexes, de sorte que l'évaluation des risques doit comporter une analyse, des audits préalables et des estimations plus approfondies.
- Doter les IMF des ressources nécessaires à moyen et long terme, étant donné que ces institutions disposent essentiellement de ressources à court terme et sont peu disposées à se centrer sur des emplois à moyen et long terme.
- Améliorer les systèmes d'information et de gestion des IMF : bon nombre d'IMF n'assurent pas de suivi de façon séparée donc sont sans rapport avec les portefeuilles de petites entreprises et de micro-entreprises, ce qui limite leur aptitude à les gérer. De ce fait, des systèmes d'information de gestion de portefeuille et d'analyse de données performants sont nécessaires pour fournir durablement des services aux petites entreprises.
- Supprimer les contraintes réglementaires tels que les plafonds réglementaires ou certaines normes prudentielles (ratio de division des risques), voire comptables ou par un risque de requalification fiscale leur faisant perdre leurs exonérations.

Enfin, l'apport en service non-financiers est d'une importance capitale pour assurer non seulement le remboursement des prêts, mais la pérennité des entreprises financées. Il est par ailleurs crucial pour les IMF, en préalable à toute réflexion sur ce créneau des PME, de bien analyser le cadre légal et réglementaire du pays concerné. Une IMF qui, pour ses activités traditionnelles de micro-finance, est régie par une législation spécifique, pourra tomber sous le coup de la législation bancaire générale pour le financement des TPE/PME (Laurent L'Heriteau, 2005).

Le volet concernant les micro-entreprises de subsistance

La contrainte financière majeure réside dans le financement des fonds de roulement et l'absence de crédits à court terme. Ces facteurs constituent un handicap à la croissance des micro-entreprises de subsistance, confrontées au manque d'actifs qui peuvent servir de garantie aux prêts dont elles ont besoin (Rajaa Mejjati Alami, 2006). En plus des difficultés à fournir les garanties exigées par les banques, ces micro-entreprises ne disposent pas de documents comptables et financiers qui peuvent déboucher sur des relations de partenariat financier avec les institutions bancaires ou donner une quelconque visibilité sur la nature et le

volume de leurs activités. De ce fait, pour le volet des micro-entreprises de subsistance, la nouvelle politique de crédits esquissée plus haut doit s'atteler à trouver des stratégies de promotion permettant une couverture plus large et une meilleure performance des mécanismes financiers des micro-entreprises. Il s'agit entre autres : de mettre en place un système de garanties collectives, de créer des petits groupes homogènes de partenaires qui garantiraient collectivement les prêts. Ainsi, si l'un des membres du groupe ne parvient pas à rembourser tout seul son crédit, les autres membres viennent en aide pour le faire (Nations Unies, 2006).

Il faudra en outre améliorer les services des structures d'assistance et d'appui en ce qui concerne la constitution des dossiers et le choix des investissements et mettre en place de nouvelles cellules plus compétentes. Les banques commerciales et les IMF doivent mettre au point de nouveaux programmes destinés aux micro-entreprises de subsistance, créer des filiales appropriées et adopter de nouvelles normes et méthodes d'évaluation et d'appréciation plus souples (J. P. Lachaud, 1985). Des services financiers intermédiaires doivent être créés, dotés de fonds spécifiques qui offriraient des garanties aux banques et assureraient certains services d'expertise et de conseil afin d'évaluer les risques de financement. Les banques commerciales doivent être motivées par des abattements fiscaux pour assurer la couverture des frais de transactions supplémentaires et les encourager à satisfaire les besoins financiers de ce type de micro-entreprises. Les institutions financières spécialisées dans les microcrédits aux micro-entreprises doivent être multipliées et sensibilisées pour adopter une approche différente plus proche et plus adaptée aux réalités locales et régionales (Banque Islamique de Développement, 1997).

Les réglementations contraignantes des banques et des IMF doivent être assouplies afin de répondre aux besoins financiers des micro-entrepreneurs. Les institutions financières, organismes et fondations spécialisés dans le financement des micro-entreprises doivent être plus crédibles, réellement solvables pour être des interlocuteurs fiables des bailleurs de fonds. C'est en tout cas l'une des conditions nécessaires pour pouvoir mobiliser plus de ressources extérieures (Banque Islamique de Développement, 1997). Par ailleurs, dans le même contexte cette politique devrait tenir compte de la spécificité, du contexte des micro-entreprises africaines, fortement lié à la communauté et à la famille élargie. Ainsi, le micro-entrepreneur devrait accéder au capital nécessaire pour avoir une accumulation suffisante à l'investissement dans l'entreprise et à la satisfaction des engagements familiale.

En plus, au niveau de ces entreprises de subsistance, l'approche nouvelle doit être axée sur : le changement de la mentalité non capitaliste des micro-entrepreneurs, la mise à niveau des compétences techniques et de gestion de ces derniers afin qu'ils puissent rentabiliser au mieux les ressources financières, techniques et humaines. La révision du cadre juridique et réglementaire qui joue un rôle essentiel est tout aussi nécessaire pour faciliter et encourager la naissance d'institutions de microcrédit, de coopératives financières et autres entreprises de services et pour garantir la stabilité du système financier (BIT, 2002). Dans le même temps, les pouvoirs publics doivent jouer un rôle dans la mobilisation des ressources financières au profit de la micro-entreprise. Pour cela, ils doivent veiller à assurer un meilleur encadrement des associations et organismes spécialisés dans le microcrédit, faciliter et simplifier les procédures d'allocation des crédits aux micro-entreprises. Ils doivent définir le cadre juridique et organisationnel des formules d'épargne spécifiques qui peuvent être partie intégrante des moyens de financement des micro-entreprises avec une formule de garantie institutionnelle (Tahar Memmi, 1997).

Pour la réussite et l'efficacité d'une telle politique de crédit nous proposons les recommandations suivantes :

- Les banques et les institutions spécialisées dans l'octroi des microcrédits devraient intégrer et/ ou faire participer des professionnels très expérimentés, appartenant aux activités les plus importantes comme la réparation mécanique, la menuiserie… ces professionnels auront pour tâche d'éclairer ces institutions sur le fonctionnement technique et financier de l'activité. Ils peuvent servir d'interface en tant que connaisseurs des institutions financières auprès des professionnels demandeurs de microcrédits et des défenseurs de l'activité à l'égard des pouvoirs publics. Cette collaboration peut prendre la forme de consultation ou de vacation.
- Débuter avec des microcrédits adaptés aux exigences financières quotidiennes des micro-entreprises et encourager le remboursement en offrant des prêts de taille plus importante de type méso-finance.
- Simplifier les programmes de microcrédits adressés aux micro-entrepreneurs : utiliser un formulaire simple de demande, accessible à des gens qui ont un faible niveau d'alphabétisation et de connaissances arithmétiques et rationaliser les opérations de manière à réduire le temps de traitement de chaque projet.
- Installer les services très près des micro-entreprises (par exemple là où il y a concentration de micro-entreprises) pour réduire le coût des transactions.

- Limiter l'octroi de fonds de roulement à des micro-entreprises qui fonctionnent déjà.
- Les institutions financière spécialisées devraient pouvoir s'inspirer de l'expérience de la Grameen Bank du Bangladesh. Là, les crédits sont octroyés à un petit groupe de producteurs qui se portent solidaires et garants d'un seul bénéficiaire de crédit. Quand le crédit est remboursé, un second candidat est servi par la banque. Il s'agit donc de créer par cette procédure, une tradition d'autocontrôle et de discipline. Pour motiver davantage le groupe à respecter ses engagements, on peut augmenter la taille de chaque nouveau prêt dès remboursement du précédent. Chaque groupe doit appartenir à la même profession et habiter le même quartier ; ceci peut faciliter l'autocontrôle entre membres du groupe (Mohamed Tazemul Haque, 1997).
- Les institutions financières spécialisées doivent être en mesure de payer non seulement les taux d'intérêt, assurer une couverture financière en cas de crise ou de problème affectant tout producteur membre qui aurait déposé en caution une certaine somme d'argent de façon permanente ou continue durant un certain nombre d'années. Dans un tel cas, l'institution financière doit par exemple couvrir et garantir l'achat d'équipements performants.

La création à plus ou moins long terme de banques de développement spécialisées en méso-finance capables d'assurer le financement des TPE/PME est à envisager. Ces banques pourraient par exemple assister les micros entrepreneurs dans le choix de leurs projets d'investissement. En plus, il faudrait permettre aux banques commerciales et aux autres institutions formelles de mobiliser des crédits à travers des mécanismes et conditions qui répondent aux spécificités des micro-entreprises. Mais les crédits seuls ne peuvent pas être un facteur de promotion et de dynamisation des micro-entreprises. Ces deux dernières dimensions sont en effet étroitement liées à la construction des marchés, au transfert de technologie et à l'accès à l'information. D'où la nécessité de dépasser l'approche minimaliste des micro-entreprises (crédit – épargne - autosuffisance) et de mettre de plus en plus l'accent sur la construction des marchés au profit des micro-entreprises commerciales et les micro-entreprises de subsistance. Cette dernière catégorie a en outre besoin de plus d'assistance technique, de formation pour survivre et croître.

2.1.2. Politique de construction des marchés des micro-entreprises

En se référant à la typologie établie suite à notre enquête, dans le but d'identifier les types d'interventions spécifiques adaptés finement à chaque type de micro-entreprises et à ses besoins, la construction des marchés devrait conforter avant tout les micro-entreprises commerciales qui ont plus de capacités d'extension, contrairement aux micro-entreprises de subsistance qui ont pour objectif la survie de l'entrepreneur et de sa famille. Par ailleurs au cours de notre enquête 55% des micro-entreprises commerciales se sont dites confrontées à un problème d'écoulement de leurs produits. Les difficultés d'écoulement de la production et la concurrence des producteurs des branches similaires viennent en tête des problèmes des micro-entrepreneurs avec le problème d'accès au financement.

L'absence de routes ou la vétusté des moyens de transport, des équipements publics et des infrastructures restreint considérablement la taille du marché et freine les incitations à se développer, à se spécialiser et même à innover. Les micro-entreprises ne peuvent avoir accès qu'au marché local, et, au prix d'efforts considérables et à des coûts prohibitifs, au marché national. Ces contraintes sont d'autant plus fortes qu'elles s'ajoutent à une distribution particulièrement inégalitaire des revenus et au faible pouvoir d'achat des consommateurs (J.Dowing, D. Snodgrass, Z. Northrip, G. Woller, 2006). De ce fait, les marchés locaux des micro-entreprises sont trop étroits compte tenu de la faiblesse des revenus de la clientèle visée et de la qualité des produits offerts. Les produits mis sur le marché ne tiennent donc pas la compétition face aux produits importés, principalement chinois. Dans un contexte marqué par une demande faible et irrégulière, l'intervention des pouvoirs publics par des mesures spécifiques en faveur des micro-entreprises s'avère donc nécessaire. En effet, un accroissement de l'offre sans amélioration réelle de la qualité reste sans effets sur la demande (Marc Penouil et Jean-Pierre Lachaud, 1985). Ces interventions devraient viser l'amélioration de la qualité des produits ainsi que l'accroissement des capacités de production tout comme la modernisation des infrastructures de transport. Ce qui permettrait aux micro-entreprises d'accéder à des nouveaux types de clientèles (entreprises publiques et privées, villes…) et donc des nouveaux marchés.

Le marché local, national et international peut offrir de nouvelles opportunités d'échanges et de débouchés aux produits des micro-entreprises commerciales. La compétition y est cependant très rude et la clientèle très exigeante en matière de qualité. Les micro-entreprises ont donc des difficultés à accéder à ces vastes marchés où elles pourraient vendre leurs produits. Ces difficultés sont pour l'essentiel dues à deux facteurs (FIDA, 2004):

- L’insuffisance voire l'absence d'infrastructures logistiques et institutionnelles (transport, énergie, entrepôts, réglementation…), ce qui non seulement augmente les coûts de production mais aussi empêche les micro-entrepreneurs d'accéder à des nouveaux marchés.
- Le manque de compétences, d'informations et de services liés au marché qui permettraient aux petits entrepreneurs d'être compétitifs.

Malgré les multiples interventions et initiatives d’appui, les contraintes restent encore nombreuses entre autres, l’étroitesse ou l’absence de marchés. Certes, ces initiatives d’appui ont apporté des améliorations aux micro-entreprises (financière, technique, formation,…), mais d’immense efforts restent cependant à faire pour la construction de vrais marchés notamment dans le domaine des infrastructures routières, des structures de stockage et de transformation des produits ou encore au niveau de la qualité sanitaire (Nicoljs Bricas, 2012). Frédéric Marret (2012) note que les prix élevés des produits des micro-entreprises par rapport aux mêmes produits importés sont dus aux carences du système d’approvisionnement et de distribution, à l’insuffisance des infrastructures et aux réglementations parfois inadaptées. L’absence ou la mauvaise qualité des infrastructures a un impact négatif sur les coûts de la production et affecte la compétitivité des entreprises africaines. En outre, les coûts indirects de production tels que : l’énergie, les transports, les télécommunications, les problèmes de sécurité, les lourdeurs administratives, les réglementations,… représentent 20% à 30 % des coûts totaux (Asso. ESF, 2009). Les investissements dans les infrastructures de transport, de stockage et autres infrastructures logistiques permettent de réduire les coûts associés à l’activité de production, ce qui accroît la compétitivité des entreprises (NEPAD et UA, 2011).

Que faire en effet si nous produisons plus et mieux, mais que nous ne disposons pas d’infrastructures et des moyens logistiques et institutionnels de marchés permettant de les écouler et de les vendre ? Les routes sont généralement à l’abandon et dans la plupart des pays africains, les réseaux ferrés ne sont plus entretenus depuis l’indépendance. De nombreux ports africains ont une faible profondeur, ce qui augmente les prix du fret maritime. En Afrique, les solutions de transport inadaptées, le manque ou l’insuffisance des routes et des chemins de fer qui font obstacle à la spécialisation et au développement des marchés sont en effet autant de difficultés freinant le développement les micro-entreprises africaines. De ce fait, de bonnes infrastructures de transport contribuent par ailleurs à réduire le coût des intrants, à valoriser les prix à la production, à simplifier la commercialisation et à faciliter l’accès aux marchés.

Quant à l'énergie, elle est indispensable au développement des entreprises africaines ? Qu'il s'agisse de la production, du traitement ou du transport, toutes ces activités reposent sur le l'énergie. Malheureusement, les pannes d'électricité sont très courantes dans la plupart des pays africains, ce qui affecte de façon significative la compétitivité des entreprises. Les matières premières très périssables telles que les produits alimentaires dont la conservation, la sécurité et la commercialisation sont tributaires de l'énergie sont donc très peu compétitives en raison de ces aléas. Ces produits très périssables doivent être transformés dans les heures suivant leur récolte. De surcroit, selon le Rapport de la Banque Mondiale (2009), les entreprises africaines sont parfois privées d'électricité pendant 45% du temps de leur fonctionnement. Ce qui pèse sur leurs bénéfices et nuit à leur compétitivité sur les marchés par rapport aux marchandises importées. D'un autre côté, l'insuffisance des capacités de stockage provoque des pertes considérables pour les micro-entreprises africaines. Les micros entreprises de l'agro-alimentaire subissent par exemple d'importantes pertes après récolte dues à l'insuffisance ou à la médiocre qualité des infrastructures de stockage. Ces pertes peuvent atteindre parfois la moitié de l'ensemble de la production, ce qui oblige à mettre les produits sur le marché rapidement après la récolte, quand les prix sont au plus bas. Quant aux entrepôts et chambres froides, ils manquent parfois cruellement ou restent inadaptés dans la plupart des pays africains. En outre, l'inadéquation du cadre réglementaire, les problèmes d'accès à l'information sur le marché, la corruption constituent souvent d'importants handicaps à l'entrée aux marchés auxquels les micro-entreprises africaines restent confrontées.

D'un autre côté, les services d'information sur les marchés contribuent à réduire le coût des transactions pour les petits entrepreneurs désireux d'avoir accès aux débouchés. Parmi les services de base dans ce domaine figurent les études et analyses de marché, l'accès à l'information sur les prix et les marchés ainsi que la facilitation des activités dans ce domaine (à savoir, liaison et contacts commerciaux entre producteurs et acheteurs). D'un autre côté, les études et analyses des marchés et l'accès à l'information sur les prix réduisent les coûts des transactions pour les petits entrepreneurs. De même, le renforcement du pouvoir d'action des petits entrepreneurs grâce à l'acquisition de compétences pourrait améliorer leur position face aux contraintes du marché et créer de nouvelles possibilités de commercialisation de leurs produits. De ce fait, l'accès à une information fiable sur l'évolution des marchés, sur la demande intérieure et extérieure, le renforcement des capacités des petits entrepreneurs, les

faibles coûts de transactions et l'environnement socio-politique propice aux affaires constituent un ensemble de facteurs incitatifs à la création d'entreprises mais aussi à l'innovation technologique (J.Dowing, D. Snodgrass, Z. Northrip, G. Woller, 2006). L'élargissement du marché des micro-entreprises passe par l'augmentation de la demande qui est liée à la compétitivité des produits. Cette compétitivité est tributaire de la qualité des transports, des conditions de conservation des produits, de l'énergie, des cadres juridiques en vigueur. Les pouvoirs publics gagneraient à agir sur les facteurs soulignés plus haut non seulement pour améliorer les facteurs de production en général, mais aussi pour créer un environnement favorable pour les entreprises petites ou grandes. Pour faire face à un tel problème, une politique d'élargissement des marchés des micro-entreprises serait donc recommandée, ceci à travers la construction d'infrastructures et moyens logistiques et institutionnels adaptés.

Cette politique d'élargissement de marchés devrait par ailleurs veiller à :

- investir dans la construction de nouvelles routes et assurer l'entretien du réseau routier existant, dans les zones rurales en particulier, ce qui permettrait de réduire les coûts du transport,
- respecter la réglementation qui limite la charge à l'essieu ainsi que les normes de construction des routes afin d'éviter une dégradation rapide et forte des voies,
- améliorer et élargir les réseaux ferroviaires vétustes et mal entretenus,
- investir dans les ports et autres infrastructures logistiques pour accroître la compétitivité des entreprises,
- moderniser les centrales électriques et les réseaux de distribution de l'énergie et éviter les délestages intempestifs qui affectent de façon significative la compétitivité des entreprises,
- anticiper la demande d'énergie propre, abordable, fiable et adaptée aux exigences de l'environnement et s'engager dans des projets pour le futur car toute initiative d'investissement en énergie devrait être axée sur la fourniture de services énergétiques pertinents plutôt que sur le simple accès à l'énergie (NEPAD et UA, 2011),
- investir dans des équipements de stockage, des chambres froides et la construction d'entrepôts, ce qui permettrait de garantir la logistique et la gestion de la chaîne d'approvisionnement, d'améliorer la qualité et le respect des délais de livraison des matières premières et des produits, de réduire considérablement les coûts de transaction, d'accroître l'efficacité et d'améliorer la compétitivité des entreprises,

- investir dans les TIC pour améliorer la qualité et la capacité ainsi que l'accès aux services d'Internet, ce qui influence la compétitivité des entreprises à travers la baisse des coûts de communications et de recherche des informations sur les marchés (les prix, la demande, les concurrents…),
- améliorer le cadre juridique et réglementaire et créer ainsi un environnement favorable aux affaires en général et aux petites entreprises en particulier. Les réglementations trop rigides obligent les micro- entreprises à garder leur petite taille et à se perpétuer dans informel (J.Dowing, D. Snodgrass, Z. Northrip, G. Woller, 2006),
- renforcer les liens entre les entrepreneurs, et entre les entrepreneurs et les acteurs de leur environnement notamment local, régional et à terme national (ONUDI, 2011),
- diversifier les sources d'énergie et la résorption des pénuries, tout en veillant à assurer un accès durable à l'eau pure et potable et à un assainissement adéquat.

Il est évident que la promotion des micro-entreprises et la création d'infrastructures vont de pair avec la création d'un cadre propice à la croissance inclusive et à un développement durable. En fait, le coût élevé du transport, de l'énergie et de l'accès à Internet constitue un frein majeur à la croissance économique et est en partie associé à la marginalisation constante de l'Afrique dans l'économie mondiale.

Dans un deuxième volet de la politique, l'amélioration des facteurs de production, d'accès au marché doit être accompagnée de mesures spécifiques telles que la fin de l'ostracisme envers l'informel et donc la possibilité pour les micro-entreprises de postuler aux marchés publics de l'Etat et de bénéficier de la sous-traitance avec les grandes entreprises.

Ainsi, cette nouvelle politique en faveur des micro-entreprises devrait les aider à avoir un accès privilégié à certains marchés publics grâce à l'attribution par exemple d'un quota de marchés publics aux micro-entreprises commerciales (par exemple 10% ou 20%), dont elles sont à ce jour totalement exclues. Ceci suppose l'assouplissement des conditions de ces marchés publics et l'adoption de procédures très simples de soumission. La présentation d'une déclaration d'enregistrement auprès de l'Administration publique devrait suffire pour permettre à toute micro-entreprise de soumissionner aux marchés publics de l'Etat (Chrsitian Morrisson, 1994).

Carlos Maldonado (2003) note que l'organisation et l'adaptation des marchés publics, ainsi que la mise sur pied par les chambres de commerce et d'industrie de « bourse de sous-traitance » au profit des groupements des micro-entreprises semblent être des mesures aptes à lever durablement les contraintes liées à l'étroitesse du marché. De même, le renforcement des accords de sous-traitance avec les grandes entreprises est susceptible de fournir de précieux débouchés aux micro-entreprises. Généralement, les grandes entreprises recourent à la sous-traitance pour baisser leurs coûts et leurs prix à court terme. Elles cherchent à accroître la flexibilité et à améliorer l'approvisionnement pour accroître la productivité et la compétitivité à long terme (Nations Unies, 2006). A ce niveau, la nouvelle politique devrait favoriser un rapprochement entre les micro-entreprises, les moyennes et les grandes entreprises, par des accords de sous-traitance. Cela permettrait aux micro-entreprises d'accéder à de nouveaux marchés, aux nouvelles technologies et aux innovations. Mais étant donné les exigences et la puissance des grandes entreprises, le risque d'exploitation des sous-traitants sont importants et peuvent constituer des barrières au développement réel des micro-entreprises (Carlos Maldonado, Ckeikh Badiane et Anne-Lise Miélot, 2004).

Pour faire face à ce problème, les micro-entrepreneurs doivent être informés sur les conditions et les prix du marché et doivent s'organiser en associations professionnelles pour renforcer leur pouvoir de négociation. En outre, il est indispensable de faire la promotion commerciale des micro- entreprises, un aspect longtemps négligée dans les politiques d'appui. Le savoir-faire des micro-entreprises (celui des artisans, des artistes, l'ingéniosité des mécaniciens qui innovent parfois…) mérite d'être connu et valorisé. À ce niveau la nouvelle politique devrait viser une opération de promotion commerciale par l'encouragement des micro-entrepreneurs à faire de leurs ateliers des vitrines de leurs produits. Pour les mutualistes, « la boutique de la base » devrait être utilisée au maximum pour exposer les produits.

Les micro-entrepreneurs doivent être encouragés à participer aux manifestations et foires nationales et sous-régionales. Les foires et expositions-vente, genre Semaine de l'artisanat, sont des occasions pour se faire connaître mais aussi pour recueillir des informations, des idées et pour accéder à de nouveaux marchés. La concurrence sans pitié et la recherche continue de nouveaux créneaux doivent amener les entrepreneurs à recourir aux techniques affinées du marketing moderne comme les supports visuels du genre press-book avec des références sur le produit et ses caractéristiques, sur les micro-entrepreneurs, sur les délais de livraison… (Carlos Maldonado, Ckeikh Badiane et Anne-Lise Miélot, 2004).

En ce qui concerne les micro-entreprises de subsistance, elles évoluent selon une logique plus sociale qu'économique ; leur objectif est l'acquisition de revenus en vue de la subsistance au quotidien, voire d'assurer la survie du groupe familial du micro-entrepreneur. En règle générale, ces micro-entrepreneurs ne bénéficient d'aucun soutien, n'ont aucune expérience des affaires et ne disposent pas de locaux fixes pour exercer leurs activités. Ils n'ont pas accès aux systèmes d'assistance externe en matière de gestion ou de financement parce qu'ils ne peuvent présenter les garanties exigées par les institutions financières. Les initiateurs de ces projets lancent leurs affaires parce qu'ils n'ont pas d'autres possibilités d'emploi. Autrement dit, ils deviennent entrepreneurs par ce que les circonstances leur ont été défavorables et non pas par un choix délibéré et mûrement réfléchi. Ce qui signifie que derrière, il n'y a aucune tradition ou expérience gestion d'entreprise (GTZ, 2003). En outre, ce type de micro-entreprises comprend un segment des petites exploitations agricoles de taille marginale, le commerce de détail, les vendeurs saisonniers ou même à temps plein de fruits et de denrées vivrières. Ce sont des activités en plein air, sans capital ni local. Le Chef d'entreprise n'a pas de compétences particulières, sa force de travail et un petit fonds de roulement seuls servent de capital. Ces micro-entreprises ont donc peu de chances de se développer ; elles finissent très souvent par disparaitre avec la croissance du secteur privé (L'Heriteau. M, 1995).

A côté, il y a un segment d'activités des petits artisans qui offrent une gamme très limitée de produits. Mais leurs produits sont souvent conçus sans aucune analyse adéquate du marché. La qualité laisse souvent à désirer et l'accès aux marchés est limité (GTZ, 2003 ; L'Heriteau. M, 1995). Ces activités nécessitent des technologies simples, des petits outillages, pas toujours un local permanent, et un fond de roulement pour l'achat des matières premières. Les chances de croissance de ces petites unités restent très faibles même si parfois une diversification horizontale est quelquefois possible. Ces micro-entreprises peuvent devenir commerciales à condition qu'elles trouvent le soutien et l'appui nécessaire. Comme le dit D. Cohen, « *le pauvre est un riche laissé à lui-même sans le soutien des institutions qui devraient pourtant l'aider à prendre les bonnes décisions* (p. 34)» (Richard Walther, 2013).

Par ailleurs la politique de marché devrait viser ce second segment des micro-entreprises de subsistance qui a fortement besoin des services d'appui technique qui sont souvent essentiels pour les aider à perfectionner leurs produits et les rendre plus visibles et compétitifs. Ainsi,

l'objectif est l'amélioration de la productivité et de la compétitivité de micro-entreprises, ce qui peut contribuer à la conquête d'autres marchés pour leurs produits.

Dans ce sens l'approche politique que nous proposons devrait mettre en place des incubateurs par types d'entreprises pour favoriser la création de nouveaux projets et faciliter l'accès des entreprises existantes aux outils de la nouvelle économie (nouvelles technologies de l'information et de la communication,…). Cette politique doit viser la création des pépinières d'entreprises qui s'engagent à fournir des locaux, des appuis techniques et financiers et autres services adaptés aux besoins spécifiques des micro-entreprises en phase de démarrage en vue d'accroitre leurs chances de réussite. Pour atteindre cet objectif, la pépinière doit être un lieu d'échange d'expériences, permettre aux jeunes micro-entrepreneurs de connaître les règles fondamentales de la gestion et maîtriser les conditions techniques de production. En bref, la formation, l'information, les conseils et l'assistance sont les bases de fonctionnement d'une pépinière (L.S. Bresset et G. Hermann, 1995).

De ce fait les actions suivantes devraient être entreprises en faveur des micro-entreprises de subsistance :

- Offrir aux micro-entrepreneurs qui n'ont pas de locaux équipés des espaces pour leur permettre d'exercer provisoirement leurs activités, et des machines-outils ou petits équipements mobiles plus performants, ce qui améliorerait la qualité de leurs prestations.
- Former les micro-entrepreneurs et leur permettre d'accéder à l'information, d'acquérir le savoir de base approprié leur permettant d'appréhender la précarité de leur situation afin de mieux se projeter dans l'avenir dans des projets de développement durable (Richard Walther, 2013).
- Mettre en place des structures de commercialisation collective, des centres d'exposition et de commercialisation de leurs produits ; ce qui devrait leur permettre de faire des achats groupés d'intrants à prix réduits, d'obtenir des commandes plus importantes, et d'accéder à de nouveaux marchés.
- Fournir aux micro-entrepreneurs des informations sur les marchés, leur montrant les options et choix qui s'offrent à eux pour maximiser leurs revenus. Dispenser des formations leur permettant de comprendre le fonctionnement des marchés et de s'informer sur l'offre et la demande, les prix, les normes de qualité et sur d'autres questions en rapport avec la dynamisation du marché.

- Créer des groupements d'entreprises, ce qui devrait permettre l'utilisation en commun des équipements et des infrastructures afin de réduire les coûts de production.

De plus, les ateliers d'appui sont également un espace convivial de rencontres et d'échanges. Les micro-entrepreneurs y débattent de leurs problèmes, échangent des informations techniques, commerciales, sociales et se concertent sur les projets. Ces pépinières sont un moyen de rupture avec la précarité et l'isolement parce qu'elles offrent au micro-entrepreneur démuni une structure dotée de moyens de production et un lieu de rencontre avec les autres (Carlos Maldonado, 2004).

2.1.3. Politiques de formation professionnelle et de localisation géographique

Même si le faible niveau de formation et le manque de compétences en matière de gestion n'ont pas été massivement exprimés par les micro-entrepreneurs, ils constituent des handicaps sérieux pour le développement des micro-entreprises au même titre que les difficultés d'accès au crédit et au marché. En outre, Richard Walther (2013) souligne que les données disponibles sur le développement des compétences techniques et professionnelles (DCTP) des jeunes et adultes du monde du travail informel en Afrique subsaharienne montrent que 80% des travailleurs des micro-entreprises dites informelles ne bénéficient pas de ces formations. De même, à quelques exceptions près, il n'existe pas de dispositifs de professionnalisation des 80% des jeunes qui occupent sans qualification adéquate des emplois au sein des entreprises dites informelles. Il n'existe pas non plus, sauf dans les pays qui ont investi dans la formation traditionnelle, de tels dispositifs pour la formation et le recyclage des maîtres d'apprentissage et des chefs d'entreprises qui forment la très grande majorité des jeunes. En outre, les résultats de notre enquête ont révélé que l'écrasante majorité des chefs de micro-unités, soit 87% ont « appris sur le tas » ; seuls 13% d'entre eux sont passés par des structures de formation classique. De ce fait, les institutions de formation formelle se préoccupent des employés du secteur formel et rarement de ceux des micro-entreprises informelles. Il est vrai par ailleurs que les formations dispensées sont souvent déconnectées des réalités du marché du travail. Les équipements de ces structures de formation sont peu performants et obsolètes ; les professeurs sont peu motivés et mal formés ; ces formations sont orientées principalement vers l'acquisition de diplômes (Gauron, A. 2006).

Par ailleurs, dans les pays africains, la méthode d'apprentissage basée sur la simple imitation des gestes et tâches ne suffit pas elle seule à transmettre une formation de qualité. Les méthodes de transmission des connaissances et du savoir-faire dans les micro-entreprises relèvent de la tradition. En outre les dispositifs d'apprentissage traditionnels restent largement dominants. La formation sur le tas qui consiste à acquérir en situation de travail les techniques de base nécessaires à l'exercice d'un métier reste la méthode d'apprentissage privilégiée. Or ce type d'apprentissage artisanal est toujours incomplet et demande à être renforcé par des compétences reposent sur des concepts simples et sont facilement assimilables par les apprenants. L'absence de progression pédagogique structurée dans le cursus de formation est due largement à l'illettrisme de bon nombre de travailleurs de l'économie informelle (Soulèye Konté, 2002).

Des nombreux opérateurs nationaux et internationaux ont pris conscience récemment de l'importance à investir dans l'élévation du niveau de compétences des acteurs de l'économie dite informelle. Ainsi, la Banque Mondiale a souligné dès 2009 l'urgence qu'il y avait à former les jeunes qui ont des emplois précaires, surtout en milieu rural. Quant à l'UNESCO (Rapport 2012), elle a recommandé de doter la jeunesse rurale ainsi que les exploitants agricoles de compétences nouvelles permettant de rendre l'emploi rural attractif tout en augmentant la productivité agricole. La coopération allemande (GIZ) a de son côté organisé fin 2012 une journée de réflexion sur l'impact de l'ensemble de ses interventions à travers le monde sur : Qualification et emplois dans le secteur informel : de nouvelles réponses à d'anciennes questions. De même, l'Association pour le Développement de l'Education en Afrique (ADEA) a organisé en février 2012, à Ouagadougou une Triennale sur le thème : Promouvoir les connaissances, compétences et qualifications critiques en vue de promouvoir le développement durable de l'Afrique. Les conclusions et résolutions adoptées lors de la Triennale affirment clairement « *l'urgence qu'il y a à investir massivement dans l'élévation des niveaux de formation et de qualification afin de lutter efficacement contre le chômage et le sous-emploi massif des jeunes et le manque de productivité d'une économie largement informelle* » (ADEA, 2012, p. 126). Le BIT a pris de son côté fait et cause pour la réadaptation de l'apprentissage traditionnel aux exigences des temps modernes et mis à disposition son expertise pour améliorer la formation des jeunes et des maîtres d'apprentissage en ce domaine (Richard Walther, 2013).

Malgré les réformes et les interventions des gouvernements et des partenaires au développement, les micro-entreprises africaines sont toujours handicapées par plusieurs facteurs : problèmes de renouvellement et de formation du capital, mauvaise gestion des actifs fixes, faible rentabilité économique, insuffisance des débouchés liés à l'absence de notions de marketing (Carlos Maldonado, 2004). Pour faire face à une telle situation, une nouvelle politique de la formation professionnelle apparait comme une priorité incontournable et devrait porter sur des modules de formations adaptés aux besoins et à la demande des micro-entreprises. Pareillement, il est aujourd'hui nécessaire de réadapter certains dispositifs d'apprentissage traditionnel au système d'apprentissage dual (traditionnel et moderne) et de mettre en place un cadre réglementaire complet régissant l'apprentissage de type dual.

L'approche de formation que nous préconisons devrait tenir compte de trois choses : s'adresser aux professionnels de la micro-entreprise, aux entrepreneurs dirigeants, et aux animateurs de leur propre milieu social (Maldonado, 2004).

Par ailleurs, cette politique devrait :

- déterminer clairement les modalités d'intervention les plus adaptées, les résultats recherchés, et les actions et dispositifs de formation à mettre en œuvre ;
- se positionner par rapport à la réalité économique et sociale des micro-entreprises ;
- relever le niveau de qualifications et de compétences des employés et des micro-entrepreneurs en vue d'ouvrir le marché et d'améliorer la rentabilité de leurs entreprises ;
- positionner les micro-entreprises existantes dans des créneaux stratégiques et porteurs de développement (Richard Walther et Ewa Filipiak, 2007) ;
- mettre en place des programmes de formation en comptabilité et en finance, et plus largement des formations techniques adaptés aux micro-entreprises, étant donné que les programmes de formation publics s'adressent uniquement aux grandes entreprises et que la majorité des micro-entrepreneurs sont analphabètes et qu'ils n'ont aucune expérience de gestion d'entreprise, (Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst et Juana Paola Bustamante, 2012) ;
- combiner l'apprentissage professionnel à la formation pédagogique classique du primaire afin de faciliter l'insertion des employés dans le monde du travail ;
- mettre en adéquation la formation en intégrant dans le cursus d'enseignement une meilleure prise en compte des micro-activités et des stages en entreprises ;

- donner plus de chances aux micro-entrepreneurs d'apprendre eux-mêmes et de présenter leur expérience de travail (Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst et Juana Paola Bustamate, 2012) ;
- associer l'Université et les grandes écoles aux programmes de formation en techniques comptables, commerciales, d'organisation de la production et de calculs des coûts etc. destinés aux micro-entrepreneurs ;
- mettre en œuvre des approches pédagogiques qui associent la formation et le travail par l'organisation de formations pratiques gratuites et mettre en œuvre des politiques d'accompagnement et de suivi des micro-entreprises porteuses en vue de leur transition vers des PME (Pièrre Nguetse Tegoum, 2012).

Par ailleurs, dans le même contexte, l'assistance technique, surtout aux micro-entrepreneurs de subsistance, devrait être une composante essentielle de toute politique de formation professionnelle. Celle-ci est recommandée pour les études de marché, la création de produits pour les marchés existants, l'amélioration de la qualité, le marketing des produits et la gestion efficace d'une entreprise. L'assistance technique devrait offrir aux micro-entreprises de subsistance un appui en matière de commercialisation des produits et de gestion pour leur permettre de développer les compétences dans le domaine de la gestion d'entreprise. Cet appui devrait être dispensé par le biais des institutions locales et mené de manière à renforcer dans le long terme les capacités de ces institutions (Jean-claude Woilet, 1992).

Les programmes de formation devraient être de courte durée, avoir un but précis et être mis à jour pour refléter les tendances du marché, les progrès techniques et surtout reposer sur la demande. Il serait opportun d'associer le secteur privé et les ONG à l'élaboration des programmes de formation, de façon à garantir la pertinence de l'enseignement dispensé et son adéquation avec les besoins du marché. Les Nations Unies (2006) soulignent par exemple la possibilité de créer des établissements de formation professionnelle expressément destinés aux travailleurs de micro-entreprises.

Parallèlement à ces actions ciblées, afin de réussir une telle politique de formation professionnelle, il est indiqué d'initier d'autres actions visant principalement les micro-entreprises de subsistance, comme, entre autres:

- Valoriser les ressources humaines des micro-entreprises ; d'une part les micro-entreprises sont le lieu d'insertion des jeunes et adultes sous-scolarisés et sous-

qualifiés, et d'autre part dans les pays les moins développés d'Afrique seul un cinquième seulement des garçons et filles en âge de fréquenter les établissements secondaires sont effectivement scolarisés (Johannes Jutting et Juan R. de Laiglesia, 2009). Ainsi, dans ces pays les effectifs des micro-entreprises sont confrontés à un cercle vicieux combinant faible niveau éducatif, faible niveau des compétences, faible productivité et pauvreté. L'amélioration du niveau éducatif joue un rôle important dans l'accroissement de la productivité et du dynamisme de micro-entreprises. Cela suppose l'universalisation de l'éducation au moins jusqu'au premier cycle de l'enseignement secondaire (Pierre Nguetse Tegoum, 2012). Il est nécessaire de réorienter le système éducatif général qui n'accorde aucune place aux micro-unités. Ainsi les politiques éducatives devraient prendre en compte les besoins de formation et apporter un soutien à l'éducation des travailleurs des micro-entreprises (Razafindrakoto, 2012).

- Revoir les programmes d'apprentissage traditionnels et les adapter au système national de formation ; améliorer l'accès de tous aux formations de qualité hors des zones urbaines à forte croissance et combiner les cours de rattrapage et les services de l'emploi à la formation technique (OIT, 2008 et OCDE, 2008c).

- Mettre en place des centres de préparation à la formation professionnelle pour les jeunes qui quittent très tôt l'école, afin de garder ou renforcer les acquis scolaires et aider ces recalés à choisir un métier leur permettant à la fois d'éviter la déperdition scolaire et garder des chances de qualification professionnelle (Richard Walther, 2008).

- Impliquer les organisations professionnelles et les autorités locales dans la définition des politiques de formation et de renforcement des compétences des employés des micro-entreprises, dans la mesure où l'éducation et la formation professionnelle publiques se focalisent essentiellement sur les employés du secteur formel. Ces organisations permettraient de faire porter la voix des travailleurs des micro-entreprises et de défendre leurs intérêts (Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst et Juana Paola Bustamante, 2012).

- Former les adultes en même temps que les jeunes : les efforts de formation entrepris au niveau des micro-entreprises concernent pour l'essentiel les jeunes employés. Ceci ne répond pas forcément aux besoins de formation des acteurs qui aspirent à l'alphabétisation. L'alphabétisation leur permettrait en effet d'acquérir un minimum de connaissances théoriques leur permettant d'accéder par exemple aux nouvelles technologies et à des marchés d'avantage plus porteurs.

- Mettre en place des fonds de formation appropriés au profit des micro-entrepreneurs. Les travailleurs de l'économie formelle bénéficient de la quasi-totalité des faibles moyens de l'Etat destinés à la formation professionnelle, tandis que ceux de l'économie informelle reçoivent peu ou pas du tout de subsides publics, et doivent s'en remettre à l'aide des bailleurs internationaux.

Pour atteindre ces objectifs, la formation doit être assez étendue et comporter, entre autres, la création d'une ingénierie de formation, la conception d'un dispositif d'accompagnement et de suivi des personnes formées en vue de les aider à devenir des professionnels dans leur domaine de formation, la mise à disposition de moyens matériels et financiers ayant pour objet de donner accès aux bénéficiaires de l'action formation à des équipements et des micro-crédits sans lesquels ils n'ont aucune chance de réussir leur création ou leur développement d'activités,….

Une telle politique de formation des acteurs de micro-entreprises devrait définir les axes d'action prioritaires auxquels adhèrent tous les partenaires techniques et financiers nationaux et internationaux qui décident d'apporter leur aide aux pays africains. Cette politique de formation de main d'œuvre de micro-entreprises ne peut être efficace qu'à condition de s'inscrire dans un processus global d'une stratégie de dynamisation de micro-entreprises et de tenir compte de la complémentarité nécessaire de ses effets avec ceux des autres politiques engagées. De façon générale, la politique de formation devrait être axée sur le renforcement du savoir-faire et sur l'acquisition de nouvelles compétences et de nouveaux comportements visant à améliorer la productivité et la compétitivité des micro-entreprises. L'importance d'une formation apparaît comme une priorité pour les micro-entrepreneurs qui aspirent à conquérir de nouveaux marchés exigeant des produits d'une plus grande qualité. Les micro-entrepreneurs peuvent en effet rencontrer des obstacles dus à leurs méthodes de gestion rudimentaires qui ne s'accommodent pas à un marché international en évolution constante. Il

peut y avoir des problèmes de renouvellement de capital et d'insuffisance de débouchés. Les entrepreneurs doivent aussi apprendre les notions de marketing pour intégrer une dynamique commerciale offensive (Carlos Maldonado, 2004).

Synthèse de la stratégie de dynamisation des micro-entreprises

La stratégie de dynamisation de micro-entreprises a pour objectifs entre autres de faire évoluer certaines micro-entreprises, de leur stade d'unités de subsistance à celui de micro-entreprises commerciales rentables. En réalité, les trajectoires d'évolution des micro-entreprises de subsistance peuvent varier. Elles peuvent en effet disparaitre, stagner ou évoluer pour devenir des entreprises commerciales. Ainsi, la mise en place de cette stratégie devrait permettre, pensons-nous, la création d'un vrai marché concurrentiel. La concurrence et la sélection naturelle auront pour effet d'éliminer les micro-entreprises de subsistance les moins efficientes alors que les plus efficientes évolueront pour devenir des entreprises commerciales. De ce fait:

- Un segment de micro-entreprises de subsistance est normalement voué à disparaitre : la majorité des micro-entreprises de subsistance n'ont pas pour vocation d'évoluer mais plutôt de disparaitre progressivement au fur et à mesure qu'émergera un secteur privé. En outre ces micro-entreprises ont été créées par des gens devenus micro-entrepreneurs bien malgré eux. Ils exercent ces fonctions faute de mieux, en attendant de trouver des emplois salariés ; leur but est de procurer un revenu minimum pour eux-mêmes et leurs familles, donc de survivre et non de répondre à une demande de biens du marché (Mead, 1994). Ces micro-entrepreneurs sont pauvres, avec un niveau d'éducation pas assez élevé (la plupart d'entre eux ne savent pas écrire) et ont de faibles capacités à gérer une entreprise. Leur horizon n'est pas suffisamment large pour leur permettre de développer une micro-entreprise. Une fois lancées, ces micro-entreprises perdent rapidement une partie de leur clientèle qui va s'orienter vers des produits de meilleure qualité, étant donné que l'amélioration des infrastructures du marché va baisser les coûts de production et par la suite les prix des produits. Ce sont généralement des micro-entreprises de petits services et d'alimentation, des petites exploitations agricoles marginales qui pratiquent le commerce de détail ; ce sont encore des chômeurs qui vendent des fruits selon la saison, des marchands de denrées alimentaires, etc. Ces entreprises n'ont pas de capital productif ni de local de service et

ne nécessitent pas de compétences particulières. D'autres micro-entrepreneurs qui ont un cursus scolaire, comme les jeunes diplômés, abandonneraient leurs micro-entreprises dès qu'ils rencontreraient une meilleure opportunité de revenu dans le secteur privé. Ainsi les effectifs de cette catégorie micro-entreprises seront progressivement absorbés par les entreprises commerciales.

- Un segment de ces entreprises va pouvoir évoluer et devenir de vraies entreprises commerciales : ce sont ces micro-entreprises qui se développent dans le but de se positionner sur le marché existant ou de répondre à une demande du marché (Sarah Marniesse, 1997). Généralement, ce sont des micro-entreprises des secteurs manufacturiers, qui demandent des technologies simples, des petits outillages, et un certain savoir-faire. Elles sont créées par des personnes qui veulent évoluer et qui ont certaines capacités entrepreneuriales minimales, capables de faire des profits et de les affecter au développement de l'entreprise. Ces micro-entreprises sont capables de croître et de se transformer en entreprises commerciales mais semblent avoir des contraintes d'accès au capital et d'insertion sur les marchés. Dans les pays les moins avancés, où une forte proportion de micro-entrepreneurs a une faible formation scolaire, les mieux formés peuvent mieux évaluer leur environnement et repérer les opportunités de vente, produire de manière plus compétitive et assurer la pérennité de leurs activités (Sarah Marniesse, 1999).

Mais certaines micro-entreprises de subsistance resteront en l'état, stagneront, même après avoir temporairement fait des profits ; ces profits rarement sont réinvestis car l'urgence de redistribution des avoirs l'emporte sur toute autre considération économique. Lorsqu'il y a surplus, la diversification est généralement perçue comme une forme d'investissement social (Mahieu, 1992).

2.2. LA POLITIQUE DE FORMALISATION DES MICRO-ENTREPRISES

Comme nous avons montré dans nos analyses au premier chapitre, la frontière entre formel et informel est loin d'être clairement tracée ; de nombreuses nuances séparent ces deux notions. On est dans l'informel par rapport à certaines règles en vigueur et on peut ne pas l'être par rapport à d'autres dispositions juridiques. Ainsi, certains commerçants déclarent leurs

activités auprès de la municipalité et payent les taxes afférentes mais ne le font pas en ce qui concerne la sécurité sociale (Lautier, 1995). Une entreprise formelle peut avoir déclaré auprès des services compétents une partie de ses salariés et faire travailler l'autre partie sans aucune inscription aux services sociaux ; le petit commerçant de le rue paie la TVA sur les marchandises qu'il achète mais reste officiellement informel ; même un travailleur peut travailler dans une entreprise formelle avant de se mettre à son propre compte sans forcément être déclaré auprès de l'Administration publique.

Comme N. Benjamin et A. Aly Mbaye (2012), nous considérons l'économie comme un continuum de situations définies par un ensemble de facteurs que l'on conjugue pour déterminer la place de chaque entreprise sur l'échelle de ce que l'on qualifie de formel. Steel et Snodgrass (2008) soulignent qu'il existe un continuum de divers niveaux de formalité tels que la nature de l'enregistrement, le paiement de taxes, la structure organisationnelle de l'entreprise, les arrangements contractuels avec les employés, les tendances du marché, etc. De même Charmes (2013) souligne qu'il y a une multitude de situations imbriquées le long d'une ligne ascendante partant des activités de survie et conduisant jusqu'à un secteur intermédiaire dynamique.

Par ailleurs, la plupart des enquêtes consacrées à l'économie dite informelle montrent que cette économie n'est jamais totalement exempte de taxes, contrairement à l'idée communément répandue d'une économie qui évoluerait totalement en marge de toute réglementation (Samson 2012 ; Maldonado 1995 ; Morrisson et al. 1994, Oudin 1991). Dans la réalité ce sont plutôt les systèmes fiscaux inadaptés qui ne parviennent pas à percevoir les taxes et impôts que ces micro-entreprises devraient verser. En outre, sur la base d'une enquête menée dans les pays de l'UEMOA, DIAL et Afristat (2002) ont noté que les micro-entreprises dites informelles exercent leurs activités en dehors des réglementations publiques. Ce n'est pas de façon délibérée que les micro-entrepreneurs ne payent pas les impôts et taxes, mais du fait de l'inadaptation des procédures en vigueur ; au contraire beaucoup de micro-entrepreneurs se disent prêts à s'enregistrer, et même à payer des impôts, pour qu'un contrat clair soit passé entre eux et les autorités, dans le cadre d'une administration de proximité. Une constatation largement confirmé par les résultats de notre enquête sur les micro-entreprises dites informelles au Mali. De surcroit dans notre enquête au troisième chapitre, nous avons constaté que la plupart des entreprises objet de notre enquête, soit 65%, sont officiellement enregistrées et s'acquittent de leurs taxes et impôts. Et que 74% d'entre-elles se disent prêtes à

se faire enregistrer auprès de l'administration, le non enregistrement de certaines s'explique par leur incapacité à payer les impôts et les taxes.

De ce qui précède on se rend compte que le problème des micro-entreprises dites informelles n'est pas à proprement parler une question d'existence formelle mais plutôt un problème de rentabilité économique qui leur permettrait de passer du stade d'entreprise de survie à celui d'entreprise commerciale rentable. D'un autre côté, la faible contribution des micro-entreprises dites informelles à l'économie nationale (non-paiement de taxes et d'impôts) a des effets fortement négatifs sur les agrégats macro-économiques. De ce fait, elles présentent d'importantes pertes de recettes fiscales, et réduisent donc les capacités des pouvoirs publics à faire des investissements publics. Ce phénomène renforce la dépendance de l'Etat vis-à-vis de la fiscalité « de porte », droits de douane et droits sur les exportations, et entrave ses capacités à s'ouvrir sur le plan commercial (HCCI, 2008). Selon certaines recherches, le manque à gagner fiscal de l'économie dite informelle pourrait atteindre entre 35% à 55% des recettes fiscales perçues dans certains pays en développement (OXFAM, 2011). Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye (2012), estiment que les recettes fiscales augmenteraient de 25% à 75% si l'économie dite informelle portait pleinement sa part du fardeau fiscal, sans tenir compte des coûts de mise en œuvre des mesures requises. Ainsi, la forte expansion des micro-entreprises à degré très faible de formalisation prive les gouvernements de ressources fiscales importantes, réduit le budgétaire de l'Etat. Or on sait que les recettes fiscales constituent les principales sources budgétaires pour l'Etat et les municipalités. Une assiette fiscale pauvre limite les capacités de l'Etat à réaliser de grands investissements dans des secteurs importants comme la protection sociale et les infrastructures comme les routes, les équipements publics, toute chose qui affecte en dernier ressort la croissance économique (BIT, 2013 ; 2002).

Par ailleurs, l'expansion de l'économie dite informelle lorsqu'elle atteint une certaine taille peut enclencher un cercle vicieux d'un manque à gagner fiscal pour l'Etat, et l'alourdissement des taux d'imposition. En effet les entreprises dites informelles ne s'acquittant que faiblement de leurs obligations fiscales, elles réduisent l'assiette fiscale et accroissent le taux de fiscalité qui pèse sur les entreprises formelles. Cette hausse des taux d'imposition oblige davantage d'entreprises à rejoindre l'économie dite informelle, et contraint les autorités à ponctionner davantage des entreprises de moins en moins nombreuses (OCDE, 2009). En effet, les micro-entreprises dites informelles contribuent directement à creuser un déficit au niveau du budget de l'Etat par ce qu'elles ne paient pas les taxes et impôts exigés de toutes les entreprises, tout

en profitant des biens et services publics. Ce manque à gagner pousse le Gouvernement à augmenter l'impôt et les cotisations sociales des entreprises formelles qui sont en règles. Or trop de taxes et d'impôts tuent l'entreprise, obligeant certaines d'entre elles à basculer dans l'économie dite informelle. C'est là un cercle vicieux (Enste, 2003 ; Marc. Alexandre et Zeynep. Kudatgobilik, 2003). La faible productivité et la non croissance des micro-entreprises dites informelles créent une situation d'impasse économique pour le pays avec pour conséquences : l'absence de création d'emplois, des rémunérations faibles pour les travailleurs, un non-respect des conditions de travail et des risques importants en termes de santé publique, et l'incapacité des pouvoirs publics à financer les dépenses de santé et de retraite des travailleurs comme des citoyens (HCCI, 2008).

De ce point de vue, le faible degré de formalisation des micro-entreprises est un risque économique majeur en termes de développement socio-économique. Il faut cependant préciser que ces micro-entreprises ne sont pas en rébellion totale à l'égard de l'Etat ou des services fiscaux mais sont plutôt face à des blocages objectifs à savoir des règles inadaptées et inopérantes face à des situations particulières. De ce fait une fiscalité calquée sur celle des entreprises formelles serait inadaptée pour l'économie informelle, puisque les entreprises dites informelles ne peuvent répondre aux exigences d'une fiscalité moderne, principalement parce qu'il n'existe pas de comptabilité régulière des établissements. Ainsi, il est nécessaire de préciser la structure des impôts et taxes qui seraient appliqués à cette économie (Hillenkamp I., Lapeyre F., Lemaître A., 2014 ; Gautier J-F, Rakotomanana F et Roubaud F., 2009).

Dans un contexte de pertes de recettes fiscales et d'un gros manque à gagner pour l'Etat et les municipalités, dues au non-paiement des taxes et impôts par les micro-entreprises dites informelles, l'Etat a des difficultés à faire face à ses missions régaliennes : consentir des investissements publics massifs pour le développement du Pays. Cette politique devrait viser l'accroissement du degré de formalisation des micro-entreprises commerciales, et ceci à travers la mise en place d'un système de formalisation progressive au rythme de l'évolution de ces micro-entreprises ; une approche qui n'empêche pas pour autant leur dynamisation et qui tient compte de leurs principales difficultés aussi bien économiques que sociales.

Cette politique de formalisation, ou précisément d'augmentation de degré de formalisation, des micro-entreprises dites informelles que nous proposons passe par trois mesures fondamentales :

- simplifier la réglementation administrative,
- assouplir le système fiscal et
- faciliter l'application des normes du travail

2.2.1. Simplifier la réglementation administrative

Pour mesurer la facilité à faire des affaires dans un pays, la Banque Mondiale publie chaque année les indicateurs DBI (Doing Business Indicators), dont l'un concerne la création d'entreprise. Les critères d'évaluation des pays sont : le nombre de procédures à mener par un entrepreneur pour exercer légalement ses activités ; le nombre de jours requis pour accomplir chacune de ces procédures ; le coût induit par chacune de ces procédures et par le démarrage de l'activité ; et le capital minimum à verser. Les données recueillies montrent que les Pays les Moins Avancés (PMA) réglementent beaucoup plus les créations d'entreprises que les pays développés. Des procédures d'enregistrement très longues et coûteuses dissuadent sans nul doute les entrepreneurs les moins déterminés à immatriculer leurs entreprises et à rejoindre l'économie formelle. L'exigence d'un capital trop élevé comme critère de création d'une entreprise peut décourager les hommes d'affaires à se faire enregistrer. Plusieurs pays africains (la Guinée-Bissau, le Niger, le Togo, Djibouti,…) exigent le capital minimum obligatoire le plus élevé pour créer une entreprise (Banque Mondiale, 2009).

Une réglementation trop contraignante ou inefficiente peut augmenter considérablement le coût de passage à l'économie formelle et l'exercice d'une activité déclarée. En outre, la suppression des restrictions inutiles supportées par les entreprises peut encourager les micro-entreprises à enregistrer leurs activités.

Dabla-Norris, Gradstein et Inchauste (2008) montrent que le cadre réglementaire est le facteur le plus déterminant dans le développement des micro-entreprises dites informelles, suivi de l'accès à certains services, en particulier aux services financiers. Gelb et al. (2009) ajoutent que la qualité du cadre réglementaire, associée à la capacité de l'Etat à mettre en application les règles gouvernant les entreprises privées, jouent un rôle essentiel dans le choix d'une entreprise à s'installer ou non dans l'informel. Les longues démarches administratives telles que l'enregistrement et l'obtention d'une licence peuvent représenter un fardeau particulier pour les micro-entreprises. De nombreux règlements limitent l'établissement et le fonctionnement des micro-entreprises. Ils sont extrêmement difficiles à faire respecter et les

efforts pour en assurer l'application stricte sont voués à l'échec et cela peut affecter gravement les revenus et l'emploi dans les micro-entreprises. Cette situation n'est pas sans répercussions socio-politiques sur les populations urbaines démunies (Carlos Maldonado, Cheik Badiane et Anne-Lise Miélot, 2004).

Nous pouvons conclure que les obstacles à la légalisation sont entre autres: la lourdeur des démarches administratives, les formalités extrêmement longues et parfois complexes, qui accompagnent la déclaration d'une entreprise ; le coût de l'enregistrement, l'incapacité des micro-entreprises à absorber des frais supplémentaires (frais d'enregistrement par exemple) du fait de l'insuffisance de leurs ressources financières et de l'étroitesse du marché ; et enfin le manque d'informations. C'est en effet là une raison non négligeable du non-respect de certaines réglementations par les micro-entrepreneurs, qui peuvent être pauvres, illettrés, il s'agit parfois d'une femme dans une société où celle-ci est condamnée à un statut inférieur.

Ainsi, la nouvelle politique devrait exclure toute formalité complexe ou coûteuse et limiter les formalités administratives au strict minimum. Elle doit réduire les droits d'enregistrement à un montant symbolique. Cette formalité devrait pouvoir se faire en une heure ou deux et exiger le minimum de documents. Par exemple une carte d'identité ou la preuve du domicile du demandeur … devrait suffire et les coûts de légalisation devraient être faibles et estimés en fonction des profits de l'activité (Christian Morrisson, 1994).

Il est recommandé de :

- multiplier la formule du guichet unique qui consiste à regrouper plusieurs procédures ;
- introduire des formulaires de demande standardisés ;
- réduire le nombre et le coût des procédures d'enregistrement auprès de l'administration (Johannes P. Jutting et Juan R. de Laiglesia, 2009) ;
- mieux former les fonctionnaires chargés de l'enregistrement afin d'améliorer leur efficacité et mettre fin aux pratiques de corruption et de harcèlement qui déstabilisent les micro-entreprises (Bruhn, 2008 ; Kaplan et al., 2007) ;
- imaginer des mesures qui incitent les micro-entrepreneurs à s'enregistrer spontanément et sans difficulté, par exemple, l'allégement sur la pénétration des marchés permet d'accroitre le nombre d'enregistrement des micro-entreprises

(Branstetter et al. (2010) et Bruhn (2011), ou bien l'allocation d'un pourcentage des marchés des administrations et collectivités locales aux micro-entreprises enregistrées.

Tout devrait être fait pour faciliter l'enregistrement et inciter les micro-entrepreneurs à le faire. Les raisons qui plaident en faveur d'activités légales sont nombreuses.

- Des raisons sécuritaires d'abord : en effet, il n'y a pas de développement viable sans un cadre juridique qui fixe les règles du jeu et le rôle des acteurs. La carte professionnelle délivrée par les pouvoirs publics protège tout le monde : les consommateurs puisqu'elle est refusée aux personnes qui n'ont pas la qualification exigée pour exercer telle ou telle activité ; le micro-entrepreneur dont le travail est valorisé ; l'Etat qui perçoit des taxes pour accomplir ses missions régaliennes.
- Des raisons économiques : l'Etat ne peut concevoir une politique d'aide cohérente à ces micro-entreprises ou intervenir pour des raisons légitimes d'intérêt général s'il ne dispose pas d'une base statistique mise à jour.

Au nombre des conditions de réussite de cette politique, il serait nécessaire de faire évoluer le comportement des agents de l'administration, qui jettent souvent un regard condescendant sur les micro-entreprises, considérées comme la marque d'un passé révolu et d'un signe de retard économique. En dépit de leur manque d'argent et de diplômes, les micro-entrepreneurs doivent être considérés comme partie prenante de l'économique (Paul Bodson et Paul-Maret Roy, 2003). Mais un passage trop rapide à la légalité sans mesures d'accompagnement peut avoir un effet néfaste sur les micro-entreprises, en particulier sur le niveau de l'emploi et la rentabilité car il pourrait provoquer une baisse de revenus et la disparition d'un grand nombre de micro-entreprises.

En revanche, pour pouvoir conserver un niveau de revenus stables, les micro-entrepreneurs seraient contraints de répercuter les frais de la législation sur les prix de leurs produits, ce qui leur ferait perdre de la clientèle et réduire leur niveau d'activités. Ces difficultés pourraient être surmontées, à long et moyen terme, dans la mesure où la légalisation ouvrirait aux micro-entreprises l'accès au crédit bancaire, aux grands marchés et aux programmes d'aides de l'Etat (Carlos Maldonado, 2003).

Si la légalisation des micro-entreprises devrait avoir lieu, comme nous le recommandons fortement, elle devrait être se faire de façon prudente et progressives et surtout se faire après l'adhésion volontaire de la majorité des micro-entrepreneurs.

2.2.2. Assouplir le système fiscal

Selon les résultats du rapport des DBI (Doing Business Indicators) pour l'année 2008 de la Banque Mondiale, des pays d'Afrique comme la Gambie, le Burundi, le Congo, la Sierra Leone et la République Centrafricaine ont une législation aux termes de laquelle la charge fiscale supportée par les entreprises dépasse l'intégralité de leurs bénéfices.

Tableau 98 : Poids de la fiscalité en Afrique (Banque Mondiale)

Pays	Taux global d'imposition, % des bénéfices*
Gambie	292,4
Burundi	278,7
Sierra Leone	233,5
République Démocratique du Congo	229,8
République Centrafricaine	203,8
Mauritanie	98,7

*Montant total des taxes, impôts et contributions obligatoires dus par l'entreprise
Source : Rapport des DBI (Doing Business Indicators), Banque Mondiale, 2008

La discipline fiscale peut paraître difficile lorsqu'il faut procéder à de nombreux paiements, remplir de multiples formulaires ou lorsque les procédures prennent trop de temps. Des études révèlent en effet que les pays où l'économie dite informelle est développée sont justement ceux qui soumettent les entreprises à une lourde charge fiscale, ceux dont les paiements paraissent trop nombreux et dont les procédures sont longues (Banque Mondiale, Rapport Doing Business 2008 p.39). Parmi les raisons de non-paiement des impôts par les micro-entrepreneurs, en plus de la surcharge fiscale et la complexité de certains formulaires, sont le manque d'informations et l'absence de contrôle de l'Etat. Ceux-ci vivent en quelque sorte en marge de la société moderne pour des raisons socio-culturelles de telle sorte qu'un petit artisan qui pourrait payer une faible taxe ne le fait pas, simplement parce qu'il n'est pas informé. Quant au manque de contrôle, c'est une réaction rationnelle de la part des micro-entrepreneurs, comme de l'administration qui devrait dépenser beaucoup en contrôles pour un faible supplément de recettes (Chrsitian Morrisson, 1994). Plusieurs études empiriques observent un lien positif entre la confiance dans l'Etat ou la qualité de gouvernance et le respect des obligations fiscales ou la formalité (Friedeman et al., 2000 ; Hanousek et Palda, 2002). La qualité perçue des services publics peut également avoir une influence sur le respect des obligations fiscales (Slemrod, 2007).

Face à l'aggravation des déséquilibres budgétaires et financiers de l'Etat dans la plupart des pays les moins avancés (PMA), les micro-entreprises font l'objet d'un regain d'intérêt du point de vue fiscal de la part des pouvoirs publics. Une telle situation nécessite l'adoption d'un régime fiscal simplifié et une réglementation claire adaptés aux spécificités des micro-

entreprises. Celles-ci se caractérisent par une grande fragilité due au manque de capital et à la variabilité des recettes (Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst et Juana Paola Bustamante, 2012).

La diversité et la complexité des taxes gênent les micro-entrepreneurs qui manquent de temps et sont souvent peu instruits, voire illettrés. La nouvelle politique fiscale devrait viser, à travers certaines réformes, l'intégration des micro-entreprises dans le cadre institutionnel légal de manière progressive, avec le moins d'imposition fiscale possible afin de préserver leur potentiel et leur dynamisme économique. Une telle politique devrait amener les fonctionnaires de l'administration fiscale à adopter une attitude plus constructive, à être plus flexibles et plus compréhensifs vis-à-vis des micro-entreprises. Elle doit plutôt regrouper les taxes en une seule ; tenir compte de la spécificité des micro-entreprises en leur accordant un taux de prélèvement plus faible ; classer le manque à gagner suite à des déclarations peu sincères comme une forme de subvention à l'emploi accordées aux micro-entrepreneurs. En effet, ce qui importe c'est plutôt de fidéliser et habituer progressivement les micro-entreprises qui ne payaient aucun impôt à le faire désormais et de façon régulière (Carlos Maldonado, Cheik Badiane, 2004). Certains impôts peuvent être considérés comme des subventions indirectes. Pareillement, on pourrait accorder des exonérations aux micro-entreprises nouvellement créées car celles-ci ont toujours beaucoup de mal à s'acquitter de leurs obligations (Paul Bodson et Paul Martel Roy, 2003). Les taxes peuvent être fractionnées en tranches trimestrielles afin d'éviter qu'elles ne paraissent pas trop pesantes. On pourrait tout aussi prélever les taxes et impôts en partant du niveau local, régional et national et adapter les fiscalités sociales aux capacités des micro-entreprises. La même logique de facilité commande qu'on laisse les micro-entreprises de subsistance croitre d'abord jusqu'au seuil de rentabilité pour ensuite les soumettre progressivement au paiement de taxes et impôts et en ne les empêchant pas à évoluer vers des entreprises commerciales.

Carlos Maldonado (2004) propose que les prélèvements puissent être établis en fonction de certains indices physiques : la taille du local professionnel, la situation dans le quartier et la ville. Au-delà des simples questions de fiscalité, les avantages de la formalité sont principalement associés aux débouchés et aux biens publics permettant d'accroitre la productivité et aux services tels que la santé, l'éducation et le logement (Johannes P. Jutting et Juan R. de Laiglesia, 2009).

2.2.3. Faciliter l'application des normes de travail

Le droit de travail régit normalement l'embauche et le licenciement des salariés, les indemnités de départ, le salaire minimum, les heures supplémentaires et leur rémunération, ainsi que les avantages sociaux et prestations sociales obligatoires, les droits d'association et de négociations collectives (Banque mondiale, 2009). Le respect de la législation du travail et des droits des travailleurs dépend aussi de l'enregistrement ou non des entreprises dans lesquelles ils travaillent et du respect ou non des règles qui régissent les activités des entreprises. Lorsque les entreprises ne sont ni inscrites ni réglementées légalement, il en va de même de leurs travailleurs. Ceux-ci ne sont donc pas protégés par la législation du travail (BIT, 2002).

Si les facilités à l'enregistrement des entreprises et de l'application des lois en vigueur font partie des moyens de lutte contre l'emploi informel, il est vrai par ailleurs que la législation du travail et les institutions du marché du travail font l'objet de controverses. Plusieurs études suggèrent par exemple que le fait de durcir les réglementations conduit à terme à une hausse de l'emploi informel (Heckman et Pagés, 2004), une logique qui est contestée par d'autres chercheurs (Berg et Kucera, 2008). L'application des systèmes de sécurité sociale publics conçus pour les grandes entreprises publiques et privées est perçue par les micro-entrepreneurs comme des dépenses additionnelles auxquelles ils sont incapables de faire face. Donc pour que les micro-entreprises appliquent la législation du travail, il faut que le cadre réglementaire tienne compte de leurs spécificités.

En Afrique les relations de travail sont peu standardisées, les obligations et les droits des travailleurs ne sont pas définis et l'emploi est caractérisé par l'absence de relations contractuelles. L'individu n'existe qu'en tant que membre d'un groupe, d'une famille et l'unité de production n'est pas nettement séparée de la famille (Hernandez, Emile-Michel, 1996). Les micro-entreprises créent des emplois mais ne respectent pas les normes minimales légales pour des raisons de manque de ressources et de variabilité des recettes, de coûts prohibitifs, de survie de l'établissement ou du fait d'absence d'organisations de contrôle. Une série de réformes du droit de travail est donc nécessaire. Les règles du droit du travail doivent être revues, assouplies et adaptées aux spécificités socio-économiques des micro-entreprises. Tout en tenant compte des spécificités de la société africaine, ces réformes devraient élargir la couverture des régimes officiels, quand cela est possible tout en levant les obstacles

juridiques. Il s'agit en définitive de faire en sorte que chacun ait accès au travail et bénéficie d'une couverture sociale selon les moyens des micro-entreprises (Carlos Maldonados, 2004).

Il faut par ailleurs encourager la mise en place des structures sociales appropriées comme les associations professionnelles d'auto-assurance qui permettent la participation active des opérateurs économiques sans oublier les traditions de solidarité lorsqu'elles peuvent jouer positivement. Les cotisations des salariés des micro-entreprises peuvent être plus faibles. Les mécanismes de soutien à la micro-entreprise doivent être renforcés et permettre aux employés de garder leurs emplois et de bénéficier d'un minimum de protection sociale de base, de manière à limiter la vulnérabilité sur le marché et à améliorer le fonctionnement du marché du travail informel **(**Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst et Juana Paola Bustamante, 2012 ; Lapeyre F., Lemaître A. et al., 2014). La protection minimale proposée ne se conçoit que comme étape transitoire, adaptée aux capacités financières de la micro-entreprise. Cette étape intermédiaire d'absence totale de protection sociale doit conduire au stade d'entreprise rentable, soumise au régime social normal. Ces mesures devraient assurer un minimum social à un coût abordable sans mettre en péril la viabilité économique des entreprises elles-mêmes en particulier dans les pays où le nombre de micro-entreprises est important.

CONCLUSION CHAPITRE 5

Pour conclure, nous constatons que le processus d'augmentation du degré de formalisation des micro-entreprises dites informelles est assez complexe. Il existe en effet deux types de réglementations. Il convient d'abord de légaliser une situation anormale au départ que l'on cherche à normaliser. Cela passe par l'enregistrement de la micro-entreprise auprès de l'Administration publique et l'obtention de patente. Il y a ensuite les règles pour conserver ce statut d'entreprise formelle: la fiscalité, le respect du Code du travail et le respect des normes sanitaires et de sécurité. L'identification des structures et procédures institutionnelles qui constituent des contraintes à l'augmentation du degré de formalisation est un préalable à la réforme de ces institutions en charge des micro-entreprises. Il importe aussi de comprendre les institutions extra légales ainsi que les normes et procédures qui régissent les micro-entreprises. La réussite de l'accroissement du degré de la formalisation de micro-entreprises est cependant tributaire d'une réglementation bien conçue qui facilite pour les entreprises comme pour les individus le respect de leurs obligations légales et augmente la soumission

volontaire de tous à la loi ; une administration transparente, forte et efficace sans corruption, qui offre un accès équitable à tous les clients potentiels. Il importe enfin d'affecter des ressources suffisantes aux autorités responsables de l'application de cette réglementation.

La stratégie de dynamisation des micro-entreprises ne peut réussir que si elle est accompagnée de mesures macro-économiques et institutionnelles spécifiques. Ces mesures incitatives doivent contribuer à créer un climat favorable à l'essor des micro-entreprises. Aussi, l'harmonisation et la complémentarité des politiques promotionnelles à l'échelle micro-économique et des mesures concrètes de politique économique et sociale restent la condition nécessaire pour que les micro-entreprises deviennent commerciales. Pour ce faire, il convient de créer un environnement institutionnel adapté aux besoins et aux conditions d'existence des micro-entreprises et d'engager une politique économique incitative. En effet, une stratégie visant exclusivement la dynamisation des micro-entreprises n'aura qu'un succès limité si on ne s'attèle pas à éliminer les obstacles à la promotion de celles-ci et à faire les réformes institutionnelles et les politiques macro-économiques nécessaires (Carlos Maldonado, Cheik Badiane, 2004).

CONCLUSION GENERALE

L'objectif de cette thèse est d'apporter des éclairages fondamentaux sur l'économie dite informelle dans les PMA et sur la contribution que les micro-entreprises peuvent apporter au développement de ces pays. Nous sommes partis du postulat selon lequel les micro-entreprises commerciales peuvent être une source d'accumulation de richesses et de valeur ajoutée, susceptibles d'accélérer le processus de développement des PMA. Cette hypothèse est restée le fil conducteur du travail de recherche que nous avons réalisé pour trouver des réponses aux questions portant sur les définitions de l'économie dite informelle et de la micro-entreprise, sur les mécanismes de fonctionnement de celle-ci, sur les politiques de dynamisation de micro-entreprises et sur l'évaluation de leur impact sur le processus de développement des PMA.

Nous nous sommes en outre proposés de contribuer au plan théorique à mieux appréhender le phénomène de l'économie dite informelle, à participer à la construction d'une stratégie de dynamisation des micro-entreprises et à tenter de mettre en évidence le rôle que celles-ci peuvent jouer dans le processus de développement des PMA, en particulier les micro-entreprises commerciales.

La trame de notre analyse a été fondée sur trois outils principaux. Le premier tourne autour de la conceptualisation générale de la micro-entreprise en tant que structure génératrice de ressources et comme facteur de développement des PMA. Le second met en avant la dynamisation des micro-entreprises, porteuses de ressources budgétaires supplémentaires, mobilisables au titre des investissements dans les infrastructures qui on le sait, sont indispensables au développement des PMA. Enfin, le dernier outil consiste à vérifier empiriquement le rôle des micro-entreprises dans le développement des PMA à travers notamment, la création d'emplois et de revenus. Cet objectif nous a conduit à choisir 205 micro-entreprises à Bamako afin d'étudier leur dynamisation et leur capacité à accumuler de revenus.

Cette analyse approfondie nous a permis de cerner les tenants et les aboutissants du développement des micro-entreprises et leur dynamisation. Il nous est ainsi apparu que les dynamiques des micro-entreprises et les stratégies de leurs dirigeants ont des rapports

évidents avec les structures sociales au sein desquelles elles évoluent, représentant un socle social qui lui-même influence fortement les comportements des individus. Les résultats de l'analyse concernent quatre domaines essentiels: l'existence et la réalité de l'économie dite informelle dans les PMA, la logique de fonctionnement de micro-entreprises, la typologie de celles-ci, et la conception de politiques novatrices plus appropriées et plus efficaces de dynamisation des micro-entreprises.

Existence et réalité de l'économie informelle

Cette section cherche à répondre aux ~~trois~~ questions suivantes :

- Peut-on parler d'une économie informelle avec un contenu et des frontières clairement définies ?
- Les micro-entreprises dites informelles sont-elles non reconnues par l'administration publique et ne respectant aucune réglementation ?
- Quel mode d'évolution est suivi par les micro-entreprises ?
- Quelle définition peut-on donner à ces micro-entreprises ?

Pour trouver des réponses à ces questions, nous avons commencé par étudier et classer les théories qui expliquent les causes fondamentales et les conséquences de l'apparition d'économie informelle et de sa persistance en retenant pour la suite, d'une part les théories positives que nous utilisons pour identifier les déterminants de l'économie dite informelle et d'autre part les théories normatives qui se penchent sur les conséquences et les effets positifs et négatifs générés par cette économie : un élément favorable aux économies en développement ou un élément nuisible au processus de développement des PMA.

Aux termes de notre analyse, nous avons noté que les caractéristiques des micro-entreprises ne concordent pas forcément avec celles très souvent présentées dans la littérature la plus répandue, surtout en ce qui concerne la question de leur légalité. Ainsi, la plupart des économistes qualifient d'illégales les micro-entreprises dites informelles du simple fait qu'elles ne sont pas généralement enregistrées officiellement auprès des administrations publiques et donc ne payent ni taxes ni impôts. On a montré que ce critère de définition ne peut pas s'appliquer aux micro-entreprises que nous avons analysées car il ne reflète pas totalement la réalité. Nous avons au contraire noté que bon nombre de micro-entreprises ayant

fait l'objet de notre étude sont enregistrées auprès des structures publiques, auprès de qui elles paient au moins en partie les taxes et les impôts.

Nous avons donc abouti à la conclusion suivante : il n'y a pas dans les faits de micro-entreprises totalement informelles, qui ne respecteraient aucune réglementation, et qui formeraient une économie informelle à part. Cette conclusion est corroborée par les travaux de plusieurs chercheurs pour qui la plupart des micro-entreprises s'acquittent du paiement des impôts sous une forme ou une autre.

De plus, la réalité des micro-entreprises au Mali infirme l'idée selon laquelle les entreprises de l'économie formelle seraient les seules à observer toutes la réglementations, à l'opposé de celles dites informelles dont la caractéristique principale serait la transgression des lois sur les taxes et les impôts. En effet, les résultats auxquels nous sommes parvenus nous permettent d'affirmer qu' il n'y a pas à proprement parler d'économie informelle avec un contenu et des frontières clairement définies, mais plutôt des micro-entreprises au sein desquelles il y a plutôt chevauchement de pratiques formelles et informelles. Ainsi, il n'y a pas absence totale de respect du cadre réglementaire et fiscal. Certaines règlementations sont respectées par la plupart des micro-entreprises et d'autres ne le sont pas ou le sont moins, ou sont plus ou moins ignorées. Mais la plupart des micro-entreprises jouissent d'une reconnaissance officielle par les pouvoirs publics et observent au moins en partie la réglementation.

Les résultats auxquels nous sommes donc parvenus sont confirmés par les analyses de plusieurs économistes selon lesquels il n'y a pas deux économies : formelle/informelle, clairement identifiées, mais bien une multitude de situations imbriquées le long d'une ligne ascendante, partant des activités de survie et conduisant jusqu'à des micro-entreprises entrepreneuriales dynamiques. Il existe un continuum de divers niveaux de formalité telles que la nature de l'enregistrement, le paiement des taxes, la structure organisationnelle, les arrangements contractuels avec les employés, les tendances du marché, etc.

Les micro-entrepreneurs ont peu de moyens et peu de garanties et ne peuvent emprunter aux banques. Ils font donc avec ce qu'ils ont. De plus, la majorité des micro-entreprises dites informelles, objet de notre enquête, fonctionnent selon des règles non écrites ou codifiées et selon un système de relations non formalisé propre à ces micro-entreprises. Elles ne disposent pas par exemple de règlements intérieurs décrivant la structure, les tâches des employés, les

règles et les normes codifiées servant à l'identification et à la résolution des problèmes. Le non formalisation apparaît aussi à travers le système d'embauche des employés qui se fait sans présentation et étude d'un curriculum vitae.

Dans l'ensemble, les micro-entreprises dites informelles analysées se caractérisent par des structures et des objectifs difficiles à percevoir. Il n'y a pas de règles codifiées visant à identifier et à résoudre les problèmes; les dispositifs institutionnels et réglementaires ne sont pas observés; l'entreprise dépend de la famille du micro-entrepreneur. L'accumulation au sein d'une même entreprise est une situation assez marginale, 15% seulement des micro-entreprises de notre échantillon, alors même qu'on assiste davantage à une évolution horizontale, c'est-à-dire une tendance à multiplier le nombre des entreprises. La plupart du temps, les micro-entrepreneurs préfèrent réinvestir dans d'autres petites entreprises plutôt que d'agrandir celles qui existent déjà.

La clarification de la notion de la micro-entreprise a débuté avec l'analyse des définitions existantes. L'analyse des contributions des chercheurs aux définitions de la micro-entreprise nous a permis de formuler notre propre définition des micro-entreprises, conçues comme *l'ensemble des unités de productions de biens et services opérant à petite échelle, avec un faible niveau d'organisation, un faible capital initial ; ne respectant pas les dispositions légales en matière de salaires, d'emplois et de recrutement ; des micro-entreprises au sein desquelles les comportements sont fortement déterminés par les relations communautaires et qui sont guidées par des préoccupations de survie et une main d'œuvre à faible niveau d'éducation et de savoir-faire, formée le plus souvent sur le tas.*

Logique de fonctionnement des micro-entreprises

Ce deuxième bloc comporte cinq autres questions auxquelles nous avons cherché à répondre :

- Les micro-entreprises ont-elles une rationalité économique ou sociale ?
- Les contraintes socio-économiques et les valeurs de solidarité sociale influencent-elles la logique de fonctionnement de la micro-entreprise ?
- Les relations entre les agents dépondent-elles de leur statut social à l'intérieur de la micro-entreprise ou bien dans les relations qui s'établissent sur le marché des biens ?
- Comment les modes de mobilisation des ressources et l'origine des actifs peuvent-ils influencer la trajectoire d'évolution des micro-entreprises ?

- Quelle est la destination des revenus réalisés par la micro-entreprise ?

Notre hypothèse principale reposait sur l'idée selon laquelle les micro-entreprises dites informelles fonctionnent, non pas selon une logique économique de rentabilité financière, mais plutôt selon une rationalité sociale. Cette hypothèse est principalement confirmée à travers la gestion des ressources humaines, la création de l'entreprise, la destination des profits, la structure et les valeurs sociales qui la sous-tendent. En effet, toutes ces entreprises ou petits commerces s'appuient en grande partie sur la famille et/ou existent pour assurer la survie des membres de la famille de l'entrepreneur. Les valeurs des personnes que nous avons rencontrées se retrouvent dans leurs comportements au sein de ces entreprises. Ce sont là les reflets de comportements et de valeurs de la culture africaine dont nous avons rendu compte dans la revue de la littérature.

Les employés sont en partie non-salariés et la gestion des ressources humaines est paternaliste. La micro-entreprise véhicule des valeurs d'entraide, de solidarité, de devoirs et d'obligations, de respect de l'ordre établi et de croyance en Dieu et en la magie. Les liens entre la micro-entreprise et la famille sont basés sur ces valeurs. La micro-entreprise apparait de ce point de vue comme un bien familial, la propriété de tous les membres de la famille et le moyen d'assurer la survie de celle-ci.

Nos conclusions concordent ainsi avec les écrits de plusieurs autres auteurs pour qui la solidarité familiale détermine la logique de fonctionnement des micro-entreprises africaines. Le fonctionnement de la micro-entreprise africaine est donc fortement influencé par le contexte socio-culturel africain dans lequel elle évolue. Toutefois, le fonctionnement des micro-entreprises n'est pas anti-économique. En effet, on observe à travers l'analyse des interviews l'intention de faire du profit et d'être efficace, sans qu'il y ait recherche d'un bénéfice individuel. Ceci correspond très bien avec la culture africaine plutôt collectiviste. Dans un esprit de survie, les micro-entrepreneurs espèrent voir leurs entreprises devenir rentables, mais ce souhait n'est pas en soi une finalité.

Les circonstances de la création des micro-entreprises reposent sur la survie de la famille et l'absence de prêts institutionnels. Les sources principales de financement des micro-entreprises sont d'abord l'épargne personnelle, puis les aides de la famille et des amis. Mais ces mode de financements sont insuffisants pour répondre aux besoins d'investissement des

micro-entreprises, ils les contraignent à être de petite taille et à produire une faible valeur ajoutée. Une telle situation à deux inconvénients. La constitution d'une épargne personnelle est un processus long aléatoire et elle ne génère que de très petites entreprises. Ce mode de financement bien que très répandu semble incapable d'assurer le développement et la croissance des micro-entreprises. L'accès au capital par le fait qu'il conditionne les procès de production, l'accès aux machines, aux effectifs salariés compétents et l'accès aux matières premières sont des stratégies dynamiques qui conditionnent la production de la valeur ajoutée.

La plupart des profits sont destinés à la famille d'une façon ou d'une autre et sont rarement réinjectés dans la production en vue d'étendre l'entreprise. De même, les problèmes techniques et financiers de l'entreprise sont généralement résolus avec l'aide de la famille et des amis.

L'objectif final est la survie de la famille, par une prise en charge directe ou indirecte. La micro-entreprise de ce point de vue utilise des moyens économiques, mais reste guidée par un objectif social. La logique de fonctionnement est donc sociale. En définitive, nous pensons que c'est le poids de deux réalités, la réalité culturelle et la réalité économique, qui sont à la base de la logique de fonctionnement des micro-entreprises africaines.

Typologie des micro-entreprises

Ce troisième domaine cherche à répondre aux deux questions suivantes :

- Quelle typologie pouvons-nous établir de micro-entreprises en vue d'élaborer des politiques efficaces pour chaque type ou catégorie d'entreprises ?
- Quels sont les profils de micro-entrepreneurs et la nature des micro-entreprises qui favorisent leur transition vers des PME ?

L'étude confirme le fait que la taille du capital investi détermine en grande partie la formalisation et la dynamisation de la micro-entreprise. Cette variable joue un rôle déterminant dans le choix de l'orientation stratégique de l'entreprise : entreprise commerciale ou de subsistance.

Par ailleurs, l'analyse des résultats de l'étude empirique nous a permis de faire une typologie des micro-entreprises selon leurs logiques de fonctionnement. Ainsi, nous avons pu identifier

deux types de micro-entreprises : une catégorie de micro-entreprises commerciales dynamiques sous-tendues par une logique entrepreneuriale, qui représente 15% de notre échantillon et une seconde catégorie de micro-entreprises stagnantes, à faible productivité, mues par une logique de subsistance et de survie, représente 85% de notre échantillon.

- Les **micro-entreprises commerciales. C**e sont des entreprises à fort potentiel qui obéissent à un processus de développement évolutif, où l'accumulation du capital et les revenus sont en progression constante, leur permettant de réinvestir une partie des profits dans leurs activités et d'acquérir des technologies assez élaborées. Elles ont généralement un local fixe et un savoir-faire. Ces entreprises peuvent être assimilées aux petites entreprises auxquelles elles ressemblent par leur management et leur potentiel de croissance et d'accumulation. Ainsi, les micro-entreprises commerciales peuvent être amenées à jouer un rôle de premier plan tant par les opportunités d'emplois qu'elles offrent à court terme que par leur capacité à promouvoir dans le long terme une classe de petits entrepreneurs, capables de participer au processus de développement des pays africains.

  Tout en se basant sur un seuil critique d'un million FCFA (1 524,50 euros) de capital investi, un seuil au-dessus duquel une entreprise peut produire un minimum de la valeur ajoutée, nous avons distingué les MPME commerciales dans notre échantillon. Ces MPME commerciales sont numériquement moins importantes que les micro-entreprises de subsistance, soit 15% seulement de l'échantillon, mais ont d'énormes potentialités en termes de la valeur ajoutée et d'accumulation de capital, conditions nécessaires pour leur transition vers des entreprises dynamiques modernes. Les caractéristiques de ces MPME commerciales dans notre échantillon peuvent être chiffrées comme suit.

Les caractéristiques socio-économiques	Les MPME commerciales : 15% de l'échantillon, 31 sur 205
Capital investi	≥ 1 000 000 FCFA (1 525 euros)
Secteurs	La totalité est dans les secteurs de broderie, de menuiserie et de mécanique
Local professionnel	61% possèdent de locaux professionnels
Effectif	La totalité a un effectif supérieur ou égal à 2, dont 55% d'entres elles ont un effectif de plus de 5 personnes
Salariés	71% emploient au moins 2 salariés ou plus 81% seulement d'entre elles emploient de salariés, soit 25 sur 31
Salaires	80% des MPME qui emploient des salariés paiement des salaires mensuels moyens supérieur ou égal à 40 000 FCAF (61 euros).
Charges de production	71% ont de charges de production supérieures ou égales à 200 000 FCAF (305 euros)
Principal client	19% seulement ont les petites entreprises comme principal client
Chiffres d'affaires	42% enregistrent des chiffres d'affaires supérieur ou égal à 500 000 FCFA (762 euros)
Marchés	55% posent les problèmes d'écoulement de la production avec acuité
Revenus du directeur	81% enregistrent un revenu supérieur ou égal à 100 000 FCFA (152 euros), dont 35% enregistrent un revenu supérieur ou égal à 200 000 FCFA (305 euros)
Age du directeur	87% ont des directeurs âgés de plus de 30 ans dont 26% des directeurs sont âgés de 50 ans et plus

- Les **micro-entreprises de subsistance.** Ce sont des petites activités de survie, qui obéissent à un processus de développement stationnaire ; leur potentiel d'accumulation de capital et de croissance est quasiment nul et les revenus engendrés ne peuvent guère dépasser le seuil de subsistance. Ce type de micro-entreprises parce qu'ayant un niveau de capital très faible, un effectif faible et non qualifié, génèrent des revenus très faibles, les confinant dans une logique stratégique de consommation immédiate des maigres profits. Ces entreprises ont très peu d'influence sur le processus de développement des PMA.

L'analyse montre que les micro-entreprises qui réussissent le mieux sont les MPME commerciales, c'est-à-dire celles qui ont d'énormes potentialités en termes de valeur ajoutée et de revenus. Ces MPME ont à leur tête des entrepreneurs qui combinent connaissance des marchés et des communautés, et qui disposent d'un équipement sur lequel travaillent leur famille et quelques salariés.

Les politiques de dynamisation et d'incitation à la formalisation des micro-entreprises

Ce quatrième domaine apporte des éclaircissements sur les politiques de dynamisation et de formalisation des micro-entreprises à travers les réponses aux cinq questions suivantes :

- Quelles politiques peuvent surmonter les contraintes que subissent les MPME ?
- Quelles conditions spécifiques peuvent réussir l'évolution des micro-entreprises vers des PME ?
- Faut-il rester indifférent et adopter une démarche de laisser faire, voire soutenir les micro-entreprises en raison de leur impact sur l'emploi et la création de revenus, et dans ce cas quelles mesures seraient nécessaires ?
- Faut-il au contraire les soumettre à l'intervention des pouvoirs publics et les amener à mettre en application la réglementation en vigueur, au risque de remettre en question leur capacité de faire vivre une population active sans cesse croissante ?
- Est-ce impératif de faire un choix entre ces deux stratégies ou est-il possible d'œuvrer à les concilier ?

L'analyse des mécanismes de promotion des micro-entreprises pris par les pays africains montre que la mise en place de structures tout à fait inadaptées au contexte socio-culturel africain et aux comportements des individus, conduit à une certaine indifférence des micro-entrepreneurs vis-à-vis de ces mécanismes, voire à leur refus de collaborer avec les pouvoirs publics chargés de les mettre en œuvre. Cela signifie clairement qu'il n'est pas du tout indiqué de reproduire de façon indiscriminée des institutions ou des de schémas préétablis et de vouloir les appliquer aux micro-entreprises africaines, mais de rechercher plutôt des structures répondant aux comportements et habitudes séculaires des personnes concernées.

A la lumière des résultats obtenus aux termes de notre enquête et de plusieurs autres enquêtes menées dans différents pays africains, nous pouvons dire que les micro-entreprises sont soumises à un certain nombre de contraintes qui limitent leur efficacité.

L'analyse empirique nous a permis d'identifier deux types de micro-entreprises. Les politiques de dynamisation et d'incitation à la formalisation doivent être par conséquent ciblées pour chaque type afin d'obtenir plus d'impacts. Ainsi pour les micro-entreprises de subsistance, les interventions doivent être axées sur des actions d'accompagnement, d'assistance et de formation afin que celles-ci puissent dépasser leurs handicaps vis-à-vis de

l'accumulation de profits et briser le cercle vicieux de la stagnation. Par contre, pour les micro-entreprises commerciales, les politiques d'intervention doivent être orientées vers la recherche de solutions aux difficultés de financement, d'investissement et d'amélioration des infrastructures du marché. L'objectif est donc de faire évoluer ces micro-entreprises vers le stade de PME, segment manquant dans les économies africaines.

La politique de dynamisation des micro-entreprises

L'analyse empirique des déterminants de la dynamisation des micro-entreprises nous permet de mettre en évidence l'importance des sources de financement, de l'élargissement du marché et de la qualité de la main d'œuvre. Trois éléments clés pour une micro-entreprise dynamique et en expansion économique continue.

Cette analyse révèle l'existence de trois grands problèmes à résoudre.

Le problème du financement

Comme confirmé dans notre étude empirique, les deux sources de financement des micro-entreprises sont d'abord l'épargne personnelle, puis les prêts consentis par les membres de la famille et des amis. Mais ces financements sont insuffisants pour répondre aux besoins d'investissement des micro-entreprises. Fortes de ce constat, et au vu des conséquences négatives d'une telle situation sur le développement des micro-entreprises africaines, les politiques de crédit en faveur de celles-ci doivent être révisées pour satisfaire leurs besoins financiers. Cette révision doit prendre en compte les deux types d'entreprises : les micro-entreprises commerciales et les micro-entreprises de subsistance.

Le volet concernant les micro-entreprises commerciales. Ces micro-entreprises échappent encore largement aux circuits financiers traditionnels, faute de solutions financières adaptées à leurs besoins. Ces besoins se situent entre les minima d'intervention des banques traditionnelles et le plafond des crédits offerts par les institutions de micro-finance. Le financement des TPE (Très Petites Entreprises) et des PME (Petites et Moyennes Entreprises) est souvent considéré comme le chaînon manquant des financements consentis par les banques formelles et les IMF. L'une des solutions envisageables est la création d'un nouveau type de produit financier qui pour nous, reste ce que nous appelons la méso-finance. Ce qui

implique l'évolution des méthodes et des procédures des établissements financiers afin de répondre aux demandes de ces PME.

Donc, la nouvelle politique de crédit devrait aller dans le sens de la diversification des produits financiers des institutions financières pour y inclure la méso-finance, nouveau produit destiné aux TPE/PME. Elle devrait permettre la montée en puissance (upscaling) des IMF et la descente en gamme (downscaling) des établissements de crédits tels que les banques. Au niveau des micro-entreprises commerciales, cette nouvelle politique de crédit a un double objectif. Premièrement, elle doit avant tout soutenir les banques afin qu'elles étendent leurs services au segment supérieur des clients de la micro-finance, ceux qui sont quasi bancables. Deuxièmement, elle devrait encourager les institutions de micro-finance à accompagner leurs clients dynamiques, tout en revoyant à la hausse la taille et la durée des crédits.

Le volet concernant les micro-entreprises de subsistance. La contrainte financière majeure réside ici dans le financement des fonds de roulement et l'absence de crédits à court terme. Ces facteurs constituent un handicap à la croissance des micro-entreprises de subsistance. De ce fait, la nouvelle politique de crédits doit s'atteler à trouver des stratégies de promotion permettant une couverture plus large et une meilleure performance des mécanismes financiers en direction des micro-entreprises. Il s'agit entre autres de mettre en place un système de garanties collectives, de créer des petits groupes homogènes de partenaires qui garantiraient collectivement les prêts. Les banques commerciales et les IMF doivent pour cela mettre au point de nouveaux programmes destinés aux micro-entreprises de subsistance ; créer des filiales appropriées et adopter de nouvelles normes et méthodes d'évaluation et d'appréciation plus souples. Les réglementations contraignantes des banques et des IMF doivent être assouplies afin de répondre aux besoins financiers des micro-entrepreneurs. Par ailleurs, dans le même contexte, cette politique devrait tenir compte des spécificités des micro-entreprises africaines fortement liées à la communauté et à la famille élargie. Ainsi, le micro-entrepreneur devrait accéder au capital nécessaire pour avoir une accumulation suffisante à l'investissement dans son entreprise et à la satisfaction des engagements familiaux. En outre, la révision du cadre juridique et réglementaire qui joue un rôle essentiel est tout aussi nécessaire pour faciliter et encourager la naissance d'institutions de microcrédit, de coopératives financières et autres entreprises de services et pour garantir la stabilité du système financier.

Le problème d'étroitesse du marché

La vétusté des moyens de transport, des équipements publics et des infrastructures restreint considérablement la taille des marchés. Notre étude a permis de dresser une typologie qui permet d'identifier les types d'interventions spécifiques adaptées à chaque catégorie de micro-entreprises et à ses besoins. A la lumière de celle-ci, la construction des marchés devrait contribuer à conforter avant tout les micro-entreprises commerciales qui ont plus de capacités d'extension, contrairement aux micro-entreprises de subsistance qui ont pour objectif la survie de l'entrepreneur et de sa famille.

Malgré les multiples interventions et initiatives d'appui, les contraintes restent encore nombreuses, entre autres l'étroitesse ou l'absence de marchés. Deux facteurs principaux sont à l'origine des difficultés des micro-entreprises à accéder aux marchés.

- L'insuffisance, voire l'absence d'infrastructures logistiques et institutionnelles (transport, énergie, entrepôts, réglementation…), ce qui non seulement augmente les coûts de production mais aussi empêche les micro-entreprises d'accéder à de nouveaux marchés.
- L'insuffisance des compétences requises, d'information et de services liés au marché qui permettent aux petits entrepreneurs d'être compétitifs.

Pour faire face à ces problèmes, une politique d'élargissement des marchés des micro-entreprises serait donc recommandée, ceci à travers la construction d'infrastructures et de moyens logistiques et institutionnels adaptés. D'immense efforts restent cependant à faire pour la construction de vrais marchés notamment dans le domaine des infrastructures routières, des installations de stockage et de transformation des produits ou encore au niveau de la qualité sanitaire.

Ainsi, cette nouvelle politique en faveur des micro-entreprises devrait les aider à accéder à certains marchés publics par des approches de discrimination positive comme : l'attribution aux micro-entreprises commerciales par exemple d'une part de marchés publics (des parts de l'ordre 10 ou 20 pour cent), auxquels elles n'ont pas aujourd'hui accès.

À ce niveau, la nouvelle politique devrait favoriser un rapprochement entre les micro-entreprises, les moyennes et les grandes entreprises par des accords de sous-traitance. Cela

permettrait aux micro-entreprises d'accéder à de nouveaux marchés, aux nouvelles technologies et aux innovations.

À ce niveau, la nouvelle politique devrait comporter un volet promotion commerciale en encourageant les micro-entrepreneurs à faire de leurs ateliers des vitrines de leurs produits. Pour les mutualistes, « la boutique de base » devrait être utilisée au maximum pour exposer les produits. En ce qui concerne les micro-entreprises de subsistance, elles évoluent selon une logique plus sociale qu'économique. Ce type de micro-entreprises comprend un segment des petites exploitations agricoles de taille marginale, le commerce de détail, le commerce saisonnier ou même le commerce à temps plein de fruits et de produits vivriers. Ces micro-entreprises ont peu de chances de se développer ; elles finissent très souvent par disparaitre avec la croissance du secteur privé. A côté, il y a un segment d'activités comprenant les petits artisans qui offrent une gamme très limitée de produits. Mais leurs produits sont souvent conçus sans aucune analyse adéquate du marché. Ces activités nécessitent des technologies simples, des petits outillages. Ces petites unités de production ne sont généralement pas logées dans un local permanent et manquent de fonds de roulement pour l'achat des matières premières. Les chances de croissance de ces unités restent très faibles même si parfois une diversification horizontale est quelquefois possible. Certaines de ces micro-entreprises peuvent devenir commerciales à condition qu'elles trouvent le soutien et l'appui financier nécessaires. Par ailleurs une bonne politique de marché devrait viser ce second segment des micro-entreprises de subsistance qui a fortement besoin des services d'appui technique souvent essentiels pour les aider à perfectionner leurs produits et les rendre plus visibles et compétitifs. Ainsi, l'objectif est l'amélioration de la productivité et de la compétitivité des micro-entreprises, ce qui peut contribuer à la conquête d'autres marchés pour leurs produits.

Dans ce sens, l'approche nouvelle que nous proposons devrait mettre en place des incubateurs par types d'entreprises pour favoriser la création de nouveaux projets et faciliter l'accès des entreprises existantes aux outils de la nouvelle économie (nouvelles technologies de l'information et de la communication,…). Cette politique doit viser la création des pépinières d'entreprises qui s'engagent à fournir des locaux, des appuis techniques et financiers et autres services adaptés aux besoins spécifiques des micro-entreprises en phase de démarrage en vue d'accroitre leurs chances de réussite.

Le problème de la formation professionnelle et de la localisation géographique

Malgré les réformes et les interventions des gouvernements et des partenaires au développement, les formations dispensées sont souvent déconnectées des réalités du marché du travail. Les équipements de ces structures de formation sont peu performants et souvent obsolètes ; les professeurs déjà mal formés pour bon nombre d'entre eux sont peu motivés. Ces formations sont en outre orientées avant tout vers l'acquisition de diplômes et non un réel renforcement des capacités des apprenants.

Pour changer cet état des choses, une nouvelle politique de formation professionnelle s'avère nécessaire. Celle-ci devrait porter sur des modules de formations adaptés aux besoins et à la demande des micro-entreprises. Pareillement, il est aujourd'hui nécessaire de réadapter certains dispositifs d'apprentissage traditionnel au système d'apprentissage dual (traditionnel et moderne) et de mettre en place un cadre réglementaire complet régissant l'apprentissage de type dual.

L'approche de formation que nous préconisons devrait tenir compte de trois choses : s'adresser aux professionnels de la micro-entreprise, aux entrepreneurs dirigeants et aux animateurs de leur propre milieu social. Par ailleurs, cette politique devrait déterminer clairement les modalités d'intervention les plus adaptées, les résultats recherchés et les actions et dispositifs de formation à mettre en œuvre. Dans le même contexte, l'assistance technique, surtout celle à l'endroit des micro-entrepreneurs de subsistance devrait être une composante essentielle de toute politique de formation professionnelle. Celle-ci est recommandée pour les études de marché, la création de produits pour les marchés existants, l'amélioration de la qualité, le marketing des produits et la gestion efficace d'une entreprise.

L'assistance technique devrait offrir aux micro-entreprises de subsistance un appui en matière de commercialisation des produits et de gestion pour leur permettre de développer les compétences nécessaire dans le domaine de la gestion d'entreprise. De façon générale, la politique de formation devrait être axée sur le renforcement du savoir-faire et sur l'acquisition de nouvelles compétences et de nouveaux comportements visant à améliorer la productivité et la compétitivité des micro-entreprises. L'importance d'une telle formation est une priorité pour ces micro-entrepreneurs qui aspirent à conquérir de nouveaux marchés exigeant des produits d'une plus grande qualité.

La politique d'incitation à la formalisation des micro-entreprises

Dans un contexte de pertes de recettes fiscales et d'un gros manque à gagner pour l'Etat et les municipalités, dus au non-paiement des taxes et impôts par les micro-entreprises dites informelles, l'Etat a naturellement des difficultés à faire face à ses missions régaliennes, à savoir les investissements publics massifs pour le développement du pays. Cette politique devrait viser l'accroissement du degré de formalisation des micro-entreprises commerciales et ceci à travers la mise en place d'un système de formalisation progressive, conforme au rythme de l'évolution de ces micro-entreprises ; une approche en douceur qui n'empêche pas pour autant leur dynamisation et qui tient compte de leurs principales difficultés aussi bien économiques que sociales. Cette politique de formalisation ou précisément d'augmentation du degré de formalisation des micro-entreprises dites informelles passe par trois mesures fondamentales.

La simplification de la réglementation administrative

Nous avons indiqué plus haut que les obstacles à la légalisation des micro-entreprises sont entre autres: les lourdeurs administratives, la complexité et la longueur excessive des formalités relatives à la création d'entreprises ; l'incapacité des micro-entreprises à absorber des frais supplémentaires (frais d'enregistrement par exemple) en raison de l'insuffisance de leurs ressources financières et de l'étroitesse des marchés et enfin le manque d'informations appropriées. Ainsi, la nouvelle politique devrait exclure toute démarche de formalisation complexe ou coûteuse et limiter les démarches administratives au strict minimum. Elle doit réduire les droits d'enregistrement à un montant symbolique. Cette formalité devrait pouvoir se faire en une heure ou deux et exiger le minimum de documents : la présentation d'une carte d'identité ou la preuve de domiciliation du demandeur… devrait suffire et les coûts de légalisation devraient être faibles et estimés en fonction des profits de l'activité. Si la légalisation des micro-entreprises devrait avoir lieu, comme nous le recommandons fortement, elle devrait se faire de façon prudente et progressive et surtout se faire après l'adhésion volontaire de la majorité des micro-entrepreneurs. Un passage trop rapide à la légalité sans mesures d'accompagnement peut avoir un effet néfaste sur les micro-entreprises, en particulier sur le niveau de l'emploi et de la rentabilité car il pourrait provoquer une baisse brutale des revenus et la disparition d'un grand nombre de micro-entreprises. Au nombre des

conditions de réussite de cette politique, il serait nécessaire de faire évoluer le comportement des agents de l'administration, qui jettent souvent un regard condescendant sur les micro-entreprises, considérées comme la marque d'un passé révolu ou les symboles d'une incapacité à s'adapter aux réalités économiques modernes.

L'assouplissement du système fiscal

Parmi les causes du non-paiement des impôts par les micro-entrepreneurs, on note la surcharge fiscale, la complexité de certains formulaires, le manque d'informations et l'absence de contrôle de l'Etat. Les micro-entrepreneurs vivent en quelque sorte en marge de la société moderne pour des raisons socio-culturelles. Une telle situation nécessite l'adoption d'un régime fiscal simplifié et une réglementation claire, adaptée aux spécificités des micro-entreprises. La nouvelle politique fiscale devrait viser à travers certaines réformes, à l'intégration des micro-entreprises dans le cadre institutionnel légal de manière progressive, avec le moins d'imposition fiscale possible afin de préserver leur potentiel et leur dynamisme économique. Elle doit amener les fonctionnaires de l'administration fiscale à adopter une attitude plus constructive, à être plus flexibles et plus compréhensifs vis-à-vis des micro-entreprises. Elle doit plutôt regrouper les taxes en une seule ; tenir compte de la spécificité des micro-entreprises et leur accorder un taux de prélèvement plus faible ; classer le manque à gagner suite à des déclarations peu sincères comme une « forme de subvention à l'emploi » accordées aux micro-entrepreneurs.

En effet, ce qui importe en définitive, c'est plutôt fidéliser et habituer progressivement les micro-entreprises qui ne payent aucun impôt à le faire désormais et de façon régulière. Certains impôts peuvent être considérés comme des subventions indirectes. Pareillement, on pourrait accorder des exonérations aux micro-entreprises nouvellement créées car celles-ci ont à leur démarrage beaucoup de mal à s'acquitter de leurs obligations. Les taxes peuvent être fractionnées en tranches trimestrielles afin d'éviter qu'elles ne paraissent pas trop pesantes. La même logique de facilité commande qu'on laisse les micro-entreprises de subsistance croitre d'abord jusqu'à ce qu'elles atteignent le seuil de rentabilité pour ensuite les soumettre progressivement au paiement de taxes et impôts pour ne pas les empêcher de grandir et évoluer vers le stade d'entreprises commerciales.

La souplesse dans l'application des normes de travail

L'application des systèmes de sécurité sociale publics conçus pour les grandes entreprises publiques et privées est perçue par les micro-entrepreneurs comme des dépenses additionnelles auxquelles ils sont incapables de faire face. Donc pour que les micro-entreprises appliquent la législation du travail, il faut que le cadre réglementaire tienne compte de leurs spécificités. Une série de réformes du droit du travail est donc nécessaire. Les règles du droit du travail doivent être revues, assouplies et adaptées aux spécificités socio-économiques des micro-entreprises ; elles doivent en outre tenir compte des spécificités de la société africaine. Ces réformes devraient élargir la couverture des régimes officiels quand cela est possible tout en levant les obstacles juridiques. Les mécanismes de soutien à la micro-entreprise doivent être renforcés et permettre aux employés de garder leurs emplois et de bénéficier d'un minimum de protection sociale de base, de manière à limiter la vulnérabilité sur le marché et à améliorer le fonctionnement du marché du travail informel.

La protection minimale proposée ne se conçoit que comme étape transitoire, adaptée aux capacités financières de la micro-entreprise. Cette étape intermédiaire d'absence totale de protection sociale doit conduire au stade d'entreprises rentables, soumises au régime social normal. Ces mesures devraient assurer un minimum social à un coût abordable sans mettre en péril la viabilité économique des entreprises elles-mêmes en particulier dans les pays où le nombre de micro-entreprises est important.

BIBLIOGRAPHIE

1. ABE M., TROILO M., JUNEJA J.S and NARAIN S., 2012, *Policy Guidebook for SME Development in Asia and the Pacific*, United Nations economic and social commission for Asia and the Pacific, BANGKOK
2. ADAIR P. and BELLACHE Y., 2012, *Emploi et secteur informels en Algérie : Déterminants, Segmentation et Mobilité de la Main-d'œuvre.* Région et Développement, LEAD, Université du Sud - Toulon Var, vol. 35, pages 121-149
3. ADAIR P. and BELLACHE Y., 2014, *Labour mobility and the informal sector in Algeria: a cross-sectional comparison (2007-2012),* Working Paper 2014-07, TEPP.
4. ADAIR P. et MAHAMOUD I., 2006, *Les enquêtes sur le secteur informel à Djibouti : une analyse comparative 1980-2001.* ERUDITE EA 437, Université Paris XII
5. ADAIR P. et HAMED Y., 2004, *Le micro-crédit : une solution au financement de la micro-entreprise au Maghreb ?*
6. ADAIR P., 1995, *L'économie informelle au Mali,* Cahiers du GRATICE, n°9, 1995, pp 165-193
7. ADAIR P., 2006, *Marchés informels et micro-entreprises au Maghreb- emploi, production et financement,* in Musette MS et Charmes J (éd.), pp 27-60.
8. ADAIR P., 2009, *Economie non observée et emploi informel dans les pays de l'Union européenne, une comparaison des estimations et des déterminants,* Revue économique, vol.60, pp 1117-1153
9. AFD, 2009, *ARIZ : Assurance pour le risque de financement de l'investissement privé en zone d'intervention de l'AFD*, *des garanties pour l'accès au financement des entreprises du Sud,* Janvier 2009
10. AFD, 2010, *L'AFD et la méso finance : Financer les petites et très petites entreprises des pays du sud.* Plaquette AFD, Paris
11. AFRISTAT et DIAL, 2002, *Le secteur informel dans les principales agglomérations de sept Etats membres de l'UEMOA : Performances, insertion, perspectives*, Principaux résultats de l'enquête 1-2-3 dans les Etats membres de l'UEMOA
12. AFRISTAT, 1997, *Actes du séminaire sur le secteur informel et la politique économique en Afrique Subsaharienne*, Bamako, 10 au 14 mars 1997
13. AFRISTAT, 1999, *Concepts et indicateurs du marché du travail et du secteur informel*
14. ALADEEN S et CHARBONNIER J., 2010, *Research finding on local economy assessment end local economic development strategies: Tools and Methodologies*, Local economic development, United Nations capital development fund NEW YORK, September, 2010
15. ALBALADEJO M. and SCHMITZ H., 2000, *Helping SMEs to Compete in regional and global markets: A strategic framework, Institute for Development Studies*. University of Sussex, UK.
16. ALBRECHT J.; NAVARRO L. and VROMAN S., 2007, *The Effects of Labor Market Policies in an Economy with an Informal Sector.* Manuscript, Georgetown University
17. ANNE-CLAUDE C., 2000, *Une synthèse d'un article de Michel Botzung (Gret) « Dispositifs d'appui aux micro et petites entreprises en Afrique »*, BIM n° 93 - 28 novembre 2000
18. ANNIE CH-L., 2004, *Comment les NTIC sont-elles compatibles avec l'économie informelle en Afrique ?* Paris : Karthala, 2004.

19. ARELLANO R., GASSE Y. et VERNA G., 1993, *Le monde de l'entreprise informelle : économie souterraine ou parallèle*, L'esprit d'entreprise. Ed. AUPELF-UREF. John Libbey Eurotext. Paris 1993, pp. 201-215
20. ARYEE G., 1997, *Promotion de la productivité et de la protection sociale dans le secteur informel urbain : une approche intégrée et ses implications pour la méthodologie.*
21. ARYEETEY E., 1998, *Informal Finance for Private Sector Development in Africa.* Economic Research Papers n°41, African Bank Development.
22. ASWANI F., 2007, *Barriers and facilitators to transitioning of small businesses (SMME's) from second to the first economy in South Africa.* Gordon Institute of Business Science
23. ATTANASSO M-O., 2009, *Le microcrédit au plus pauvres (MCPP) et la formalisation du secteur informel : quelle relation ?* 3ème Journée Internationale de Microfinance à Cotonou, Bénin, Décembre 2009
24. ATTANASSO M-O., 2009, *Le microcrédit aux plus pauvres (MCPP) et la formalisation du secteur informel : quelle relation ?*, 3ème Journée Internationale de Micro-finance à Cotonou (Bénin) Décembre 2009
25. AVIRGAN T., BIVENS L-J et GAMMAGE S., 2005, *Good Jobs, Bad Jobs, No Jobs: Labor Markets and Informal Work in Egypt, El Salvador, India, Russia, and South Africa,* Economic Policy Institute, Washington, D.C.
26. AYARI S., 2008, *Impact du micro-crédit sur le secteur informel en Tunisie dans le contexte de la libéralisation financière,* Thèse de doctorat
27. BABOU O., 2013**,** *L'économie informelle en Algérie. Essai d'analyse à travers une enquête mixte (ménages/entreprises) dans la Wilaya de Tizi-Ouzou*, Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde n°29-2014. pp. 53-6*2*
28. BAD, 2009, *Un plan d'action pour les infrastructures au Burundi : Accélérer l'intégration régionale,* Banque africaine de développement, Septembre 2009
29. BAGALWA B. et MUHEME G., 1992, *Les aspects productifs de l'économie informelle : Recherche des indicateurs pour une réponse au développement en Afrique*, Afrika Focus, Vol.8, Nr.l, 1992, pp 5-32
30. BANQUE MONDIALE, 1997, *Burkina Faso : le projet de promotion du petit crédit rural (PPPCR)*, Sustainable banking with the poor, Case studies in microfinance, Africa series, August 1997, 21 p.
31. BANQUE MONDIALE, 2013, *Rapport sur le développement dans le monde : Emplois.* Washington D.C., BM.
32. BARLET S., BARON CH et LEJOSNE N., 2011, *Métiers porteurs : le rôle de l'entrepreneuriat, de la formation et de l'insertion professionnelle à partir de l'analyse de trois pays en développement*, Agence Française de Développement (AFD) Document de travail n° 111, Avril 2011
33. BARRO I., 2004, *Micro-finance et financement des PME et MPE*, Ministère de la PME, de l'Entreprenariat Féminin et de la Micro-finance, République du Sénégal, Août 2004
34. BARTHELEMY P., 1998, *Le secteur urbain informel dans les pays en développement : une revue de la littérature.* Revue Région et Développement, N° 7-1998
35. BASSE B., 2013, *Le rôle du secteur informel dans le développement de l'entrepreneuriat au Sénégal : historique et justification*, Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde n°29-2014. pp. 63-74
36. BEIDOU A., 1995, *enquête sur le secteur informel au Niger* (éd), Karthala et IRED, Paris, pp. 347-362

37. BELEV B., 2003, *The Informal Economy in the EU Accession Countries: size, scope, trends and challenges in the process of EU enlargement,* Centre of Study of Democraty, Sofia
38. BELLACHE Y., 2010, *L'économie informelle en Algérie, une approche par enquête auprès des ménages : le cas de Bejaia,* Thèse de doctorat en Sciences économiques, Université de Bejaia (Algérie) et Université Paris-Est
39. BEN ZAKOUR A., 1998, *Valeur ajoutée, emploi et revenus dans le secteur informel tunisien, étude empirique sur trois activités,* Thèse de doctorat d'Etat en Sciences Economiques, Université Tunis III
40. BEN ZAKOUR A. et KRIA F., 1992, *Le secteur informel en Tunisie : cadre réglementaire et pratique courante*, OCDE. Centre de développement. Documents techniques n° 80, 1992/11, 91 p.
41. BENERIA L., 2001, *Changing employment patterns and the informalisation of jobs: general trends and gender dimensions*, OIT, Genève
42. BENJAMIN C. N. et MBAYE A. A., 2012, *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone,* AFD, Banque Mondiale.
43. BENTRAND G. et MALDONADO C., 2004, *Secteur informel : Fonctions macro-économiques et politiques gouvernementales : le cas du Burkina-Faso.* Micro-entreprises et secteur informel Document de recherche S-INF-1-12, OIT
44. BERNABE S., 2002, *Informel employment in countries in transition: A conceptual Framework,* CASE working paper, center for Analysis of social exculusion, London school of economics
45. BERNARD C. ; LE MOIGN C. ; et NICOLI J-P., 2013, *L'entrepreneuriat féminin*, Document de Travail, Centre d'Analyse Stratégique, Paris
46. BERROU J-P. ; GONDARD-DELCROIX C., 2010, *Réseau social et accès aux ressources dans la trajectoire d'entreprises informelles : récits de vie d'entrepreneurs à Bobo-Dioulasso (Burkina-Faso)*, Working papers of GREThA, n°2010-09,
47. BERTRAND S., 1996, *Analyse comparative des micro-entreprises dans les PED et dans les pays industrialisés. Une approche critique des analyses du secteur informel*, In: Tiers-Monde. 1996, tome 37 n°148 pp. 953-967.
48. BERTRAND S., 1997, *L'observation du secteur informel : son insertion dans un système statistique global,* Séminaire sur le secteur informel, Bamako, 10 au 14 mars 1997
49. BIT, 1992, *Au-déla de la survie- organiser l'économie informelle*, Bureau des activités pour les travailleurs, Genève
50. BIT, 1993a, *Statistique de l'emploi dans le secteur informel,* Rapport pour la XVe conférence Internationale des statisticiens du Travail, Genève 1993
51. BIT, 1993b, *Rapport de la conférence,* La XVe conférence Internationale des statisticiens du Travail, Genève 1993
52. BIT, 1999, *Les syndicats dans le secteur non structuré: quels repères (neuf études)*, Bureau des activités pour les travailleurs.
53. BIT, 2000, *Emploi et protection sociale dans le secteur informel*, 277è session de conseil d'administration, Genève, Mars 2000.
54. BIT, 2002, *Main-d'oeuvre non- protégée: quel syndicalisme pour l'économie informelle?,* Bureau des activités pour les travailleurs
55. BIT, 2002, *Travail décent et économie informelle,* Conférence Internationale du Travail, 87ème session, Bureau International du Travail, Genève.
56. BIT, 2005, *Introduction aux théories et à quelques pratiques du développement local et territorial,* Genève, Bureau international du Travail, 2005

57. BIT, 2007, *L'économie informelle : permettre une transition vers la formalisation,* OIT, Genève, 2007, www.ilo.org/publns
58. BIT, 2009, *The informal economy in Africa: Promoting to formality – challenges and strategies,* Geneva, BIT.
59. BIT, 2012, *Measuring informality: A manual on the informal sector and informal employment,* BIT, Genève.
60. BIT, 2013, *La transition de l'économie informelle vers l'économie formelle,* Genève, BIT
61. BIT, 2013, *The informal economy and decent work: A policy resource guide: supporting transition to formality,* Genève, BIT.
62. BIT, 2013, *Women and men in the informal economy: A statistical picture-Update,* Geneva, BIT / WIEGO
63. BOSTZUNG M., 1998, *Les Dispositifs d'appui aux micro et petites entreprises en Afrique* : *Evolution historique et défis actuels*, série Transverses N°2, Avril 1998
64. BOTZUNG M. et LE BISSONNAIS A., 1998, *Appui et financement des micro et petites entreprises en Afrique : comparaison, analyse et perspectives,* Institut de recherches et d'applications des méthodes de développement (IRAM) www.iram-fr.org
65. BOTZUNG M., 1995, *Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise*, GRET, Revue Tiers Monde, Paris, tome XXXVII, n° 145, janvier-mars 1996
66. BOTZUNG M., 1997, *Dispositifs d'appui aux petites entreprises en Afrique*, Techniques financières et développement, n°48/49, septembre /décembre 1997, pp. 8-17
67. BOUGHZALA M., KOUKI M., 2003, *Unemployment persistence and the informal sector,* FSEGT, Tunis.
68. BOUKROU A., 2011, *Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME. Cas : PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou,* Thèse de doctorat.
69. BRICAS N. et BROUTIN C., 2008, *Les micro-activités agro-alimentaires et commerciales et la réduction de la pauvreté en Afrique sub-saharienne*, Table ronde, 2008.
70. BRILLEAU A ; COULIBALY S ; GUBERT F; KORIKO O ; KUIPIE M et OUEDRAOGO E., 2005, *Le secteur informel : Performances, insertion, perspectives, Enquête 1-2-3 phase 2*, STATECO N°99, 2005. pp. 63-88 (l'INSEE, AFRISTAT et DIAL)
71. BUREAU S. et FENDT J., 2010, *L'entrepreneuriat au sein de l'économie informelle des pays développés : Une réalité oubliée ?* Association International de Management Stratégique AIMS France Juin 2010.
72. CALICE P. ; CHANDO V.M. et SEKIOUA S., 2012, *Bank Financing to Small and Medium Enterprises in East Africa : Findings of a Survey in Kenya Tanzania Uganda and Zambia,* African Development Bank (ADB) Working Paper N°146 March 2012
73. CAMILLERI J-L., 1997, *Petites entreprises africaines et micro-finance*, Techniques financières et développement, n°48/49, septembre/décembre 1997, pp. 42-56
74. CAMILLERI J-L., 2005, *Micro-entreprises et microfinance en Afrique. Le soutien aux entreprises dynamiques: une arme efficace de lutte contre la pauvreté*, Institut Thomas More, N° 4/Fr – 25 janvier 2005
75. CAMPOS N. F., 2006, *Jamais à midi: Sur la nature et les causes de l'informel dans la transition,* Revue d'études comparatives Est-Ouest,
76. CANTENS T., 2012, *Les pratiques commerciales informelles*, Document de recherche de l'OMD n° 22, Mai 2012

77. CDVM., 2011, *Le Financement des PME au Maroc,* Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, Mai 2011, www.cdvm.gov.ma
78. CENTRE INTERNATIONAL DE DEVELOPPEMENT ET DE RECHERCHE., 1996, *Appui aux petites entreprises en Afrique*, CIDR, Juillet 96
79. CHARBONNIER J., 2010, *Research findings on local economy assessment and local economic development strategies: Tools and Methodologies.* Local Economic Development. UNCDF, September 2010.
80. CHARMES J. et ADAIR P., 2014, *L'inconstant caméléon, ou comment appréhender l'informel ?, Mondes en développement* 2/2014 (n° 166), p. 7-16
81. CHARMES J. ; Oudin X., 1994, *Formation sur le tas dans le secteur informel.*
82. CHARMES J., 1995, *Emploi, informalisation, marginalisation; l'Afrique dans la crise et sous l'ajustement:1975-1995*, Crise économique africaine et dynamique démographique, les dossiers du CEPED
83. CHARMES J., 2001, *La mondialisation favorise-t-elle le travail informel?*
84. CHARMES J., 1987a, *Débat actuel sur le secteur informel,* Revue Tiers monde, n°12, 1987, pp 856-875.
85. CHARMES J., 1987b, *Le secteur informel, un concept contesté, des modèles d'évolution inadaptés, une réalité inconnue,* Revue Tiers Monde, PUF, 1987.
86. CHARMES J., 1990, *Besoin d'informalisation statistique sur le secteur informel et méthodes d'estimation ou d'enquêtes mise en œuvre pour y répondre*
87. CHARMES J., 1990, *Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel*, Nouvelles approches du secteur informel, OCDE, Paris, p.11, pp.11-51.
88. CHARMES J., 1991, *Ajustement structurel et activités informelles en Afrique. Approches macroéconomique, qualitative et statistique,* in Chroniques du Sud n° 6, Modèles de développement et économies réelles, ORSTOM, octobre 1991, pp. 79-86.
89. CHARMES J., 1995, *Emploi, chômage et secteur informel en Afrique: Evolutions des deux dernières décennies, enjeux actuels et solutions recherchées*, Séminaire préparatoire au sommet mondial pour le développement social, Copenhague, Mars 1995
90. CHARMES J., 1996, *Emploi, informalisation, marginalisation ?* L'Afrique dans la crise et sous l'ajustement, 1975-1995.
91. CHARMES J., 1997, *La nouvelle définition internationale du secteur informel et ses conséquences sur les systèmes et méthodes de mesure,* Séminaire sur le secteur informel, Bamako, Mars 1997.
92. CHARMES J., 1998, *Informal sector, poverty and yender. A review of evidence,* contributed paper for the Word Bank development Report, 2001.
93. CHARMES J., 2000. *Définition et évolution du secteur informel.*
94. CHARMES J., 2001, *Flexibilité du travail, pluralité des normes, accumulation du capital économique et du capital social : trois raisons pour les politiques économiques de s'intéresser au secteur informel en Afrique.*
95. CHARMES J., 2001, *Le secteur informel en Afrique, une croissance qui n'est pas forcement signe de marginalisation.*
96. CHARMES J., 2001, *procedures for compiling data on informal sector employment and informal employment from various sources in developing countries,* ILO-WIEGO Latin American workshop on informal sector statistics, Santiago do Chile
97. CHARMES J., 2003, *Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de L'emploi informel,* IRD, 31p

98. CHARMES J., 2003, *Nouveaux développements dans la mesure de l'économie informelle,* In : COSSART J. (ED.). L'entreprise : acteur de développement ? Techniques Financières et Développement (72), p. 24-35.
99. CHARMES J., 2003, *Progrès récents et lacunes persistantes dans la mesure de l'économie informelle,* Colloque de l'université HassanII-Ain Choch-Casablanca, 17-18 avril 2003
100. CHARMES J., 2003, *Secteur informel, emploi informel, économie non observée: méthodes de mesure et d'estimation appliquées aux économies en transition L'exemple de la Moldavie*.
101. CHARMES J., 2006, *Secteur informel et emploi informel au Maghreb,* in Musette MS et Charmes J (eds.), pp 11-26.
102. CHARMES J., 2009, *Concepts, mesures et tendances,* in Jutting J P et Laiglesia J R (eds.), L'emploi informel dans les pays en développement. Une normalité indépassable, pp 29-64.
103. CHAZE C., 1995, *Famille et entreprise, histoires de vie de micro et petits entrepreneurs africains*, Fondation pour le progrès de l'homme/ CIDR, n°68, janvier 1995, 58 p
104. CHERIF M., et NAFII M., 1995, *L'économie informelle au Maghreb: Maroc et Tunisie,* Cahiers du GRATICE n°9
105. CHICHA M-T., 1994, *Mesurer les activités informelles : une démarche utile pour en clarifier les enjeux*
106. CHINGANYA O., 1997, *Experiences of data collection on informal sector from household budget survey,* Séminaire sur le secteur informel, Bamako, 10 au 14 mars 1997
107. CLING J-P. ; LAGRÉE S. ; RAZAFINDRAKOTO M. et ROUBAUD F., 2012, *L'économie informelle dans les pays en développement*, l'Agence France de développement (AFD), Conférences & Séminaires n°6, décembre 2012
108. COULIBALY S Z., 2008, *Mesure du secteur informel dans les Etats d'Afrique subsaharienne,* AFRISTAT.
109. COUTINHO M., 2005, *Economie informelle et économie sociale : Interface entre les concepts,* Portugal.
110. DANIEL L.B, DANIEL P. and MAGNUS M., 2012, *financing small-scale infrastructure investments in developing countries*, DESA Working Paper No. 114, United Nations, Department of Economic and Social Affairs
111. DE MIRAS C., 1980, *Le secteur de subsistance dans les branches de production à Abidjan,* Revue Tiers Monde, t. XXI, n°82, 1980, pp 353-372.
112. DE MIRAS C., 1987, *De l'accumulation de capital dans le secteur informel,* Cahiers des sciences humaines, ORSTOM, vol 23 n°1, Paris, 1987, pp 49-74.
113. DE MIRAS C., 1990, *Etat de l'informel, informel et Etat, illustrations sud-américaines,* Revue Tiers Monde, n°122 Avril-juin 1990.
114. DENIS C., 2006, *Le secteur informel urbain et l'ajustement au Cameroun*, Revue d'études comparatives Est-Ouest
115. DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR TECHNISCHE ZUSAMMENARBEIT (GTZ) GmbH., 2003, *Guide pour le Développement de l'Économie et des Entreprises Rurales*, Document de travail 1.0, août 2003
116. DGCID et DDC., 2006, *LES BDS (Business Development Services)* : L'actualité des services aux entreprises, l'actualité des services aux entreprises, N°11, Juin 2006
117. DIARRA S., 1997, *enquête sur le secteur informel au Mali-1989,* Séminaire sur le secteur informel, Bamako, 10 au 14 mars 1997

118. DJIMA M. M., 1997, *Evaluation des activités économiques du secteur informel urbain au Bénin : approche méthodologique du programme d'études et d'enquêtes sur le secteur Informel* (PEESI), Bamako, Mars 1997
119. DO SOTO H, 1994, *l'autre sentier, la révolution informelle dans le tiers monde,* La Découverte, Paris
120. DOUMBIA S., 2011, *Surliquidité bancaire et sous-financement de l'économie : Un paradoxe de l'UEMOA,* Revue Tiers Monde n° 205 2011 P. 151-170.
121. DUCHENE G. et SEGHIR S., 2009, *Le libéralisation en trompe-l'oeil.* International Conference: Inequalities and development in the Mediterranean countries. Galatasaray University, Istanbul, Turkey, 21-23 May 2009
122. EPARGNE SANS FRONTIERE et ACCESS FINANCE GESTION., 2007, *Analyse et expérimentation de pistes de développement de la mésofinance,* Travaux du groupe de réflexion sur la mésofinance au Sénégal, Août 2007
123. ERNEST A., 2008, *De la finance informelle à la finance formelle en Afrique subsaharienne: Leçons tirées de la recherche de liens entre secteurs.* Séminaire organisé par l'Institut du FMI en collaboration avec l'Institut multilatéral d'Afrique,Tunis, Tunisie, 2008.
124. ERNESTO P.E., 1992, *Micro-entreprise et travail familial*, *Le travail en Colombie, Pratiques sociales et travail en milieu urbain,* les cahiers no 19 – 1992.
125. EUOPROFEM., 2002, *Genre et secteur informel*, Confédération Mondiale du Travail et problèmes de collecte des données, séminaire sur le secteur informel, Bamako, Mars 1997
126. FALL B., 1997, *Le secteur informel dans la comptabilité nationale : cas du Sénégal*, séminaire sur le secteur informel, Bamako, 10 au 14 mars 1997
127. FALY H. R., 1995, *L'enquête 1-2-3 sur l'emploi et le secteur informel d'Antananarivo,* séminaire sur le secteur informel, Bamako, 10 au 14 mars 1997
128. FENU., 2006, *Pour une gestion et un développement durable des collectivités locales : Le SAFIC, un instrument d'aide à la décision,* Fonds d'Équipement des Nations Unies, Juin 2006
129. FERRARY M., 2010, *Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social,* Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010.
130. FIDA., 2004, *La politique du FIDA relative aux entreprises rurales,* Janvier 2004
131. FUGAZZA M., JACQUES F., 2003, *Labor market institutions, taxation and the underground Economy,* Journal of Economics
132. GALLIN D., 1999, *Droits sociaux et Secteur informel*, Sixième Université d'été de l'Association Club Mohamed Ali de la culture ouvrière (ACMACO), Juillet 1999, Gammarth, Tunisie
133. GAUFRYAU B. et MALDONADO C., 2004, *Secteur informel : Fonctions macro-economiques et politiques gouvernementales : le cas de la Côte d'Ivoire.* Micro-entreprises et secteur informel. Document de recherche S-INF-1-13, OIT. 2004
134. GAUTHIER J-F., 2000, *L'informel est-il une forme de fraude fiscale ? Une analyse économétrique de la fraude fiscale des micro-entreprises à Madagascar,* Document de Travail DT/2000/07
135. GBOSSA H-V., 1997, *Intégration du secteur informel dans les systèmes d'information économique et la comptabilité nationale,* Séminaire sur le secteur informel, Bamako, 10 au 14 mars 1997
136. GENEVIÈVE M., 2005, *L'Économie informelle au Sénégal. Logique de fonctionnement de quelques entreprises informelles à Saint-Louis*, Mémoire présenté à l'Université Laval -maîtrise en sociologie pour l'obtention du grade de maître ès arts (M.A.)

137. GERXHANI K., 2004, *the Informal sector in developed and less-developed countries: A literature surveny,* public choice 120 (3-4)
138. GIDEON K. N., 1997, *Enquêtes sur le secteur informel en Tanzanie : Méthodes, résultats et problèmes de collecte des données,* séminaire sur le secteur informel, Bamako, 10 au 14 mars 1997
139. GLISOVIC J. et MARTINEZ M., 2012, *Le financement des petites entreprises : quel rôle pour les institutions de microfinance ?*, Note d'information n°81. Washington, D.C : CGAP, Juillet 2012
140. GUBERT F., 2005, *La microfinance est-elle un outil de réduction de la pauvreté ? Etat de recherche*, Techniques financières et développement, n°78, Paris, Epargne sans frontière, mars 2005pp. 52-58
141. HAMDOUCH B., 2011, *Dynamisme de la micro et petite entreprise au Maroc*, Research Report Series No.: 0419, Project on "Promoting Competitiveness in Micro and Small Enterprises in the MENA Region"
142. HAUDEVILLE B., 1990, *Epargne informelle et financement de l'entreprise productive*, L'entrepreneuriat en Afrique francophone. Ed. AUPELF-UREF. John Libbey Eurotext. Paris 1990, pp. 77-85
143. HCCI, 2008, *Propositions pour favoriser le développement des petites et moyennes entreprises africaines*, Rapport et Projet de propositions de la Commission Economie et Développement, Haut Conseil de la Coopération Internationale
144. HILLENKAMP I.; LAPEYRE F. and LEMAITRE A., 2013, *Securing Livelihoods: Informal Economy Practices and Institutions.* Oxford University Press.
145. HUGON P., 1980a, *les petites activités marchandes dans les espaces urbains africains (Essai de typologie)*, Revue Tiers Monde, n°82, pp 405-426.
146. HUGON P., 1980b, *Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital, peut-on dépasser le débat ?* Revue Tiers Monde, n°82, pp 235-260.
147. HUGON P., 1982, *Secteur informel et petite production marchande dans les villes du tiers monde,* Revue Tiers monde, n°82.
148. HUGON P., 1990, *Approche pour l'étude du secteur informel dans le contexte Africain, dans une nouvelle approche du secteur informel,* OCDE, Centre de développement, Paris
149. HUGON P., 1991, *L'informel urbain dans les pays arabes : conséquences des politiques d'ajustement,* in Bernard C (ed.), pp 21-40.
150. HUGON P., 2012, *L'économie de l'Afrique*, La découverte Coll. Repères 2012 (7ème éd.)
151. HUSSMANNS R., 1997, *Secteur informel : historique, définition et importance,* séminaire sur le secteur informel, Bamako, mars 1997.
152. HUSSMANNS R., 2001, *Informal sector and informal employment: Elements of a conceptual Framework*, paper presented at the fifth Meeting of the Expert Group on Informal Sector Statistics, September 2001, Delhi
153. HUSSMANNS R., 2004, *Defining and Measuring Informal Employment*, Bureau of Statistics, International Labour Organization, Geneva.
154. HUSSMANNS R., 2008, *De l'emploi dans le secteur informel à l'emploi informel : Définitions statistiques internationales,* Séminaire International sur le Secteur Informel en Afrique (SISIA), Bamako, 2008.
155. IDROVO I. et BOQUIREM M., 2004, *Les BDS au service de l'intégration des PME dans des filières de production et de commercialisation*, USAID IDP-BDS, Learning network

156. ILO et WTO., 2009, *Globalisation and Informal Jobs in Developing Countries,* A joint study of International Labour Office and World Trade Organization, Switzerland.
157. ILO., 2005, *On the evolution of employment structure in developing countries,* International Labour Office, Geneva.
158. INSEE, AFRISTAT et DIAL., 2005, *Méthodes statistiques et économiques pour le développement et la transition.* STATECO N° 99 – 2005
159. INSTITUT EL AMOURI, 1989, *Le secteur informel: quelle place pour les femmes: Cas de la Tunisie*
160. INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE DU CAMEROUN, 2006, *Enquête sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun en 2005*.
161. INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE, 1999, *Enquête national sur l'emploi en 1997,* INS, Tunis
162. ITADDY F.F. et EL MATOUAT A., 2013, *Analyse de la performance des unités micro-entrepreneuriales financées par les Institutions de Micro-finance de Brazzaville*, Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde n°29-2014. p.167-178
163. IYENDA G., 2002, *Pauvreté urbaine et secteur informel à Kinshasa*, Développement et Coopération, N°.5, sept/oct 2002, p.18-21
164. JOUMARD I. ; LIEDHOLM C et MEAD D., 1992, *The impact of laws and regulations on micro and small enterprises in Niger and Swaziland*, OCDE. Centre de développement. Technical papers n° 77, 1992.
165. JÜTTING J. P. et DE LAIGLESIA J. R., 2009, *L'emploi informel dans les pays en développement : Une normalité indépassable ?* Perspectives du Centre de développement de l'OCDE, Mars 2009.
166. KAKULE KAPARAY C., 2002, *La dynamique du micro-financement informel et développement en territoires de Beni et de Lubero*. Mémoire de DEA en population, environnement et sociétés, UCL, janvier 2002
167. KANTE S., 2002, *le secteur informel en Afrique Subsaharienne Francophone: vers la promotion d'un travail décent,* document de travail sur l'économie informelle, 2002/15, BIT Genève
168. KAUFFMANN C., 2005, *Le financement des PME en Afrique*, Repères, N°7, mai 2005, WWW.oecd.org/dev/reperes
169. KONAN S A., 2013, *Le marché du travail dans la crise ivoirienne : le secteur informel comme amortisseur du chômage*, Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde n°29-2014. p.45-52
170. LACHAUD J-P. et PENOUIL M., 1985, *Le Développement spontané. Les activités informelles en Afrique,* Pédone, Paris.
171. LACHAUD J-P., 1988, *Le secteur informel urbain et le marché du travail en Afrique au sud du Sahara*, Genève Institut International d'Etudes Sociales
172. LACHAUD J-P., 1995, *Le secteur informel urbain et l'informalisation du travail en Afrique Subsaharienne : rhétorique ou réalités. Le cas de la Côte d'Ivoire,* Document de Travail n°5 Groupe d'Economie du Développement Université Montesquieu Bordeaux IV.
173. LACHAUD J-P., 1998, *Le secteur informel urbain et l'emploi en Mauritanie : analyse et politiques,* Document de Travail n°22. Groupe d'Economie du Développement Université Montesquieu Bordeaux IV.
174. LANZAROTTI M., 2007, *Economie internationale et du développement,* Notes de cours

175. LAPEYRE F et LEMAITRE A., 2014, *Politiques publiques et pratiques de l'économie informelle en Afrique Subsaharienne.* Louvain-La-Neuve Academia L'Harmattan
176. LAUTIER B. ; DE MIRAS C. et MORICE A., 1992, *L'État et l'informel,* Annales. Économies, Sociétés, Civilisations, Année 1992, Volume 47, Numéro 6, p. 1247 – 1249
177. LAUTIER B., 1994, *L'économie informelle dans le tiers monde,* La Découverte, Paris.
178. LAUTIER B., 2003, *Les limites de l'économie informelle comme alternative à la mondialisation,* Revue du MAUSS, n° 21.
179. LAUTIER B., 2004, *L'économie informelle dans les pays du Tiers Monde,* La Découverte (2ème édition), Paris, 2004.
180. LEENHARDT B., 2005, *Le poids de l'informel en UEMOA.* AFD Jumbo Rapport thématique • septembre 2005 / 8
181. LELART M., 1994, *Finance informelle et financement du développement,* AUPELFUREF, Beyrouth, Liban, 250 p.
182. LELART M., 2001, *Finance informelle, solidarité et accumulation*, In: Winter, G eds. (2001) Inegalité et publiques en Afrique. IRD, Paris, Karthala, ... pp 177-207
183. LELART M., 2002, *L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers,* Mondes en développement, tome 30, n° 119.
184. LHERIAU L., 2005, *Quelles problématiques juridiques pour la mésofinance ?*, Novembre 2005
185. LOPEZ-CASTANO H., 1989, *Le secteur informel substitut d'un système d'assurance sociales en Colombie,* Notes et Etudes documentaires N° 92 Juin 1989 P 113-129.
186. LUCIE FOTSA L., 2013, *Panorama d'expériences en mésofinance : regard croisé sur l'Afrique et l'Europe,* XXIX èmes Journées du développement ATM 2013, Université de Rouen
187. MALCOM H., 2001, *Les services d'appui à la micro-entreprise : Évaluation d'impact*, L'actualité des services aux entreprises, N°10, octobre 2005, Business development services for micro-enterprise
188. MALDONADO C. et GASARIAN J., 2004, *Secteur informel: Fonctions macro-économiques et politiques gouvernementales: Le cas du Niger,* BIT, Genève
189. MALDONADO C. et GAUFRYAU B., 2002, *Secteur informel: Fonctions macro-économiques et politiques gouvernementales: Le cas du Rwanda,* OIT, 2002
190. MALDONADO C. ; BADIANE C. et MIELOT A-L., 2004, *Méthodes et Instruments d'Appui au Secteur Informel en Afrique Francophone,* Genève, Bureau international du Travail, 2004
191. MALDONADO C. ; GAUFRYAU B. et al. 2001, *L'économie informelle en Afrique Francophone,* BIT, Géneve
192. MALDONADO C., BADIANE C. et MIELOT A-L., 2004, *Méthodes et Instruments d'Appui au Secteur Informel en Afrique Francophone*, SEED document de travail n° 24, Bureau international du Travail, 2004
193. MALDONADO C., 1995, *Entre l'illusion de la normalisation et le laisser-faire : vers la légalisation du secteur informel,* Revue Internationale du Travail, BIT, vol. 134, n°6.
194. MALDONADO C., 2001, *L'économie informelle en Afrique francophone : structure dynamiques et politiques,* BIT, Genève
195. MALDONADO C., 2002, *Secteur informel: Fonctions macro-économiques et politiques gouvernementales: Le cas du Bénin,* BIT, Genève

196. MALDONADO C.et al., 1999, *Le secteur informel en Afrique face aux contraintes légales et institutionnelles,* BIT, Géneve
197. MALIKWISHA M., 2000, *L'importance du secteur informel en RDC*, Un article publié dans le Bulletin d'Académie nationale des sciences du développement, décembre 2000, pp.21-40. Kinshasa.
198. MARILYN C. et MARTHA A. C., 2002, *Mondialisation et économie informelle: l'impact de la mondialisation des échanges et des investissements sur les travailleurs pauvres*, BIT, Genève
199. MARNIESSE S et NAUDET J-D., 1997, *Petites entreprises et missing-middle à Antananarivo,* Document de Travail DT/97/05
200. MARNIESSE S. et MORRISSON C., 2000, *La dynamique des micro-entreprises dans les pays en développement : de nouveaux enseignements,* Revue d'économie du développement, 4/2000.
201. MARNIESSE S., 1997, *Etude des trajectoires de micro-entreprises dans les pays en développement : aspects théoriques, méthodologiques et premiers résultats d'enquêtes sur échantillon constant*, Document de travail N° DT/97/06, DIAL.
202. MARNIESSE S., 1999, *La dynamique des micro-entreprises : un bilan d'enquêtes récentes,* Document de Travail N° DT/99/08, DIAL.
203. MARNIESSE S., 2000, *Analyse des disparitions des micro-entreprises à l'aide d'un modèle probit et d'un modèle de durée*, DIAL- développement et insertion internationale
204. MARNIESSE S., 2000, *Approches théoriques de la dynamique des micro-entreprises dans les pays en développement*, Document de travail N° DT/2000/06, DIAL- Développement et insertion internationale
205. MAYOUKOU C., 2009, *Vers l'émergence de la mésofinance en Afrique Subsaharienne : Application à quelques expériences du Congo Brazzaville*, Journées internationales du Groupe-microfinance-AUF à Cotono, du 7-9 décembre 2009
206. MAYOUKOU C., 2010, *Vers l'émergence de la mésofinance en Afrique Subsaharienne : Application à quelques expériences*, Les nouveaux défis de la micro-finance, Décembre 2010
207. MEAD D. et LIEDHOLM C., 1998, *The dynamics of micro and small enterprises in developing* countries, World development, vol. 26 n° 1, 1998/01, pp. 61-74
208. MEJJATI A. R., 2000, L'ajustement structurel et la dynamique de l'emploi informel au Maroc. Revue Critique économique, 2000, Rabat
209. MEJJATI A. R., 2001, *État, marché et micro-entreprises, Quel État pour le XXe siècle?* l'HARMATTAN-GRET, Paris
210. MEJJATI A. R., 2006, *Le secteur informel au Maroc : 1956 – 2004*
211. MEJJATI A. R., 2007, *Micro-entreprises informelles et cadre institutionnel au Maroc.*
212. MEJJATI A. R., 1994, *Le secteur informel urbain dans les pays sous-développés: rationalités et organisations à partir d'une approche socio-économique de la petite confection à Fès.* Thèse de doctorat, département de sociologie, UQAM, Montréal, Canada
213. MINISTERE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ET DE LA MICRO-FINANCE, 2003, *Charte des Petites et Moyennes Entreprises du Sénégal*, Décembre 2003
214. MKAI P. B., 1997, *The sample design for the 1991 National Informal Sector Survey (NISS) and 1995 Dar es Salaam Informal Sector Survey (DISS),* Séminaire sur le secteur informel, Bamako, 10 au 14 mars 1997

215. MORRISON C. ; SOLIGNAC L. ; HENRI B. et OUDIN X., 1994, *Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement*, OCDE. Etudes du Centre de développement, 1994, 275 p.
216. MORRISSON C. et MEAD D., 1996, *Pour une nouvelle définition du secteur informel,* Revue d'économie du développement, 3/1996, pp3-25.
217. MORRISSON C., 1995, *Quel cadre institutionnel pour le secteur informel ?,* Cahiers de politique économique no 10 du Centre de Développement de l'OCDE, Octobre 1995.
218. MOUKO J-P., 2015, *Les dynamiques de l'économie informelle en Afrique subsaharienne : une étude empirique de la transition structurelle des micro-entreprises en République du Congo,* Thèse de doctorat en Sciences de gestion, UVSQ
219. NADJIOUNOUM D., 1997, *Note sur la méthodologie de l'enquête sur la consommation et le secteur informel au Tchad (ECOSIT),* Séminaire sur le secteur informel, Bamako, 10 au 14 mars 1997
220. NAJMAN B., 2005. *Flexibilité du travail et concurrence sur le marché des biens et des services : impact sur les conditions du travail et le développement du secteur informel en Algérie, au Maroc et en Tunisie*, Forum Euro-Méditerranéen des institutions économiques (FEMISE)
221. NATIONS UNIES et UNION AFRICAINE., 2013, Stimuler les compétences et les techniques locales, Rapport économique sur l'Afrique, 2013
222. NATIONS UNIES et UNION AFRICAINE., 2013, *Tirer le plus grand profit des produits de base africains : l'industrialisation au service de la croissance, de l'emploi et de la transformation économique,* Rapport économique sur l'Afrique, Mars 2013
223. NATIONS UNIES, 2006, *Construire des secteurs financiers accessibles à tous*, Ce rapport est disponible à *www.uncdf.org/bluebook*
224. NATIONS UNIES, 2006, *Rôle du secteur informel dans la réduction de la pauvreté*, Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique, Comité de la réduction de la pauvreté, Troisième session 29 novembre-1er décembre 2006-Bangkok
225. NATIONS UNIES, 2011, *De Bruxelles à Istanbul : Principaux défis au développement des pays les moins avancés*, CNUCED 4éme Conférence des Nations Unies sur les pays les moins avancés (PMA-IV), Istanbul, Turquie, 9-13 mai 2011
226. NATIONS UNIES, 2012, *Rapport sur les résultats obtenus par le Fonds d'équipement des Nations Unies en 2011,* Session annuelle de 2013, 3- 14 Juin 2013, New York
227. NATIONS UNIES., 2013, *Rapport sur les résultats obtenus par le Fonds d'équipement des Nations Unies en 2012,* Session annuelle de 2012, 25- 29 Juin 2013, New York
228. NAUDET J-D., 1997, *Les petites entreprises à Madagascar, le «Missing middle» retrouvé*, Statéco, n°86, avril 1997, pp. 22-37
229. NEXUS ASSOCIATES, 2004, *Évaluer l'impact des initiatives d'appui à la petite entreprise sur la réduction de la pauvreté*, l'actualité des services aux entreprises N°8, septembre 2004
230. NGUESSAN B.M., 1999, *Comprendre l' « économie informelle » en Côte d'Ivoire : Etude de cas à travers les « maquis » à Abidjan,* Thèse de Doctorat Université Laval.

231. NICHTER S. ; GOLDMARK L. et USAID., 2005, *Comprendre les facteurs de la croissance des micro et petites entreprises*, USAID, Micro report N° 36, novembre 2005
232. OCDE, 2003, *Manuel sur la mesure de l'économie non observée*.
233. OCDE, 2004, *Caractéristiques et importance des PME*, Revue de l'OCDE sur le développement, 2004/2 no 5, p. 37-46.
234. OCDE, 2004, *L'emploi informel Promouvoir la transition vers une économie salariée,* pp. 245-320, Perspectives de l'emploi de l'OCDE,
235. OCDE, 2004, *Promouvoir l'entreprenariat et les pme innovantes dans une économie mondiale : Vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée*, Istanbul, 3-5 Juin 2005
236. OCDE, 2004b, *L'emploi informel : la mesure par les méthodes d'enquête et les revues nationales de politique*, annexes 1 et 2 du chapitre 5 des Perspectives de l'emploi de 2004 de l'OCDE (www.oecd.org/els/employmentoutlook).
237. OCDE, 2006, *Promouvoir et financer le développement des infra-structures de transports en Afrique,* Réunion d'experts, la cinquième édition des Perspectives Economiques en Afrique (PEA 2005/2006).
238. OCDE, 2008, *Rapport Afrique de l'Ouest 2007-2008*, décembre 2008, pp. 169-178
239. OECD, 2002, *measuring the Non-Observed Economy*, A Handbook, OECD, ILO, IMF, Goskomstat
240. OECD, 2009, *Is Informal Normal?* Towards More and Better Jobs in Developing Countries, OECD, Paris.
241. OECD, 2009, *Round table on competition policy and the informal economy*, February 2009.
242. OIT, 1998, *La création d'emplois dans les petites et moyennes entreprises : Guide de la recommandation n° 189 de l'OIT,* Adoptée par la Conférence internationale du travail, 2-18 juin 1998
243. OIT, 1999, *Colloque international sur l'organisation des travailleurs du secteur non structuré,* Bureau des activités pour les travailleurs, Genève
244. OIT, 1999, *La formation dans le secteur informel,* Rapport sur l'emploi dans le monde, 1998-99
245. OIT, 2002, *L'économie informelle*, Conférence internationale du travail, 25ème session, Genève
246. OIT, 2004, *Economic Security for a Better World*, ILO Socio-Economic Security Program, Organization international du travail, Genève.
247. OIT, 2011, *Entreprises durables : Stimuler les économies locales,* Programme de développement économique local de l'OIT, http://www.ilo.org/led
248. OIT, 2012, *Stimuler les économies locales dans les zones rurales,* Notes d'orientation rurale
249. ONOMO C. et ETOUNDI ELOUNDOU G., 2013, *Faits et méfaits des activités informelles sur les activités formelles : une étude de cas de l'activité de vente des chèques de voyage dans les villes de Douala et de Yaoundé*, Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde n°29-2014. p.93-100
250. ONUDI, 2011, *L'agrobusiness au secours de la prospérité de l'Afrique,* Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Octobre 2011
251. ORGANISATION INTERNATIONALE DES EMPLOYEURS, 2001, *L'économie informelle : approche des employeurs*
252. PARLEVLIET J. ; JÜTTING J. et XENOGIANI T., 2008, *Peut-on maîtriser l'emploi informel ?* Centre de développement de l'OCDE

253. PENOUIL M., 1998, *La transition de l'activité informelle à la P.M.E. est-elle possible ?*, Activité informelle et transition en Afrique, document de travail N° 23, AFD
254. PNUD, 2010, *Micro-entreprises, emploi et développement humain*, Rapport national sur le développement humain 2010 à Madagascar
255. POUILLAUDE A., 1998, *Gouvernance et développement des micro-entreprises : approche conceptuelle et méthodologique,* Centre d'économie du développement, Université Montesquieu-Bordeaux IV – France
256. POWELL M., 1997, *Notes on the measurement of the informal sector within the context of the1993 SNA with special reference to Ghana,* Séminaire sur le secteur informel, Bamako, 10 au 14 mars 1997
257. RENEE CH-B. et ELLSASSER K., 1997, *Stratégie et perspectives de la micro-finance au Mali*, Banque mondiale/GTZ, octobre 1997, 66 p.
258. REY H., 1994, *Secteur informel et marché: Le cas de la filière halieutique dans le Delta central du Niger*, Marché et développement. Cah. Sei. Hum. 30 (1-2) 1994 : 289-301
259. RODRIGUEZ-POSE A., 2011, *Le rôle de l'OIT dans la mise en œuvre de stratégies de développement économique local dans un contexte de mondialisation,* Londres, le 31 décembre 2001
260. ROUBAUD F. et SERUZIER M., 1991, *Economie non enregistrée par la statistique et le secteur informel dans les pays en développement*, STATECO N° 168, INSEE déc. 1991 130p.
261. ROUBAUD F., 1995, *Les marchés du travail urbain en Afrique Sub-Saharienne : L'informalisation de l'économie, le chômage et l'emploi*, DIALOGUE N° 4, la lettre d'information de DIAL. pp. 5-8. Paris. Décembre 1995
262. ROUBAUD F., 1997, *La mesure statistique du secteur informel en Afrique : les stratégies de collecte des données,* Séminaire sur le secteur informel, Bamako, 10 au 14 mars 1997
263. ROUBAUD F., 2009, *La production statistique sur le secteur informel en Afrique : Quels enseignements et quelles perspectives*, STATECA N° 104
264. ROUBAUD F.; GAUTUER J-F. et RAKOTOMANANA F., 2001, *La fiscalisation du secteur informel : recherche impôt désespérément*, Tiers-Monde, Année 2001, Volume 42, Numéro 168 p. 795 – 815
265. SAMSON I., 2007, *L'impact des infrastructures routières du NEPAD sur les territoires de l'AOC*, « Identification des impacts territoriaux du NEPAD en Afrique de l'Ouest et du Centre » PDM-UPMF Grenoble, Institut Espace Europe : Rapport final – Grenoble – Juin 2007
266. SAMSON I., 2012, *Vers de nouvelles approches pluridisciplinaires du développement économique en Afrique Sub-Saharienne*, Séminaire Général du Larequoi - 12 juillet 2012
267. SAMSON I., 2013, *C4LD and LED or with what to fill pipes?*, UNCDF workshop, December 10-12, 2013
268. SAMSON I., 2013, *UNCDF LFI*, December 2013
269. SCN, 1993, *Système de comptabilité nationale*, Commission des Communautés Européennes, FMI, OCDE, Nations Unies, Banque Mondiale.
270. SEKKAL H., 2012, *Forces et faiblesses de la petite et moyenne entreprise privée algérienne dans le contexte des réformes économiques*, Mémoire de magister en sciences économiques

271. SERUZIER M., 2008, *Production, emplois, économie informelle,* Extrait du manuel « Construire les comptes de la nation selon le SCN 1993 », Actes du SISIA 2008 - Afristat
272. SERUZIER M., 2004, *La mesure de l'économie informelle et sa contribution aux comptes des ménages*, STATECO N°98, 2004. pp. 38-49, l'INSEE, AFRISTAT et DIAL
273. SERVET J-M., 1990, *Les tontines, formes d'activités informelles et d'initiatives collectives privées en Afrique*, in La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de dévelop-pement.
274. SETHURAMAN S. V., 1976, *Le secteur urbain non structuré: concept, mesure et action,* Revue Internationale du travail, BIT, Genève, vol 114, n°1.
275. SIDHOM HAMADI, 2002, *Les nouvelles orientations des stratégies de développement: le développement par les petits métiers en Tunisie,* Cahiers du GRATICE, 2002.
276. SOMAVIA J., 2000, *Approche stratégique de la création d'emplois dans le secteur informel urbain,* OIT**,** Surajkund, Haryana, 17-19 février 2000.
277. SOULAMA S., 2010, *La micro-finance et l'offre de services financiers aux micro, petites et moyennes entreprises en Afrique de l'Ouest*, TFD 101-décembre 2010.
278. SOW O., 2009, *L'appui budgétaire dans le financement du développement local,* Diplôme d'études approfondies.
279. SYLLA K., 2013, *Les déterminants de la stagnation des micro et petites entreprises béninoises*, Revue africaine de gestion (RAG), N°4 Avril 2013.
280. THIERRY P., 2012, *Financer les villes d'Afrique : L'enjeu de l'investissement local,* Banque mondiale et Agence Française de Développement, publié par Pearson Education France
281. TORRES O., 2004, *Du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME,* 5ème Congrès international francophone en Entrepreneuriat et PME Lille
282. TORRES O., 1999, *Diversité et spécificité de la PME*, Editions Flammarion, Collection DOMINOS
283. TRAORE A., 2003, *Le marché du travail au Mali*, Groupe de Recherche en Economie Appliquée et Théorique (GREAT), Université de Bamako.
284. TRAORE F., 2005. *Chômage et conditions d'emploi des jeunes au Mali,* Report for the ILO, Employment Strategy Papers, 2005.
285. TREILLET S., 2013, *Changement de statut paradoxal du secteur informel dans la doctrine de la Banque mondiale. Des Politiques d'ajustement structurel aux Stratégies de réduction de la pauvreté*, Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde n°29-2014. p.19-26
286. TROUVELOT S., 1997, *Grandeur et limites de l'économie informelle, Alternatives Economiques n° 152 - octobre 1997.*
287. UNCDF et OCDE, 2010, *UN Capital Development Fund (UNCDF) en Afrique de l'Ouest : Dix constats,* SWAC/D (2010) 31, Mars 2010*,* http://www.oecd.org/csao
288. UNCDF, 2013, *A Year of Innovation: Creating Opportunities for Inclusive Growth in the least developed countries.* Annual Report 2012, UN Capital Development Fund.
289. UNCDF, 2013, *Creating opportunities for inclusive growth in the least developed countries*, Annual report, 2012.
290. UNDP, 2008, *Micro-entreprises, emploi et développement humain,* Cinquième Rapport National sur le Développement Humain, Madagascar, 2008

291. UNECA, 2013, *Tirer le plus grand profit des produits de base africains : l'industrialisation au service de la croissance, de l'emploi et de la transformation économique*, Rapport économique sur l'Afrique 2013, la Commission économique pour l'Afrique de l'UN et l'Union africaine
292. UNION AFRICAINE et NEPAD, 2011, *Le développement des infrastructures comme agent catalyseur de la croissance économique en Afrique*, Document thématique présenté lors du 17ème Forum pour le Partenariat avec l'Afrique (FPA) Addis-Abeba, Éthiopie, 16 novembre 2011, APF/ADDIS-2011/05
293. UNITED NATIONS, 2012, *Policy Guidebook for SME Development in Asia and the Pacific,* United Nations economic and social commission for Asia and the Pacific/ Bangkok
294. VEREZ J-C., 2013, *La persistance des activités informelles dans les pays en développement. Application au Cameroun*, Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde n°29-2014. p.37-44
295. WADE Y., 2002, *Initiatives permettant de promouvoir des emplois de qualité et d'améliorer la productivité dans le secteur informel : Une étude de cas au Sénégal*. Bureau International du Travail- Genève
296. WALTHER R., 2006, *La formation professionnelle en secteur informel*, Rapport sur une enquête de terrain au Cameroun
297. WALTHER R., 2007, *La formation professionnelle en secteur informel*, Les conclusions d'une enquête terrain dans sept pays africains, Agence Française de Développement, Département de la Recherche, 2007
298. WALTHER R., 2013, *Etude sur le développement des compétences dans l'économie informelle*, Commission Européenne, Direction Générale Développement et Coopération Européenne - EUROPEAID
299. WÄLTRING F. et GTZ, 2006, *Mise en œuvre et métamorphose du concept de « BDS »*, From idea into action : The implementation and metamorphosis of the BDS, février 2006
300. WEWETE K et SAMSON I., 2012, *Innovative local economic development in Sierra-Leone*, UNCDF LED Launch national conference, Freetown, July 10, 2012
301. WORLD BANK, 2008, *World Bank Indicators data base-Doing Business,* World Bank, Washington
302. ZERBO A., 2006, *Marché du travail urbain et pauvreté en Afrique subsaharienne : un modèle d'analyse,* GRES – Université Bordeaux IV
303. ZERBO A., 2006, *Stratégies de lutte contre la pauvreté et politiques de développement local au sud du Sahara : cas du Burkina-Faso,* Bordeaux, Thèse de Doctorat.

LISTE DES TABLEAUX, FIGURES ET SCHEMAS

Tableaux

Tableau 1 : Composition de l'emploi informel non agricole (travail indépendant/salarié), années 1990 41

Tableau 2 : Part du segment des micro-entreprises dans l'emploi informel total de quelques pays africains et en Amérique latine 41

Tableau 3 : Distribution de l'emploi dans l'économie informelle par secteurs d'activités (%) 43

Tableau 4 : Part de l'auto-emploi dans l'emploi non-agricole par secteurs d'activités 44

Tableau 5 : Part de l'économie informelle dans le PIB 45

Tableau 6 : Revenu mensuel moyen des entrepreneurs et salaire mensuel moyen payés dans les activités informelles de quelques pays africains 46

Tableau 7 : Structure du revenu des ménages dans divers pays africains. 47

Tableau 8 : Typologie indicative des catégories de la main d'œuvre informelle 53

Tableau 9 : Entrepreneurs et entreprises informelles 58

Tableau 10 : Comparaison entreprises informelles / formelles 70

Tableau 11 : Segments de l'économie informelle 87

Tableau 12 : Critères de reconnaissance du type d'entreprises 189

Tableau 13 : Les 14 variables de caractéristiques ou variables explicatives, VE1 198

Tableau 14 : Les 3 variables de caractéristiques de l'entrepreneur ou variables explicatives, VE2 199

Tableau 15 : Les 9 variables de comportements et d'opinions de l'entrepreneur ou variables dépendantes, VD 199

Tableau 16 : Répartition des micro-entreprises par mode d'occupation du local 200

Tableau 17 : Connexion aux services publics d'infrastructures 202

Tableau 18 : Valeur du capital investi (en FCFA) 202

Tableau 19 : Répartition des financements par mode de financement et par activité 203

Tableau 20 : Réinvestissement d'une partie du revenu 204

Tableau 21 : Dimension de l'effectif total de l'entreprise 205
Tableau 22 : Effectif des salariés dans l'entreprise 206
Tableau 23 : Effectif des non-salariés dans l'entreprise 206
Tableau 24 : Age moyen des salariés 208
Tableau 25 : Age moyen des non-salariés 208
Tableau 26 : Répartition des entreprises par tranche de salaire mensuel moyen des salariés (en FCFA) 211
Tableau 27 : Répartition des entreprises par tranche de rémunération moyenne mensuelle des non-salariés (en FCFA) 212
Tableau 28 : Critères d'embauche des employés 212
Tableau 29 : Principal client de la micro-entreprise 213
Tableau 30 : Charges mensuelles de la micro-entreprise (en FCFA) 214
Tableau 31 : Modalités de fixation des prix des micro-entreprises 216
Tableau 32 : Chiffre d'affaires au cours du dernier mois (en FCFA) 217
Tableau 33 : Sexe de l'entrepreneur des micro-entreprises 219
Tableau 34 : Age de l'entrepreneur des micro-entreprises 219
Tableau 35 : Niveau de scolarité de l'entrepreneur des micro-entreprises 220
Tableau 36 : Mode d'apprentissage de l'entrepreneur des micro-entreprises 221
Tableau 37 : Revenu mensuel de l'entrepreneur des micro-entreprises (en FCFA) 222
Tableau 38 : Aide de membres de la famille élargie des micro-entrepreneurs 223
Tableau 39 : Année de création de la micro-entreprise 223
Tableau 40 : Mode de cession propriété de la micro-entreprise 224
Tableau 41 : Ancienneté du micro-entrepreneur 224
Tableau 42 : Formalisation de la micro-entreprise 225
Tableau 43 : Opinions sur la complexité de démarches d'enregistrement de la micro-entreprise
226
Tableau 44 : Désir d'enregistrement auprès de l'administration 227
Tableau 45 : Tenue d'une comptabilité dans la micro-entreprise 227
Tableau 46 : Problèmes de la micro-entreprise avec les agents de l'Etat 228
Tableau 47 : Problèmes de la micro-entreprise en rapport avec le local 229
Tableau 48 : Problèmes de la micro-entreprise en rapport avec les impôts et la patente 229
Tableau 49 : Problèmes de réglementations, d'impôts et de taxes de la micro-entreprise 229
Tableau 50 : Opinions des micro-entrepreneurs sur le guichet unique 231

Tableau 51 : Opinions des micro-entrepreneurs sur le paiement des impôts sur les bénéfices 231
Tableau 52 : Opinions des micro-entrepreneurs sur l'assistance de l'Etat 232
Tableau 53 : Opinions des micro-entrepreneurs sur l'assistance de l'Etat par le micro-crédit 233
Tableau 54 : Opinions des micro-entrepreneurs sur l'assistance de l'Etat par l'aménagement d'un espace public 233
Tableau 55 : Opinions des micro-entrepreneurs sur l'assistance de l'Etat par la technique et la formation 234
Tableau 56 : Opinions des micro-entrepreneurs sur l'assistance de l'Etat par l'allègement des règlements 234
Tableau 57 : Fréquences des variables de caractéristiques 235
Tableau 58 : Valeur du capital / Local professionnel (VKP et ETA) 236
Tableau 59 : Valeur du capital / Effectif total (VKP et EFFT) 237
Tableau 60 : Valeur du capital / Statut des employés (VKP et SAL) 238
Tableau 61 : Valeur du capital / Salaire mensuel moyen des salariés (VKP et SMMS) 238
Tableau 62 : Valeur du capital / Charges de l'entreprise (VKP et CHDM) 239
Tableau 63 : Valeur du capital / Principal client : les petites entreprises (VKP et PRCLP) 239
Tableau 64 : Valeur du capital / Chiffre d'affaires de l'entreprise (VKP et CHADM) 240
Tableau 65 : Valeur du capital / Problèmes d'écoulement de la production (VKP et PECP) 240
Tableau 66 : Effectif total / Local professionnel (EFFT et ETA) 241
Tableau 67 : Effectif total / Nombre de salariés (EFFT et SAL) 241
Tableau 68 : Effectif total / Niveau du salaire des salariés (EFFT et SMMS) 242
Tableau 69 : Valeur du capital / Revenu moyen de l'entrepreneur (VKP et REVM) 242
Tableau 70 : Effectif total / Ancienneté des micro-entrepreneurs (EFFT et ANEN) 243
Tableau 71 : Nombre de salariés / Revenu moyen de l'entrepreneur (SAL et REVM) 243
Tableau 72 : Local professionnel / Revenu moyen de l'entrpreneur (ETA et REVM) 244

Tableau 73 : Age de l'entrepreneur / Revenu moyen de l'entrpreneur (AGEEN et REVM)

244

Tableau 74 : Les analyses basées sur les secteurs 246

Tableau 75 : Axes des caractéristiques des micro-entreprises 249

Tableau 76 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur ICAPITAL 252

Tableau 77 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur ICHARGES 253

Tableau 78 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur ISTATUT 254

Tableau 79 : Fréquences des variables de comportements et d'opinions 257

Tableau 80 : Enregistrement de l'entreprise / Principe du guichet unique (ENRET et GUN)

258

Tableau 81 : Enregistrement de l'entreprise / Désir de paiement des impôts sur les bénéfices (ENRET et PIMP) 258

Tableau 82 : Désir d'enregistrement de l'entreprise / Désir de paiement des impôts sur les bénéfices (DENR et PIMP) 259

Tableau 83 : Désir de paiement des impôts sur les bénéfices / Principe du guichet unique (PIMP et GUN)

260

Tableau 84 : Axes des comportements et des opinions des micro-entreprises 261

Tableau 85 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur IFORMALISATION 262

Tableau 86 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur IOPINIONS 263

Tableau 87 : Interdépendance entre les indicateurs dépendants et les indicateurs de caractéristiques de l'entreprise, VE1 265

Tableau 88 : Interdépendance entre les indicateurs dépendants et l'indicateur de caractéristiques de l'entrepreneur, VE2

267

Tableau 89 : Interdépendance entre les indicateurs composites et les variables explicatives et dépendantes résiduelles 269

Tableau 90 : Interdépendance entre les indicateurs composites 271

Tableau 91 : Caractéristiques socio-économiques des MPME commerciales 278

Tableau 92 : Récapitulatif des principales conceptions du secteur informel 287

Tableau 93 : Typologie des micro-entreprises 300

Tableau 94 : Modes de production des micro-entreprises de subsistance et des micro-entreprises commerciales
307
Tableau 95 : Taux de croissance annuel de l'emploi dans les micro-entreprises des PED 323
Tableau 96 : Emploi informel dans les PED 344
Tableau 97 : Classification des BDS en fonction des types d'actifs 386
Tableau 98 : Poids de la fiscalité en Afrique (Banque Mondiale) 439

Figures

Figure 1 : Evolution de la part de l'emploi informel dans le total de l'emploi non agricole au Mali entre 1975 et 2007 (%) 39
Figure 2 : Composition de l'emploi informel non agricole (travail indépendant/salarié), années 1990 42
Figure 3 : Part de l'économie informelle dans le PIB (1999/2000) 45
Figure 4 : Graphe des corrélations des indicateurs explicatifs et dépendants 273
Figure 5 : Graphe des corrélations des indicateurs explicatifs et dépendants à compléter 275
Figure 6 : Evolution de la pauvreté en Afrique (1970 / 2006) 325

Schémas

Schéma 1 : Matrice du cadre conceptuel de l'économie informelle 94
Schéma 2 : Composantes du secteur informel et de l'emploi informel 95
Schéma 3 : Emploi dans le secteur informel, emploi informel et emploi dans l'économie informelle (du point de vue de l'emploi) 96
Schéma 4 : Composantes du secteur informel, de l'emploi informel et de l'emploi dans l'économie informelle (du point de vue des comptes nationaux) 96
Schéma 5 : Mobilité inter-sectorielle selon Fields 155
Schéma 6 : Mobilité inter-sectorielle selon Lopez Castano 156
Schéma 7 : Effets de la concurrence sur l'accumulation des micro-entreprises 333

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS **3**

SOMMAIRE **4**

LISTE DES ABREVIATIONS **6**

INTRODUCTION GENERALE **8**

CHAPITRE 1. L'ECONOMIE INFORMELLE EN AFRIQUE **23**

SECTION 1. APPROCHE EMPIRIQUE DE L'ECONOMIE INFORMELLE EN AFRIQUE **26**

1.1. Les raisons du développement de l'économie informelle en Afrique **26**

1.1.1. Urbanisation et migration 26

1.1.2. Défaillance des politiques de développement 27

1.1.3. Défaillances de l'Etat 31

1.2. La réalité de l'entreprise informelle en Afrique **33**

1.2.1. Rationalité et cadre administratif de l'entreprise informelle 33

1.2.2. Capital et financement de l'entreprise informelle 36

1.2.3. Main d'œuvre de l'entreprise informelle 38

1.2.4. Mobilité et flexibilité de l'entreprise informelle 50

1.3. Les mécanismes de fonctionnement de l'entreprise informelle en Afrique **51**

1.3.1. Gestion des ressources humaines dans les entreprises informelles 52

1.3.2. Structure et gestion de la production 61

1.3.3. Gestion commerciale et relations avec la clientèle 67

1.4. Les modes d'évolution des entreprises informelles **74**

SECTION 2. DEFINITIONS ET DELIMITATION DE L'ECONOMIE INFORMELLE **79**

2.1. Les définitions de l'économie informelle **81**

2.1.1. Définitions multicritères 83

2.1.2. Définitions empiriques 88

2.1.3. Définitions du BIT 94

2.1.4. Définition de l'OCDE 103

2.1.5. Synthèse. Economie informelle comme continuum 105

2.2. Le problème de délimitation de l'économie informelle **106**

2.3. L'informel par les ensembles flous **109**

SECTION 3. CONCEPTUALISATION DE L'ECONOMIE INFORMELLE **112**

3.1. Les caractérisations de l'économie informelle **113**

3.2. Les origines du concept de l'économie informelle **120**

CONCLUSION CHAPITRE 1 ..... **125**

CHAPITRE 2. CADRE THEORIQUE DE L'ECONOMIE INFORMELLE DANS LES PMA **129**

SECTION 1. THEORIES POSITIVES DE L'ECONOMIE INFORMELLE **131**

1.1. Les approches macro-économiques de l'économie informelle **134**

1.1.1. Approche macro-économique néo-classique 134

1.1.2. Approche fonctionnaliste 135

1.1.3. Approche de l'économie sociale 138

1.1.4. Approches institutionnalistes....139
1.1.5. Synthèse. Approches macro-économiques de l'économie informelle....141
1.2. Les approches micro-économiques de l'économie informelle....145
1.2.1. Approche micro-économique néo-classique....145
1.2.2. Approche marginaliste....148
1.2.3. Théorie de la sortie de l'économie formelle....150
1.2.4. Théorie de l'exclusion de l'économie formelle....152
1.2.5. Synthèse. Approches micro-économiques de l'économie informelle....155
1.3. L'approche unificatrice de l'économie informelle....156
1.4. L'économie informelle dans les modèles du marché du travail....157
1.4.1. Modèle de Lewis (1954)....158
1.4.2. Modèle de Harris-Todaro (1970-1971)....159
1.4.3. Modèle de Lopez (1970)....160
1.4.4. Modèle de Mazumdar-Lopez (1976)....162
1.4.5. Modèle de Fields (1975)....163
1.4.6. Modèle de Fields (1990)....165
1.4.7. Modèle de la mobilité professionnelle de Lopez (1989)....166
1.5. Conclusion. Les théories positives de l'économie informelle....169
SECTION 2. THEORIES NORMATIVES DE L'ECONOMIE INFORMELLE 171
2.1. Les implications favorables de l'économie informelle....171
2.1.1. Théorie de la subsistance....172
2.1.2. Approche néo-keynésienne....173
2.1.3. Caractère contra-cyclique de l'économie informelle....176
2.1.4. Synthèse des implications favorables de l'économie informelle....177
2.2. Les implications négatives de l'économie informelle....178
2.2.1. Economie informelle, perte de productivité et de croissance....178
2.2.2. Economie informelle et concurrence déloyale....184
2.2.3. Economie informelle, pauvreté et vulnérabilité....186
2.2.4. Economie informelle et mondialisation....188
2.2.5. Economie informelle et évasion fiscale....190
2.2.6. Economie informelle et corruption....192
2.2.7. Synthèse. Implications négatives de l'économie informelle....194
2.3. Conclusion. Les théories normatives de l'économie informelle....196
CONCLUSION CHAPITRE 2 197

CHAPITRE 3. ETUDE EMPIRIQUE DES ACTIVITES INFORMELLES 200

SECTION 1. PRESENTATION DE L'ENQUETE.... 201
1.1. La justification du choix des secteurs....201
1.2. La collecte des données....203
1.3. La présentation globale du questionnaire....204
SECTION 2. ANALYSE EMPIRIQUE DES DETERMINANTS DE L'ECONOMIE INFORMELLE.... 207
2.1. La méthode de traitement des variables et la présentation des réponses....207
2.1.1. Méthode de traitement des variables....207
2.1.2. Présentation des réponses....212
2.2. L'analyse et l'interprétation des résultats : analyse typologique....246
2.2.1. L'analyse des variables de caractéristiques ou variables explicatives et la construction des indicateurs de caractéristiques....247

2.2.2. Analyse des variables de comportements et d'opinions ou variables dépendantes et construction des indicateurs de comportements et d'opinions 270
2.3. L'analyse et l'interprétation des résultats : analyse causale 279
2.3.1. Analyse causale des relations entre les variables explicatives et les variables dépendantes 279
2.3.2. Graphes des corrélations 288
CONCLUSION CHAPITRE 3 291

CHAPITRE 4. VERS UNE THEORIE DES MICRO-ENTREPRISES DANS LES PMA 298

SECTION 1. DE L'ECONOMIE INFORMELLE A LA MICRO-ENTREPRISE 298
1.1. Le remplacement de l'économie informelle par la micro-entreprise 298
1.1.1. Faiblesse du concept de l'économie informelle 298
1.1.2. Conceptualisation de la micro-entreprise 305
1.2. Les typologies des micro-entreprises 313
SECTION 2. CARACTERISTIQUES DES MICRO-ENTREPRISES 320
2.1. Le système de production des micro-entreprises 320
2.1.1. Micro-entreprises de subsistance 320
2.1.2. Micro-entreprises commerciales 324
2.2. Le système de relations sociales des micro-entreprises 326
2.3. La relation Etat / micro-entreprises 331
2.4. Les politiques économiques et les micro-entreprises 338
SECTION 3. CARACTERISTIQUES COMMERCIALES DES MICRO-ENTREPRISES 350
3.1. La nature de la demande et les problèmes des débouchés 350
3.2. Les modalités de fixation des prix des micro-entreprises 353
3.3. Les caractéristiques générales du marché et de la clientèle 355
CONCLUSION CHAPITRE 4 359

CHAPITRE 5. STRATEGIE DE DYNAMISATION DES MICRO-ENTREPRISES : UN PILIER DE LA TRANSITION ECONOMIQUE DES PMA 362

SECTION 1. FONDEMENTS D'UNE STRATEGIE DE PROMOTION DES MICRO-ENTREPRISES 363
1.1. Les contraintes du développement des micro-entreprises en Afrique 364
1.1.1. Problèmes d'intensité capitalistique et de financement 364
1.1.2. Problèmes d'infrastructure inadéquate et de manque d'information 366
1.1.3. Problème de formation professionnelle 374
1.1.4. Problèmes organisationnels, institutionnels et fiscaux 377
1.1.5. Problèmes du marché et de la demande 378
1.2. Les mécanismes de promotion des micro-entreprises et les orientations de politique économique 379
1.2.1. Organisations internationales et mesures de promotion de micro-entreprises : facilitation de l'accès au capital 379
1.2.2. Mécanismes de promotion des micro-entreprises en Afrique : politiques d'accès à l'entrepreneuriat 398
SECTION 2. LEVIERS D'UNE STRATEGIE DE DYNAMISATION DES MICRO-ENTREPRISES DANS LES PED 426
2.1. La stratégie de dynamisation des micro-entreprises 426

2.1.1. Politique spécifique de financement des micro-entreprises 428
2.1.2. Politique de construction des marchés des micro-entreprises 438
2.1.3. Politiques de formation professionnelle et de localisation géographique 447
2.2. La politique de formalisation des micro-entreprises 454
2.2.1. Simplifier la réglementation administrative 458
2.2.2. Assouplir le système fiscal 461
2.2.3. Faciliter l'application des normes de travail.....464
CONCLUSION CHAPITRE 5 465
CONCLUSION GENERALE 467
BIBLIOGRAPHIE 485
LISTE DES TABLEAUX, FIGURES ET SCHEMAS 501
TABLE DES MATIERES 506
ANNEXES 510

ANNEXES

Annexe 1

Questionnaire de base

Numéros des questions	Codes des variables	Questions	Possibilités de réponses	Modalités codage
		Variables explicatives		
		Module 1 : Caractéristiques de l'entreprise		
		A. Secteurs		
B1		Quel type d'activité réalise-t-on ?		
	MEC	- Mécanique	-Oui -Non	1. 2.
	MEN	- Menuiserie	-Oui -Non	1. 2.
	BRO	- Broderie	-Oui -Non	1. 2.
	COIF	- Coiffure	-Oui -Non	1. 2.
	REST	- Restauration	-Oui -Non	1. 2.
		B. Caractéristiques physiques		
B2	TLC	Dans quel type de local exercez-vous votre activité ?		
	AMB	-Ambulant	-Oui -Non	1. 2.
	VPU	- Sur la voie publique	-Oui -Non	1. 2.
	DOM	- A domicile	-Oui -Non	1. 2.
	MAR	- Au marché	-Oui -Non	1. 2.
	ETA	- Etablissement	-Oui -Non	1. 2.
B3	SLC	Pourquoi réalisez-vous votre activité dans ce lieu (sans local) ?		
	NMLAL	- N'a pas les moyens de louer ou acheter un local	-Oui -Non	1. 2.
	NBEL	- N'en a pas besoin	-Oui -Non	1. 2.
B4	LCA	Le local ou l'emplacement dans lequel vous exercez votre activité appartient à qui ?		
	LCAV	-A vous	-Oui	1.

			-Non	2.
	LCAL	-Loué	-Oui	1.
			-Non	2.
	LCAP	-Prêté	-Oui	1.
			-Non	2.
	LCAA	-Autre	-Oui	1.
			-Non	2.
B5	EAU	Dans votre établissement ou emplacement disposez-vous de l'eau courante ?	-Oui -Non	1. 2.
	ELC	Dans votre établissement ou emplacement disposez-vous de l'électricité ?	-Oui -Non	1. 2.
C. Investissements				
F1	VKP	Quelle est la valeur actuelle de votre capital en FCFA?	< 100000 100000 - 500000 500000 - 1000000 ≥ 1000000	1. 2. 3. 4.
F2	EMPA	Avez-vous emprunté de l'argent pour acheter le local, les machines ou les équipements?	-Oui -Non	1. 2.
F2.1	ORSF	Si F2 oui, quelle est l'origine de ces sources de financement?	- Famille ou amis - Autres	1. 2.
D. Effectifs				
C1.1	EFFT	Effectif total ?	1 2-5 > 5	1. 2. 3.
C1.2	STAT SAL	Statut dans l'entreprise ? -Salariés	 0-1 2-3 4 et plus	 1. 2. 3.
	NSAL	-Non-salariés	0-1 2-3 4 et plus	1. 2. 3.
C2.2.2	AGMS	L'âge moyen des salariés ?	-Moins 20 ans -20-29 ans -30 ans et +	1. 2. 3.
C2.2.3	AGMNS	L'âge moyen des non-salariés ?	-Moins 20 ans -20-29 ans -30ans et +	1. 2. 3.
C2.3.2	ANMS	L'ancienneté moyenne des salariés ?	- ≤ 36 mois - > 36 mois	1. 2.
C2.3.3	ANMNS	L'ancienneté moyenne des non-salariés ?	- ≤ 36 mois - > 36 mois	1. 2.

C2.4.2 C2.4.2.1	NSC NSCS ANSCS	Le niveau de scolarité Le niveau de scolarité des salariés -Aucun niveau (A)	 0 1 2 et plus	 0 1. 2.
	CYFOS	- Cycle fondamental (P)	0 1 2 et plus	0 1. 2.
	CYSSS	- Cycles secondaire et supérieur (S)	0 1 2 et plus	0 1. 2.
C2.4.2.2	NSCNS ANSCNS	Le niveau de scolarité des non-salariés? -Aucun niveau (A)	 0 1 2 et plus	 0 1. 2.
	CYFONS	- Cycle fondamental (P)	0 1 2 et plus	0 1. 2.
	CYSSNS	- Cycles secondaire et supérieur (S)	0 1 2 et plus	0 1. 2.
C2.5.2 C2.5.2.1	APP APPS	Le niveau d'apprentissage Le niveau d'apprentissage des salariés ?		
	AFPS	-Aucune formation professionnelle	0 1 2 et plus	
	FSTS	-Formation sur le tas	0 1 2 et plus	
	SEFS	-Stage et école de formation professionnelle	0 1 2 et plus	
C2.5.2.2	APPNS AFPNS	Le niveau d'apprentissage des non-salariés ? -Aucune formation professionnelle	0 1 2 et plus	
	FSTNS	-Formation sur le tas	0 1 2 et plus	
	SEFNS	-Stage et école de formation professionnelle	0 1 2 et plus	

C2.6.2	SMMS	Quel est le salaire moyen mensuel des salariés en FCFA ?	0 - 20000 20000 - 40000 ≥ 40000	1. 2. 3.
	RMNS	Quelle est la rémunération moyenne mensuelle des non-salariés en FCFA ?	0 - 5000 5000 - 10000 ≥ 10000	1. 2. 3.
E. Situation de marché				
D1.	CHDM	Quelles sont vos charges au cours du mois dernier ?	< 100000 100000 - 200000 ≥ 200000	1. 2. 3.
E E1 E2	PRCL PRCLP PRCLM	Quel est votre principal client? -Petites entreprises -Ménage	 -Oui -Non - Oui - Non	 1. 2. 1. 2.
G1	CHADM	Quel est votre chiffre d'affaires au cours du mois dernier?	< 100000 100000 - 200000 200000 - 500000 ≥ 500000	1. 2. 3. 4.
H1.1	PECP	Avez-vous des problèmes d'écoulement de votre production ?	-Oui -Non	1. 2.
H1.2	PMEQ	Avez-vous un problème de manque d'équipements ?	-Oui -Non	1. 2.
Module 2 : Caractéristiques de l'entrepreneur				
A. Caractéristiques physiques				
C2.1	SEXEN	Le sexe de l'entrepreneur ?	-Masculin -Féminin	1. 2.
C2.2.1	AGEEN	L'âge de l'entrepreneur ?	-Moins 30 ans -30-49 ans -50ans et +	1. 2. 3.
C2.4.1	NSCEN	Quel est votre niveau de scolarité ?	-Aucun niveau -Premier cycle fondamental -Deuxième cycle fondamental -Premier cycle secondaire -Deuxième cycle secondaire -Supérieur et enseignement technique	1. 2. 3. 4. 5. 6.
C2.5.1	APPEN	Le niveau d'apprentissage ?	-Aucune formation et formation sur le tas -Stage et école de formation professionnelle	1. 2.
C2.6.1	REVM	Quel est votre revenu mensuel en FCFA ?	10000 - 50000 50000 - 100000 100000 - 200000	1. 2. 3.

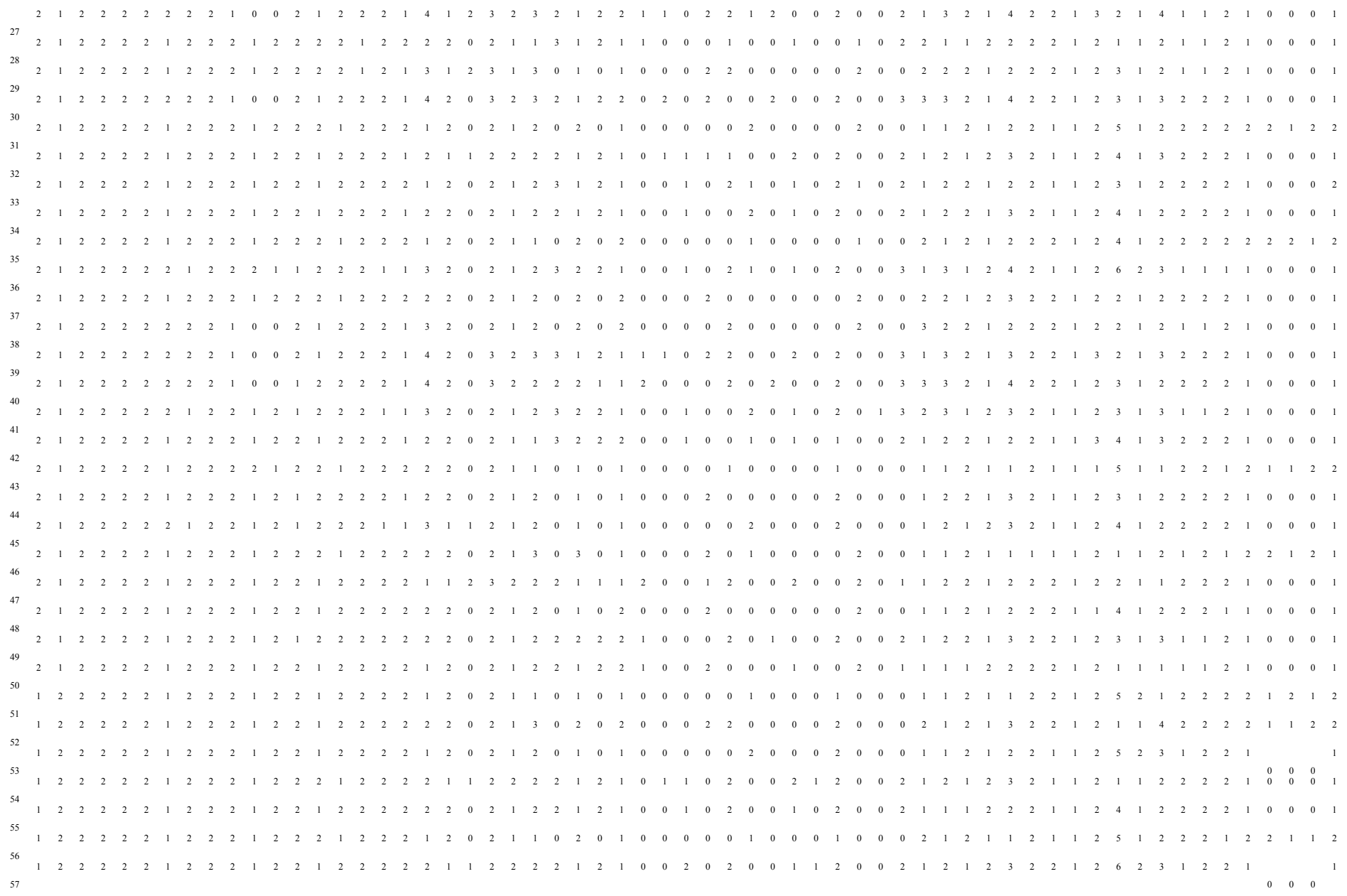
			≥ 200000	4.
B. Création				
B6	ACRET	En quelle année cet établissement a-t-il été créé ?	-Jusqu'en 2000 -Après 2000	1. 2.
B7	ACDET	En quelle année avez-vous commencé à diriger cet établissement ?	-Jusqu'en 2000 -Après 2000	1. 2.
C2.3.1	ANEN	L'ancienneté de l'entrepreneur ?	< 10 ans ≥ 10 ans	1. 2.
Variables Dépendantes				
Module 1 : Comportements				
A. Formalisation				
B8	ENRET	L'établissement que vous dirigez est-il enregistré ?	-Oui -Non	1. 2.
B8.1	NENR DCOM	Si B8 non pourquoi? -Démarches trop compliquées	 -Oui -Non	 1. 2.
	TCHR	-Trop cher	-Oui -Non	1. 2.
	NCOE	-Ne veut pas collaborer avec l'Etat	- Oui - Non	1. 2.
H3	DENR	Désirez-vous enregistrer votre activité auprès de l'administration?	-Oui -Non	1. 2.
B. Relations courantes avec l'Etat				
D2.	PRAET	Avez-vous eu des problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année écoulée ?	-Oui -Non	1. 2.
D2.1 D2.1.1	TPR PRLC	Si oui, quel type de problème? -Ayant des rapports avec le local	 -Oui -Non	 1. 2.
D2.1.2	PRIP	-Ayant rapport avec impôts et patente	-Oui -Non	1. 2.
H1.5	PRIT	Avez-vous un problème de réglementations, d'impôts et de taxes ?	-Oui -Non	1. 2.
Module 2 : Opinions				
A. Sur les besoins de l'entreprise				
H2 H2.1	CRA CRAL	Que feriez-vous en priorité si vous pouviez bénéficier d'un crédit pour votre activité ? -Améliorer votre local / emplacement	 -Oui -Non	 1. 2.
H2.2	CRAQ	-Améliorer vos équipements	-Oui -Non	1. 2.
B. Sur la formalisation				
H4	GUN	Pour simplifier les démarches d'enregistrement, êtes-vous favorables au principe du guichet unique ?	-Oui -Ne sait pas -Non	1. 2. 3.
H5	PIMP	Seriez-vous prêt à payer des impôts sur les bénéfices de ce que vous gagnez ?	-Oui -Ne sait pas -Non	1. 2. 3.
H6	ETAA	Pensez-vous que l'Etat puisse vous aider à améliorer votre activité ?	-Oui -Non	1. 2.

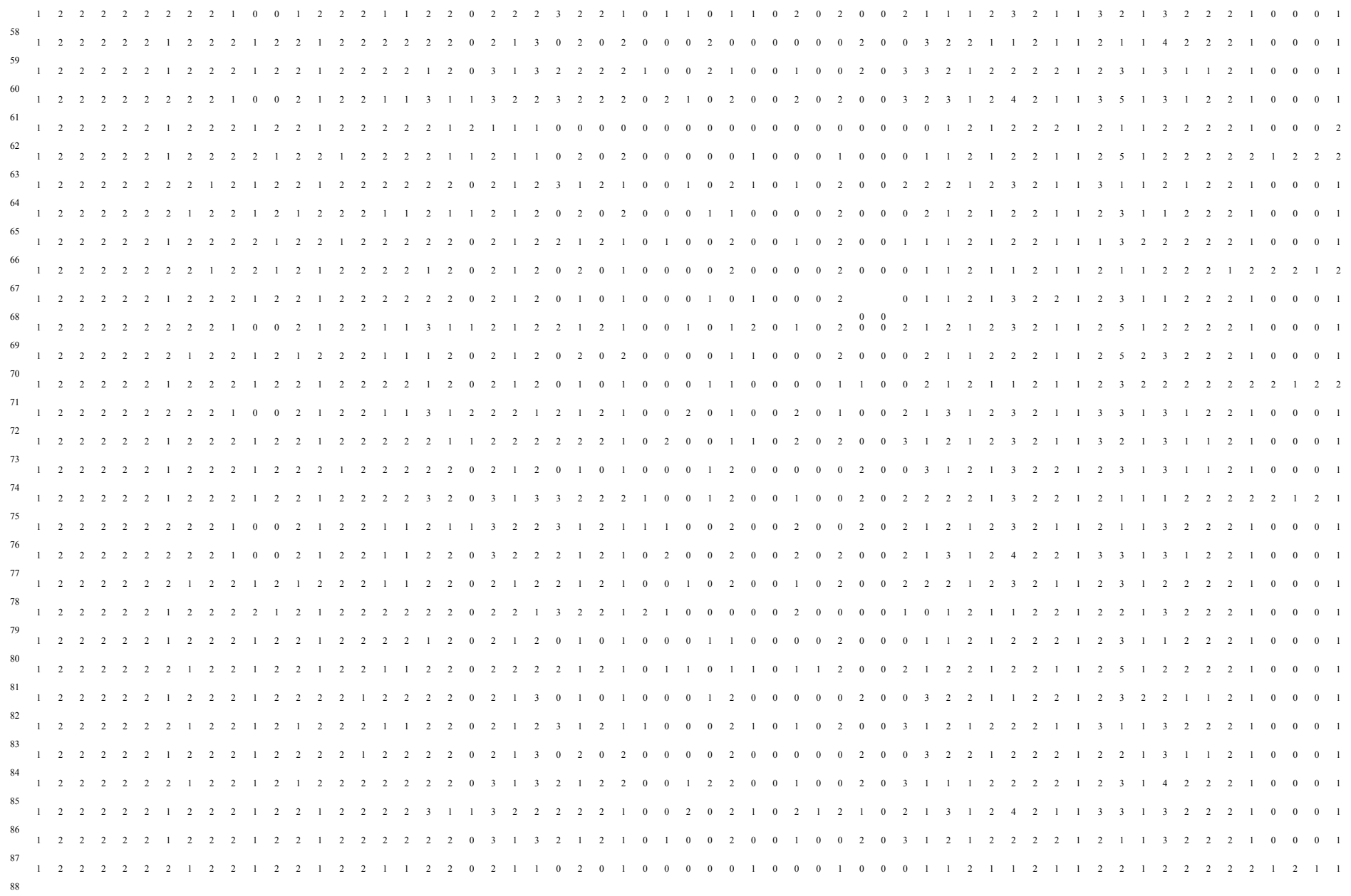
H6.1		Si H6 est oui, par quel moyen ?		
H6.1.1	MICR	-Micro-crédit	-Oui -Non	1. 2.
H6.1.2	AMEP	- Aménagement d'un espace public	-Oui -Non	1. 2.
H6.1.3	ASTF	- Assistance technique / formation	-Oui -Non	1. 2.
H6.1.4	ALRG	-Allègement des règlements	-Oui -Non	1. 2.

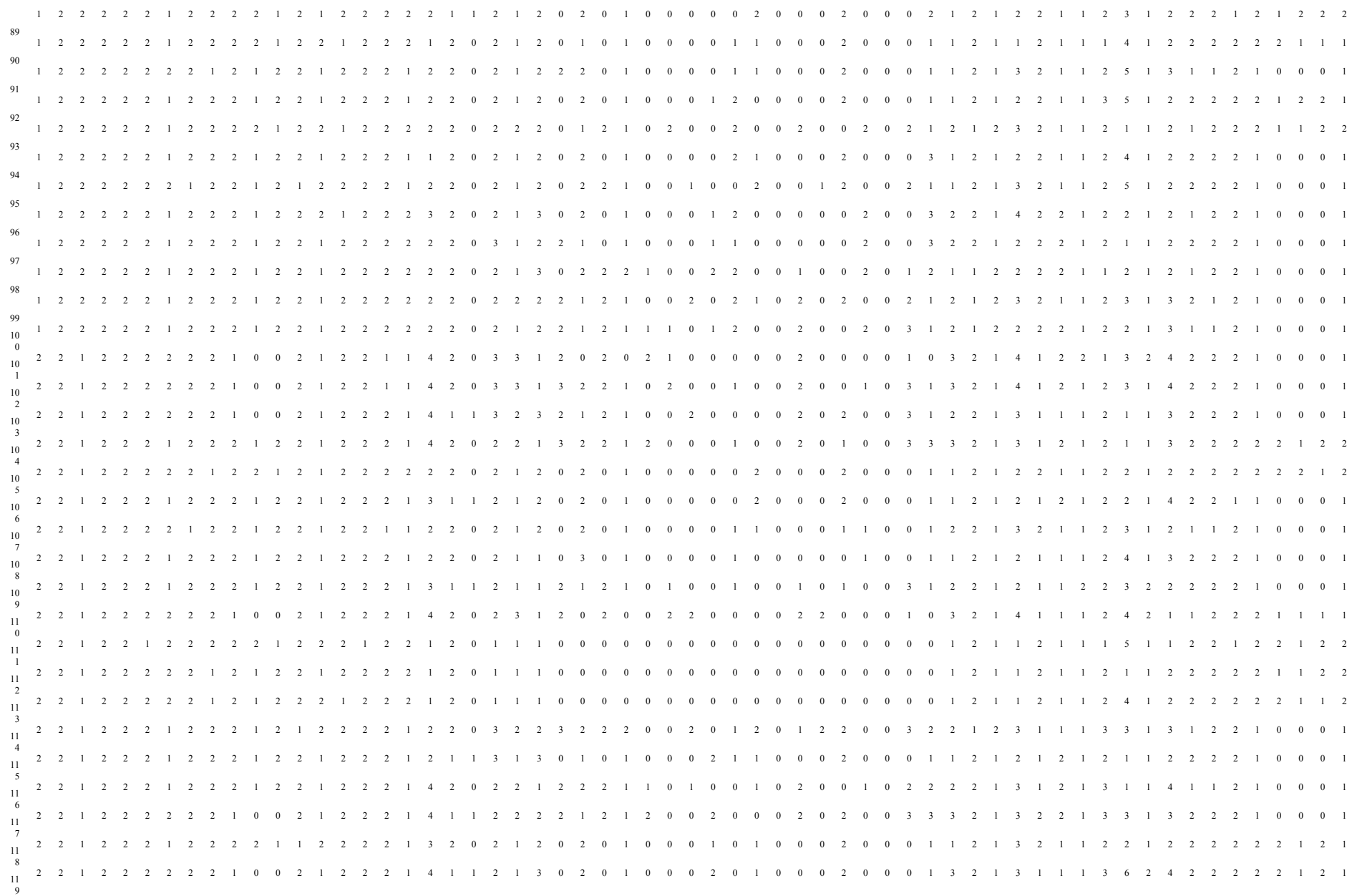
Annexe 2

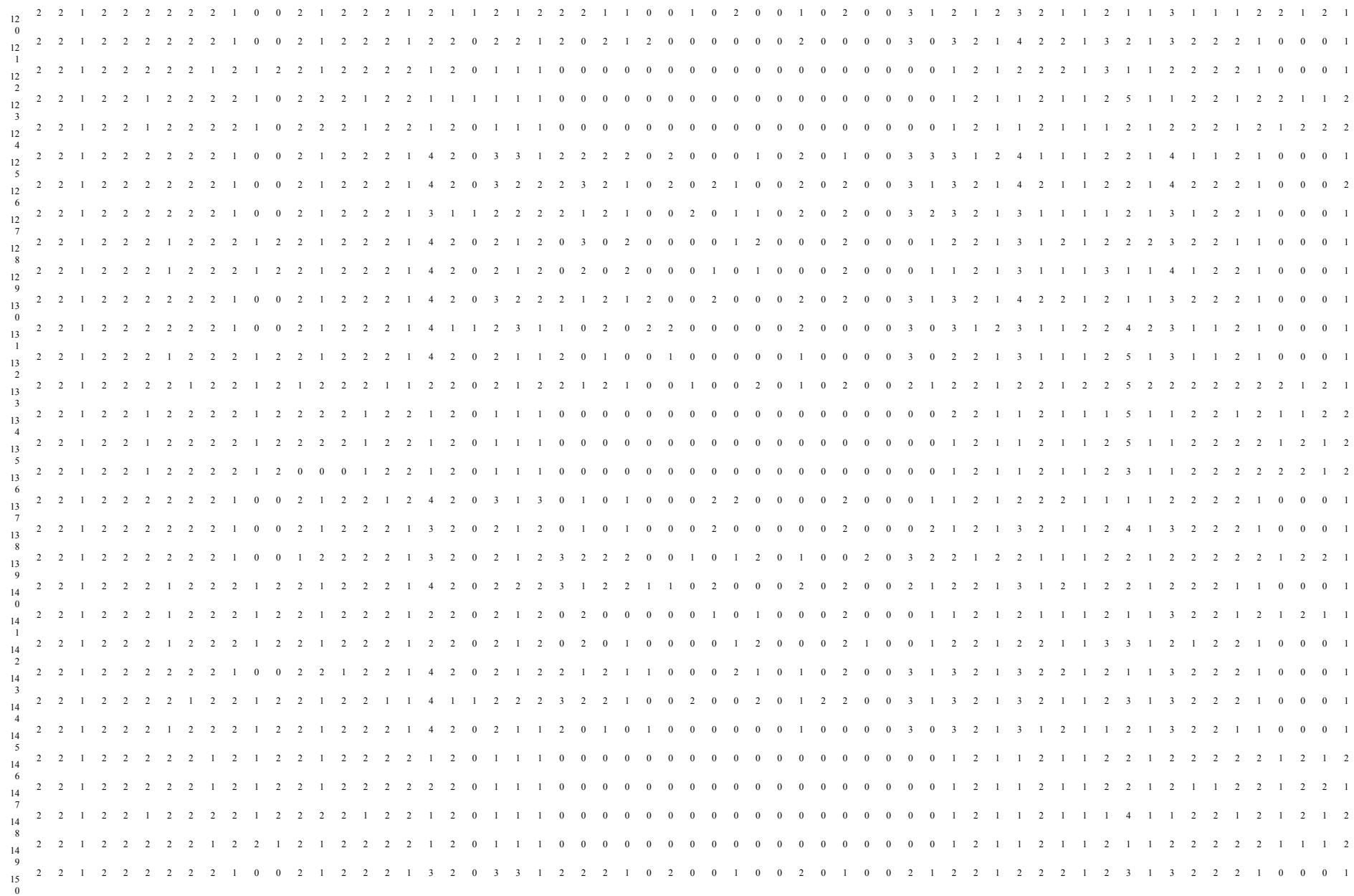
Base de données

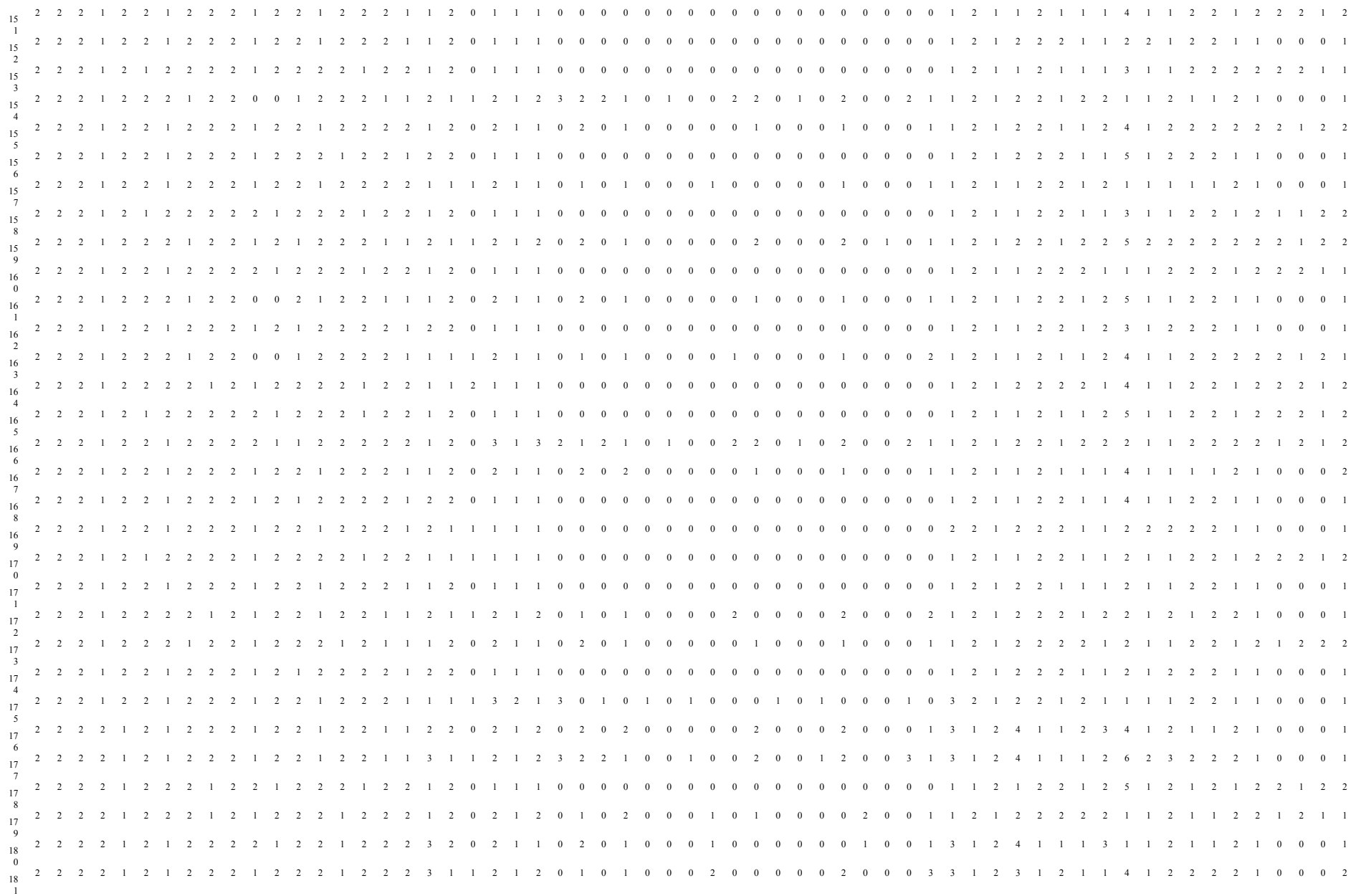
QUEST	MEC	MEN	BOR	COIF	REST	AMB	VPU	DOM	MAR	ETA	NMLAL	NBEL	LCAV	LCAL	LCAP	LCAA	EAU	ELC	VKP	EMPA	ORSF	EFFT	SAL	NSAL	AGMS	AGMNS	ANMS	ANMNS	ANSCS	CYFOS	CYSSS	ANSCNS	CYFONS	CYSSNS	AFPS	FSTS	SEFS	AFPNS	FSTNS	SEFNS	SMMS	RMNS	CHDM	PRCLP	PRCLM	CHADM	PECP	PMEQ	SEXEN	AGEEN	NSCEN	APPEN	REVM	ACRET	ACDET	ANEN	ENRET	DCOM	TCHR	NCOE	DENR
1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	0	2	1	2	2	1	2	1	0	0	1	0	0	2	0	0	1	2	0	0	2	1	2	2	1	3	2	1	1	2	3	1	2	2	2	2	1	0	0	0	1
2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	1	1	3	2	0	3	2	2	3	2	2	1	0	0	2	0	0	2	0	2	0	0	2	0	2	2	3	1	2	3	1	1	1	3	1	1	3	1	2	2	1	0	0	0	1
3	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	0	2	2	2	2	1	2	1	0	1	1	1	1	0	0	2	0	2	0	0	2	1	3	1	2	3	2	1	1	3	3	1	3	2	2	2	1	0	0	0	1
4	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	1	1	4	1	1	3	2	2	2	1	2	1	0	1	1	0	2	0	0	2	0	2	0	0	3	1	3	1	2	3	2	1	1	2	4	1	3	1	1	2	1	0	0	0	1
5	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	0	0	2	1	2	2	1	1	4	2	0	3	2	2	3	2	2	1	0	0	2	0	0	2	0	1	1	2	0	0	3	1	3	1	2	4	2	1	1	3	1	1	4	1	1	2	1	0	0	0	1
6	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	0	2	1	2	0	2	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	2	0	0	0	1	2	2	1	1	1	2	1	2	5	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1
7	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	0	2	1	1	0	2	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	1	2	1
8	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	1	1	2	2	0	3	2	2	3	2	2	1	0	0	2	0	1	2	0	2	0	2	0	0	2	1	2	1	2	3	2	1	1	3	3	1	3	2	2	2	1	0	0	0	1
9	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	4	2	0	3	2	2	3	1	2	1	0	0	2	0	2	1	0	2	0	0	2	0	3	2	3	1	2	4	1	1	1	3	2	1	4	1	1	2	1	0	0	0	1
10	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	0	2	1	2	0	2	0	1	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	2	0	0	0	2	1	2	1	2	2	1	1	2	4	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2
11	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	0	2	1	2	0	2	0	2	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	2	1	2	3	2	1	1	2	3	1	3	2	2	2	1	0	0	0	1
12	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	0	2	1	2	0	1	0	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	1	2	1	2	2	2	1	1	4	2	2	2	2	1	2	1	2	1	2
13	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	0	0	2	1	2	2	1	1	4	1	1	3	2	3	2	1	2	1	0	1	2	0	2	1	0	2	1	2	1	0	3	1	3	1	2	4	2	1	1	2	6	2	4	2	2	2	1	0	0	0	1
14	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	0	0	1	0	2	1	0	1	0	2	1	0	1	1	2	1	2	3	2	1	1	2	5	2	2	2	2	2	1	0	0	0	1
15	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	4	1	2	2	1	3	0	2	0	1	0	0	0	2	2	0	0	0	0	2	0	0	0	1	2	2	1	4	1	2	1	2	3	1	2	2	2	2	1	0	0	0	1
16	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2	0	2	1	2	0	2	0	2	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	2	0	0	2	1	2	1	3	2	2	1	2	3	1	3	2	2	2	1	0	0	0	1
17	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	0	0	2	1	2	2	2	1	4	1	1	3	2	2	3	2	2	2	1	1	0	1	2	0	2	0	0	2	0	0	3	3	3	2	1	3	2	2	1	2	3	1	3	1	2	2	1	0	0	0	1
18	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	0	2	1	2	2	1	2	1	1	0	0	2	1	0	0	1	0	0	2	0	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	0	0	0	1
19	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	0	2	1	2	0	2	0	1	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	2	0	0	0	1	1	2	1	2	2	1	1	2	5	1	2	2	2	2	2	1	2	1	2
20	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	2	0	2	1	2	3	2	2	1	0	0	1	0	0	2	0	1	0	2	0	0	2	2	2	1	2	2	2	1	1	2	6	2	3	2	2	1	1	0	0	0	1
21	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	0	2	2	1	2	2	2	1	0	0	2	0	0	1	0	2	0	0	1	0	2	0	3	2	1	3	2	1	1	2	1	1	3	2	2	2	1	0	0	0	1
22	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	0	2	1	2	0	1	0	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	1	2	1	1	2	1	1	2	3	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2
23	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	0	2	1	2	0	2	0	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	1	2	1	2	2	1	1	2	5	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2
24	2 2	1 1	2 2	2 2	2 2	2 2	2 1	2 2	1 2	2 2	2 1	0 2	2 2	1 1	2 2	2 2	1 2	1 1	2 2	1 2	1 0	2 2	1 1	2 2	3 3	2 2	2 2	1 2	0 0	0 1	1 0	0 0	0 2	2 0	0 0	1 1	0 0	2 2	0 1	0 0	3 2	2 2	2 2	1 1	2 2	3 3	2 1	1 1	1 1	2 2	6 4	2 1	3 3	1 2	1 2	2 2	1 1	0 0	0 0	0 0	1 1
25	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	4	2	0	3	1	3	0	2	0	1	0	0	0	1	2	0	0	0	0	2	0	0	0	1	2	2	1	3	1	2	1	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2
26																																																																					

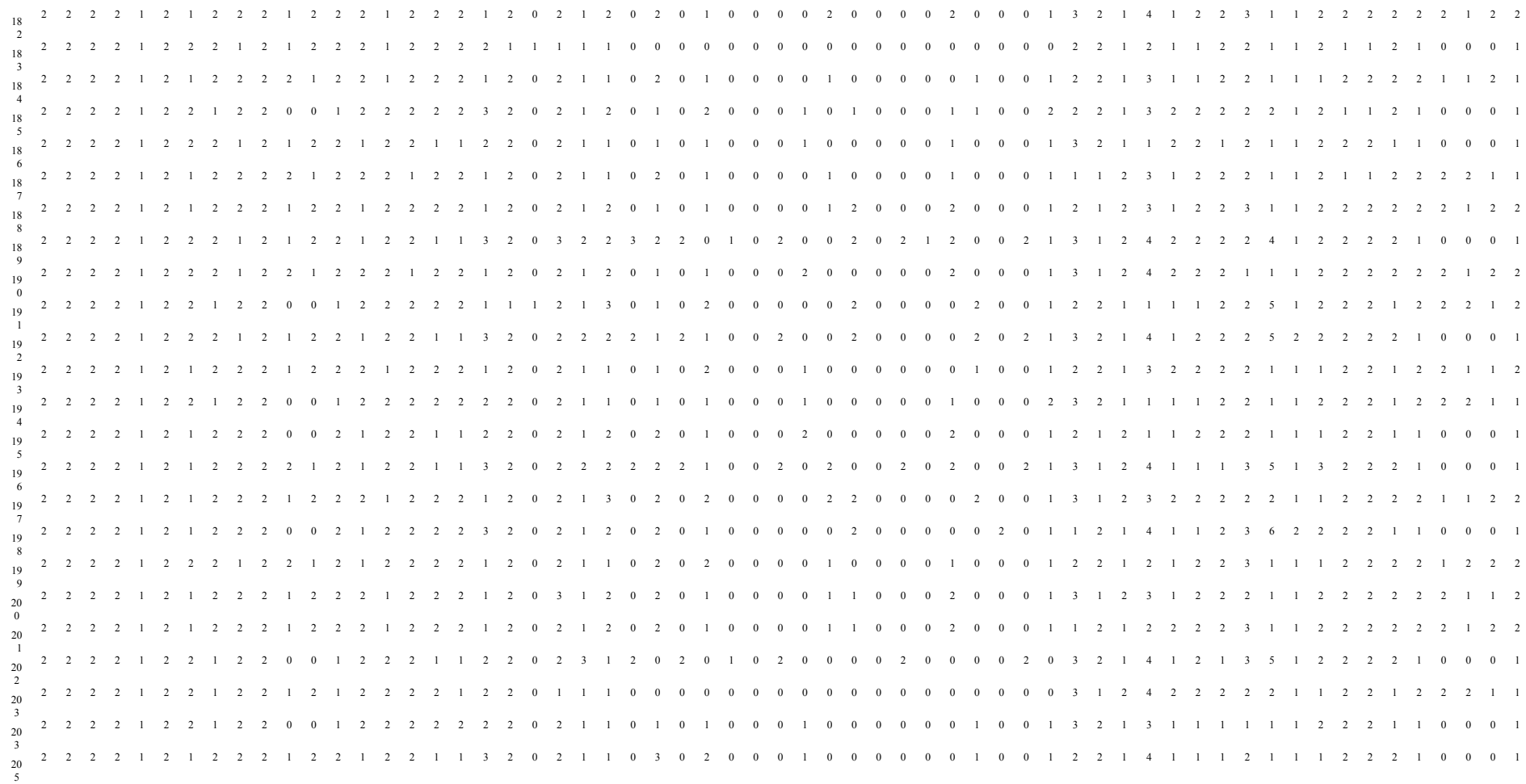












Annexe 3

Matrice de corrélation (Pearson) des 14 variables de caractéristiques ou variables explicatives de premier niveau, VE1

Variables	VPU	ETA	LCAL	VKP	EFFT	SAL	NSAL	SMMS	RMNS	CHDM	PRCLP	CHADM	PECP	PMEQ
VPU	**1**	**-0,472**	0,078	**0,167**	-0,012	**0,248**	-0,109	**0,199**	-0,102	**0,197**	-0,007	0,064	0,130	-0,108
ETA	**-0,472**	**1**	**0,252**	**-0,553**	**-0,399**	**-0,547**	-0,134	**-0,458**	**-0,140**	**-0,423**	0,073	**-0,393**	0,037	-0,039
LCAL	0,078	**0,252**	**1**	**-0,275**	**-0,211**	**-0,260**	-0,072	**-0,233**	-0,008	**-0,160**	-0,009	**-0,174**	0,090	-0,010
VKP	**0,167**	**-0,553**	**-0,275**	**1**	**0,479**	**0,504**	**0,271**	**0,535**	**0,249**	**0,579**	-0,081	**0,620**	**-0,361**	0,069
EFFT	-0,012	**-0,399**	**-0,211**	**0,479**	**1**	**0,463**	**0,540**	**0,494**	**0,485**	**0,466**	**-0,245**	**0,497**	**-0,149**	0,094
SAL	**0,248**	**-0,547**	**-0,260**	**0,504**	**0,463**	**1**	-0,038	**0,586**	0,019	**0,564**	**-0,186**	**0,492**	**-0,177**	0,015
NSAL	-0,109	-0,134	-0,072	**0,271**	**0,540**	-0,038	**1**	**0,203**	**0,485**	**0,155**	**-0,201**	**0,282**	0,040	0,081
SMMS	**0,199**	**-0,458**	**-0,233**	**0,535**	**0,494**	**0,586**	**0,203**	**1**	**0,185**	**0,578**	**-0,421**	**0,503**	-0,056	-0,091
RMNS	-0,102	**-0,140**	-0,008	**0,249**	**0,485**	0,019	**0,485**	**0,185**	**1**	**0,191**	**-0,147**	**0,218**	-0,020	0,100
CHDM	**0,197**	**-0,423**	**-0,160**	**0,579**	**0,466**	**0,564**	**0,155**	**0,578**	**0,191**	**1**	**-0,344**	**0,684**	**-0,322**	0,061
PRCLP	-0,007	0,073	-0,009	-0,081	**-0,245**	**-0,186**	**-0,201**	**-0,421**	**-0,147**	**-0,344**	**1**	**-0,366**	0,028	0,127
CHADM	0,064	**-0,393**	**-0,174**	**0,620**	**0,497**	**0,492**	**0,282**	**0,503**	**0,218**	**0,684**	**-0,366**	**1**	**-0,281**	0,070
PECP	0,130	0,037	0,090	**-0,361**	**-0,149**	**-0,177**	0,040	-0,056	-0,020	**-0,322**	0,028	**-0,281**	**1**	0,005
PMEQ	-0,108	-0,039	-0,010	0,069	0,094	0,015	0,081	-0,091	0,100	0,061	0,127	0,070	0,005	**1**

Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha = 0,05

Annexe 4

Matrice de corrélation (Pearson) des 3 variables de caractéristiques ou variables explicatives de deuxième niveau, VE2

Variables	REVM	ANEN	AGEEN
REVM	**1**	**0,313**	**0,391**
ANEN	**0,313**	**1**	**0,463**
AGEEN	**0,391**	**0,463**	**1**

Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha = 0,05

Annexe 5

Matrice de corrélation (Pearson) des 10 variables de comportements ou variables dépendantes, DV

Variables	ENRET	DENR	PRAET	PRIT	CRAL	CRAQ	GUN	PIMP	ETAA	MICR
ENRET	**1**	**0,697**	-0,104	**0,269**	-0,085	0,060	**0,463**	**0,454**	**0,139**	**-0,141**
DENR	**0,697**	**1**	-0,112	**0,231**	**-0,142**	0,042	**0,552**	**0,525**	**0,191**	**-0,166**
PRAET	-0,104	-0,112	**1**	0,052	0,090	0,082	**-0,192**	-0,125	-0,089	0,053
PRIT	**0,269**	**0,231**	0,052	**1**	**0,142**	**0,250**	0,107	0,103	0,122	-0,118
CRAL	-0,085	**-0,142**	0,090	**0,142**	**1**	**-0,343**	**-0,185**	-0,009	0,131	**-0,146**
CRAQ	0,060	0,042	0,082	**0,250**	**-0,343**	**1**	-0,071	**-0,163**	0,018	0,027
GUN	**0,463**	**0,552**	**-0,192**	0,107	**-0,185**	-0,071	**1**	**0,443**	0,108	-0,110
PIMP	**0,454**	**0,525**	-0,125	0,103	-0,009	**-0,163**	**0,443**	**1**	0,136	-0,120
ETAA	**0,139**	**0,191**	-0,089	0,122	0,131	0,018	0,108	0,136	**1**	**-0,918**
MICR	**-0,141**	**-0,166**	0,053	-0,118	**-0,146**	0,027	-0,110	-0,120	**-0,918**	**1**

Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha=0,05

Annexe 6

Interdépendances entre les variables explicatives, VE1 et VE2, et les variables dépendantes, VD

Variables	VPU	ETA	LCAL	VKP	EFFT	SAL	NSAL	SMMS	RMNS	CHDM	PRCLP	CHADM	PECP	PMEQ	REVM	ANEN	AGEEN
ENRET	0,05	**0,20**	**0,32**	**-0,45**	**-0,34**	**-0,32**	**-0,21**	**-0,44**	**-0,23**	**-0,34**	**0,26**	**-0,43**	0,01	-0,11	**-0,43**	**-0,26**	**-0,20**
DENR	-0,01	**0,23**	**0,21**	**-0,45**	**-0,30**	**-0,26**	**-0,19**	**-0,37**	**-0,19**	**-0,30**	**0,22**	**-0,35**	0,13	-0,04	**-0,36**	**-0,20**	**-0,21**
PRAET	**0,14**	-0,09	0,00	0,13	-0,09	0,10	-0,11	0,04	-0,09	0,11	-0,02	0,00	**-0,14**	-0,03	-0,02	**-0,18**	-0,14
PRIT	0,03	0,01	**0,17**	**-0,17**	-0,11	**-0,18**	0,01	**-0,29**	0,01	**-0,16**	**0,19**	**-0,16**	-0,08	**0,16**	**-0,20**	-0,06	**-0,26**
CRAL	0,11	**-0,21**	-0,02	0,06	0,13	0,11	0,04	**0,19**	0,04	0,03	**-0,15**	0,03	0,07	0,02	0,02	0,02	**-0,18**
CRAQ	-0,03	0,09	**0,17**	0,01	-0,07	-0,11	0,01	**-0,22**	0,01	0,04	0,12	0,02	**-0,20**	**0,27**	-0,13	**-0,15**	-0,13
GUN	-0,06	**0,24**	**0,19**	**-0,48**	**-0,28**	**-0,32**	**-0,18**	**-0,41**	-0,09	**-0,40**	**0,23**	**-0,40**	**0,19**	-0,12	**-0,40**	-0,10	**-0,16**
PIMP	0,05	**0,22**	**0,17**	**-0,36**	**-0,31**	**-0,29**	-0,09	**-0,27**	**-0,15**	**-0,26**	0,13	**-0,25**	**0,16**	**-0,17**	**-0,28**	-0,11	-0,13
ETAA	-0,11	0,11	0,13	-0,11	**-0,16**	-0,13	0,01	**-0,15**	**-0,17**	**-0,24**	**0,14**	-0,13	0,02	**0,16**	-0,05	-0,06	**-0,22**
MICR	0,12	-0,11	-0,11	0,10	**0,14**	0,13	0,04	**0,14**	0,14	**0,22**	**-0,15**	0,12	0,03	-0,13	0,04	0,05	**0,20**

Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha=0,05

RESUME

Dans un contexte de crise de développement dans lequel ont été plongés les PMA depuis leurs indépendances et la persistance, voir l'expansion continue de l'économie dite informelle, la dynamisation des micro-entreprises devient un sujet clé afin de développer des PME dynamiques capables de générer de la valeur ajoutée. Dans la réflexion que nous proposons notre ambition est de mieux comprendre les modes de fonctionnement des micro-entreprises et d'identifier les principaux facteurs qui déterminent leur dynamisation et leur transition vers des PME commerciales dynamiques. L'étude fait une synthèse des théories explicatives de l'économie dite informelle et de la micro-entreprise. Pour cela, nous avons réalisé une enquête conduite en 2012 auprès d'un échantillon de 205 micro-entrepreneurs urbains de la république de Mali. Cette thèse analyse l'existence et la réalité de l'économie dite informelle ; étudie la logique de fonctionnement des micro-entreprises ; établit une typologie des MPME en deux groupes en fonction de leurs logiques de fonctionnement et de la taille du capital investi : entreprises de subsistance et entreprises commerciales ; cible les interventions pour chaque type de micro-entreprises et propose des politiques de dynamisation et d'incitation à la formalisation des micro-entreprises dans les PMA.

ABSTRACT

In a context of development crisis which, the Lest Developed Countries (LDCs) are trapped in since their independences and faced to a persisting if not a contained expanding informal economy, micro enterprises are seen as a solution to boost dynamic Small Medium Sized business (SMEs) that can generate added value. Our reflection in this research project is to shed more light on the operational patterns of micro-enterprises and contribute to identify the main factors that determine their dynamism and thus, their transition to dynamic commercial SMEs. The project presents a synthesis of some of the different theories explaining the so-called informal economy and micro-enterprises. For this purpose, we have conducted a survey in 2012 among a sample of 205 urban micro-entrepreneurs in the Republic of Mali. Our research led us to accept and analyze the very existence and reality of the so-called informal economy; and study the operational logic of micro enterprises and thus come out with a typology of MSMEs into two main categories. The division is made according to the logic of operation and the size of the invested capital: enterprises for mere subsistence or commercial enterprises. For each category, appropriate incentive policies that can prompt micro enterprises to comply with formal legislation in force in the LDCs.