





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 dynamiques de l'économie informelle en Afrique subsaharienne : une étude empirique de la transition structurelle des micro-entreprises en République du Congo

Présentée et soutenue publiquement par **Jean Pierre MOUKO**, le 20 janvier 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, Université de Versailles Saint-Quentin

en Yvelines

Rapporteurs: Monsieur Xavier RICHET

Professeur émérite à l'Université Paris 3 Sorbonne Nouvelle

Madame Mireille RAZAFINDRAKOTO

Directrice de recherche IRD – UMR DIAL

Suffragants: Monsieur Louis MARMOZ

Professeur émérite à l'Université de Versailles Saint-Quentin en

Yvelines

Monsieur Christophe ASSENS

Maître de Conférences HDR au Larequoi/ISM Université de Versailles Saint-Quentin en Yvelines

Monsieur Thierry CÔME

Maître de Conférences HDR

Université de Reims Champagne-Ardenne

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

Cette thèse est le résultat d'un rêve et d'un travail de recherche passionant qui m'a éloigné de ma famille et d'une carrière professionnelle déjà longue. Au terme de ce travail, j'ai simplement un sentiment de plénitude et de gratitude envers tous ceux qui ont contribué à ce que je mène ce projet à terme.

Tout d'abord je tiens à exprimer ma profonde reconnaissance à mon directeur de thèse et mon mentor Ivan Samson, pour avoir cheminé avec moi tout au long de cette recherche, par son soutien pendant les moments de doute et de douleurs (une double opération aux yeux et le décès de mon unique frère cadet) et d'avoir permis l'éclosion de mon épanouissement en tant que chercheur. Je voudrais aussi remercier Madame Mireille Razafindrakoto, Monsieur Xavier Richet, Monsieur Louis Marmoz, Monsieur Christophe Assens et Monsieur Thierry Côme pour avoir accepté de prendre part au jury comme rapporteurs ou membres et pour le temps consacré à la lecture et à l'appréciation scientifique de cette thèse. Je vous en suis reconnaissant.

Je voudrais aussi remercier tous mes ami(e)s du laboratoire informel constitué autour d'Ivan Samson pour réfléchir sur les problématiques des Economies Non Standard (ENS). Il s'agit de Myriam Donsimoni, Anastassiya Zagainova, Gaoussou Sylla et Anne-Laure Frisa. Qu'ils/elles trouvent tous ici ma reconnaissance pour m'avoir soutenu et inspiré tout au long de nos multiples séances de travail.

Au delà du fait que la thèse est un exercice individuel, ce travail n'aurait pas vu le jour sans le soutien de nombreuses personnes sur deux continents. Je tiens à remercier le Professeur Jacques Fontanel pour avoir défendu mon dossier au Conseil Scientifique de l'Ecole Doctorale de Grenoble et le Professeur Annie Bartoli pour son soutien et tous les collègues du LAREQUOI. Je voudrais aussi exprimer ma gratitude aux micro-entrepreneurs qui ont donné de leur temps pour répondre au questionnaire et à tous ceux qui ont contribué à la réalisation de l'enquête de terrain. Que tous mes collègues de promotion à l'ENAM de Brazzaville retrouvent ici ma gratitude pour avoir mobilisé leurs réseaux au profit de ma recherche.

Enfin je remercie les membres de ma famille et mes amis qui malgré la distance et les années n'ont pas cessé de croire dans mes capacités et ont consenti des sacrifices pour que ce travail puisse aboutir. Que mes deux filles trouvent dans ce travail un stimulant dans leur propre chemin. Comme Mandela, c'est après avoir gravi une montagne, qu'on se rend compte qu'ils en reste encore une multitude...

SOMMAIRE

REMERCIEMENTSERREUR! SIGNET NON DEFINI.
SOMMAIREERREUR! SIGNET NON DEFINI.
INTRODUCTION GENERALE7
CHAPITRE 1. L'ECONOMIE INFORMELLE DANS LES PED : AMPLEUR,
APPROCHES THEORIQUES ET MESURE24
SECTION 1. AMPLEUR ET ROLES DE L'ECONOMIE INFORMELLE A TRAVERS LE
TEMPS DANS LES PED26
SECTION 2. LES THEORIES EXPLICATIVES GENERALES DE L'ECONOMIE
INFORMELLE59
SECTION 3. GENESE ET CARACTERISTIQUES DE L'ECONOMIE INFORMELLE ET DE
SES ENTREPRISES78
SECTION 4. DEFINITIONS ET MESURE DE L'ECONOMIE INFORMELLE95
CONCLUSION CHAPITRE 1119
CHAPITRE 2. DEVELOPPEMENT ET REGULATION DES MPME EN
AFRIQUE SUBSAHARIENNE126
SECTION 1. LES ACTIVITES INFORMELLES ET LES PERFORMANCES
ECONOMIQUES DANS LES PED : LES ACQUIS
SECTION 2. LES CARACTERISTIQUES GENERALES DES MPME DE L'ECONOMIE
INFORMELLE
SECTION 3. UNE NOUVELLE SPECIFICATION DE LA MICRO-ENTREPRISE : LA
PROXEMIE TERRITORIALE158
SECTION 4. LES PROBLEMES FONDAMENTAUX DES ENTREPRISES DE L'ECONOMIE
INFORMELLE
CONCLUSION CHAPITRE 2

CHAPITRE 3. ENTREPRISES ET ENTREPRENEURS INFORMELS :
ELABORATION D'OUTILS THEORIQUES ET TYPOLOGIES DE LA
FORMALISATION DES ENTREPRISES
SECTION 1. INSTITUTIONS INFORMELLES ET PROCESSUS DE FORMALISATION DES
ENTREPRISES INFORMELLES
SECTION 2. LES RESEAUX SOCIAUX ET LES STRATEGIES DES ACTEURS DANS
L'ECONOMIE INFORMELLE217
SECTION 3. LA RECIPROCITE : LIEN ENTRE RESEAUX AU SEIN DE L'ECONOMIE
DES PED ET DES PET229
SECTION 4. L'ARTICULATION ENTRE LES INSTITUTIONS INFORMELLES ET LA
RECIPROCITE POUR LES ACTEURS DE L'ECONOMIE INFORMELLE236
SECTION 5. LA FORMALISATION DES ENTREPRISES INFORMELLES : UNE
APPROCHE INSTITUTIONNELLE254
CONCLUSION CHAPITRE 3267
CHAPITRE 4. ANALYSE EMPIRIQUE DES MPME272
SECTION 1. PRESENTATION DU TERRAIN ET DE LA DEMARCHE EMPIRIQUE 273
SECTION 2. L'ANALYSE ET L'INTERPRETATION DES CORRELATIONS 298
CONCLUSION CHAPITRE 4
CHAPITRE 5. ENTRE INFORMALITE ET FORMALITE : UNE ETUDE
EMPIRIQUE DU PROCESSUS DE TRANSFORMATION
STRUCTURELLE DES ENTREPRISES INFORMELLES 407
SECTION 1. ANALYSE DE LA STRUCTURE DES VARIABLES DEPENDANTES (VD)
409
SECTION 2. ANALYSE DE LA STRUCTURE DES VARIABLES DE POLITIQUES (VP)
458
CONCLUSION CHAPITRE 5

CHAPITRE 6. LES DYNAMIQUES DE L'ECONOMIE INFORMELLE	ET
LES POLITIQUES DE TRANSITION STRUCTURELLE DES MICI	RO-
ENTREPRISES	507
SECTION 1. LES FORMALISATIONS ECONOMIQUE ET JURIDIQUE	510
SECTION 2. ARTICULER L'ECONOMIQUE AU SOCIAL : LE DEFI MAJEUR	DES
ENTREPRENEURS AFRICAINS	548
SECTION 3. LES CLES DE LA REUSSITE D'UNE POLITIQUE DE FORMALISATION	DES
ENTREPRISES	555
CONCLUSION CHAPITRE 6	587
CONCLUSION GENERALE	593
BIBLIOGRAPHIE GENERALE	604
TABLE DES MATIERES	640
ANNEXES	650

INTRODUCTION GENERALE

L'économie informelle est un concept abstrait forgé au début des années 1970 par Keith Hart au Ghana et le Bureau International du Travail (BIT) au Kenya pour analyser la réalité socioéconomique de ces pays. Ce phénomène complexe et multiforme est inextricablement imbriqué dans le tissu social. Réalité en pleine et constante expansion depuis plus de quatre décennies, il est le lieu de déploiement d'acteurs et d'activités hétérogènes ainsi que de comportements et de stratégies entrepreneuriales singulières. Contrairement à ce qu'on a longtemps supposé, l'économie informelle n'est pas un phénomène passager, ni marginal et voué à disparaître à court ou moyen terme avec le développement. Elle est structurellement ancrée dans ces sociétés comme le montre l'évolution de l'emploi informel dans la ville de Kinshasa passant de 56% en 1946 à presque 99% en 2007¹.

Définition de l'objet de la thèse

Selon l'Organisation Internationale du Travail (OIT) (2003), l'économie informelle est constituée du secteur informel et de l'emploi informel. Le secteur informel est défini comme l'ensemble des entreprises individuelles non agricoles et non enregistrées qui produisent des biens et des services pour le marché et l'emploi informel se réfère à l'emploi sans protections (Cling et al, 2012). Selon le BIT, en 2012², les emplois non agricoles dans l'économie informelle représentaient 82% de l'emploi total en Asie du sud, 66% en Afrique subsaharienne (ASS), 65% en Asie de l'est et du sud-est (à l'exclusion de la Chine), 51% en Amérique Latine, et 10% en Europe orientale et en Asie centrale. L'économie informelle joue un rôle capital dans la création des emplois, la dynamique entrepreneuriale, la génération des revenus et *in fine* dans la lutte contre la pauvreté.

Si l'économie informelle est une source d'emplois, elle est aussi et structurellement formée d'une mosaïque de Micros, Petites et Moyennes Entreprises (MPME), aux activités multiples et hétérogènes. L'examen de la littérature économique révèle que les MPME constituent la forme d'organisation entrepreneuriale prépondérante. Elles représentent 90% à 99% de la population totale des entreprises selon les pays (OCDE, 2005). Cette situation est à peu près identique au nord

¹ Cf De Hert et Marysse, 1996 et différentes compilations des statistiques officiells de la RDC, de 1990 à 2007.

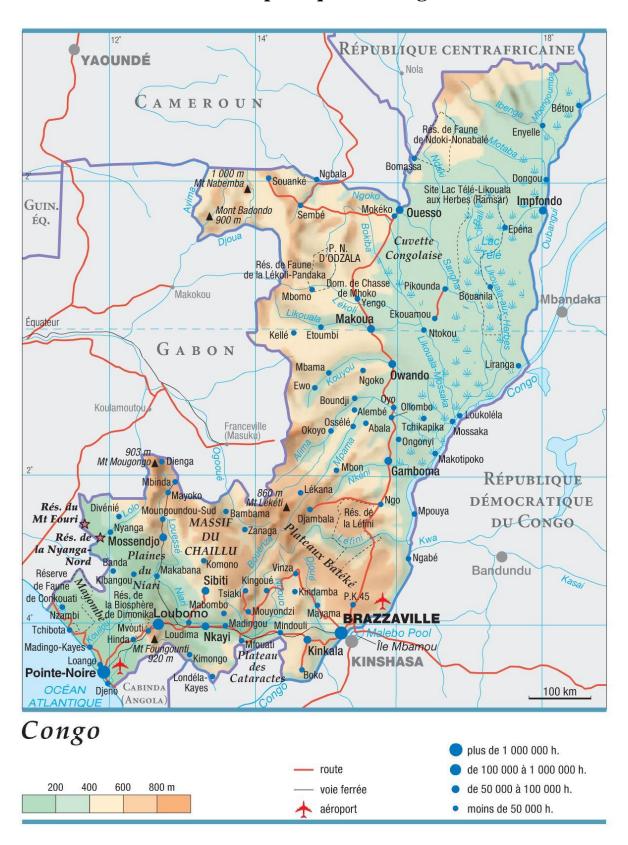
² Le manque de données statistiques fiables disponibles sur l'économie informelle est un véritable problème qui impacte la qualité et les conclusions des recherches dans le domaine.

comme au sud ou dans les pays émergents mais ne revêt pas la même signification. Dans l'Union Européenne, 99,8% des entreprises sont des PME, <250 salariés, et aux USA elles étaient 99%, <500 salariés. Dans les pays émergents, les MPME représentent 98% des entreprises en Chine et 95% des unités industrielles en Inde. En Afrique subsaharienne la situation est identique et les MPME représentent 99% de la population des entreprises. Les MPME restent le modèle d'organisation d'entreprises pertinent dominant en Afrique quelle que soit la région considérée. Ces petites structures semblent s'adapter naturellement dans l'écosystème des entreprises en Afrique. La structure sectorielle des MPME montre qu'elles sont dominantes dans les services et le secteur manufacturier où les MPME représentent presque 95% de petites entreprises de moins de 50 salariés. En général le commerce est le secteur dominant, suivi par les services et puis par l'industrie manufacturière en Afrique.

Toutefois ce sont principalement des unités de production de petite taille, majoritairement des activités de subsistance qui rapportent peu, sont moins productives et utilisent beaucoup de maind'œuvre. Elles ont un accès limité aux ressources financières, culturelles et technologiques mais permettent à la population exclue du marché du travail formel de survivre dans le contexte socioéconomique des PED marqué par une absence de filets de protection comme l'assurance chômage ou l'assurance maladie. La faible productivité des MPME soulève le problème fondamental d'une part des performances des économies africaines en général et de l'économie congolaise en particulier et d'autre part de la croissance et du développement des MPME *in fine* de leur transition structurelle vers des entreprises dynamiques et prospères.

C'est dans ce contexte que cette thèse s'inscrit avec la République du Congo comme terrain empirique.

La République du Congo



http://www.larousse.fr/encyclopedie/cartes/Congo/1306043

Bordée par l'Océan Atlantique sur 170 km, la République du Congo est un pays d'Afrique centrale dont la situation géographique lui confère un rôle stratégique dans la sous-région. A cheval sur l'Equateur et situé au cœur du continent africain, elle s'étend sur 342 000km² avec une population estimée à 4,448 millions d'habitants et un PIB de 14,11 milliards de dollars (Banque Mondiale, 2013). Il est couvert à 60% de forêt dense et revendique une Zone Economique Exclusive (ZEE) d'une superficie de 62 900 km² (PNUD, 2002). De cette ZEE, le Congo tire 80% de ses recettes publiques et presque 90% de ses exportations de pétrole offshore qui y est exploité par les majors internationaux dont le premier opérateur est Total Fina Elf. La forêt dense fournit du bois pour les industries de transformation de contreplaqués et de planches. Le pétrole et le bois constituent les deux grandes industries congolaises. Le secteur privé formel ne pesait en 2009 que 2,4% dans les deux grandes villes du pays, Brazzaville et Pointe-Noire, qui regroupent à elles seules environ deux tiers de la population, le secteur public et parapublic pesait lui 23,9% et le secteur agricole informel 3,5% (ESSIC, 2009).

En fait, le gros employeur est le secteur informel non-agricole avec 70,2% d'emplois dans les deux métropoles Brazzaville et Pointe-Noire. Cette structure de l'emploi impacte plus ou moins la capacité de l'Etat non seulement à collecter les impôts, mais aussi à respecter ses engagements régaliens, même si le pétrole fournit au moins 80% des revenus publics. L'analyse du chômage au Congo montre qu'il est structurel chez les jeunes où même les plus qualifiés peinent à trouver du travail. Dans un tel contexte la seule issue viable est l'auto-emploi par la création de microentreprises. La jeunesse des chômeurs est confirmée puisque 25% des primo demandeurs d'emploi en 2009 avaient un âge moyen de 30 ans environ et un niveau d'étude de collège (dix ans maximum de scolarité). Le taux d'informalité s'établissait au cours de cette année autour de 73,7% en milieu urbain, parmi les plus élevés en Afrique au sud du Sahara. L'analyse par le taux de sous-emploi montre un chômage déguisé important puisqu'il s'établissait à 52,5% en milieu urbain. Avec un taux d'urbanisation de 60%³, le Congo est dans le peloton de tête en la matière en Afrique Sub-Saharienne (ASS). Au chômage déguisé, il faut ajouter l'ensemble des emplois vulnérables, 31,1% en 2009, dans le portefeuille global des emplois en milieu urbain. L'analyse par le genre montre que les femmes salariées sont ultra minoritaires dans le secteur non agricole, 0,1%, au cours de cette période dans l'ensemble des villes congolaises. Comme pour la jeunesse la seule solution disponible est la création de micro-entreprises. Cette situation se vérifie dans la structure de la

⁻

³ Banque Mondiale (2013)

population des entreprises composée à 99,95% des MPME dont 97,6% de micro-entreprises et 2,35 de PME (Defoundoux et Kampakol, 2008).

La recherche est axée sur la compréhension du processus de croissance, de développement et de formalisation des MPME, *in fine* leur transition structurelle et les moyens de l'accélérer en ASS en général et au Congo⁴ en particulier. 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 de l'ASS réside dans sa 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.

Le positionnement théorique

Les options théoriques découlent de faits stylisés générateurs de problématiques. Toute la question est de pouvoir produire des interprétations et des élaborations théoriques qui permettront de « capturer » les faits observés et reconstruits. Le point de départ est l'expansion continue et constante de l'économie informelle dans les pays en développement (PED) en général et en ASS en particulier, malgré les performances de croissance économique enregistrées depuis plus d'une décennie : croissance supérieure à 5% au Congo depuis 2002, qui culmine certaines années à 12%, par exemple en 2011. Cela suscite des interrogations et interpelle sur les compréhensions théoriques et sur les différentes stratégies à mettre en œuvre pour freiner ou stabiliser significativement⁵ cette évolution.

Le <u>caractère bénéfique de l'économie informelle sur le court terme est acquis</u>, ne fusse par le fait qu'elle permet une inclusion sociale salvatrice en l'absence d'amortisseurs sociaux comme l'assurance chômage ou maladie et participe activement de ce fait à la construction et à la consolidation de la résilience socioéconomique des populations en général et des microentrepreneurs en particulier, face aux chocs et crises multiformes. Sans cette soupape les pouvoirs

⁴ L'étude se limitant au Congo et la généralisation étant difficile à cause du caractère structurel du phénomène, il est pertinent de parler d'adaptation et non de transposition des conclusions.

⁵ Processus difficile et complexe, il ne peut être envisagé que sur une longue durée.

publics ne seraient pas à l'abri de mouvements sociaux dérivant de frustrations à cause de la précarité. L'embrasement de la Tunisie en 2011 rappelle l'actualité de la question.

La revue de la littérature économique fait ressortir trois approches fondamentales pour expliquer les origines et les causes de l'informalité (Roubaud, 1994; Chen, 2005; Bacchetta et al., 2009; Cling et al., 2012; Lapeyre, Lemaître et al., 2014). On distingue historiquement l'approche « dualiste », l'approche « structuraliste » et l'approche « légaliste». L'approche « dualiste » découle des travaux de Lewis (1954) et de Harris-Todaro (1970). Elle est basée sur un modèle de marché du travail dual, où le secteur informel est considéré comme une composante résiduelle de ce marché n'entretenant pas de liens avec l'économie formelle. C'est une économie de subsistance qui n'existe que parce que l'économie informelle est incapable d'offrir des emplois en nombre suffisant (Cling et al, 2012). L'approche « structuraliste » d'inspiration marxiste souligne les interdépendances entre les secteurs informel et formel (Moser, 1978 ; Portes et al, 1989). Le secteur informel s'intègre dans le système capitaliste selon une relation de subordination en fournissant du travail et des produits à bon marché aux entreprises formelles (Amin, 1973 ; Benton et Castelles, 1984, 1989 ; Carr et Chen, 2001). Le secteur informel accroît la flexibilité et la compétitivité de l'économie. L'approche « légaliste » considère que le secteur informel est constitué de micro-entrepreneurs qui préfèrent opérer de manière informelle pour échapper aux régulations économiques (De Soto, 1994). 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 législation associés au statut formel et à l'enregistrement. Nous montrerons qu'il est devenu nécessaire de se pencher sur une approche alternative de l'économie 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 néoclassiques 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 ces mesures et les moyens considérables engagés, l'économie informelle est structurellement enracinée dans les PED. Les approches classiques de l'économie informelle ont ainsi montré leurs limites comme paradigmes explicatifs des observations continues des quatre dernières décennies. L'évolution des faits inspire leur remise en cause et la prise en compte suffisante 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). Une approche alternative et pluridisciplinaire s'avère alors utile pour changer de paradigme et repenser la notion d'économie informelle. On mobilisera à cet effet la théorie institutionnaliste dans ses versions historique et sociologique. L'auteur de référence pour la première est Douglass North (1973, 1982, 1990a, 1990b) avec son approche des institutions définies comme des règles de comportement économique. La distinction entre institutions formelles et informelles et le poids des secondes dans la définition des comportements des acteurs économiques est très fertile quand on analyse des sociétés en dynamique comme les PED. L'approche sociologique, voire anthropologique, consiste à considérer les acteurs dans leur encastrement social et sociétal. Les outils théoriques mobilisés pour lire cet encastrement sont : les théories des réseaux, du capital social et de la proximité ; les théories des communautés et de la réciprocité ; les liens forts et les liens faibles de Mark Granovetter (1973, 1985, 1995, 2000, 2005).

Problématique et sous problématiques

La thèse s'attache à examiner les dimensions de la transition structurelle de la micro-entreprise, à analyser leur imbrication et à produire des processus cognitifs permettant de saisir les réalités du phénomène et d'expliquer sa persistance, surtout sa croissance continue depuis quatre décennies dans les PED en général et au Congo en particulier et cela, malgré la bonne croissance depuis au moins une décennie. On cherche à « *moderniser* » la compréhension de la transition structurelle des entreprises afin d'améliorer les politiques publiques d'aide aux entreprises informelles en général et à la petite entreprise en particulier. A cet effet, ce processus répond à un ensemble de questions précises dont les réponses apportent des éclairages nouveaux au débat en cours dans les pays d'Afrique au sud du Sahara.

Quels sont les profils et les typologies pertinentes des micro-entrepreneurs congolais et si ces profils conduisent à l'échec ou au succès des MPME ?

Quels sont les principaux facteurs ou déterminants de la croissance et du développement des MPME ?

Quelle est la structure de la valeur ajoutée produite par les MPME en Afrique en général et au Congo en particulier ?

Quels sont les modes de mobilisation des ressources et l'influence de ces actifs selon leur origine sur le processus de croissance des entreprises ?

Quel est l'impact de l'usage des liens faible (vs liens forts) sur cette croissance et les capacités des entreprises à contracter (vendre, acheter) ?

Quelles sont les déterminants qui président à la formalisation juridique et économique des entreprises et quels liens existe-t-il entre ces deux processus ?

Quels sont les profils d'entrepreneurs et la nature des firmes ou des MPME qui réussissent leur transition structurelle en Afrique ?

Peut-on alors établir des typologies d'entreprises en vue de l'amélioration des politiques publiques ?

Les réponses à ces questions remettent la question de la transition structurelle des entreprises au centre des débats sur le développement économique en général et le développement et la croissance des entreprises en particulier. La forte croissance démographique en Afrique, la structure de la croissance économique basée sur l'exportation des ressources naturelles et/ou agricoles à forte intensité capitalistique et à faible création d'emplois, les récentes évolutions de l'économie mondiale marquées par la baisse de la demande globale des produits pétroliers et la baisse consécutive du prix du baril de pétrole, confortent les analyses sur la nécessité de la diversification de l'économie et du développement des entreprises capables de générer des emplois formels décents, en nombre suffisant pour absorber les cohortes de plus en plus importantes de demandeurs d'emplois.

Si le prix du baril de pétrole baisse actuellement, rien ne met les pays africains exportateurs d'autres ressources (fer, platine, cuivre etc.) à l'abri d'un retournement de la conjoncture économique mondiale. Les mêmes causes produisant les mêmes effets, ces pays se retrouveraient englués une nouvelle fois dans une crise structurelle dont les conséquences seront aussi dévastatrices que celles des années 1980.

Les enjeux de la problématique

Dans les débats théoriques sur la question de la transition des micro-entreprises, deux courants fondamentaux s'affrontent. Le premier courant considère en effet que les contraintes récurrentes de l'accès aux ressources des micro-entreprises représentent le principal frein au développement et à la croissance de ces entreprises. Ce courant, lié à la pensée de Mc Kinnon (1973) et Shwa (1973), considère que les taux d'intérêt maintenus artificiellement bas par les pouvoirs publics dans les PED affaiblissent l'épargne et l'investissement. La solution viable et non efficiente est l'épargne personnelle découlant d'un long processus d'accumulation. Or, ces dernières décennies, les observations montrent deux faits qui peuvent infirmer cette solution. En effet, des études montrent l'existence d'une surliquidité bancaire en zone franc (zone CEMAC et UEMOA) qui coexiste avec des taux d'intérêt très élevés atteignant la barre des 16% pour les banques classiques et les 36% pour les IMF (institutions de microfinance)⁶ sans pour autant que les entreprises ne puissent bénéficier de crédits leur permettant de mener à bien leurs projets entrepreneuriaux (Doumbia, 2009; Beguy, 2012). Pire, les banques dans la zone CEMAC, par exemple, exigent une rentabilité prévisionnelle de 25% pour que le demandeur puisse bénéficier d'un financement (Beguy, 2012). C'est une condition drastique et difficile à réaliser dans les conditions de cette zone.

Le second courant est issu de l'étude des caractéristiques des petites entreprises et des entrepreneurs. La littérature montre que les caractéristiques de l'entrepreneur sont corrélées au succès où à l'échec de l'entreprise. Il est indéniable que ces caractéristiques influencent considérablement les capacités de mobilisation des ressources utiles à la création et au développement des MPME. Les caractéristiques de l'entrepreneur les plus étudiées dans la littérature sont le niveau d'éducation, son expérience professionnelle et le milieu social d'origine. On s'attend à ce que les entreprises qui ont des dirigeants éduqués (niveau d'éducation formelle élevé) et des employés formés vont avoir une meilleure croissance à cause des bonnes capacités qui en découlent. De plus, selon la littérature, l'expérience professionnelle antérieure du dirigeant contribue à la croissance des entreprises pour deux raisons essentielles : les effets de compétence et l'élargissement des réseaux sociaux (capital social). D'autres caractéristiques ont été étudiées en Afrique : les différences hommes / femmes, autochtones / étrangers, les groupes ethniques les uns par rapport aux autres, les réseaux religieux comme ceux des Mourides au Sénégal. Aux

_

⁶ BEAC (2009)

caractéristiques de l'entrepreneur les études associent celles de l'entreprise, notamment sa taille, son secteur d'activité, sa taille initiale etc. Ces caractéristiques vont influencer les processus internes et externes des entreprises et agir sur leur croissance et leur développement.

On conclut de ce qui précède à la nécessité d'une <u>transition structurelle des micro-entreprises</u>. On entend par là un processus de transformation multiformes, organisé en différentes trajectoires, des micro-entreprises (MPME), articulé avec les contraintes structurelles de l'économie et de la société africaines. En effet, la croissance des entreprises est une condition nécessaire, mais pas suffisante, pour la transformation des micro-entreprises. Il faudra également mesurer la nature des contraintes structurelles, car, si la compréhension des MPME demande celle de leur encastrement économique et social, on ne s'inscrit pas dans un structuralisme qui conduirait à attendre qu'un nouvel environnement se produise.

Les hypothèses

C'est au cœur de ces débats que notre réflexion prend place. Pour répondre aux principales questions ci-dessus, il est nécessaire en premier lieu d'évaluer les approches existantes de la <u>transition structurelle des entreprises</u>. Pour cela, la thèse doit définir, décrire les processus en cours dans l'économie informelle au niveau de la dynamique entrepreneuriale. Ce processus conduit à élargir le <u>cadre interprétatif</u> de cette dynamique entrepreneuriale au sein de l'économie informelle.

La croissance, le développement et la formalisation, en un mot la transition structurelle, sont étudiés du point de vue des entrepreneurs dirigeants les MPME. Le véhicule de la recherche est un modèle conceptuel du processus de transition au sein de l'environnement institutionnel et territorial. L'étude essaie de déterminer : les facteurs essentiels qui poussent les entrepreneurs à formaliser les MPME, la manière dont les incitations institutionnelles les influencent, la dynamique des réseaux sociaux (leur évolution et/ou transformation) dans lesquels ils s'encastrent, ainsi que les processus par lesquels ils mobilisent les ressources et *in fine* élaborent et font évoluer les différentes combinaisons stratégiques au sein du territoire. Ces entrepreneurs font des choix de formalisation en tenant compte d'abord des bénéfices escomptés puis de leur perception de la réussite entrepreneuriale, ensuite de l'influence des signaux sociétaux en provenance des différents réseaux sociaux ou d'affaires dans lesquels ils s'encastrent et enfin du poids de leurs expériences passées, des us et coutumes y compris la religion. Les résultats de l'analyse théorique institutionnaliste permettent de formuler un certain nombre d'hypothèses.

- *Hypothèse 1*: L'ambivalence des relations familiales et de réciprocité dans les communautés pour la mobilisation des ressources place les entrepreneurs entre résilience et dépendance (Berrou et Gondard-Delcroix, 2010).
- Hypothèse 2 : Le micro-entrepreneur est irréductiblement encastré au sein des réseaux de relations sociales (Granovetter 1985, 1995 ; Aldrich et Zimmer, 1986 ; Larson, 1986). Ces réseaux sociaux constituent le principal mode de mobilisation des ressources tout au long de la trajectoire entrepreneuriale. A cet effet, les réseaux diasporiques ou tertiaires présentent un atout d'une part pour la transformation, l'adaptation, la mutation et/ou l'acculturation des réseaux sociaux et d'autre part dans la mobilisation des différentes ressources⁷. Le facteur institutionnel est ainsi fondamental dans le développement des MPME et de leur formalisation. Les institutions et les acteurs informels sont les plus aptes à amorcer le démarrage des entreprises dans les économies africaines en général et au Congo en particulier, 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 entreprises informelles.
- Hypothèse 3 : Ces réseaux sociaux nourrissent la croissance de l'économie informelle et conditionnent les réussites qui s'inscrivent dans une construction lente et stratifiée des relations entrepreneuriales expliquant les dynamiques territoriales qui font de l'acte entrepreneurial en milieu informel un acte à la fois individuel et collectif. Il existe alors une construction simultanée (évolution simultanée, co-construction) des réseaux et des activités tout au long de la trajectoire entrepreneuriale (Berrou et Gondard-Delcroix, 2010).
- Hypothèse 4 : La fragilisation des institutions sociales traditionnelles dans les villes africaines favorise l'émergence de nouvelles formes de médiation sociale et de solidarité entrainant une continuité entre les milieux ruraux et urbains (A. Marie et al, 1997) ; on assiste à une hybridation des différents phénomènes.
- Hypothèse 5: Les proximités (géographiques, culturelle, socioprofessionnelle, etc.) sont de véritables facteurs potentialisant ou désintégrateurs du processus de formalisation des MPME ou de relations interorganisationnelles au sein de l'économie informelle;

-

⁷ Les réseaux sociaux jouent un rôle capital dans la mobilisation des ressources, mais les réseaux diasporiques ou tertiaires, au-delà de la mobilisation des ressources, semblent être un véhicule efficace dans l'évolution de l'ensemble des réseaux sociaux (transformation, adaptation, mutation et/ou acculturation)

- *Hypothèse* 6 : Il existe une relation réciproque entre la formalisation et le développement des MPME (Krause et al, 2010) dont il faudra démêler les ressorts. Notre postulat de départ est que le ressort à la fois de la croissance et de la transformation des MPME est la capacité de création de valeur ajoutée (Samson, 2012);
- Hypothèse 7: 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 8 : Cette approche doit favoriser le développement de l'entreprise communautaire, caractérisée par la production de Valeur Ajoutée Sociale (VAS) et de Valeur Ajoutée Economique (VAE), en s'appuyant sur des politiques macro-économiques et institutionnelles à la portée des Etats et des acteurs internationaux, qui accompagneront la transition structurelle des MPME.

Les méthodes de vérification des hypothèses

La recherche va s'appuyer sur une méthode résolument empirique qui s'adresse de manière approfondie à 279 micro-entreprises urbaines du Congo. La collecte des données s'appuie sur un questionnaire qui a été administré pendant les mois de Février à Mai 2011 dans quatre localités : Brazzaville, Pointe-Noire, Dolisie, Sibiti, au sud de la République du Congo appuyé par dix entretiens approfondis. Le temps imparti et les moyens financiers limités n'ont pas permis de réaliser une enquête multi-pays. L'objet de la recherche empirique est de tester la pertinence et la robustesse du schéma explicatif général des pratiques en général au sein de l'économie informelle et de la formalisation des MPME en particulier.

La complexité de l'analyse de l'économie informelle, avec un grand nombre de facteurs explicatifs dans le cadre d'une analyse empirique de la causalité, demande de tester au préalable la structuration et la cohérence de ces comportements de formalisation et de mettre en évidence certaines relations fondamentales les expliquant. Au total, un échantillon de 279 microentrepreneurs a été constitué et interrogé face-à-face au Congo. L'application du questionnaire a été faite en plusieurs étapes. D'abord un pré-questionnaire a été établi et testé auprès de 28

dirigeants de MPME de la ville de Brazzaville. Cette étape a permis de réajuster le questionnaire et d'éliminer certaines questions superflues ou capturant la même information. Ensuite, des enquêteurs ont été recrutés dans chaque ville et une formation de trois jours leur a été donnée pour comprendre les objectifs de l'enquête et le questionnaire lui-même. L'enquête s'est déroulée sur quatre mois de février à mai 2011. Elle a été menée par douze enquêteurs. Trente et un questionnaires, soit 10% de l'ensemble ont été annulés parce qu'incomplets ou à cause des contradictions dans les réponses.

Le questionnaire a été structuré en dix parties contenant au total 53 questions fermées à choix multiples, mais donnant aussi parfois la possibilité aux répondants d'apporter des précisions utiles. La première section saisit les caractéristiques générales de l'entreprise, la deuxième la situation de l'entreprise dans la chaine de la valeur, la troisième les caractéristiques sociodémographiques de l'entrepreneur, la quatrième la genèse de l'entreprise, la cinquième section la formalisation juridique, la sixième la formalisation économique, la septième les opinions sur la formalisation, la huitième les opinions sur les difficultés des entreprises, la neuvième les opinions sur les performances de l'entrepreneur et enfin, la dixième les liens de proximité entre les entrepreneurs.

Pour vérifier les hypothèses de recherche, outre la statistique descriptive (tris à plat, tris croisés), une méthode de traitement de données très simple mais robuste a été utilisée. Elle repose sur une méthode développée pendant plus de vingt ans de pratique par Ivan Samson (Samson, Benlounes et Chi, 2005). Elle est structurée de la manière suivante : *construire* une base de données, *décomposer* les données en variables explicatives et variables dépendantes, *faire* une analyse typologique de la structure de chacun des blocs, *analyser* de manière causale les corrélations entre les deux blocs, *simplifier* l'échantillon en éliminant les variables peu significatives ou redondantes et recoder le cas échéant, *concentrer* les informations en construisant des indicateurs composites qui vont décrire chacune des dimensions des phénomènes en mesure (d'après les méthodologies canoniques de Lazarsfeld et Boudon (1965), de Michelat et Simon (1978)), *expliquer* les phénomènes en analysant leurs déterminants à travers des corrélations simples entre principaux indicateurs, éventuellement en utilisant des graphes de corrélation, *interpréter* ensuite les résultats en les restituant dans les hypothèses et les débats théoriques qui les sous-tendent.

Toutefois, des entretiens approfondis ont été menés pour saisir la trajectoire de dix microentrepreneurs tirés au hasard dans l'échantillon. Ces entretiens visent à approfondir la compréhension des dynamiques et l'évolution des réseaux, les stratégies de mobilisation des ressources et de formalisation au cours du temps (Grossetti, Barthe et Beslay, 2006 ; Grossetti et Barthe, 2008 ; Berrou et Gondard-Delcroix, 2010). Comme outil de calcul, nous utilisons : le logiciel libre Trideux⁸ version 5.1 (2006) développé à l'UVSQ, et les logiciels XLSTAT 2013 et Excel 2007 qui sont employés pour le calcul de coefficients de Pearson des variables utilisées pour l'analyse mais aussi pour leur standardisation.

Lors du codage des réponses aux 53 questions du questionnaire, certaines ont été décomposées en plusieurs questions. La base de données obtenue compte 199 variables. L'analyse des corrélations et l'analyse multidimensionnelle (AFCM) ont permis d'identifier les variables et les dimensions les plus significatives et de construire ultérieurement des indicateurs en agrégeant plusieurs variables centrées réduites (à pondérations égales). Par conséquent, 135 variables ont été gardées et réduites en 10 indicateurs et 43 variables significatives. Ces variables sont classées en deux catégories principales. Les variables explicatives pour analyser les comportements de formalisation sous le mode de l'explication (causale ou typologique) et les variables dépendantes qui sont les comportements et les opinions à expliquer relatifs à la formalisation. Les variables explicatives (VE) se subdivisent en quatre sous-groupes principaux : le premier sous-groupe des variables explicatives (VE1) porte sur les caractéristiques sociodémographiques et professionnelles des micro-entrepreneurs. Le deuxième sous-groupe de variables explicatives (VE2) porte sur les caractéristiques générales des MPME et leur situation dans la chaine de la valeur : situation du marché, mode d'acquisition des ressources financières et cognitives. Le troisième sous-groupe de variables explicatives (VE3) porte sur les obstacles à la création des entreprises et l'origine des performances entrepreneuriales. Le quatrième sous-groupe de variables explicatives (VE4) porte sur la socialisation de l'entrepreneur et l'influence des différentes proximités. Les variables dépendantes (VD) se subdivisent en deux sous-groupes principaux. Le premier sous-groupe de variables dépendantes (VD1) analyse les marqueurs du succès du projet entrepreneurial. Le deuxième sous-groupe de variables dépendantes (VD2) analyse la formalisation juridique et la formalisation économique. Enfin, les variables de politiques d'opinions (VP) analysent les différentes opinions sur la formalisation et les politiques de formalisation.

⁸ Trideux est un logiciel de dépouillement d'enquêtes, librement reproductible. Il a été développé par Philippe Cibois, professeur émérite à l'Université Versailles St-Quentin à partir des années 80. Une version dite « UVSQ » a été écrite à partir de 2006 par Alex Alber pour servir de support pédagogique à l'enseignement des méthodes quantitatives en sciences sociales. Elle présente certaines innovations ergonomiques et fonctionnelles vouées à accélérer les dépouillements. A partir de 2010 (Version Trideux 5.0) les deux versions ont été unifiées. http://www.cibois.pagesperso-orange.fr/Trideux.html.

Les résultats attendus

Cette thèse sur la transition structurelle des micro-entreprises apporte un double résultat théorique et pratique. Le premier résultat est d'ordre théorique. En effet, l'approche adoptée possède la capacité de saisir la diversité des dynamiques internes et externes des MPME. Elle apporte ainsi une contribution modeste mais robuste sur les facteurs qui déterminent la croissance, le développement et la formalisation des entreprises, c'est-à-dire leur transition structurelle vers des entreprises commerciales orientées vers la croissance. L'approche élabore à cet effet une grille théorique de compréhension du phénomène et introduit le concept de transition structurelle en opposition à la simple croissance ou à la simple formalisation. Elle permet alors de lever le voile sur un ensemble de mécanismes imbriqués à la base de plusieurs observations empiriques en Afrique.

Le second résultat est d'ordre pratique. Notre construction théorique institutionnaliste et nos cadres interprétatifs apportent des éclaircissements à un certain nombre de problèmes non résolus par les approches classiques ou orthodoxes qui vont contribuer à l'élaboration de <u>politiques publiques ciblées</u> de développement des entreprises ou d'amélioration du climat des affaires. Cette approche reconsidère le rôle des partenaires dans le développement, puisque ces politiques sont souvent l'œuvre et l'impulsion d'Organismes internationaux ou de grandes ONG, et privilégient l'approche *bottom-up* aux approches *top-down*.

Le plan de la thèse

Pour mener à bien notre projet de recherche visant l'approfondissement de la compréhension des dynamiques de l'économie informelle au Congo particulièrement le processus de transition structurelle de la micro-entreprise, nous construisons notre analyse tout au long des six chapitres que comporte cette thèse.

Le Chapitre 1 a quatre objectifs principaux : le premier est de saisir l'ampleur de l'économie informelle dans les pays en développement en général et en Afrique subsaharienne en particulier. Le second objectif est de réaliser une synthèse des théories explicatives des causes et des conséquences du développement de l'économie informelle dans ces pays. Le troisième objectif est d'esquisser les traits caractéristiques du phénomène à l'étude et enfin, le quatrième objectif est de décrire les méthodes de mesure de l'économie informelle et de trouver une définition

opérationnelle pour notre étude. Les enjeux économiques et politiques qui fondent l'actualité de l'économie informelle trouvent leur base dans la triple capacité des MPME : une production de la valeur, un gisement d'emplois et une source stratégique des mécanismes de résilience de la population⁹. Cette importance est d'autant plus grande et singulière que le tissu des grandes entreprises ne se limite qu'à quelques filiales de multinationales impliquées dans l'exploitation des ressources naturelles et peu porteuses d'emplois en général (moins de 1% du parc d'entreprises et 0,5% de l'emploi total¹⁰).

Le Chapitre 2 conçoit, décrit et analyse d'abord les performances des entreprises de l'économie informelle, décrit leurs caractéristiques générales, puis analyse le lien entre les MPME et le territoire de localisation et enfin, fait une synthèse des problèmes fondamentaux auxquels elles sont confrontées. Les approches classiques de l'économie informelle ont montré leurs limites comme paradigmes pour expliquer les observations continues des quatre dernières décennies. Les analyses précédentes montrent que la compréhension dichotomique des économies des PED (économie formelle/économie informelle) ainsi que la vision uniforme et/ou homogène de l'économie informelle sont inadaptées d'une part, et que l'évolution des faits inspire leur remise en cause et la prise en compte accrue des dynamiques sociétales dans les différentes théories explicatives. En un mot, les outils de l'analyse orthodoxe sont plus ou moins impuissants à capturer et expliquer les phénomènes des économies non standards des PED (Samson, 2012). Une approche alternative et pluridisciplinaire s'avère alors utile pour changer de paradigme et repenser la notion d'économie informelle. Aussi est-il intéressant de mobiliser les apports institutionnalistes, socioéconomiques et l'économie de la proximité pour une meilleure compréhension des dynamiques économiques informelles et leur constante expansion dans les PED.

Le *Chapitre 3* construit un nouveau paradigme de compréhension de la micro-entreprise et élabore les outils de l'analyse du processus de transition structurelle de la petite entreprise. A cette fin, nous mobilisons un ensemble de théories pour reconstruire un nouveau cadre analytique. En effet, on mobilise un nombre de théories dont : la théorie des institutions, les réseaux sociaux, la norme de réciprocité et ses produits qui sont la confiance et la réputation. La distinction de Granovetter entre liens faibles et liens forts sera particulièrement efficace. On construit alors une grille de lecture par cet ensemble adossé à l'analyse institutionnaliste. A la fin de ce chapitre, nous serons

_

⁹ Cette triple capacité confère à l'économie informelle un rôle stratégique dans la lutte contre la pauvreté afin de procurer à la population africaine au sud du Sahara les bases fondamentales d'une vie décente.

¹⁰ Chiffre pertinent surtout dans les pays producteurs de pétrole comme le Congo.

dotés des outils théoriques pour analyser les entrepreneurs, les entreprises et l'ensemble des mécanismes et des processus internes et externes pour ouvrir la boite noire qu'est l'entreprise informelle.

Le Chapitre 4 conçoit, décrit et analyse le développement et la croissance des entreprises. Il s'appuie sur une analyse statistique robuste de près de 135 variables. On analyse non seulement les effets de la taille des entreprises, mais aussi l'impact de l'origine des ressources sur la croissance des entreprises ainsi que l'usage des liens faibles / forts sur celles-ci. Ces entreprises évoluant sur un territoire et dans un milieu social, on examine les effets d'encastrement, de proximité, de confiance et de réputation sur les différents processus à l'étude. Enfin, on conçoit des trajectoires d'entreprises prélude à une théorisation globale de l'entreprise informelle congolaise.

Le Chapitre 5 conçoit, décrit et analyse le processus des succès d'entreprises, de formalisations juridique et économique et les liens qu'elles entretiennent. On dégage les profils des entreprises qui réussissent et de leurs entrepreneurs. Les mécanismes de blocages sont analysés selon la grille théorique construite et les résultats replacés dans les cadres et les débats théoriques généraux actuels. A la fin de ce chapitre, on est doté de résultats qui nous offrent les clés d'une compréhension dynamique du processus de transition structurelle, à la fois au niveau microéconomique et macroéconomique.

Le *Chapitre* 6, en adoptant une approche dynamique du processus transitionnel des entreprises, vise deux objectifs fondamentaux. Le premier est de <u>théoriser l'entreprise en transition</u> et le second est d'analyser à la lumière des conclusions et des résultats obtenus les nouveaux enjeux des politiques publiques d'aide à l'économie informelle. La structure de la valeur ajoutée produite par l'entreprise et les résultats robustes de l'analyse statistique vont permettre d'élaborer de nouvelles politiques de transformation des entreprises et de régression graduelle de l'économie informelle.

CHAPITRE 1. L'ECONOMIE INFORMELLE DANS LES PED : AMPLEUR, APPROCHES THEORIQUES ET MESURE

Avant d'aborder notre analyse sur les entreprises de l'économie informelle en général et la transition structurelle des micro-entreprises en Afrique subsaharienne en particulier, on se propose d'abord de saisir l'ampleur de l'économie informelle dans les Pays en Développement (PED), ensuite de réaliser une synthèse des théories expliquant les causes et les conséquences de son développement dans ces pays et enfin, d'en esquisser les traits caractéristiques et de faire une brève genèse de ce concept. Ces approches théoriques permettront de mieux comprendre les facteurs et les dynamiques en œuvre au sein de cette économie.

Longtemps absente du champ d'analyse des sciences sociales, l'économie informelle s'est peu à peu retrouvée au cœur des préoccupations et des analyses de plusieurs disciplines dont, entre autres, l'économie du développement, la sociologie, l'anthropologie, les sciences de gestion, la géographie économique et urbaine et les sciences politiques. On note aussi l'existence d'approches systémiques. Cette attention particulière est la résultante de la prise de conscience du caractère massif et structurel de l'économie informelle dans les PED suite aux études simultanées du BIT sur l'emploi au Kenya (1972) et de K. Hart au Ghana (1971).

Phénomène en pleine et constante expansion depuis plus de quatre décennies, malgré la croissance économique soutenue et continue de la dernière décennie (Cling, Razafindrakoto et Roubaud, 2012), elle est devenue une préoccupation universelle et se place au cœur des politiques économiques et du travail. Ceci parce que la grande partie ou la majorité de la population des PED opère en dehors des cadres établis par les normes du travail et la législation fiscale. La conséquence immédiate est qu'une partie des biens et des services produits dans ces pays échappe à tout contrôle et prélèvement fiscal et que les emplois officiellement recensés ne saisissent qu'une faible proportion des activités productives. Par ailleurs, il est intéressant de noter que la particularité des relations interorganisationnelles au sein de l'économie informelle fait que les spécialistes de l'entrepreneuriat, du management des entreprises et du développement local entre autres, se heurtent à des logiques toutes singulières.

Selon B. Lautier (2004), la complexité du phénomène, les divers enjeux qui lui sont associés, la multiplicité des approches et des concepts pour le désigner, l'intervention d'une multitude d'acteurs (médias, politiciens, organismes internationaux, ONG ...) accentuent les difficultés de sa compréhension.

L'économie informelle est un sujet qui déborde les cadres d'analyses courants. Elle échappe donc aux normes de l'analyse économique classique. Etant donné qu'aucun corpus théorique unifié, ni référent préétabli s'appliquant à nos propos n'existent, pour circonscrire le sujet, on se propose de faire une revue de la littérature afin d'identifier les théories disponibles traitant de ce phénomène et de les classifier pour faciliter la compréhension de ses causes et de ses conséquences. L'objectif de cette analyse théorique est d'élargir le cadre explicatif afin de couvrir la grande diversité des facteurs en jeu et la pluralité des niveaux d'analyse de « *l'informalisation* » des économies Africaines au Sud du Sahara (ASS).

L'objectif de ce chapitre est dans une première section de saisir l'ampleur de l'économie informelle dans les PED en général et en Afrique en particulier, puis dans une seconde section de réaliser une synthèse des théories expliquant les causes et les conséquences de son développement dans ces pays, ensuite dans une troisième section d'esquisser ses traits caractéristiques et enfin dans une quatrième section de décrire les méthodes de sa mesure et de trouver une définition opérationnelle pour notre étude.

SECTION 1. AMPLEUR ET ROLES DE L'ECONOMIE INFORMELLE A TRAVERS LE TEMPS DANS LES PED

Les études sur l'économie informelle montrent que, bien que présente partout au monde, elle est plutôt un phénomène massif et structurel dans les PED en général et en ASS en particulier. Son expansion est constante et alimentée entre autres par la conjoncture économique (crise économique longue et drastique des années 1980 et 1990), la croissance urbaine soutenue et les effets des politiques appliquées à ces pays depuis des décennies. Contrairement à ce qu'on a longtemps supposé, l'économie informelle n'est pas un fait passager, ni marginal et voué à disparaître à court ou moyen terme (Lapeyre et al, 2014 ; Cling et al, 2012 ; Cling, Razafindrakoto et Roubaud, 2012 ; Benjamin, Aly Mbaye et *al*, 2012; Krause et al., 2010; Charmes, 2002, 2009 ; Bacchetta et al., 2009 ; Jutting et de Laiglesia, 2009 ; Sonobe, Akoten et Otsuka, 2009; Fajnzylber, Maloney et Montes-Rojas, 2009; Steel et Snodgrass, 2008; Bennet, 2008; Perry et al, 2007). Son ampleur et sa complexité grandissantes dans la vie économique, sociale et politique des PED sont une réalité incontestée et de plus en plus reconnue.

La forte croissance démographique¹¹ en ASS associée à divers facteurs dont l'exode rural occasionne un déficit d'emplois formels¹². Toutes ces personnes, soit par difficulté d'insertion dans l'économie formelle, soit par volonté personnelle, vont se diriger vers l'économie informelle pour générer des revenus. Toutefois, des études montrent que les pauvres créent leur propre entreprise par défaut plus que par choix (Banerjee et Duflo, 2012 ; Cling et al, 2012). Ces revenus permettent l'inclusion socioéconomique de ces entrepreneurs et travailleurs. Il est alors essentiel de déterminer les tendances (par défaut de statistiques fiables) de l'apport de l'économie informelle à la création d'emplois d'une part et, son poids dans le PIB ainsi que sa participation à la création des revenus des ménages dans ces pays en général et en ASS en particulier d'autre part.

_

¹¹ La structure de la population sur le continent africain est à dominance jeune. Le rapport, Perspectives Economiques en Afrique 2012, a estimé qu'actuellement l'Afrique aurait la plus jeune population âgée de 15 à 24 ans, soit 200 millions et que cette population devrait doublée d'ici 2045 (CEA, 2013).

¹² Au cours de la période 2000-2007, la population africaine active a augmenté de 96 millions de personnes. La création nette d'emplois formels pendant la même période a été de 63 millions. Il y avait un écart de 36 millions soit 37,5 %. Ces personnes ne possédant pas d'emplois formels pourraient devoir survivre à travers des emplois informels (OIT, 2012)

1.1. ANALYSE DE LA PARTICIPATION DES ACTIVITES INFORMELLES A LA CREATION D'EMPLOIS

La création d'emplois formels est un poids pour les économies des PED. Depuis des décennies, le nombre de demandeurs d'emplois est sans cesse croissant et supérieur à l'emploi total créé dans les économies des PED. Le marché du travail est en net déséquilibre depuis des décennies. En effet, chaque année, des contingents de jeunes diplômés sont déversés sur le marché du travail, sans compter la masse des déscolarisés et les décrutés de la fonction publique lors de l'ajustement structurel, que l'économie peine à absorber.

Selon le BIT, en 2012, les emplois non agricoles dans l'économie informelle représentaient 82% de l'emploi total en Asie du Sud, 66% en Afrique au Sud du Sahara (ASS), 65% en Asie de l'Est et du Sud-Est (à l'exclusion de la Chine), 51% en Amérique latine, et 10% en Europe orientale et en Asie centrale. En 1999 le BIT indiquait qu'en Amérique latine le nombre d'emplois dans l'économie informelle atteignait près de 60% du volume total tandis qu'en Afrique 90% des nouveaux postes de travail créés en milieu urbain au cours des dix années précédentes lui était imputable. Malgré la bonne croissance économique de la dernière décennie en ASS et dans plusieurs PED¹³, les chiffres restent à des niveaux élevés. En ASS l'économie informelle participe à la création de neuf nouveaux emplois sur dix en milieu urbain et à la presque totalité en milieu rural. Cette structure du marché de l'emploi est issue de la croissance économique liée à l'exploitation des ressources naturelles consommatrice du facteur capital au détriment du facteur travail.

1.1.1. Evolution de l'emploi dans les activités informelles dans les PED

Dans un contexte de pauvreté croissante, de ralentissement économique, voire de récession (particulièrement dans les années 1980 et 1990) et de fragilité des Etats, mais aussi de croissance sans création d'emplois décents (depuis le début des années 2000), des milliers de demandeurs d'emploi se retrouvent au chômage et sans filets de protection. Il se crée alors un couple infernal chômage-pauvreté ancré dans des sociétés très fragiles et au prise à une pauvreté chronique et

¹³ Cling, Razafindrakoto et Roubaud (2012), montrent que malgré la croissance économique rapide du Vietnam le secteur informel y perdure. Il représente la première source d'emplois non agricoles et son poids a tendance à augmenter avec la transition agraire.

endémique. Ce couple alimente depuis des décennies une spirale de paupérisation et de débrouillardise permettant à de nombreux ménages de survivre.

Tableau 1 : Taux de croissance annuel, taux de chômage urbain et taux d'emploi informel dans les PED entre 1980 et 1990 (%)

Régions	Taux de crois	Taux de croissance annuel Taux de chômage urbain, Taux d'emploi inform (population active no agricole)			active non
	PNB/hab., 1980-1993	Population active	1990	1980	1990
Afrique du Nord	1,0	3,0	15,8	38,8	43,4
ASS	-1,4	2,5	16,0	68,1	74,8
Amérique Latine	-0,4	2,5	8,1	52,3	56,9
Asie	-	1,9	5,3	53	64,2

Sources: Charmes (1999 et 2002), World Bank (1997), PNUD (1997)

Les contre-performances économiques dans les PED en général et en Afrique en particulier, représentées ici par la dégradation du Produit National Brut par habitant entre les années 1980 et 93 (Tableau 1), se sont accompagnées d'une croissance de l'emploi informel. En effet, dans la même période le taux d'emploi formel en pourcentage de la population active non agricole a progressé dans l'ensemble des régions. En ASS par exemple, il est passé de 68,1% à 74,8% (presque 75%, d'autres sources indiquent 76%) soit une progression de près de sept points en une décennie. Cette dégradation de la situation économique et de la croissance de l'emploi informel et concomitante avec un niveau de chômage élevé (16% au moins). En outre, le taux de population active important et la croissance urbaine accélérée amplifient le travail corrosif du couple pauvretéchômage.

On note également qu'avec le même taux de population active, l'Amérique latine connaissait des taux de chômage plus faibles que l'ASS, presque la moitié de l'ASS : 8,1% contre 16,0%. Ce constat est valable pour l'Asie qui connaissait aussi des taux de chômage, dans la même période, plus faibles (5,3%) que dans les deux régions précédentes (Tableau 1).

L'informalisation croissante des économies en Afrique subsaharienne est un fait stylisé des quatre dernières décennies comme le montre l'effondrement de l'emploi formel dans la ville de Kinshasa (environ dix millions d'habitants) passant de presque 44% en 1946 à moins de 1% à la fin des

années 2000 (Figure 1). Ce cas est un exemple patent de la faillite d'un Etat comme le décrivent si bien De Herdt et Marysse (1996).

Cet effondrement est aussi observé dans une moindre mesure au Mali (Tableau 2). En effet, l'emploi informel a continué à croitre pendant trois décennies dans ce pays entre 1970 et 2000, atteignant au moins 94,1% en 1999. La chute observée en 2004 est sans doute liée, comme le notent certains observateurs, au changement de définition de l'économie informelle intervenu à la fin des années 90 afin d'harmoniser les statistiques au niveau africain (AFRISTAT, 1997).

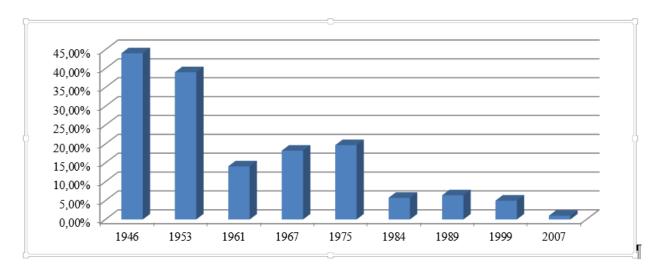


Figure 1 : Evolution de l'emploi formel à Kinshasa entre 1946 et 2007 (%)

Sources : De Herdt et Marysse (1996) et auteur à partir des statistiques officielles de la RDC

L'analyse par pays fait ressortir une disparité entre pays dans une même région. Mais la tendance générale est à l'accroissement de l'emploi informel en ASS (Tableau 2). Cette croissance est confirmée par le comportement du marché du travail en Guinée à l'instar des cas cités ci-dessus. En effet, de 64,4% entre 1980 et 1984, la part de l'emploi informel dans le total de l'emploi non agricole est passée successivement à 71,9% entre 1995 et 1999 puis à 86,7% entre 2000 et 2007. Dans ces pays, l'emploi informel a été la principale source de création d'emplois - si ce n'est la seule - absorbant le surplus de main d'œuvre résultant de la croissance de la population note Charmes (2009).

Tableau 2 : Part de l'emploi informel dans le total de l'emploi non agricole en Afrique du nord et en ASS (%)

Régions/Pays	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2007
Afrique du Nord	-	-	-	-	47,5	47,3
Algérie	21,8	-	25,6	-	42,7	41,3
Egypte	58,7	-	37,3	-	55,2	45,9
Maroc	-	56,9	-	-	44,8	67,1
Tunisie	38,4	35	39,3	-	41,7	35,0
ASS	-	-	-	76,0	-	-
Afrique du Sud	-	-	-	-	-	50,6
Bénin	-	-	-	92,9	-	-
Burkina F	-	-	70	77	-	-
Guinée	-	64,4	-	-	71,9	86,7
Kenya	-	-	-	61,4	70,1	71,6
Mali	63,1	•	78,6	90,4	94,1	81,8
Mauritanie	-	69,4	80	-	-	-
Mozambique	-	•	-	73,5	-	-
Niger	62,9	-	-	-	-	-
Sénégal	-	76	-	-	-	-
Tchad	-	-	-	74,2	95,2	-
RD Congo	-	59,6	-	-	-	-
Zambie	-	-	-	58,3	- CI (2007)	- OCDE (2000)

Sources: Charmes (2002, 2007, 2008); Jutting et Laiglésia (2009); Heintz et Chang (2007); OCDE (2009)

Concernant la décennie qui vient de s'écouler, l'analyse (UNCDF, 2012) des tendances montre que malgré une meilleure croissance économique (jugée même parfois forte) depuis plus d'une décennie de la territoire d'une part et à leurs populations d'autre part. En outre, cette croissance économique est associée à une croissance démographique (jugée forte) dépassant les 2%. L'Afrique subsaharienne, possède une population très jeune avec des taux de chômage toujours élevés augmentant la pression sur le marché du travail. Selon Samson (2012), la majeure partie des économies des pays de l'ASS qui sont des PMA, 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 monoexportation 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). Les conséquences immédiates, pour cet auteur, 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

_

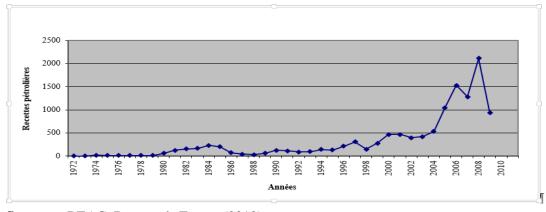
¹⁴ Le développement de certains pays d'Asie du sud-est et de l'Amérique latine est révélateur au cours des 30 dernières années, la croissance s'est accompagnée d'une hausse, et non d'un baisse de l'emploi informel (Jutting et Laiglésia, 2009).

des matières premières et une économie urbaine informelle en constante expansion conduisant à une dualisation économique malgré la croissance économique indiquée ci-dessus.

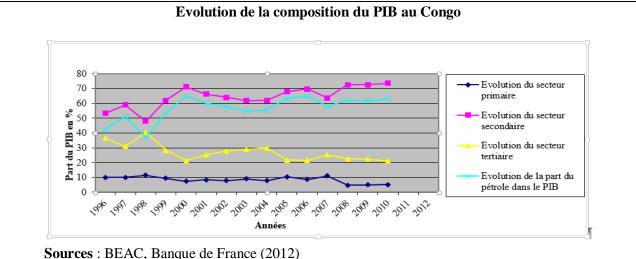
Encadré 1. Pétrole, chômage et pauvreté au Congo

L'extrême pauvreté sévit avec une rigueur drastique au Congo. En effet, d'après la Banque Mondiale, 50,1% des congolais en 2005 vivaient en dessous du seuil national de pauvreté (moins de 1 USD par jour) tandis que 54,1% vivaient avec moins de 1,25 USD par jour. Ambapour (2009) en utilisant la théorie des ensembles flous arrive à la conclusion que 30,37% des ménages congolais sont structurellement pauvres. Avec un taux de croissance moyen du PIB de 3,9% entre 1980 et 2000, et de 4,85% entre 2000 et 2010, le niveau de vie de la population s'est fortement dégradé, non seulement à cause de l'inefficacité des politiques économiques, mais aussi des troubles sociopolitiques et les guerres civiles à répétition de la décennie 90 liées au contrôle de la rente pétrolière par les groupes et groupements politiques, et surtout à la protection géostratégique des ressources pétrolières par la société Total-Fina-Elf principal acteur national de la filière. Cette pauvreté est aussi intimement liée à la situation du chômage endémique qui caractérise l'économie congolaise. En effet, la seconde face de la pauvreté est le taux de chômage élevé, chronique et en nette progression. Il s'est situé en 2011 à 34,2% au Congo et touche essentiellement les jeunes, selon les statistiques publiées par l'ONEMO. D'après cet organisme, la couche la plus touchée est celle des jeunes de 25 à 35 ans. L'enquête sur l'emploi et le secteur informel au Congo menée par le CNSEE en 2009 révélait déjà un taux de chômage urbain (Taux de chômage élargi au sens du BIT) de 26,6% des actifs âgés de 15 à 64 ans. Malgré une forte participation aux recettes budgétaires et à la formation du PIB, le secteur pétrolier n'exerce aucun effet induit significatif sur le reste de l'économie (Mbanza, 2003). En effet, d'après cet auteur, l'analyse du secteur pétrolier congolais révèle que : (i) les consommations intermédiaires servant à la fabrication des équipements pétroliers sont rarement locales ; (ii) les sociétés qui exploitent le pétrole réinvestissent rarement les profits sur place car les conventions d'établissement leur permettent de rapatrier une fraction importante des bénéfices ; (iii) ces sociétés (Total-Fina-Elf, ENI / Agip, etc.) n'ont jamais diversifiées leurs activités au-delà du pétrole ; (iv) l'effet induit sur la masse salariale distribuée par l'industrie pétrolière est limitée, le secteur pétrolier n'utilisant que 0,1% des salariés totaux du Congo pour une contribution au PIB rarement inférieure à 50% (sauf en 1996, 42,4% et 1998, 37%); (v) en termes de demande solvable, le personnel des cadres est en grande partie originaire des pays développés, ce qui tend à réduire très fortement la demande des biens de consommation locaux. Cet auteur finit par conclure que l'industrie pétrolière apparaît comme une enclave sans lien direct avec le reste de l'économie.

Recettes pétrolières entre 1972 et 2011 au Congo (milliards de FCFA)



Sources : BEAC, Banque de France (2012)



Sources: BEAC, Banque de France (2012)

Malgré les initiatives gouvernementales pour endiguer les phénomènes de paupérisation de la population et de la montée inexorable du chômage (Projet d'appui à la réinsertion socio-économique des groupes défavorisés, projet DDR, PURAC, etc.) les résultats tardent à venir.

La prédominance des Investissements Directs Etrangers orientés vers l'extraction des matières premières impose une économie très peu créatrice d'emplois surtout dans les pays producteurs de pétrole offshore (le cas du Congo, Encadré 1, avec l'exploitation pétrolière est assez illustratif).

1.1.2. Structure et répartition de l'emploi dans les activités informelles en fonction du genre

L'économie informelle participe largement à la création de l'emploi dans l'économie globale des PED en général et des pays d'Afrique subsaharienne en particulier. Sa structuration et sa répartition selon le genre de l'actif ou de l'agent économique sont capitales pour la connaissance du phénomène.

Structure de l'emploi dans les activités informelles

Avant d'analyser le rôle du genre des actifs dans la répartition de l'emploi, regardons d'abord la structure de l'emploi dans les activités informelles au niveau général. La CISP (Classification Internationale d'après la Situation dans la Profession) de l'OIT (1993) permet de recenser les effectifs d'une population active en fonction du statut de leur emploi -salarié ou indépendant puis du type d'emploi occupé dans l'une des deux classes. L'OIT reconnaît ainsi quatre groupes de travailleurs répondant aux critères de l'emploi indépendant : (i) les employeurs ; (ii) les personnes travaillant pour leur propre compte ; (iii) les membres des coopératives de producteurs et (iv) les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale.

Ces caractéristiques correspondent à la notion d'entreprise individuelle en France. Cette classification est assez souple pour son application dans le cas de l'économie informelle dans les pays en développement (PED). Ainsi, concernant la structure de l'emploi dans les activités informelles Charmes (2009) trouve une structuration en deux segments essentiels : (i) le segment du travail indépendant (auto-emploi) et, (ii) le segment des micro-entreprises informelles (employés informels et entrepreneurs individuels).

- Le segment du travail indépendant

Comme le souligne la classification de l'OIT ci-dessus, le travail indépendant comprend les employeurs, les personnes travaillant pour leur propre compte, les membres des coopératives de producteurs, les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale. C'est une composante importante de l'emploi informel dans les PED en général et en ASS en particulier.

Tableau 3 : Part du travail indépendant et des salariés dans l'emploi informel en 1990 (%)

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

Source: Charmes (2002, 2009); cité dans OCDE (2009)

L'analyse des données précédentes fait ressortir une prédominance du travail indépendant par rapport au salariat dans l'économie informelle dans toutes les régions étudiées (Tableau 3). En outre, il est clair que la part des travailleurs indépendants dans l'emploi informel se situe largement au-dessus des 50%. La région la plus touchée par le travail indépendant demeure l'ASS dans les années 1990¹⁵. Les analyses précédentes (taux de chômage élevé, mode de transmission des savoirfaire et compétences, prédominance des Investissements Directs Etrangers orientées vers l'extraction des matières premières, etc.) expliquent en partie l'importance du travail indépendant dans cette partie du continent. Le travail indépendant représentait 71,7% en ASS, contre 62,3% en

¹⁵ Ces données assez vieilles sont à titre illustratif par manque de données récentes fiables sur l'économie informelle en Afrique.

Afrique du nord, 61,2% en Amérique latine et 57,6% en Asie. En fait, c'est plus une <u>incapacité à</u> développer un salariat qu'une affection au travail indépendant.

Le salariat dans l'économie informelle est moins connu en ASS, 28,3%, contre 37,7% en Afrique du nord. L'Amérique latine et l'Asie font mieux avec respectivement 38,8% et 42,4%. La salarisation dans l'économie informelle serait-elle un indicateur de la modernisation des économies en général et des performances des entreprises informelles en particulier dans les PED? Force est de constater que les régions qui connaissent un taux élevé de salarisation dans l'économie informelle s'en sortent mieux économiquement¹⁶. C'est le cas de l'Asie, suivie de l'Amérique latine et de l'Afrique du nord.

Tableau 4 : Part de travailleurs indépendants dans l'emploi non agricole (%), années 70 à 2000

Régions	Part des travailleurs indépendants dans l'emploi non agricole			
	1970	1980	1990	2000
Régions développées	11,0	10,8	11,3	12,8
Afrique	27,0	46,2	47,7	36,7
Afrique du nord	19,2	23,3	28,6	35,1
ASS	28,5	51,1	52,3	39,2
Amérique latine	28,0	28,8	41,8	33,7
Asie	28,1	26,2	32,5	33,1
Monde	22,5	26,8	31,3	24,7
Monde sans l'Afrique centrale et de l'ouest	22,3	23,4	28,5	24,4

Source: Charmes (2002, 2009); cité dans OCDE (2009)

Les chiffres en italique correspondent à des moyennes calculées à partir de séries de données incomplètes.

La lecture du Tableau 4 montre que la part des travailleurs indépendants augmente dans le monde au cours du temps. Cette croissance est plus marquée en Afrique subsaharienne passant la barre des 50% dès les années 1980, période de durcissement des programmes d'ajustement structurel et de la montée en puissance de la dérégulation de l'économie mondiale. La baisse constatée en 2000 est le corollaire de l'emploi des séries de données incomplètes dans le calcul de la moyenne. Par contre, Bacchetta, Ernst et Bustamante (2009) travaillant sur des estimations de l'IIES montrent qu'entre 1997 et 2007, le taux d'informalité semble avoir légèrement baissé (en milieu urbain) en Afrique, alors qu'il a augmenté, légèrement, dans les pays d'Amérique latine.

¹⁶ Cette remarque est à prendre avec beaucoup de précaution en tenant compte des faiblesses des statistiques soumises à l'analyse.

La comparaison entre PED et pays développés au cours de la même période fait ressortir une nette différence, même si l'économie informelle ne revêt pas structurellement la même nature car elle est contenue en dessous des 14% dans les pays développés alors qu'il est au-dessus des 30% dans l'ensemble des PED quelle que soit la région considérée.

- Le segment des micro-entreprises informelles (employés informels et entrepreneurs individuels)

La seconde composante d'après Charmes (2009) de l'emploi informel est constituée de l'ensemble des micro-entreprises informelles. En effet, les micro-entreprises formelles ou informelles sont le moteur de la création d'entreprises d'une part et de la création d'emplois dans les économies développées ou en développement d'autre part. Verstraete et Saporta (2006) remarquent par exemple qu'en 2002, à peine 1% des créations *ex nihilo* d'entreprises en France étaient des PME (dix salariés et plus) dès le départ, et un peu plus de 80% n'avaient pas de salariés au démarrage (ce pourcentage d'après les auteurs était en augmentation depuis dix ans). Cela correspond à la création de plus 530 000 emplois en France chaque année.

Une première lecture du Tableau 5 montre que l'apport des micro-entreprises dans l'emploi informel est plus important en Amérique latine qu'en Afrique. Sur ce continent, cet apport oscille entre 29,2% et 50,5% en 1995 et il place les micro-entreprises en bonne place en matière de création d'emplois dans l'économie informelle (39,1% en 1990 à 40,1% en 1995).

Toutefois, en Afrique cet apport est modeste. Pour le Mali et le Burkina Faso dont on dispose des données pour deux périodes différentes, on constate une baisse de l'apport global : d'environ 2% pour le Burkina Faso et de 8% pour le Mali. Ces chiffres tendent à conforter les conclusions précédentes qu'en ASS le salariat dans l'économie informelle est moins connu par rapport au travail indépendant d'une part et d'autre part, que le travail indépendant lui-même est le corollaire d'une pénurie de l'offre d'emploi sur le marché formel induisant une certaine attraction pour la création des revenus de subsistance par celle de l'emploi. Ce qui confirme l'<u>incapacité des</u> économies à développer un véritable marché du travail.

Tableau 5 : Micro-entreprises et emploi informel dans quelques PED africains et latino-américains (%)

Régions / Pays	Années	Apport des micro-entreprises à l'emploi informel			
Afrique					
Tunisie	1995	55,4			
Dunking Fage	1985	18,5			
Burkina Faso –	1995	16,6			
Mali	1989	18,3			
Mali	1994	10,4			
Tchad	1993	7,3			
Sénégal	1980	5,0			
Bénin	1993	5,0			
Guinée	1991	5,0			
	Amériqu	ie Latine			
Amérique	1990	39,1			
Latine	1995	40,1			
Argentine	1995	34,7			
Bolivie	1995	29,2			
Brésil	1995	43,8			
Colombie	1995	50,5			
Equateur	1995	30,5			
Mexique	1995	36,5			
Paraguay	1995	45,3			

Source: Charmes (1996, 1997)

Selon les données dont on dispose, la Tunisie est un cas à part en Afrique. En effet, avec 55,4% en 1995 d'apport en emploi salarié, le segment des micro-entreprises tunisien est de loin le plus dynamique dans l'offre de l'emploi salarié informel.

En somme, l'Afrique est le continent du travail indépendant (auto emploi) et l'Amérique latine est au centre de l'épanouissement de micro-entreprises dynamiques et créatrices de l'emploi salarié informel. La création d'emplois est une urgence vitale en Afrique alors que l'Amérique latine semble se diriger sur le sentier d'un entrepreneuriat plus structuré et dynamique dans cette création d'emplois. Ces conclusions corroborent celles de Banerjee et Duflo (2012) ainsi que celles de Cling et al, (2012).

Répartition de l'emploi dans les activités informelles en fonction du genre

Dans une approche liée aux droits humains et au genre, il est judicieux d'analyser la répartition des activités informelles en fonction du genre afin de comprendre les dynamiques sexospécifiques

en œuvre au sein de l'économie informelle. En effet, il est admis que les femmes sont plus représentées dans l'économie informelle dans les segments les plus bas. Elles sont donc plus vulnérables, plus exposées à la précarité et à fortiori à la pauvreté.

Tableau 6 : Part de l'emploi informel dans le total de l'emploi non agricole par sexe (%)

Régions/Pays	1990-	1999	2000-2007		
A fui ava du naud	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	
Afrique du nord	43,3	49,3	-	-	
ASS	84,1	63,0	77,1	62,6	
Amérique latine	56,2	47,1	59,5	55,4	
Asie du sud et du sud-est	72,7	70,2	-	-	
Asie de l'ouest	31,1	43,4	35,4	44,4	
Pays en transition			22,3	27,2	

Sources: Charmes (2002, 2007, 2008); Jutting et Laiglésia (2009); Heintz et Chang (2007); OCDE (2009).

Les chiffres en italique et en gras correspondent à des moyennes calculées à partir de séries de données incomplètes.

En ASS l'écrasante majorité des femmes occupées hors agriculture travaillent dans l'économie informelle : 84,1% contre 63,0% des hommes alors qu'en Afrique du nord cette part chute à 43,3% contre 49,3% des hommes au cours de la décennie 1990 (Tableau 6). La tendance à la baisse des années 2000 est certainement le corollaire de la révision des définitions. L'Amérique latine présente une configuration semblable à celle de l'ASS mais en moins grand même si la part des femmes est largement au-dessus des 50% (56,2% pour les femmes contre 47,1% pour les hommes dans les années 1990 et ; 59,5% pour les femmes contre 55,4% pour les hommes dans les années 2000). Il est intéressant de noter une croissance plus rapide de la part de l'emploi informel chez les hommes que chez les femmes entre les années 1990 et 2000 en Amérique latine. En Asie du sud et du sud-est, la situation des femmes ne semble pas être très différente de celle des hommes dans les années 1990 : 72,7% pour les femmes et 70,2% pour les hommes.

L'Asie de l'ouest et les pays en transition sont des cas à part avec des taux inférieurs à 50% chez les hommes comme chez les femmes, confirmation sans doute de la prédominance de l'emploi salarié formel.

En général, deux évolutions importantes peuvent être notées : on observe une augmentation de la part de l'emploi informel dans l'emploi total et, les femmes sont plus employées dans l'informel que les hommes avec une tendance à la hausse d'autre part.

Tableau 7: Emploi informel des femmes par situation dans la profession (%)

Régions/ Pays	Années	Emploi informel dans l'emploi non agricole	Travailleurs indépendants dans le total de l'emploi informel	Employés rémunérés dans l'emploi informel	Part des femmes dans le total de l'emploi informel
Afrique du nord	1994-1998	42,2	71,7	28,3	19,7
ASS	1992-2000	81,1	70,9	29,1	52,3
Amérique Latine	1995-2000	59,2	57,5	42,6	46,5
Asie	1994-2000	19,1	53,4	46,6	28,6

Sources: Charmes (2002, 2007, 2008); Jutting et Laiglésia (2009); Heintz et Chang (2007); OCDE (2009)

A travers le monde, les femmes occupent moins souvent des emplois salariés dans l'économie informelle que les hommes. En ASS par exemple, avec 52,3% dans le total de l'emploi informel, elles n'occupent que 29,1% de l'emploi salarié (Tableau 7). En Afrique du nord, cette part est plus grande (28,3% contre 19,7%). En Amérique latine la différence n'est pas assez significative (46,5% contre 42,6%). Enfin, en Asie, la part du travail informel salarié est assez importante (46,6% contre 28,6%).

Il faut souligner la prédominance du statut non salarié sur le statut de salarié dans toutes les régions dans l'emploi informel chez les femmes, même si dans certaines régions l'emploi salarié féminin est plus important qu'en ASS.

On observe que la part des travailleurs indépendants de sexe féminin dans le total de l'emploi non agricole féminin, est généralement supérieure à celle des hommes et augmente au fil du temps (Charmes, 2009). En ASS, on fait le même constat et le phénomène progresse en Afrique du nord (Tableau 8).

Tableau 8 : Travail indépendant et travail indépendant féminin : tendances par région (%)

Régions	Part dans l'emploi non agricole des travailleurs indépendants			Part dans les emplois non agricoles des travailleurs indépendants occupés par les femmes			Part des femmes dans le total des travailleurs indépendants non agricoles					
	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000
Régions développées	11,0	10,8	11,3	12,8	9,6	8,7	9,3	9,7	29,1	29,1	34,5	45,6
Afrique	27,0	46,2	47,7	36,7	36,8	59,9	50,6	41,6	20,4	38,2	35,9	34,8
Afrique du Nord	19,2	23,3	28,6	35,1	16,1	23,3	29,6	41,1	13,2	18,6	20,6	22,8
ASS	28,5	51,1	52,3	39,2	41,9	68,7	56,9	42,8	22,1	42,2	40,8	42,9
Amérique latine	28,0	28,8	41,8	33,7	27,6	29,6	49,5	34,9	32,8	33,5	47,4	44,7
Asie	28,1	26,2	32,5	33,1	26,9	23,6	31,1	33,5	17,8	15,0	25,4	31,0
Monde	22,5	26,8	31,3	24,7	23,7	29,0	32,2	24,0	25,6	28,7	34,8	40,5
Monde sans l'Afrique centrale et ouest	22,3	23,4	28,5	24,4	23,1	24,1	29,6	23,7	26,8	27,3	35,3	40,0

Sources: Charmes (2002, 2007, 2008); Jutting et Laiglésia (2009); Heintz et Chang (2007); OCDE (2009) Les chiffres en italique et en gras correspondent à des moyennes calculées à partir de séries de données incomplètes.

1.2. CONTRIBUTION DES ACTIVITES INFORMELLES A LA FORMATION DU PIB ET DES REVENUS DES MENAGES

Le poids de l'économie informelle ne se fait pas seulement sentir au niveau de la création d'emplois. Il est important aussi dans la formation du PIB et la création des revenus pour les ménages qui non seulement participent à la montée en puissance de la consommation, moteur important pour la croissance économique, mais aussi à la socialisation et à l'inclusion des couches défavorisées.

1.2.1. Contribution des activités informelles à la formation du PIB

La contribution de l'économie informelle à la formation du PIB est non négligeable. Après avoir analysé cette contribution au niveau mondiale, on examinera son évolution au niveau de la région africaine.

Contribution des activités informelles à la formation du PIB dans le monde

L'analyse du Tableau 9 révèle que la contribution de l'économie informelle à la formation du PIB progresse dans le monde au cours du temps. En dehors de l'Asie où la situation semble progresser lentement, dans le reste du monde cette contribution est assez significative et en croissance continue.

L'Afrique subsaharienne est en tête avec la plus forte contribution dans les années 2000. En effet, la part de l'économie informelle dans le PIB non agricole atteint 23,9% en Afrique du Nord et 22% en ASS dans les années 1980. Une décennie plus tard, cette proportion passe à 25,6% en Afrique du nord contre 24,1% en Afrique subsaharienne, 19,9% en Asie, 13,6% en Amérique latine et 9,9% dans les pays en transition.

Tableau 9 : Evolution de la contribution de l'économie informelle à la formation du PIB dans certaines régions du monde (%)

		Part de l'économie	Part de l'économie
Année	Région	informelle dans le PIB,	informelle dans le PIB,
		agriculture comprise	hors agriculture
	Afrique au sud du Sahara	54,7	37,7
	Afrique du nord	37,7	30,4
2006	Asie	23,9	26,8
	Amérique latine	30,6	25,9
	Pays en transition	21,7	13,9
	Afrique au sud du Sahara	63,6	29,4
	Afrique du nord	37,7	25,0
2000	Asie	35,5	18,5
	Amérique latine	29,7	22,4
	Pays en transition	19,0	11,4
	Afrique au sud du Sahara	54,5	24,1
	Afrique du nord	37,9	25,6
1990	Asie	33,6	19,9
	Amérique latine	25,9	13,6
	Pays en transition	23,8	9,9
1000	Afrique au sud du Sahara	38,5	22,0
1980	Afrique du nord	38,8	23,9

Sources: Charmes, 2002, 2006, 2007 et 2008; Jutting et Laiglésia, 2009; OCDE, 2009

La décennie 2000 est particulièrement significative car la contribution de l'économie informelle hors agriculture passe le cap de 25% ¹⁷, que ce soit en Afrique du nord (25%) ou en Afrique au sud

_

¹⁷ Cette contribution est de 37,7% en 2006 en Afrique au sud du Sahara.

du Sahara (29,40%) et croît dans toutes les parties du monde. L'ASS est la partie du monde dans les années 2000 où l'économie informelle contribue le mieux à la formation du PIB non agricole (Tableau 9).

Contribution des activités informelles à la formation du PIB dans la région africaine

La part de l'économie informelle dans le PIB non agricole atteint 23,9% en Afrique du nord et 22% en ASS dans les années 1980. Cette proportion passe à 25,6% en Afrique du nord contre 24,1% en Afrique subsaharienne dans les années 1990. Les années 2000 marquent un tournant. En effet, la contribution de l'économie informelle hors agriculture passe le cap de 25% que ce soit en Afrique du nord : 25% ou en Afrique au sud du Sahara : 29,40% (Tableau 9 et Figure 2).

Toutefois cette part semble plus ou moins stable au niveau global en Afrique du nord, par rapport à la croissance continue sur le reste de l'Afrique. En regardant la situation dans le PIB total, ces chiffres sont de 63,1% en Afrique au sud du Sahara et 37,7% en Afrique du nord dans les années 2000.

70,00% 60,00% 50.00% 40,00% **1980** 30,00% **1990** 20.00% 10,00% **2000** 0,00% Part de l'économie Part de l'économie Part de l'économie Part de l'économie informelle dans le informelle dans le informelle dans le informelle dans le PIB Total (%) ASS PIB Total (%) AN PIB (%) hors PIB (%) hors agriculture ASS agriculture AN

Figure 2 : Evolution de la contribution de l'économie informelle à la formation du PIB en Afrique du Nord et en Afrique subsaharienne (%)

Sources: Charmes, 2002, 2006, 2007 et 2008; Jutting et Laiglésia, 2009; OCDE, 2009

Ces chiffres cachent des disparités énormes entre pays. En Afrique subsaharienne par exemple, la part de l'économie informelle dans le PIB varie entre un quart à deux tiers selon que l'on considère ou non le secteur agricole (AFRISTAT, 1997). Cette part n'atteint pas les 50% en Afrique du nord quel que soit le cas de figure considéré.

Tableau 10 : Contribution de l'économie informelle à la formation du PIB (pays africains)

Pays	Années	Part de l'économie informelle dans le PIB (%) [agriculture comprise]	Part de l'économie informelle dans le PIB (%) [hors agriculture]
D ()	2000	71,60	33,60
Bénin	1990	69,0	34,4
Detarrane	1999	1,20	4,10
Botswana	1992	6,4	5,3
Danisina Fasa	2000	55,8	21,7
Burkina-Faso	1990	58,4	30,4
Côte-d'Ivoire	1999	30,7	24,0
Cote-d'Ivoire	1992	44,6	17,3
Guinée	1996	63,3	39,2
Guinée Bissau	2000	58,8	17,5
Guinee Dissau	1990	54,9	15,9
Mali	1990	62,6	25,8
Mazambiana	1999	42,8	27,0
Mozambique	1994	44,8	38,9
	2005	66,5	24,4
Niger	2000	76,6	37,0
111901	1990	67,4	33,5
Cámágal	2000	51,5	35,1
Sénégal	1990	51,5	33,1
Togo	2000	72,5	32,2
Togo	1990	47,6	16,9
	2000	63,6	29,40
Afrique subsaharienne	1990	54,5	24,1
	1980	38,5	22,0
	2003	37,9	27,1
Algérie	1995	34,8	25,1
	1992	35,0	22,6
	2004	41,8	29,8
Tunisie	1995	38,0	26,9
	1992	42,6	25,2
Farmto	2004	33,3	18,2
Egypte	1996	40,8	24,9
	2000	37,7	25,0
Afrique du nord	1990	37,9	25,6
_	1980	38,8	23,9

Sources: Charmes, 2002, 2006, 2007 et 2008 ; Jutting et Laiglésia, 2009 ; OCDE, 2009 Les chiffres en italique correspondent à des moyennes calculées à partir de séries de données incomplètes.

L'analyse de la contribution de l'économie informelle à la formation du PIB révèle des disparités énormes entre pays. Le Botswana est l'économie africaine dont la contribution est la plus faible et située sur une tendance baissière significative entre la décennie 90 et la décennie 2000. Elle passe d'une part de 5,3% à 4,10% hors agriculture et de 6,4% à 1,2% dans le PIB global (Tableau 10).

En dehors du Botswana¹⁸, la tendance est à la hausse dans la majorité des pays. La Guinée et le Mozambique sont les pays en Afrique subsaharienne où l'économie informelle a contribué le plus à la formation du PIB hors agriculture dans les années 90 (39,2% en Guinée en 1996 et, 38,9% pour le Mozambique en 1994).

Tableau 11 : Contribution de l'économie informelle à la formation du PIB dans sept capitales de l'UEMOA

Villes	Cotonou	Ouagadougou	Abidjan	Bamako	Niamey	Dakar	Lomé	Ensemble	Ensemble sans Côte- d'Ivoire
Années	1999	2000	1998	1997	2001	2000	2000		
Informel % du PIB	28	25	18	19	35	28	25	24	28

Sources: Leenhardt B. (2005), AFRISTAT (2004)

Au niveau urbain, une étude est intéressante à signaler. Ce sont les enquêtes « 1-2-3 » réalisées à la fin des années 1990 et au début des années 2000 dans sept capitales de l'Afrique de l'ouest. Ces enquêtes se déroulent en trois phases. On effectue dans une première phase une enquête ménages qui permet d'identifier les entreprises du secteur informel. Dans une seconde phase, on procède à une enquête établissements auprès des entreprises identifiées dans la première phase. Dans une troisième phase, on s'intéresse à la consommation et aux conditions de vie des ménages. Elles révélèrent que l'économie informelle participait dans la majeure partie des cas à la formation du quart du PIB global dans ces villes voir plus (Cotonou, Ouagadougou, Niamey, Lomé et Dakar). Les seules villes où la contribution de l'économie informelle est inférieure à un quart sont Abidjan et Bamako respectivement à 18% et 19% (Tableau 11 et Graphique 1).

-

¹⁸ Le Botswana est l'un des rares pays africains qui réussit à gérer assez bien sa rente diamantifère.

35 25 20 15 10 5 0 Cotonou (1999) Ouagadougou Abidjan (1998) Bamako (1997) Niamey (2001) Dakar (2000) Lomé (2000)

Graphique 1 : Part de l'économie informelle dans le PIB de quelques grandes villes africaines (%)

Sources: Leenhardt B. (2005), AFRISTAT (2004)

L'importance de la contribution de l'économie informelle à la formation globale du PIB plaide pour son insertion dans les recherches socioéconomiques et les politiques de développement comme les politiques de lutte contre la pauvreté, le développement de l'entrepreneuriat ou le développement économique local.

1.2.2. Contribution des activités informelles à la formation des revenus des ménages

Il est indéniable que l'économie informelle apporte non seulement une importante contribution à la croissance de l'emploi mais aussi à la formation du PIB. Que cette croissance soit en terme absolu ou en terme relatif, elle impacte *ipso facto* les revenus des individus ou des ménages engagés dans ces activités. Après avoir comparé les revenus mensuels moyens des chefs d'entreprises aux salaires mensuels moyens qu'ils versent aux employés, on analysera la contribution de l'économie informelle à la formation du revenu des ménages.

Comparaison entre le revenu moyen mensuel des chefs d'entreprise et les salaires moyens versés aux employés

L'analyse suivante présente les revenus moyens comme un multiple du salaire minimum légal (SMIG) des entrepreneurs informels et les salaires mensuels moyens versés comme multiple du SMIG par les petits entrepreneurs de l'économie informelle en Afrique dans les années 1990 et au début des années 2000. Le lecture du Tableau 12 révèle que les revenus mensuels des chefs d'entreprise de l'économie informelle sont en général supérieur aux salaires moyens qu'ils versent

aux salariés de leurs entreprises et cela dans tous les pays de l'échantillon. Le Kenya est un cas exceptionnel où le revenu mensuel moyen des entrepreneurs est presque égal au salaire moyen versé aux employés (2,6 fois le SMIG pour le revenu moyen des entrepreneurs et 2,7 fois le SMIG pour le salaire moyen versé aux employés en 1999).

En Afrique au sud du Sahara le record d'écart se trouve au Mali entre les revenus moyens des chefs d'entreprises informelles et les salaires moyens qu'ils versent aux salariés en 1996. En effet, le salaire moyen mensuel des patrons est 5,8 fois le SMIG contre 0,9 fois le SMIG pour les salaires moyens versés aux employés (Tableau 12).

Les revenus moyens mensuels des patrons varient entre 1,6 fois le SMIG au Tchad (1995-1996) à 5,8 fois le SMIG au Mali (1996). Pour les salaires moyens mensuels (en excluant les apprentis et les aides familiaux), la variation est de 0,2 fois le SMIG en Egypte (2004) à 2,7 au Kenya (1999). En général les salaires versés sont très proches du SMIG (Tableau 12).

Tableau 12 : Revenu et salaire mensuels moyens versés par les petits entrepreneurs du secteur informel d'Afrique des années 90 et au début des années 2000 (Monnaie locale pour chaque pays)

Pays	Années	Salaire minimum légal SMIG (ou salaire moyen)	Revenu mensuel des entrepreneurs (multiples du salaire minimum) en monnaie locale	Salaire mensuel moyen* (multiples du salaire minimum) en monnaie locale
		Afrique du 1	nord	
Egypte	2004	825	1 487 (1,8)	195(0,2)
Maria	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	2002	206	617,6 (3,0)	219 (1,1)
		Afrique au sud d	u Sahara	
Bénin	1992	13 904	41 412 (3,0)	23 216(1,7)
Kenya	1999	2 363	6 158 (2,6)	6 496 (2,7)
Mali	1996	20 965	120 757 (5,8)	18 038 (0,9)
Mauritanie (urbains)	1992/1993	5 312	17 208 (3,2)	8 046 (1,5)
Tchad	1995/1996	25 600	40 987 (1,6)	16 408 (0,6)

Sources: Charmes (2002, 2007, 2008); Jutting et Laiglésia, 2009; OCDE, 2009

En Afrique du nord, c'est au Maroc (2003) qu'on observe l'écart le plus grand entre les revenus moyens des chefs d'entreprises informelles et les salaires moyens (en excluant les apprentis et les aides familiaux) qu'ils versent aux salariés.

^{* :} Apprentis et travailleurs familiaux exclus

De telles données, certes insuffisantes montrent surtout l'existence d'une différence entre les revenus moyens des entrepreneurs dans les activités informelles par rapport aux salaires moyens accordés aux autres agents informels. <u>Dans l'économie informelle aussi, l'entrepreneur tient à avoir un statut plus élevé que celui des employés</u>.

Contribution de l'économie informelle à la formation du revenu des ménages dans certains pays d'Afrique

Il est intéressant d'examiner aussi la contribution de l'économie informelle à la formation du revenu des ménages ou des individus impliqués dans les activités informelles. Cette analyse se limitera à quelques pays africains dont on dispose de quelques données. L'échantillon compte au total six pays : Burkina-Faso, Mali, Ghana, Guinée, Sénégal et Tchad.

Nous distinguerons la structuration au niveau national, urbain et rural pour les différents pays. Au niveau national, l'économie informelle crée 28,5% du revenu total des ménages soit 41,9% en zones urbaines et 23,4% en zones rurales (Tableau 13).

L'apport de l'économie informelle au revenu des ménages est plus fort en zone urbaine qu'en zone rurale. En effet, les activités informelles participent à 41,9% à la formation du revenu des ménages ; c'est la première source avant les salaires (28,5%). Par contre, en zone rurale, elle est la seconde source après l'agriculture (23,4% contre 42,8%) (Tableau 13).

Tableau 13 : Structure du revenu des ménages dans quelques pays africains (%)

		Proporti	on du reven	u total des mé	énages	
Pays	Agriculture	Secteur informel	Salaires	Transferts	Autres revenus	Total
National	27,8	28,5	15,9	11,6	16,1	100,0
Burkina-Faso	15,3	18,7	6,6	9,8	49,6	100,0
Mali	26,5	38,8	21,5	10,8	2,3	100,0
Ghana	39,8	35,0	16,9	4,6	3,7	100,0
Guinée	49,4	22,2	15,7	6,1	6,7	100,0
Sénégal	13,6	27,9	24,4	18,9	14,2	100,0
Tchad	21,4	28,3	10,5	19,6	20,2	100,0
Urbain	5,7	41,9	28,5	14,5	10,1	100,0
Burkina-Faso	2,7	42,3	19,0	21,3	14,8	100,0
Mali	1,9	53,0	32,5	8,7	3,8	100,0
Ghana	10,6	46,7	30,0	7,1	5,7	100,0
Guinée	5,2	42,9	36,0	6,0	9,9	100,0
Sénégal	10,1	29,8	29,9	19,2	14,9	100,0
Tchad	3,5	36,7	23,6	24,8	11,4	100,0
Rural	42,8	23,4	6,3	10,5	17,2	100,0
Burkina-Faso	17,7	14,1	4,2	7,6	56,3	100,0
Mali	44,8	28,3	13,4	12,4	1,2	100,0
Ghana	57,5	27,9	9,0	3,0	2,6	100,0
Guinée	78,9	8,4	2,1	6,1	4,6	100,0
Sénégal	23,1	39,2	8,0	18,0	11,7	100,0
Tchad	34,6	22,2	0,9	15,7	26,6	100,0

Source: Charmes. J (2003)

En somme, que l'on se <u>trouve en milieu urbain ou en milieu rural, l'économie informelle joue un</u> rôle important dans la formation des revenus des ménages.

Analyse des revenus selon le secteur d'activité et le sexe de l'actif

Il est indéniable que l'économie informelle joue un rôle stratégique dans la formation des revenus des ménages dans les PED en général et en Afrique en particulier. Il est important d'analyser le revenu de l'activité principale selon le secteur et selon le sexe de l'actif. Cet aspect important permet de montrer la fragilité de la situation socioéconomique des actifs de l'informel par rapport à l'économie formelle (public et privé).

L'analyse du Tableau 14 nous montre qu'en moyenne les agents du secteur privé formel ont des revenus légèrement supérieurs à ceux du secteur public et à ceux du secteur informel. En effet, le

revenu dans le secteur formel privé était de 2,87 fois le SMIG¹⁹ alors qu'il était de 2,62 fois le SMIG dans le secteur public et de 1,96 fois dans le secteur informel. Le revenu moyen du secteur informel est plus faible par rapport aux deux autres secteurs de comparaison. Cet aspect important souligne la précarité, toute chose égale par ailleurs, dans l'économie informelle. La comparaison entre les deux villes principales du Congo fait ressortir un avantage relatif des actifs de tous les secteurs de la ville de Pointe-Noire (ville portuaire et industrielle avec l'exploitation pétrolière et la concentration des industries du bois et des services aux entreprises).

Tableau 14 : Revenu moyen de l'activité principale au Congo (individus âgés de 15 ans et plus, milliers de FCFA mensuels, multiple du salaire minimum entre parenthèses)

Ville	Secteur public	Secteur privé formel	Secteur informel	Total
Brazzaville	130,3 (2,6)	131,8 (2,64)	76,0 (1,52)	97,8 (1,96)
Pointe-Noire	133,4 (2,67)	156,8 (3,14)	81,0 (1,62)	98,0 (1,96)
Total	130,9 (2,62)	143,5 (2,87)	78,1 (1,56)	97,9 (1,96)

Sources: ESSIC, 2009, CNSEE, calcul par l'auteur en fonction du salaire minimum (2011)

L'analyse selon le genre des actifs (Tableau 15) montre un revenu relativement plus faible pour les femmes que pour les hommes dans l'ensemble des secteurs d'activité. L'écart de revenu moyen le plus élevé entre hommes et femmes est rencontré dans le secteur public suivi par le secteur informel. Le secteur formel privé est le plus égalitaire au Congo. En outre, les femmes et les jeunes sont en majorité des actifs de l'informel dans ce pays.

Tableau 15 : Revenu moyen de l'activité principale au Congo (individus âgés de 15 ans et plus, milliers de FCFA mensuels, multiple du salaire minimum entre parenthèses)

Sexe	Secteur public	Secteur privé formel	Secteur informel	Total
Hommes	139,7 (2,8)	145,4 (2,91)	92,2 (1,85)	113,4 (2,7)
Femmes	106,5 (2,13)	135,7 (2,71)	62,0 (1,24)	73,3 (1,47)
Total	130,9 (2,62)	143,5 (2,87)	78,1 (1,56)	97,9 (1,96)

Sources: ESSIC, 2009, CNSEE, calcul par l'auteur en fonction du salaire minimum (2011)

Oviedo (2009) arrive à la même conclusion dans sa revue de la littérature sur l'économie informelle en Amérique Latine. En effet, elle tire la conclusion selon laquelle l'âge et le sexe sont des déterminants importants de l'économie informelle. L'informalité est plus élevée chez les femmes que chez les hommes dans tous les groupes d'âge. Elle est aussi élevée chez les jeunes,

¹⁹ Le SMIG est de 50 000 FCFA (un peu moins de 100 €; 1€= 655,56 FCFA) au Congo depuis le 2 janvier 2007.

mais diminue à mesure qu'ils avancent en âge. Ces différences nettes d'orientation sectorielle en défaveur des femmes pourraient soit traduire un pur effet de discrimination à leur encontre sur le marché du travail, soit constituer un choix rationnel des femmes, dans l'hypothèse où ce secteur peut d'avantage permettre de concilier vie professionnelle et vie familiale (Kouamé, 1999).

1.3. EVOLUTION DU ROLE DE L'ECONOMIE INFORMELLE DEPUIS 1950

Depuis son apparition dans les études socioéconomiques, l'économie informelle a joué, à différentes époques et en fonction de la conjoncture économique, des rôles bien précis dans les politiques publiques des PED. Ainsi, d'activités marginales ou de subsistance dans les années 50 et 60, l'économie informelle est devenue tour à tour vue comme une économie potentiellement dynamique, une réponse à la crise, un secteur soumis au capitalisme ou une réponse à la réglementation excessive et inadaptée dans ces pays. Ces rôles semblent suivre exactement l'évolution de la compréhension du phénomène, la conjoncture économique, mais aussi l'expansion constante de l'économie informelle depuis sa mise en évidence. Cette expansion fait penser qu'elle est structurelle et intimement ancrée dans la structure socioéconomique de ces pays.

Historiquement, on distingue cinq rôles principaux joués par l'économie informelle au cours du temps par l'économie informelle dans les PED.

1.3.1. L'économie informelle : secteur marginal ou de subsistance

Cette vision découle directement de la théorie de la marginalité et de la théorie dualiste de Lewis (1954). Les notions utilisées pour décrire les activités informelles dans les années 50 et 60, tant par les sociologues que les économistes sont : « marginalité », « sous-emploi », « pauvreté urbaine » (Lautier, 1994, 2004). Cette vision est surtout théorisée par les économistes de la CEPAL²⁰. En effet, les pays latino-américains connaissent une industrialisation qui entraine des migrations internes importantes. Ces migrants ruraux qui arrivent dans les villes et s'entassent dans les périphéries se retrouvent confrontés au fait que le secteur industriel moderne peine à les absorber. Ils sont obligés de se prendre en charge en créant des activités de survie qui forment alors un secteur intermédiaire que certains auteurs appellent « transitionnel » car destiné à disparaître avec l'avancée du capitalisme. Ces activités de survivance sont dites « marginales »,

-

²⁰ CEPAL : Commission Economique des Nations Unies pour l'Amérique Latine.

« sous-emploi » ou « pauvreté urbaine » car les faibles revenus qu'elles procurent permettent juste à ces nouveaux « urbains » entassés dans les périphéries ou les bidons villes de survivre.

Or, les études empiriques menées dès le début des années 70 mettent en évidence d'une part que l'économie informelle est porteuse en termes d'emplois créés (20% à 60% de l'emploi non agricole en Afrique) et d'autre part, qu'il existe plusieurs petites entreprises dynamiques et porteuses de croissance à terme. Malgré ces potentialités en termes d'emploi, de revenus et de pépinières de petites entreprises à fort potentiel de croissance, l'économie informelle est mal vue par la plupart des acteurs (gouvernements, chercheurs, ...). La tendance est à la répression afin d'éradiquer ce phénomène pervers et parasite de l'économie. En effet, le processus de développement serait antinomique avec l'existence de telles activités.

Principalement perçue comme un ensemble d'activités marginales, l'économie informelle a pour fonction principale dans cette vision d'assurer la survie de ces acteurs loin de toute ambition d'accumulation.

Mais dès le début des années 1980 avec la montée en puissance de la crise économique et l'application des plans d'ajustement structurel dans les PED, l'économie informelle va se voir confier un autre rôle.

1.3.2. L'économie informelle : secteur potentiellement dynamique

L'informel en assurant des revenus et des services à moindre coût participe d'une manière ou d'une autre au maintien de la cohésion sociale et d'une société de survie. Sans l'économie informelle, comment subsister dans les villes des PED en général et africaines en particulier où il y a une pénurie considérable ne fusse que de services publics ? S'interroge Lautier (2004).

Par contre, au-delà des activités de subsistance, l'économie informelle possède en son sein des activités productives ayant un potentiel de développement et de contribution à la croissance. Pour les organismes internationaux impliqués dans les politiques d'aide en Afrique (Banque mondiale, BIT, PNUD, etc.) comme les politiques de l'emploi, d'aide aux petits producteurs, l'économie informelle n'est pas seulement le lieu d'expression d'activités marginales, mais c'est aussi une économie dynamique, capable de créations de richesses et d'emplois. Ces organismes mettent un accent particulier sur la flexibilité des micro-entreprises qui est perceptible en termes

d'organisation du travail, de rémunérations ou d'adaptation aux fluctuations conjoncturelles de l'économie. Cette flexibilité est un avantage comparatif certain de ces petites unités face aux grandes entreprises. Notamment les coûts salariaux qui peuvent grever lourdement les résultats des grandes sociétés.

Mais cette vision d'économie informelle « vivier de petites entreprises dynamiques » s'est retrouvée dans le feu des critiques. En effet, « 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 des politiques d'aide de l'Etat à des agents ... » (Hugon, 1980). Pour cet auteur, le dynamisme de ces activités est le résultat des politiques publiques d'aide et non l'expression d'un entrepreneuriat dynamique. Toutefois, la double conception faisant de l'économie informelle un lieu d'expression d'une part de la marginalité ou de la subsistance et d'autre part d'entreprises dynamiques avec un potentiel de développement et de croissance a toujours existé.

1.3.3. L'économie informelle : réponse à la crise dans les PED

Avec la grande crise des années 1980 et le marasme des licenciements dans la fonction publique et les contingents des jeunes diplômés, l'économie informelle trouve sa première fonction : celle de gérer la durée (Penouil, 1992). Le retournement de la conjoncture économique et l'effondrement du cours des matières premières va conduire les pays africains à la crise de l'endettement et les confronter aux politiques d'ajustement structurel. Ces politiques drastiques vont conduire les Etats à tailler dans les budgets sociaux, à licencier des milliers de fonctionnaires, à fragiliser d'avantage les plus fragiles et à entrainer dans la spirale de la pauvreté même les couches moyennes. Le marasme économique provoqué ainsi va conduire des chercheurs et des organismes internationaux à faire jouer un rôle spécial à l'économie informelle tant au niveau économique que social.

L'informel devient ici un mode de gestion de la crise dont les remèdes ne peuvent s'inscrire que sur la longue période. Il s'agit en fait d'une véritable économie de survie mise en place pour assurer un revenu minimum et offrir des produits et des services accessibles aux populations exclues des circuits officiels. De plus, le secteur informel comble un écart entre la société traditionnelle et l'activité marchande moderne sur le plan des valeurs culturelles, de l'apprentissage, de la couverture des besoins et de leur financement (Lautier, 1994).

Par ailleurs, le durcissement de la crise économique et l'ajustement structurel ravivent les problèmes sociaux déjà importants (montée du chômage, perte d'emplois formels, montée en puissance de la pauvreté, baisse importante du pouvoir d'achat, malnutrition et famines, etc.). L'économie informelle devient dans ces circonstances la bouée de sauvetage de larges couches sociales laissées sur le bord du chemin. Voici la réponse à la crise ou tout au moins le facteur d'adaptation tout trouvé. L'économie informelle compense d'une manière ou d'une autre la destruction des emplois dans l'économie moderne, crée des revenus pour les ménages démunis ou les compense en cas de baisse par la pluriactivité. Pour résoudre le problème brûlant du chômage, on fait jouer à l'économie informelle le rôle de création d'emplois et de revenus. Ce rôle social trouvera un écho particulier auprès des organismes internationaux (BIT, UNICEF, BM, etc.).

Pour Penouil (1992), la plupart des difficultés enregistrées aujourd'hui en Afrique tiennent à l'inégale rapidité d'adaptation des structures face à certaines évolutions ou influences extérieures qui demandent du temps.

1.3.4. L'économie informelle : secteur soumis au système capitaliste

Cette vision de l'exploitation de l'économie informelle par le système capitaliste tire sa source dans la pensée d'inspiration marxiste ou structuraliste (théorie de la marginalité, théorie de la dépendance). En effet des auteurs comme Amin (1973), Portes, Benton et Castelles (1984, 1989) expliquent que cette soumission est provoquée par l'existence de faibles rémunérations, l'absence de protection et de droits ainsi que des horaires de travail flexibles et longs.

La mondialisation des activités productives tire la compétitivité vers le haut, ce qui conduit les entreprises formelles à chercher de nouvelles sources de rentabilité. En effet, elles ont recours pour cela à plusieurs stratégies dont la sous-traitance, l'utilisation des tâcherons, le travail à domicile, l'emploi des stagiaires, le recours au CDD ou au temps partiel, etc. L'ensemble de ces stratégies conduit à « *informaliser* » une bonne partie de la production (Carr et Chen, 2001). Ces mêmes auteurs lient le déclin de l'emploi formel à la volatilité des capitaux occasionnée par les crises financières, au moins dans un premier temps. Cette hypothèse est confirmée par Lee et Lee (2007) qui remarquent une forte augmentation de l'emploi irrégulier (en grande partie informel) dans la foulée de la crise des années 90.

L'absence de réglementation (fiscale, sociale, administrative, sécuritaire, sanitaire, etc.) dans l'économie informelle pousse les entreprises formelles à y chercher des sources de rentabilité par la minimisation des coûts salariaux, ce qui place les travailleurs informels en situation de dépendance et de surexploitation.

Toutefois, il est important de préciser que cette exploitation n'est possible que parce qu'il y a faillite des Etats. Ils sont incapables d'appliquer la loi et de contrôler la légalité des activités productives sur toute l'étendue de leur territoire où s'exprime leur souveraineté. La réaction de l'administration face à l'informalité découle des conceptions qu'elle peut avoir. Dans les PED en général et en Afrique en particulier, les gouvernements ont été débordés par son ampleur ne se sont pas sentis investis du pouvoir d'adopter des mesures fermes ou répressives. Rares sont les tentatives visant à imposer l'application de la législation existante. Ceci d'autant plus, que les institutions de contrôle de l'Etat, sont par tradition peu efficaces ou affaiblies. Ce dysfonctionnement institutionnel est préjudiciable à toute l'économie et occasionne un transfert du surplus de la petite production dite « mode de production précapitaliste » vers « le mode de production capitaliste » (Amin, 1973).

Or, on accuse souvent l'économie informelle de contribuer à la désagrégation de l'Etat moderne en le privant des ressources fiscales qui devraient lui revenir. Le jugement doit être nuancé. En effet, Igué et Soule (1992) montrent, dans le cas spécifique du Bénin, l'existence d'une corrélation frappante - et positive - entre le succès de l'économie informelle des années 1975 à 1982 et les recettes douanières.

Cependant cette thèse de transfert de surplus de l'économie informelle vers l'économie formelle est contestée par plusieurs auteurs dont Hugon (1990) et Roubaud (1994). En effet, Hugon constate que la sous-traitance bien que répandue en Asie ne l'est pas dans les villes africaines et que l'hétérogénéité de l'économie informelle fait qu'il n y a qu'une partie de l'économie informelle soumise au capital. Quand à Roubaud, il fait remarquer que si transfert de capital il y a, cela se fait dans les deux sens car l'économie informelle bénéficie du transfert de capital humain et financier de la part de l'économie formelle. En effet, plusieurs études empiriques montrent que les entrepreneurs informels doivent d'abord accumuler de l'épargne, souvent dans le secteur moderne, pour lancer leur activité. En outre, plusieurs chefs d'entreprises informelles ont acquis leurs savoirs faire et leurs compétences au sein de l'économie formelle avant de s'installer à leur propre compte dans l'informel.

1.3.5. L'économie informelle : réponse à la réglementation excessive et inadaptée

Cette vision est l'apanage des néolibéraux comme De Soto (1994) qui lient l'existence de l'économie informelle à un dysfonctionnement institutionnel. L'étude du comportement des petits producteurs est à l'origine d'une approche de l'économie informelle qui s'inscrit dans le corpus de la « nouvelle économie institutionnelle » (Feige E. L., 1990). Selon cette approche, une réglementation excessive et inadaptée représente la cause première de l'expansion de l'économie informelle. Elle bride la capacité entrepreneuriale et l'initiative privée et pousse les entrepreneurs à s'adapter et à contourner la loi pour l'efficacité et l'efficience de leurs activités productives.

Les auteurs de cette vision portent leur attention sur les relations entre les « *règles du jeu* » qui définissent l'environnement institutionnel de l'activité humaine et le processus du développement. De Soto (1994) montre dans une étude sur le Pérou que l'économie informelle est la réponse des entrepreneurs à l'existence de réglementations (fiscale, sociale, administrative, sécuritaire, sanitaire, etc.) excessives, inadaptées et le poids de la bureaucratie. La fraude est toujours le signe d'une inadaptation de la loi et/ou de sa mauvaise application. Dans cet esprit, l'auteur fait des propositions visant à réduire le poids des réglementations dans l'économie. Ces mesures, considérées comme une véritable « *révolution invisible* », consistent à supprimer les restrictions administratives pénalisant les micro-entreprises, à abolir les obligations en matière de licences et à annuler les diverses procédures bureaucratiques d'autorisation.

En définitive, sous l'éclairage historique, les rôles de l'économie informelle apparaissent liés à une succession de réactions factuelles et conceptuelles cycliques dans lesquelles la théorie et la marche du réel se fécondent réciproquement. En effet, la théorie s'inspire du réel et la marche du réel s'inspire aussi explicitement de la théorie.

Encadré 5. Dilemme de la réglementation de l'économie informelle

L'Etat devrait, dans ce contexte, se retirer du marché et laisser les agents du secteur informel participer à la production des biens et services satisfaisant la demande. En effet, le secteur informel n'est plus un simple substitut passif à l'économie marchande moderne, mais la preuve qu'une déréglementation généralisée provoquerait l'expansion globale de l'activité. Sur un plan pratique, cela suggère qu'il faut distinguer les bonnes lois qui encouragent l'efficacité économique et les mauvaises lois qui créent des rentes de situation et protègent une minorité privilégiée. De Soto parle d'instruments législatifs facilitatifs. Mais cette vision est très critiquée surtout en Amérique latine et en Afrique. En effet, comment ne pas voir dans cette approche l'influence libérale du message délivrée par les institutions internationales en charge de l'ajustement ? Le contenu des plans de stabilisation et d'ajustement structurel est en totale harmonie avec la vision « légaliste » du secteur informel. L'intervention excessive de l'Etat, l'existence de distorsions pénalisant l'allocation des ressources et la mise en œuvre de politiques discriminatoires sont autant d'arguments habituellement soulignés par le FMI et la Banque Mondiale pour expliquer les blocages du développement. Par ailleurs, certaines mesures concrètes, telles que les privatisations des entreprises publiques, pourraient reposer sur la dynamique spécifique du système financier informel palliant la crise des circuits officiels et à l'insuffisance de la finance directe.

Source : Montalieu (2001)

CONCLUSION SECTION 1.

Il découle des développements précédents que l'économie informelle est un phénomène massif, structurel, en expansion constante et continue, dans les PED en général et en ASS en particulier. Contrairement à ce qu'on a longtemps supposé, l'économie informelle n'est pas un fait passager, ni marginal et voué à disparaître à court ou moyen terme. Son ampleur et sa complexité grandissantes dans la vie économique, sociale et politique des PED est devenue une réalité incontestée et de plus en plus reconnue.

L'économie informelle est alimentée par la forte démographie, l'exode rural et l'incapacité des économies à créer des emplois formels. Dans ces pays, le marché du travail est en net déséquilibre depuis des décennies et les demandeurs d'emplois sont absorbés dans leur majorité par l'économie informelle. Ces pauvres créent leur propre entreprise, plus par défaut que par choix, afin de générer des revenus permettant leur inclusion socioéconomique. Malgré la bonne croissance économique de la dernière décennie en ASS et dans plusieurs PED, la taille de l'économie informelle demeure à des niveaux élevés ou en nette croissance. En fait, cette structure du marché de l'emploi est, entre autres, tributaire de la structure de la croissance économique dans ces pays, fortement corrélée à l'exploitation des ressources naturelles consommatrice du facteur capital au détriment du facteur travail. La prédominance des Investissements Directs Etrangers orientées vers l'extraction des matières premières impose une économie très peu créatrice d'emplois.

Les milliers de demandeurs d'emploi insatisfaits se retrouvent au chômage dans une situation de pauvreté structurelle et sans filet de protection. Il se constitue alors un couple explosif liant chômage et pauvreté. Un fait indéniable est que la dégradation de la situation économique et de la croissance de l'emploi informel qui a suivi les années de plomb de l'ajustement structurel s'est accompagnée d'un taux de chômage élevé se situant au-dessus de 16%. Pendant que l'Afrique subissait les rigueurs de cette situation, l'Amérique latine et l'Asie connaissaient de meilleurs taux de chômage : 8,1% et 5,3%.

L'informalisation croissante des économies subsahariennes est un trait stylisé de ces dernières décennies. Malgré les disparités intra régionales, la tendance générale est à l'accroissement de l'emploi informel dans cette partie du monde. Dans l'ensemble, on note une prédominance et une croissance du travail indépendant par rapport au salariat dans l'économie informelle dans le monde en général et en ASS en particulier. L'Afrique est la région la plus touchée par le travail indépendant en raison d'une incapacité à créer un véritable salariat. L'analyse suivant le genre montre qu'en ASS, l'écrasante majorité des femmes occupées hors agriculture travaillent dans l'économie informelle et qu'elles y sont plus nombreuses que les hommes avec une tendance à la hausse. Elles sont en général indépendantes et occupent moins souvent des emplois salariés dans l'économie informelle que les hommes.

L'analyse de la contribution de l'économie informelle à la formation du PIB montre que l'ASS est la partie du monde dans les années 2000 où l'économie informelle contribue le plus à la formation du PIB non agricole. Ces années marquent un tournant, cette contribution hors agriculture dans le PIB passe le cap des 25% au niveau de toute l'Afrique. Seul le Botswana fait exception avec une faible contribution couplée à une tendance baissière significative entre les années 90 et 2000. C'est le corollaire sans doute de la réussite d'une gestion parcimonieuse de la rente diamantifère. L'analyse du revenu des actifs de l'économie informelle est révélatrice de certains faits stylisés. En effet, l'économie informelle joue un rôle stratégique dans la formation des revenus des ménages tant en milieu urbain qu'en milieu rural. Toutefois, l'industrialisation et l'ouverture sur les marchés internationaux semble améliorer le revenu moyen au sein de cette économie. Au Congo, l'analyse selon le genre de l'actif révèle un revenu relativement plus faible pour les femmes que pour les hommes dans l'ensemble des secteurs d'activité. L'écart de revenu moyen le plus élevé entre homme et femme est rencontré dans le secteur public suivi par le secteur informel. Le secteur formel privé est le plus égalitaire dans ce pays.

Face à l'ampleur de la situation, la réaction des différents acteurs (pouvoirs publics, chercheurs, organismes internationaux de coopération, etc.) fut de faire jouer à l'économie informelle et, cela à différentes époques en fonction de la conjoncture économique, des rôles bien précis dans les politiques publiques de ces pays. Historiquement, on a distingué cinq rôles principaux. Le premier rôle que va jouer l'économie informelle découle directement de la théorie de la marginalité et de la théorie dualiste. Ces activités sont dites « marginales » et, représentent le « sous-emploi » et sont responsables de la « pauvreté urbaine ». Elles forment un secteur intermédiaire dit « transitionnel » appelé à disparaître avec l'avancée du capitalisme. Les politiques publiques de l'époque se résument à la répression afin d'éradiquer ce phénomène pervers et parasite qu'est l'économie informelle, en contradiction avec le développement économique. La crise économique du début des années 1980 et l'application des plans d'ajustement structurel, engendrent un changement de paradigme qui fait jouer un autre rôle à l'économie informelle. Elle n'est plus seulement le lieu d'expression d'activités marginales, mais une économie dynamique, capable de création de richesses et d'emplois, assurant des revenus et des services à moindre coût tout en participant au maintien de la cohésion sociale et d'une société de survie. Le retournement de la conjoncture économique et l'effondrement du cours des matières premières conduisent les pays africains à la crise de l'endettement et les confrontent aux politiques d'ajustement structurel. Les conséquences sont catastrophiques (chômage, licenciements dans la fonction publique, diminution des budgets sociaux, pauvreté, baisse du pouvoir d'achat, malnutrition et famines, etc.).

L'économie informelle devient dans ces circonstances la bouée de sauvetage de larges couches sociales laissées sur le bord du chemin. Elle s'érige en un mode de gestion de la crise dont les remèdes ne peuvent s'inscrire que sur la longue période Par ailleurs, la mondialisation des activités productives qui tire la compétitivité vers le haut, conduit les entreprises formelles à chercher de nouvelles sources de rentabilité. L'économie informelle, résultat de la « *précarisation* » de l'emploi par les grandes firmes minimisant leurs coûts salariaux, se nourrit de l'incapacité des gouvernements des PED à appliquer les législations existantes. Il en résulte un transfert du surplus du « *mode de production précapitaliste* » vers « *le mode de production capitaliste* », même s'il existe un transfert réciproque et que certains états ont bénéficiés, du point de vue fiscal, de l'embellie de l'économie informelle. Enfin, l'économie informelle semble tirer son essence du dysfonctionnement institutionnel. La réglementation excessive et inadaptée participe à l'expansion de l'économie informelle. Elle bride la capacité entrepreneuriale et l'initiative privée. Les

entrepreneurs s'adaptent et contournent la loi pour l'efficacité et l'efficience de leurs activités productives.

En définitive, sous l'éclairage historique, les rôles de l'économie informelle apparaissent liés à une succession de réactions factuelles et conceptuelles cycliques dans lesquelles la théorie et la marche du réel se fécondent réciproquement. La théorie s'inspire du réel et ce dernier féconde explicitement la théorie. Malgré la faiblesse et l'insuffisance évidente des données analysées, les tendances du développement des tendances mises en relief sont assez claires et robustes. L'importance de la contribution de l'économie informelle à la formation globale du PIB, sa participation à la création de l'emploi ainsi que sa capacité d'inclusion sociale et de résilience plaident pour son insertion dans les recherches socioéconomiques, l'analyse et/ou le management des différentes politiques publiques qui s'y rattachent (emploi, entrepreneuriat, développement économique local, etc.).

SECTION 2. LES THEORIES EXPLICATIVES GENERALES DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Une chose certaine dans la littérature sur l'économie informelle est l'antériorité de son existence par rapport à son insertion dans le champ des études socioéconomiques. En effet, plusieurs auteurs notent sa présence dès l'époque coloniale, période pendant laquelle elle assure le ravitaillement des centres urbains et y occupe plusieurs artisans (Lautier, 1994, 2004). Au Congo, Balandier notait déjà qu'à la fin des années 1950, 20% de la population active de Brazzaville s'employait aux activités informelles.

Au cours de la dernière moitié du XXème siècle, plusieurs théories ont donc été élaborées pour expliquer les causes et les conséquences du développement des activités informelles dans les PED. Deux périodes sont généralement considérées pour restituer les différentes approches théoriques. La première période est celle d'avant les années 1970 (date à laquelle le concept de secteur informel fut forgé), à travers la théorie de la marginalité dans différentes études qu'elles soient sociologiques, économiques ou autres. La théorie de la marginalité se fond dans une approche dite structuraliste à laquelle Chen (2005) joint deux approches supplémentaires explicatives de l'économie informelle. Il s'agit de l'approche dualiste et légaliste ou institutionnelle. En définitif trois approches permettent d'appréhender l'économie informelle.

La fragmentation et la multiplicité des approches (orientation de paradigme et thématique), s'expliquent par deux raisons majeures. D'une part par l'ouverture du champ d'étude à plusieurs disciplines et d'autre part par la diversité des contextes géographiques, socioéconomiques et culturels des PED.

Après avoir synthétisé les approches marginalistes dans une première sous-section, nous aborderons dans les deux sous-sections suivantes les approches dualiste et légaliste ou institutionnelle.

2.1. L'APPROCHE STRUCTURALISTE ET LES THEORIES DE LA MARGINALITE

Les structuralistes considèrent que l'économie informelle est composée de petites entreprises et de travailleurs non enregistrés, subordonnées aux grandes entreprises capitalistes. Cette approche

souligne les interdépendances existant entre les secteurs informels et formels (Moser, 1978; Portes et al, 1989). Elle est issue des courants d'inspiration marxiste ou structuraliste. Notamment les théories de la marginalité et de la dépendance. Selon cette conception, l'économie informelle s'intègre dans le système capitaliste selon une relation de subordination, en fournissant du travail et des produits bon marché aux entreprises formelles, elle accroit la flexibilité et la compétitivité de l'économie (Cling et al, 2012). Cette soumission est provoquée par l'existence de faibles rémunérations, l'absence de protection et de droits ainsi que des horaires de travail flexibles et longs (Amin, 1973; Portes, Benton et Castelles, 1984, 1989). Les stratégies développées par les grandes firmes internationales (sous-traitance, utilisation des tâcherons, travail à domicile, emploi des stagiaires, recours au CDD ou au temps partiel, etc.) conduisent progressivement à l'« *informalisation* » d'une bonne partie de la production (Carr et Chen, 2001). Pour les structuralistes, la croissance ne peut pas éliminer les relations de production informelles qui sont intrinsèquement liées au développement capitaliste (Bacchetta, Ernst, Bustamante, 2009).

Les théories de la marginalité sociale trouvent leur essence dans le contexte socioéconomique des années 1950. Ces approches de nature sociologique au départ vont ensuite évoluer pour embrasser la pensée évolutionniste faisant croire à l'extinction des activités marginales suite à l'extension inévitable du salariat dans le tiers monde. Or, ces prédictions sur une éventuelle absorption des populations écartées du système de production industrielle ne s'accomplirent pas. Au contraire les périphéries urbaines continuaient à s'étendre et la seconde génération de leurs habitants ne parvenait pas à accéder au prolétariat industriel (Lomnitz 1975, cité par Fassin, 1996). La construction progressive de la problématique du secteur informel se nourrira ou sera héritière de ce courant de pensée le liant à la dynamique d'exclusion de certains groupes sociaux (Azevodo, 1997).

La marginalité pose la question du rapport à la norme, et plus globalement à la société. Deux courants majeurs concourent à la construction de l'approche marginaliste : le courant évolutionniste et le courant structuraliste.

2.1.1. La théorie de la marginalité selon la perspective évolutionniste

Les sociologues marginalistes lient la notion de marginalité à un problème psychologique inhérent à certains groupes sociaux. Elle se caractérise par la délinquance, l'absence d'habitat fixe, voire le refus d'intégration dans la société urbaine normée (Lautier, 1994, 2004). Ces groupes sociaux,

objets des études, sont des migrants ruraux qui s'entassent dans les périphéries ou les bidonvilles des villes des PED. L'hypothèse fondamentale de départ est qu'ils présentent des conditions sociales homogènes, et que ceux que l'on désigne comme marginaux ont des liens, souvent de dépendance et d'exploitation avec le secteur de production formel, que les formes de passage entre emploi stable et situations précaires sont multiples et que l'on a donc bien affaire à une société sans marges (Fassin, 1996). Cette homogénéisation analytique des traits sociaux des groupes marginalisés peut être mise en relation avec l'interprétation du sous-développement²¹ caractérisée par les traits psychologiques, géographiques et socioculturels inhérents aux sociétés tiersmondistes.

Enfin, les analyses marginalistes se développent dans cette vision selon deux axes principaux : l'axe microsociologique et l'axe macrosociologique.

A) La marginalité microsociologique : handicap personnel

Cette pensée trouve sa source dans les études de l'exclusion sociale affectant les migrants au cours du processus d'intégration dans la société nord-américaine vers la fin de la première moitié du vingtième siècle. La théorie de la « personnalité marginale » de Park (1948) décrit la situation ambiguë de certains individus, soumis à des cultures divergentes, hiérarchiquement opposées et finissant par développer une personnalité dualiste, morcelée et instable, de ce fait marginale (Azevodo, 1998). Ces conclusions sont élargies à l'ensemble de la société nord-américaine pour capturer et expliquer les difficultés d'insertion sociale des groupes ethniques défavorisés. Pour arriver à décrire les déficiences personnelles et les barrières psychoculturelles d'insertion de ces groupes sociaux dans les sociétés soumises à une industrialisation rapide et aux forces de transformations sociales, on forge la notion de « condition marginale ». Or, au cours de cette période, pendant laquelle la majeure partie sinon la quasi-totalité des pays africains sont sous domination coloniale, l'Amérique latine connaît des débuts d'industrialisation. Ce décalage historique entre l'Afrique et l'Amérique latine est important pour saisir les évolutions des paradigmes ultérieurs sur les deux continents.

_

L'économie du développement expliquait le sous-développement par des critères (i) économiques (faiblesse du revenu par tête, primauté de l'agriculture de subsistance, manque de capital financier, technique et humain, etc.), (ii) démographiques (forte natalité, taux de mortalité élevé et précoce, etc.) (iii) culturels (analphabétisme, mentalités rétrogrades, etc.) (iv) sociaux (classes moyennes très minoritaires et faiblesse de leurs revenus, problèmes récurrents de santé publiques, etc.) (v) politiques (instabilité chronique des régimes, nationalisme embryonnaire, etc.) (Jacquemot et Raffinot, 1985; Montalieu, 2001).

Encadré 6. Un exemple frappant du décalage historique entre l'Afrique et l'Amérique Latine

L'introduction des moyens modernes de transport s'est fait, il faut le dire, dans un décalage historique. Lorsqu'à l'époque du début de la colonisation le premier véhicule à moteur était introduit en 1915 à Brazzaville sur une courte piste reliant la zone résidentielle et le centre administratif, la première ligne de tramway était mise en œuvre à Lima pour la desserte de Callao, station de villégiature pour la bourgeoisie péruvienne. Décalage entre l'histoire africaine et l'histoire latino-américaine.

Source: Godard, X. et Teurnier, P. (1992)

L'industrialisation latino-américaine s'accompagne alors d'une forte exclusion sociale qui frappe les migrants ruraux des « favelas », « barriadas » et autres bidonvilles. Pour saisir et décrire ce phénomène de pauvreté frappant toute la sous-région, les études sociologiques empruntent les concepts forgés dans la société nord-américaine. La paupérisation croissante des populations migrantes, induite par les difficultés croissantes de leur intégration dans le salariat dues à l'essoufflement de l'industrialisation, les entasse à la périphérie des villes. Cet espace périphérique où s'entassent les migrants est marginal par rapport à la ville moderne. Les individus composant cette population se caractérisent par leur marginalité car dépourvus de qualifications psychologiques, culturelles et professionnelles fondamentales pour maitriser les codes et les valeurs culturelles des sociétés industrielles. En somme, ils présentent un handicap personnel.

Quant à la marginalité spatiale, les études la généralisent à l'exclusion globale (économique, politique, culturelle et sociale)²². C'est l'avènement de la théorie de la « *culture de la pauvreté* » de Lewis (1961, 1969). Les individus ou groupes sociaux marginaux sont psychologiquement dépendants et socialement inférieurs. Ils sont en outre dans un isolement social entrainant misère et aliénation. L'opérationnalisation de cette vision marginaliste rendant le marginal responsable de son handicap exige que ce dernier s'adapte à l'évolution sociétale et par conséquent se branche sur la modernité. En d'autres termes, le marginal (individu ou groupe d'individus) doit surmonter personnellement son handicap. Cette conclusion ouvre une fenêtre sur les évolutions ultérieures et la persistance des influences de cette pensée dans certaines postures épistémologiques actuelles.

²² On forge alors de nombreux indicateurs pour saisir le phénomène: revenus inférieurs au SMIG, faiblesse de la consommation, de la formation, de la qualification professionnelle, etc.

B) La marginalité macrosociologique : handicap social

La vision macrosociologique de la marginalité est avant tout économique et découle des études évolutionnistes du développement qui vont saisir les sociétés dites sous-développées à l'aune des indicateurs des pays développés. On aboutit ainsi à une situation duale : les sociétés sous-développées sont l'image inversée des sociétés développées. Cette inversion résulte de la négativité des traits caractéristiques observés dans ces dernières. L'organisation économique des sociétés sous-développées est marquée par des traits caractéristiques négatifs (archaïsme culturel et des structures) qui s'opposent à ceux des sociétés développées (modernité culturelle et des structures). Cette dichotomie sociétale (développée / sous-développée) se décline tant au niveau culturel (archaïque, traditionnel / moderne) qu'économique (secteur traditionnel / secteur moderne) augurant les approches dualistes des économies sous-développées.

Ainsi, le secteur moderne des pays sous-développés est assimilé par ces indicateurs de description (innovation, croissance, productivité, salaires, etc.) à ceux des pays développés alors que le secteur traditionnel en est le versant négatif par l'archaïsme de son fonctionnement et le profil de ces actifs marginaux. Ces actifs marginaux sont sous-utilisés, en termes de durée et de rémunération. On parle alors de leur « *sous-emploi* ».

Les chercheurs latino-américains vont se saisir de ces concepts pour décrire la situation prévalant dans leur sous-région c'est-à-dire la situation des populations marginales des bidonvilles laissées pour compte par l'industrialisation. Cette population travaillant dans le secteur traditionnel et évoluant en « retard de phase » avec le front d'onde de la modernité, est engluée dans une situation de subsistance hors salariat. Les biens et services qu'elle produit sont de moindre valeur par rapport à ceux du secteur moderne. Les concepts pour les décrire sont nombreux : « masse marginale » (Nun, 1969), « pôle marginal » (Quijano Obregon, 1966). La marginalité s'avère un phénomène passager, une déviation transitoire dans le processus de développement. A terme, elle se résorbera sous l'effet de l'expansion du modernisme et l'avancée inexorable de l'industrialisation. Ce courant de pensée s'est nourri aussi de la pensée rostowienne du développement (Rostow, 1962)²³, parcours linéaire où toutes les sociétés passent par plusieurs étapes obligatoires sur le chemin de la modernité ou du développement.

²³ Selon Rostow, les sociétés passent toutes par cinq étapes importantes de développement : (1) la société traditionnelle ; (2) les conditions préalables du développement ; (3) le démarrage ; (4) le progrès vers la maturité et, (5) l'ère de la consommation de masse.

Ces théories généralement qualifiés d'évolutionnistes, croyant à l'expansion inexorable de la modernité ont oublié le fait que la marginalité pouvait être consubstantielle du développement ou constituer un moteur du changement au sein de la société par le processus de confrontation et d'échange. Empiriquement, l'expansion constante et continue des activités marginales a conduit les chercheurs à trouver une autre issue explicative et cela par le biais de la pensée structuraliste.

2.1.2. La théorie de la marginalité selon la perspective structuraliste

Cette vision est une construction des économistes latino-américains qui reprennent le débat sur la conceptualisation de la marginalité. Selon ces économistes (particulièrement au sein de la CEPAL), les activités marginales ou « *périphérie du système économique mondial* » ne sont aucunement des vestiges d'un passé précapitaliste, mais des pratiques modernes engendrées par les contradictions propres au développement du capitalisme périphérique (Amin, 1970).

Même si au départ ces économistes estiment que la marginalité est un obstacle au développement susceptible d'être franchie par une forte industrialisation, ils finissent par admettre qu'elle constitue une composante durable et fonctionnelle dans les économies dépendantes du capitalisme. Cette nouvelle vision inscrivant la marginalité dans le temps marque une nouvelle évolution avec des conséquences énormes sur l'opérationnalisation du concept au vue de l'importance des politiques économiques qu'elle suggère.

A) La marginalité comme stratégie de survivance

Elle trouve sa source dans la pensée de la CEPAL. En effet, « cette institution envisage la marginalité comme le produit par excellence de la perversité d'une division internationale du travail qui entrave l'industrialisation de la Périphérie et retarde l'extinction des secteurs archaïques. Elle s'oppose donc à la vision d'une déviation temporaire » (Azevodo, 1998).

La CEPAL introduit à cet effet la notion de « *développement inégal* ». Pour ses membres, l'inégalité du développement économique mondiale se décline à l'intérieur de la Périphérie par une autre inégalité. En effet, l'inégalité intérieure se traduit par une multiplication des activités marginales dites formes primitives de production. Le rythme lent de diffusion technologique du pôle hégémonique mondial vers la Périphérie est responsable des strates de modernité observées dans ces pays. La notion d'« *hétérogénéité structurelle* » explique cette lente extension du progrès technique vers les sociétés latino-américaines périphérie du centre mondial. La CEPAL

conceptualise ainsi les économies latino-américaines en trois secteurs : (i) un secteur moderne (tourné vers le progrès technique), (ii) un secteur dit intermédiaire (avec un niveau technologique acceptable) et, (iii) un secteur traditionnel (primitif, presque à l'écart des progrès techniques et basé sur des activités de survivance).

Pour désigner ce dernier secteur la CEPAL parle d'« urbanisation de la pauvreté » (CEPAL, 1971) et les actifs de ce secteur font partie d'un « tertiaire primitif ». La CEPAL introduit ainsi une continuité ou plutôt une interaction entre les différents secteurs économiques et envisage des politiques publiques pour accélérer l'unification économique.

B) La marginalité comme stratégie d'accumulation

Cette vision découle d'une double évolution du contexte socioculturel mondial. Au niveau empirique, l'évolution économique mondiale est marquée d'une part par un creusement des inégalités entre les nations et au sein des sociétés et d'autre part, par un approfondissement de l'industrialisation et donc une extension certaine du salariat dans les sociétés latino-américaines, alors que dans le reste du tiers monde en général et en Afrique en particulier la salarisation demeure minoritaire. Au niveau théorique, les analyses économiques s'orientent vers la théorie de la dépendance. Sous ce double effet, apparaît une nouvelle grille de lecture de la marginalité.

L'approfondissement de l'industrialisation latino-américaine pousse les structuralistes à considérer qu'il existe un lien de solidarité fonctionnelle entre le centre et la Périphérie au profit de l'accumulation à l'échelle mondiale (Montalieu, 2001). Deux nouveaux concepts sont forgés : la « dépendance asymétrique » et la « fonctionnalité ». Ces concepts sont mobilisés pour expliquer les relations qui s'établissent entre pays et au sein des pays. La marginalité peut ainsi s'accroître sans oblitérer ou être en contradiction avec l'expansion du capitalisme. Au contraire, ces activités doivent être encouragées pour répondre aux besoins du développement faisant jouer un rôle actif aux populations marginales qui ne sont plus considérées comme une « armée de réserve ».

Comme le résument Azevodo (1998) et Montalieu (2001), les structuralistes font évoluer la compréhension de la marginalité et par ricochet du développement sur deux points fondamentaux : (i) le développement n'est pas synonyme de liquidation des activités marginales ou traditionnelles, mais une combinaison dynamique et durable des formes hétérogènes d'organisation de l'activité économique, (ii) la perception de l'articulation fonctionnelle entre les deux sphères de l'économie change car la dépendance provoque non seulement le développement mais implique la

subordination des activités traditionnelles aux intérêts du secteur moderne dominant. Pour les structuralistes, c'est la dynamique du capital qui crée l'espace de production traditionnelle et non l'excédent de main d'œuvre. Les caractéristiques des individus ne sont pas à l'origine de la situation défavorisée de ce secteur qui n'est que la résultante de sa subordination professionnelle. « Les entreprises modernes réagissent à la mondialisation en instaurant des systèmes de production plus flexibles et en externalisant, ce qui leur permet de réduire les coûts. Cette modalité ne s'accomplit que par la mise en place de réseaux de production mondiaux qui engendre une demande constante de flexibilité à laquelle seule l'économie informelle est censée pouvoir répondre » (Bacchetta, Ernst et Bustamante, 2009). Cette dernière assertion néglige ou oublie la dynamique du secteur traditionnel, et par ricochet elle oublie la capacité de ses actifs à se saisir des opportunités, soit liées à leurs propres développements, soit créées par le secteur moderne.

C'est en plein débat sur le rôle joué par les activités traditionnelles qu'interviennent les travaux de Hart et du BIT dans les pays du Tiers monde (années 1970) à la recherche des activités susceptibles de faire l'objet des politiques économiques avec à la clé le concept de « *secteur informel* ».

2.2. LES THEORIES DUALISTES ET LES MODELES DE MOBILITE ET LA DYNAMIQUE DU MARCHE DU TRAVAIL

Les dualistes considèrent l'économie informelle comme le segment d'un marché du travail dual, sans lien direct avec l'économie formelle (Bacchetta, Ernst et Bustamante, 2009) : c'est une économie de subsistance qui n'existe que parce que l'économie formelle est incapable d'offrir des emplois en nombre suffisant (Cling et al, 2012). Avec la croissance économique et la transformation, l'économie informelle devrait entièrement être absorbée à terme par l'économie formelle. Il s'inscrit dans le prolongement des travaux de Lewis (1954) et d'Harris-Todaro (1970). Selon les théories liant les migrations et la dynamique du marché de travail, une source non négligeable de la main-d'œuvre de l'économie urbaine (formelle ou informelle) se trouve dans les mouvements migratoires des zones rurales vers les zones urbaines. En effet les études sur l'économie informelle dans les PED mettent en exergue le rôle joué par les mouvements migratoires des campagnes vers les villes dans le processus d'alimentation du marché urbain de l'emploi.

2.2.1. Le modèle de Lewis

Le modèle de Lewis est classé dans les approches dualistes des économies des PED. En effet, ces approches (Lewis, 1954; Fei et Gustavo, 1964; Jorgenson, 1961; etc.) décrivent ces économies comme caractérisées par la coexistence de deux secteurs distincts, non dichotomiques (dualisme). Un secteur moderne, capitaliste et urbain, et un secteur traditionnel, non capitaliste et rural.

Dès lors, on observe une opposition entre un secteur « traditionnel », marqué par le sous-emploi d'une main-d'œuvre excédentaire, et un secteur « moderne » dont l'offre de travail serait « illimitée ». Le secteur traditionnel est donc considéré dans ces conditions comme un réservoir de force de travail pour le secteur moderne. Ce déséquilibre de l'offre de travail entre les zones rurales et les zones urbaines serait l'un des éléments déterminants dans le choix migratoire des populations. Ainsi, le secteur traditionnel ou rural libère peu à peu sa main-d'œuvre excédentaire selon les besoins de l'industrie urbaine. Le secteur moderne dont l'accumulation est un principe fondamental, réinvestit le profit et va absorber au fur et à mesure le surplus de main d'œuvre du secteur traditionnel. Le surplus de main-d'œuvre s'explique dans le modèle par la très faible productivité marginale du secteur traditionnel.

Toutefois, il faut noter que ces premières théories du marché du travail dans les économies des PED ne comportent ni économie informelle, ni chômage urbain. Or, des études empiriques dans les années 60 mettent en relief d'une part que la migration possède des causes plus agricoles qu'industrielles, et d'autre part qu'il n'y a aucune coordination entre les flux migratoires et l'absorption des migrants dans l'industrie. Par ailleurs, on observe l'existence d'une masse d'urbains pauvres en attente d'un emploi. Selon les termes des analystes de l'époque, il se forme « *un secteur transitionnel* ». Selon les principes de l'économie classique, ces urbains en attente d'un emploi ont de bas revenus, une faible productivité, et sont considérés comme sous employés puisque leur productivité est très inférieure à celles de travailleurs de l'économie formelle (Bodson, 1995; Lautier, 1999, 2005)²⁴.

_

²⁴ Les deux auteurs font remarquer qu'il peut paraître choquant d'arguer qu'il y a sous-emploi quand certains travaillent en moyenne 70 heures par semaine.

2.2.2. Les modèles d'Harris-Todaro

Dans le sillage des critiques du modèle de Lewis, d'autres modèles vont être conçus pour apporter les corrections nécessaires. Ces modèles vont prendre en compte l'existence d'une part du chômage ouvert mis en évidence dans les zones urbaines et d'autre part les actifs en quête d'emplois. L'hypothèse émise est que la solution pertinente de survie pour ces urbains en l'absence d'un système d'indemnisation du chômage est la création des revenus monétaires en dehors de l'économie moderne.

A) Les premières critiques et les développements ultérieurs

Les réponses à une première vague de critiques amènent une évolution des modèles. Parmi les contributions majeures on peut retenir les modèles de Todaro (1969), Harris et Todaro (1970), Harberger (1971), Tidrick (1975) et Mincer (1976). Les caractéristiques principales de ces modèles selon Fields (1990) sont : (i) une économie dualiste, composée d'un secteur urbain moderne et d'un secteur agricole traditionnel (secteur protégé/secteur non protégé) ; (ii) un double régime de rémunération s'expliquant d'une part par un salaire imposé, qui est supérieur au niveau d'équilibre du marché dans le secteur moderne et d'autre part, par des salaires correspondant au niveau d'équilibre du marché dans l'agriculture ; (iii) des mouvements migratoires dus aux écarts entre les rémunérations escomptées (la rémunération en cas d'embauche étant corrigée par la probabilité de trouver un emploi) ; (iv) un chômage urbain persistant.

L'introduction du chômage urbain constitue une avancée significative. Malheureusement on observe qu'il coexiste sur le marché du travail des PED non seulement des employés du secteur moderne, des chômeurs mais aussi des actifs particuliers. Ces derniers, font un travail n'ayant pas les caractéristiques du secteur moderne. Ce sont les travailleurs de l'informel. Fields (1975) réagit et propose un autre modèle avec des hypothèses additionnelles comme l'ont d'ailleurs fait Lopez (1970) et Mazumdar (1976). Ce modèle possède quatre caractéristiques essentielles selon Bodson (1995): (i) facilité d'accès aux activités, en ce sens que tout individu souhaitant accéder à ce secteur peut y trouver un travail quelconque lui assurant une rémunération; (ii) possibilités réelles de pratiquer une recherche en cours d'emploi en vue d'un autre emploi : les travailleurs du secteur informel urbain ont une chance de trouver un emploi dans le secteur formel; (iii) probabilité intermédiaire de succès dans la recherche d'un emploi dans le secteur moderne : les travailleurs du secteur informel urbain ont plus de chances que les travailleurs de l'agriculture d'accéder à un emploi du secteur formel mais moins que les chômeurs déclarés qui consacrent tout leur temps à

la recherche d'un emploi ; (iv) les rémunérations du secteur informel urbain sont inférieures aux rémunérations de l'agriculture, conséquence endogène des meilleures possibilités de recherches en cours d'emploi, propres au secteur informel.

L'apport de cette contribution bien qu'importante est insuffisante et les critiques s'orientent sur le comportement des chômeurs. D'une part, un chômeur dispose normalement de plus de temps de recherche de travail qu'un actif du secteur informel et il devrait avoir plus de chance d'obtenir un travail dans le secteur moderne, et d'autre part on constate que malgré les possibilités ouvertes dans le secteur moderne, beaucoup d'actifs restent volontairement dans l'informel. Une hypothèse additionnelle est ajoutée : « ne prendre un emploi dans le secteur informel que si l'opération est rentable ». Trois possibilités de choix s'ouvrent alors : (i) demeurer dans le milieu rural sans espoir d'accéder à un emploi du secteur moderne ; gagner le salaire agricole ; (ii) rechercher un emploi en ville pendant qu'on est au chômage ; prendre un emploi dans le secteur moderne s'il s'en présente un ; autrement, rester chômeur ; (iii) rechercher un emploi pendant qu'on en occupe un dans le secteur informel urbain, avec une probabilité de succès moindre que si l'on procède à la recherche pendant qu'on est chômeur ; prendre un emploi du secteur moderne s'il s'en présente un ; autrement, gagner le salaire du secteur informel.

Les tests empiriques vont faire apparaître six anomalies importantes : (i) la facilité d'accès au secteur informel n'est que de façade. On effet, on relève très tôt des barrières à l'entrée déjà explicitée ci-dessus ; (ii) les travailleurs de l'informel gagnent moins que ceux du secteur formel, mais pas toujours et les deux échelles de rémunération se chevauchent parfois ; (iii) la rémunération des travailleurs de l'informel n'est pas inférieure à celle de l'agriculture ; (iv) le séjour dans le secteur informel étant long, l'hypothèse de la « salle d'attente » perd de sa valeur ; (v) le secteur formel urbain ne recrute pas toujours essentiellement dans le secteur informel urbain car beaucoup de ruraux y trouvent du travail ; et (vi) beaucoup d'actifs de l'informel s'y retrouvent parce qu'ils le désirent et y trouvent leur compte et non parce qu'ils y sont contraints.

B) Les deuxièmes critiques et les développements ultérieurs

En 1990, Fields réagit à l'ensemble des critiques et apporte une amélioration essentielle à son modèle. Il divise le secteur informel en deux segments : un segment d'accès facile et un segment d'accès difficile dont les salaires égalisent ou dépassent ceux du secteur formel (Bodson, 1995). Le retour des actifs du secteur formel vers le secteur informel se fait de préférence au sein du

segment de l'informel dont certains salaires sont plus élevés que les salaires moyens du secteur informel, que dans le milieu rural et que certains salaires du secteur formel (Schéma 1).

Cependant, toutes ces améliorations n'ont pas fait tarir le flot des critiques notamment la non prise en compte de la pluriactivité mise en évidence dans plusieurs études empiriques dans les pays en développement.

Secteur rural (traditionnel)

Secteur informel urbain supérieur
Secteur informel urbain inférieur

Secteur informel urbain inférieur

Schéma 1 : Mobilité intersectorielle selon Fields

Source : Adapté de Fields 1990 par Bellache (2010)

2.2.3. Le modèle de mobilité intersectoriel

Ce modèle retrace la trajectoire d'un travailleur mobile entre les secteurs de l'économie au cours de sa carrière. En général, les jeunes amorcent leur vie active dans l'informel comme salariés, apprentis ou aides familiaux. Ils font ainsi connaissance avec le monde du travail et acquièrent une expérience, des compétences et un savoir-faire. La défaillance institutionnelle dans les PED permet aux entrepreneurs de l'économie informelle de recruter des jeunes sans qualifications ou n'ayant parfois pas l'âge requis. Une fois nantis de compétences, de savoir-faire et d'une expérience plus ou moins solides, le jeune va saisir les opportunités offertes par le marché formel du travail et devenir salarié. Sa motivation est la quête d'une meilleure rémunération et/ou d'une protection sociale.

Le secteur moderne n'est qu'une étape dans sa carrière. Une fois qu'il a suffisamment accumulé d'épargne, de compétences techniques et du capital social, il reviendra s'installer comme indépendant ou petit patron dans l'informel. Le secteur informel joue ainsi deux rôles importants :

(i) un rôle de formation à partir du moment où elle permet aux jeunes engagés dans ces activités (apprentis, salariés, aides familiaux) de se former, d'acquérir un métier et *in fine* une expérience professionnelle; (ii) un rôle de soupape de sécurité ou de substitut aux systèmes de sécurité sociale par le biais de l'investissement dans ces activités, les actifs de l'économie formelle se constitue une soupape de sécurité à la faiblesse ou la défaillance des services de pension. (Schéma 2)

Deux limites importantes à ce modèle doivent être relevées. La première est le fait qu'il n'est observé empiriquement que dans les PED industriels, mais qu'il est rare dans les pays africains. La seconde est liée au genre. En effet, ce schéma est adapté aux hommes et non pertinent pour les femmes qui enregistrent des coupures tout le long de leur carrière (activités, arrêts pour mariage et éducation des enfants puis retour à la vie active).

Dépendant du secteur informel (jeune salarié, apprenti, aide familial)

Salarié du secteur moderne ou formel

(travailleur indépendant ou petit patron)

Schéma 2 : Mobilité intersectorielle selon Lopez Castano

Source : Adapté de Fields, 1990 par Bellache (2010)

2.3. L'APPROCHE LEGALISTE OU INSTITUTIONNELLE

2.3.1. Les institutions et leur rôle socioéconomique

L'approche légaliste ou institutionnelle s'intéresse à l'effet de l'environnement institutionnel sur les entrepreneurs. Ce courant tire sa légitimité des travaux de l'école néo-institutionnaliste. Partant de l'idée émise par Coase (1937) selon laquelle l'échange via le marché génère des « coûts d'utilisation du mécanisme des prix », Williamson (1975), établit qu'ils sont principalement composés des coûts d'élaboration, de négociation et de contrôle des contrats formels et en particulier des contrats long terme, nécessairement incomplets c'est-à-dire pour lesquels l'information de marché est imparfaite.

On parle de « coûts de transaction ». La conséquence immédiate de l'existence de ces coûts est logiquement la reconnaissance du caractère partiellement inefficace du marché, notamment en ce qui concerne le processus de production. « La théorie des coûts de transaction met ainsi l'accent sur le rôle des organisations (et en particulier des entreprises) en tant que modalités efficaces de coordination des acteurs qui suppléent ou pallient les mécanismes de marché. En internalisant les transactions, la firme réduit l'incertitude qui règne dans l'environnement des échanges et supprime ainsi (totalement ou partiellement) les coûts de transaction » (Sirven, 2003). Aussi, peuton considérer comme de bonnes institutions, celles qui favorisent l'efficacité économique (et donc la croissance). La notion d'institution fait en général référence aux « règles du jeu » en vigueur dans une société et aux moyens de les faire respecter. Ces règles et ces moyens instituent la société en tant que telle. Elles sont le fruit de la codification juridique des coutumes, des traditions qui sont le produit de l'histoire. Les institutions sont des créations humaines, elles évoluent et sont altérées par les humains. Elles sont constituées des règle du jeu qui sont formelles, explicites ou formalisées (contrats, droits de propriété, réglementation, constitution, etc.) et informelles, implicites ou non écrites (valeurs, croyances, traditions, us et coutumes, normes, tabous, etc.) North (1990). Les règles formelles offrent des incitations, aiguillonnent les comportements et encouragent les innovations. Leur pratique engendre des besoins ou demandes de nouvelles règles en réponses des changements intervenus au cours du jeu. Les règles informelles sont le fruit d'une information socialement transmise et constitue une partie de l'héritage culturel. Elles résultent des interactions, des compromis et des pratiques passées cristallisées par l'histoire.

Par contre, Rodgers (1994) les appréhende par les différentes formes qu'elles adoptent : (i) les organisations, dont font parties les firmes, les syndicats et l'Etat ; (ii) les institutions formelles, telles que les contrats, les règles qui régissent les accords de négociation, etc. ; (iii) les institutions informelles qui se fondent sur des mécanismes implicites, des procédures ou des modes de comportement diffusés ou acceptés par les parties concernées ; (iv) les règles formelles qui incluent les droits et les devoirs édictés par la puissance publique ; (v) les règles sociales informelles qui englobent les normes et les valeurs partagées par une collectivité donnée. Pour Aoki (2000), une institution est un état socialement construit à partir duquel les agents n'ont pas envie de dévier unilatéralement de leur comportement étant donné celui des autres. Par contre pour la Banque Mondiale (2003), les institutions sont les règles, les organisations et les normes sociales qui favorisent la coordination des actions humaines.

Les institutions jouent un rôle important dans la modélisation des comportements des acteurs économiques. Les règles formelles qui confèrent des droits de propriété aux agents économiques sont des cadres incitatifs à la conservation et la valorisation des actifs. Par contre les règles informelles introduisent des contraintes de type coutumes et traditions qui impactent les choix des individus. En effet, selon Akerlof (1984), ces contraintes influencent largement les choix quand chaque individu craint que la désobéissance aux règles informelles conduise à la perte de sa réputation.

2.3.2. Perception de l'économie informelle par l'approche légaliste ou institutionnelle

Les légalistes autrement appelés orthodoxes considèrent l'économie informelle comme composée de micro-entrepreneurs qui opèrent de manière informelle pour éviter les coûts liés à l'enregistrement (Bacchetta, Ernst et Bustamante, 2009). L'approche institutionnelle en introduisant une fonction de transaction déterminant les coûts associés à l'échange complète l'analyse néoclassique standard, composée d'une fonction de production incorporant des facteurs selon une technologie à préciser, d'une fonction d'utilité et de marchés autorisant l'allocation optimale des ressources et la répartition des biens et services.

L'objet de cette approche est d'obtenir une vision du développement économique associant des coûts de transformation et des coûts de transaction dans un contexte de calcul économique des agents, considérés comme rationnels. Ces coûts sont fondamentalement déterminés par la disponibilité des facteurs et l'efficacité de la combinaison productive.

Ces dernières dépendent d'institutions formelles telles que le droit, les privilèges consentis, la régulation étatique. « Le secteur formel se définira alors comme toute activité adhérant aux « règles du jeu » ou bénéficiant de leur protection. Inversement, les agents y échappant ou refusant cette garantie seront inclus dans l'activité informelle. L'hétérogénéité du secteur informel repose alors sur la variété des institutions susceptibles d'être contournées. Enfin, le poids relatif des deux secteurs dans une économie résultera de l'écart observé sur les coûts de transformation et les coûts de transaction » (Montalieu, 2001).

Il est indéniable, comme développé ci-dessus que les contraintes institutionnelles constituent des sources de coûts de transaction. Ainsi, selon les institutionnalistes, l'économie informelle est fondamentalement une réponse logique (i) d'abord à l'excès des réglementations et à la lourdeur

administrative, (ii) ensuite du temps nécessaire pour obtenir tous les accords légaux pour l'exercice de l'activité et (iii) enfin des coûts sociaux de la légalisation. A cet effet, De Soto (1989) travaillant sur le Pérou, se rend compte que l'économie informelle est la résultante du « poids excessif » de l'Etat. En d'autres termes, les impôts et la fiscalité (leur poids et leur opacité ainsi que l'immense pouvoir discrétionnaire des fonctionnaires fiscaux) d'une part, les lenteurs et les lourdeurs bureautiques d'autre part sont des obstacles majeurs à la création d'entreprises dans les PED. Le même auteur distingue les « bonnes lois » qui garantissent et encouragent l'efficacité économique et les « mauvaises lois » qui protègent une minorité privilégiée par la limitation de l'accès à l'activité économique et de ce fait entravent l'efficacité économique.

Pour les institutionnalistes, les entrepreneurs font une analyse coûts - bénéfices avant de prendre la décision de formaliser leurs entreprises. En d'autres termes, ils choisissent de rester ou non au sein de l'économie informelle.

Analyse couts-bénéfices de rester dans l'économie informelle ou rejoindre l'économie formelle

$$\sum_{t=0}^{T} (Opportunit\'es F_t - co\^uts F_t) - \xrightarrow{Immatricultion F} > \sum_{t=0}^{T} (Opportunit\'es I_t - co\^uts I_t)$$

Sources: Ingram M., Ramachandran V., Desai V., (2007)

Où:

 ${\it Opportunit}$ és ${\it F}_t = {\it Opportunit}$ és estimées dans l'économie formelle au temps t

coûts F_t = Coûts estimés dans l'économie formelle au temps t

Immatriculation F = Coût de l'inscription ou d'enregistrement

Opportunités I_t = Opportunités estimées dans l'économie informelle au temps t

coûts I_t = Coûts estimés dans l'économie informelle au temps t

T = Nombre total d'années pendant lesquelles un entrepreneur informel est prêt à attendre pour obtenir un bénéfice

A cet effet, chaque entrepreneur fait la balance entre les opportunités et les coûts dans les deux économies et ne décide à formaliser en dernier ressort que lorsqu'il est assuré que la différence dans l'économie formelle est supérieure à celle de l'économie informelle. Dans le cas contraire il reste au sein de l'économie informelle. Pour les institutionnalistes ce dernier choix est une stratégie de survie et d'adaptation face aux obstacles administratifs et bureaucratiques.

Dès lors pour les institutionnalistes, l'informalité est le symptôme d'un environnement des affaires défavorables. En d'autres termes, la solution viable consiste à éliminer tous les obstacles administratifs et réglementaires qui brident les activités productives. Or, dans la plupart des pays africains, la capacité des gouvernements à imposer les contraintes réglementaires sur l'activité des entreprises informelles est limitée (Trip, 1997; Heilman, 1998). En cherchant à légiférer dans le domaine, l'effet principal induit par le gouvernement est de mettre le statut juridique au-delà de la portée d'un grand nombre d'entreprises de petite échelle, ce qui les confine au niveau de l'économie informelle (Nelson, De Brujn, 2005). Dans ce cas, l'Etat doit se retirer du marché et laisser les acteurs de l'économie informelle libres afin d'orienter leur énergie sur la création de biens et services dont a besoin l'économie (De Soto, 1989). Le passage du statut d'« *Etat prédateur* » à celui d'« *Etat prestataire de services* » fera naitre la confiance et fera rentrer progressivement les activités informelles dans la sphère formelle.

Puisque le droit n'est pas appliqué parce qu'il est inadapté à la réalité économique, il faut changer le droit, le simplifier. Adapter la loi aux réalités sociales est en principe moins coûteuse et plus facile que de modifier les comportements des agents économiques. En effet, la législation est établie pour des entrepreneurs aguerris, des entreprises publiques et privées de grande taille et non pour des micro-entreprises. Le bon sens recommande de rechercher la flexibilité sociale et économique qui oblige de formaliser l'économie informelle par un « *droit minimum* ».

Par ailleurs, la simplification, la décentralisation et la libéralisation de la vie économique deviennent des leitmotivs. La simplification implique l'élimination des lois qui augmentent les coûts d'accès à l'activité formelle. La décentralisation suppose le transfert des responsabilités législatives et administratives d'un gouvernement central à un gouvernement local, supposé proche des réalités du terrain. Quant à la libéralisation, elle suppose l'augmentation des opportunités et des responsabilités des individus et la réduction du rôle de l'Etat qui doit se retirer du marché et laisser les acteurs du secteur informel opérer librement (De Soto, 1989, 2000).

Les institutionnalistes ont montré que si l'informel est un refuge à faible coût, ses entrepreneurs bénéficient d'opportunités de croissance même si les institutions officielles ne reconnaissent ni leur existence officielle ni les formes par lesquelles ils accumulent le capital, niant ainsi leurs accès aux facteurs tels que le capital, la technologie, la formation et les opportunités (De Soto, 2000). En conséquence, les opérateurs qui y entrent semblent y être coincés. Les causes de cette situation

sont multiples et diverses allant de la faute personnelle de l'entrepreneur, de l'orientation et l'esprit d'entreprise, des obstacles institutionnels et des coûts de départ. Certains ne réussissent pas à surmonter les obstacles, d'autres rencontrent des succès (Nelson et Debruijn, 2005).

A la nette différence des deux premières approches, les légalistes soulignent le caractère volontaire de sortir de l'économie formelle à la suite d'une analyse coûts-bénéfices (Fiess et al, 2008 ; Maloney, 1998, 2004 ; Packard, 2004).

CONCLUSION SECTION 2.

Trois grandes approches essaient de saisir et d'expliquer l'économie informelle. Il s'agit de l'approche structuraliste qui englobe la théorie des marginalités, de l'approche dualiste, et de l'approche légaliste dite aussi orthodoxe ou institutionnaliste.

L'approche structuraliste est issue d'une longue tradition. Elle découle d'abord de la théorie de la marginalité. Deux courants principaux composent l'approche marginaliste, la perspective évolutionniste et la perspective structuraliste. Pour le courant évolutionniste, l'informalité est le double résultat d'une accumulation d'handicap personnel (niveau microsociologique) et d'handicap social (niveau macrosociologique). Cet ensemble d'handicaps pousse les migrants des banlieues ou des périphéries (individus ou groupes d'individus) à vivre en marge de la société. N'ayant ni les capacités, ni les codes de vie urbaine, ils survivent en se livrant à des activités informelles. Par contre le courant structuraliste situe ou traite l'informalité à deux niveaux : d'une part comme stratégie de survivance et d'autre part comme résultat de la stratégie d'accumulation liée à la mondialisation de la production. Les structuralistes considèrent que l'économie informelle est composée de petites entreprises et de travailleurs non enregistrés, subordonnés aux grandes entreprises capitalistes. Cette approche souligne les interdépendances existant entre les secteurs informels et formels (Moser, 1978; Portes et al, 1989). Elle est issue des courants d'inspiration marxiste ou structuraliste, notamment les théories de la marginalité et de la dépendance. Selon cette conception, l'économie informelle s'intègre dans le système capitaliste selon une relation de subordination, en fournissant du travail et des produits à bon marché aux entreprises formelles ; elle accroit la flexibilité et la compétitivité de l'économie (Cling et al, 2012). Cette soumission est provoquée par l'existence de faibles rémunérations, l'absence de protection et de droits ainsi que les horaires de travail flexibles et longs (Amin, 1973; Portes, Benton et Castelles, 1984, 1989). Les stratégies développées par les grandes firmes internationales (sous-traitance, utilisation des tâcherons, travail à domicile, emploi des stagiaires, recours au CDD ou au temps partiel, etc.) conduisent progressivement à l'« *informalisation* » d'une bonne partie de la production (Carr et Chen, 2001). Pour les structuralistes, la croissance ne peut pas éliminer les relations de production informelles qui sont intrinsèquement liées au développement capitaliste (Bacchetta, Ernst, Bustamante, 2009).

Les dualistes considèrent l'économie informelle comme le segment d'un marché du travail dual, sans lien direct avec l'économie formelle. Elle est une économie de subsistance qui n'existe que parce que l'économie formelle est incapable d'offrir des emplois en nombre suffisant. Selon les théories liant les migrations et la dynamique du marché du travail, une source non négligeable de la main-d'œuvre de l'économie urbaine se trouve dans les mouvements migratoires des zones rurales vers les zones urbaines. Cette analyse s'inscrit dans le prolongement des travaux de Lewis (1954) et d'Harris-Todaro (1970). Avec la croissance économique et la transformation, l'économie informelle devrait entièrement être absorbée, à terme, par l'économie formelle.

Les légalistes autrement appelés encore orthodoxes ou institutionnaliste considèrent l'économie informelle comme composée de micro-entrepreneurs qui opèrent de manière informelle pour éviter les coûts liés à l'enregistrement (Bacchetta, Ernst et Bustamante, 2009). Ces entrepreneurs font une analyse coûts-bénéfices avant de prendre la décision de formaliser leurs entreprises. En d'autres termes, ils choisissent de rester ou non au sein de l'économie informelle. Et ce choix est volontaire. A cet effet, chaque entrepreneur fait la balance entre les opportunités et les coûts dans les deux économies et ne décide qu'en dernier ressort lorsqu'il est assuré que la différence dans l'économie formelle est supérieure à celle de l'économie informelle. Dans les cas contraire, il reste au sein de l'économie informelle. Pour les institutionnalistes ce dernier choix est une stratégie de survie et d'adaptation face aux obstacles administratifs et bureaucratiques. L'informalité est perçue comme le symptôme d'un environnement des affaires défavorables. En d'autres termes, la solution viable consiste à éliminer tous les obstacles administratifs et réglementaires qui brident les activités productives. Les institutionnalistes ont montré que tout en étant un refuge à faible coût, les entrepreneurs de l'informel bénéficient d'opportunités de croissance même si les institutions officielles ne reconnaissent ni leur existence officielle ni les formes par lesquelles ils accumulent le capital. A la nette différence des deux premières approches, les légalistes soulignent le caractère rationaliste d'une sortie de l'économie formelle à la suite d'une analyse coûts-bénéfices.

SECTION 3. GENESE ET CARACTERISTIQUES DE L'ECONOMIE INFORMELLE ET DE SES ENTREPRISES

Les villes des PED en général et africaines en particulier regorgent d'une quantité phénoménale de petits commerces et de micro-activités de toutes sortes qu'on trouve parfois à mêmes les rues, les trottoirs, les arrières cours, les échoppes de fortune ou de locaux plus ou moins professionnels. Décrit pour la première fois par Keith Hart (1971) au Ghana et le Bureau International du Travail, BIT, au Kenya (1972) au début des années 1970 c'est un phénomène complexe imbriqué dans le tissu social de ces pays.

Ces activités, souvent de taille réduite, servent dans ces villes à procurer des revenus de subsistance à de nombreux citadins et migrants ruraux. En effet, l'exode rural enclenché dès les débuts de la colonisation s'accéléra au cours des décennies qui suivirent les indépendances, augmentant ainsi considérablement le nombre d'actifs en milieu urbain à la recherche de travail. Longtemps, l'économie informelle a été considérée comme un « *accident transitoire* » du processus de construction d'une économie moderne dans les PED. Or, les observations empiriques ci-dessus montrent qu'elle est toujours en pleine et constante expansion. Cela laisse supposer qu'il est durablement ancré dans le paysage économique de ces pays. Il n'est aucunement transitoire.

Cette section aborde la genèse, l'évolution, les caractéristiques et fait la synthèse des recherches sur l'économie informelle dans les PED.

3.1. GENESE ET EVOLUTION DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Comme précisé ci-dessus, le terme économie informelle ou secteur informel, est utilisé pour la première fois par Keith Hart (1971) au Ghana et le Bureau International du Travail, BIT, au Kenya (1972) au début des années 1970.

Les réflexions menées dans les années 50 et 60 tournent autour de quatre problématiques fondamentales. Elles se focalisent d'abord sur l'économie formelle (industrialisation, endettement extérieur, commerce mondial), ensuite vient le problème de l'absorption de la population active par le secteur capitaliste. Le développement des villes administratives, minières ou agroindustrielles dans les PED induit des dynamiques économiques qui vont avoir une influence

importante sur la répartition et les dynamiques démographiques ainsi que l'emploi urbain. Ces dynamiques démographiques liées à l'exode rural introduisent le problème du déséquilibre de l'offre de travail entre le milieu rural et le milieu urbain. Dès lors, expliquer comment les deux marchés de l'emploi ce comportaient était fondamental. Enfin, le dernier problème est celui de l'offre d'emplois salariés dans ces économies.

Dans les années 1970, l'intérêt se focalise sur les petites activités marchandes et de production dans les villes des PED qui permettent à une partie non négligeable de la population exclue du marché du travail formel de vivre ou plutôt de survivre. C'est au cours de ces études que va être forgé le terme « *secteur informel* ».

L'originalité du travail de Hart réside dans sa démarcation du paradigme dominant de l'époque en expliquant les faits par le dualisme secteur moderne – secteur traditionnel. En effet, Hart fait coïncider le secteur informel avec une extension du secteur traditionnel et assimile le secteur formel au secteur moderne. Héritière des travaux des années 50 et 60, l'utilisation des termes « secteur informel » résulte de l'analyse de deux faits : l'explosion urbaine dans les PED et l'expansion démographique interne, c'est-à-dire l'absorption des périphéries rurales par les agglomérations urbaines et les flux migratoires nets.

En effet, l'Afrique connaît une décennie 1960 remarquable du point de vue de la croissance économique et l'amélioration des conditions de vie par le progrès, entre autres, de la santé publique. Ce qui a pour conséquence directe une croissance démographique. Malgré le choc pétrolier de 1973, la croissance économique moyenne est positive la décennie suivante (malgré une grande divergence entre pays). Cette croissance s'est faite d'une part par l'usage des technologies à forte intensité capitalistique (grands projets d'investissement à financements internationaux), et d'autre part par l'amélioration de la productivité. Ces gains technologiques et de productivité ont eu pour conséquence la baisse de l'emploi salarié en milieu urbain. Cette baisse de l'emploi urbain conjuguée à l'exode rural introduisent des tensions sur le marché du travail et laissent une partie de la population sans ressources qui est obligée de se prendre en charge en créant des activités génératrices de revenus en dehors des circuits formels.

Dans les années 1980, les PED sont frappés de plein fouet par une crise économique structurelle drastique et longue. Les institutions de Brettons-Woods appelées au secours y appliquent une thérapie de choc dite « *politique d'ajustement structurel* ». L'application de ces politiques

(licenciements dans la fonction publique, diminution des dépenses publiques et celles des budgets sociaux, privatisations, etc.) engendre un développement remarquable et sans précédent des activités informelles suite à l'adoption par les agents, dont les ménages et les entreprises, de nouveaux comportements économiques. En effet, les agents économiques se retrouvèrent vite confrontés à l'obligation d'innover pour surmonter les effets négatifs des politiques d'ajustement structurel.

En outre les politiques d'ajustement ont eu d'autres conséquences dramatiques pour ces économies et leurs agents. Parmi ses effets négatifs, on peut citer l'érosion du pouvoir d'achat des ménages, la crise de l'emploi et le licenciement de plusieurs milliers de fonctionnaires. Chaque agent économique va développer une ou des stratégies d'adaptation. Les ménages vont s'impliquer dans les activités informelles en développant la pluriactivité, le travail à domicile, le commerce ambulant, etc. Ces activités rapportent un revenu supplémentaire aux ménages. Par contre, les entreprises publiques ou privées vont recourir aux pratiques informelles dont le travail non déclaré, la fraude fiscale, l'emploi de travailleurs temporaires, etc. Pour nombre de ces entreprises, ces stratégies ont été des moyens essentiels et efficaces de conservation de la rentabilité. La mise en œuvre de ces stratégies a engendré le développement d'une véritable économie aux multiples tentacules.

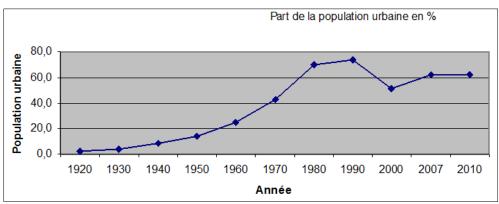
En revanche, dans les années 90, l'accélération de la mondialisation oblige les entreprises à s'adapter à la concurrence croissante par la flexibilisation du travail. En effet, dans ces années on assiste à l'« *informalisation* » d'une partie des emplois dans les grandes entreprises par le recours à l'emploi partiel et à la sous-traitance. Cette stratégie permet à ces entreprises de réduire les coûts de production. Cette nouvelle donnée va engendrer une nouvelle perception de l'économie informelle et faire reconsidérer son rôle économique et sociétal. Dans cet optique, l'économie informelle est le résultat de la dynamique du système capitaliste, qui, pour abaisser ses coûts salariaux, « *informalise* » de plus en plus ses activités en ayant recours au travail non déclaré, le travail à domicile et les réseaux de sous-traitance (Portes, Benton, Castells, 1989).

Encadré 7. Exode rural et croissance urbaine au Congo

Le Congo comptait selon le recensement de 1958 soixante-douze ethnies. Les peuples autochtones (Pygmées) que l'on classe dans le groupe paléoafricain sont les premiers habitants de la région. Cette population se dénombrait à 43 378 habitants soit 1,17% de la population congolaise. Les plus fortes concentrations se trouvaient dans l'extrême nord du pays dans le département de la Likouala avec 13 476 personnes et dans celui de la Lékoumou dans le sud-ouest avec 11 456 habitants (RGPH, 2007). Ces deux départements étant les plus enclavés du nord et sud Congo.

L'analyse de la structure démographique révèle deux tendances lourdes caractéristiques de l'évolution et de la répartition de la population. Le premier fait important est le phénomène d'exode rural. Ce mouvement des populations des campagnes vers les centres urbains est amorcé dès les années 1920 (2,2% d'urbains) pour atteindre 40% vers les années 1970 et culminera au début des années 1990 avec deux tiers de la population devenant urbaine. Un mouvement de retour à la campagne est observé au début des années 1990 (Mbanza, 2003). Cette tendance s'explique sans doute par les guerres civiles successives de 1993, 1997, 1998 et 1999.

Evolution de la population urbaine entre 1920 et 2010 au Congo



Source : Reconstitution à partir des données de la Banque mondiale, PNUD, RGPH, et Mbanza (2003)

Ces guerres contraignent les populations des villes atteintes par les combats et les troubles à se réfugier dans leurs villages d'origines. Toutefois, le RGPH (2007), montre que la fin de cette période trouble correspond à une reprise du phénomène. En fait, il semble structurellement ancré dans la dynamique socioéconomique congolaise. Ainsi, 56,49 % de la population soit plus de la moitié vit dans les deux grandes métropoles congolaises. Le Congo est donc marqué par une forte urbanisation. En effet, 61,8% de la population en 2007 vit dans une commune urbaine et le taux de croissance des deux premières villes est d'environ 9 % par an. Le Congo se place dans le peloton de tête des pays à forte urbanisation en Afrique au sud du Sahara. La seconde tendance après le déséquilibre ville-campagne est le déséquilibre nord-sud. En effet, en 2007, 82,6 % de la population congolaise vivait dans les cinq régions sud du pays contre 17,4% dans la partie nord couvrant 68,74 % de la superficie du territoire. En somme près de 83 % de la population occupait 31 % du territoire révélant un déséquilibre spatial important en défaveur de la partie septentrionale du pays.

Par contre, les années 2000 sont caractérisées par une expansion constante de l'économie informelle dans tous les PED. En effet, certains auteurs notent que 50 à 80% de l'emploi non agricole selon les pays durant la période 2000-2010 y a été créé. Par ailleurs, 90% des nouveaux emplois dans la décennie à venir y seront certainement créés. Cette expansion soutenue et

constante a lieu en dépit d'une assez bonne croissance économique observée au cours de cette dernière décennie en Afrique et des politiques mises en œuvre par les Etats, les Organisations Internationales (OI) et les Organisations de la Société Civile (OSC).

3.2. CARACTERISTIQUES DE L'ECONOMIE INFORMELLE

La description des traits généraux de l'économie informelle dans les PED a fait l'objet de plusieurs publications. L'utilisation de ce terme dans les pays développés S'est traduite par l'usage des termes « économie cachée » par exemple. Après avoir recensé les différents termes servant à la désigner, nous examinerons tour à tour son articulation avec l'économie formelle, les problèmes que rencontrent cette économie et ses limites.

3.2.1. Les terminologies utilisées pour désigner l'économie informelle

Dans la littérature plusieurs termes servent à désigner l'économie informelle : secteur informel, secteur non structuré, économie souterraine, grise, noire, illégale, parallèle, etc. L'absence de consensus sur le nom de l'objet étudié est symptomatique du malaise et des lacunes dans sa compréhension (Lautier, 2004). En effet, en sciences sociales, plus la définition est vague, plus la caractérisation l'emporte sur la définition (Lautier, Miras, Morice, 1991). Willard (1989) recensait déjà plus de 27 terminologies différentes dans plusieurs études (Tableau 16). Il divise ces concepts en trois catégories : neutres, négatifs et positifs. (i) Les concepts neutres sont plus usités par les statisticiens. Ceux-ci excluent les jugements de valeur : économie non enregistrée, non-déclarée, etc. (ii) les concepts négatifs frisent avec la notion d'illégalité : économie souterraine, cachée, noire, occulte, etc. (iii) les concepts positifs sont rares. Cette vision évacue l'aspect légaliste pour se concentrer sur la logique économique découlant d'un mode de production spécifique. Elle fait intervenir au-delà du fait économique des aspects comme les réseaux de solidarité, la diversité culturelle, le capital social: économie parallèle, autonome, informelle.

Tableau 16 : Relevé non exhaustif des termes pour désigner l'activité échappant aux normes légales et statistiques

Différentes appellations de l'économie informelle		
1,2 Economie non-officielle	1 Economie clandestine	
1 Economie non enregistrée	1 Economie non observée	
1,2 Economie non déclarée	2 Economie cachée	
2 Economie dissimulée	2 Economie sous-marine	
2 Economie submergée	2 Economie souterraine	
2 Economie clandestine	3 Economie secondaire	
2,3 Economie parallèle	3 Economie duale	
3 Economie alternative	2 Economie occulte	
3 Economie autonome	2 Economie noire	
2 Economie grise	2 Economie irrégulière	
3 Economie marginale	3 Economie périphérique	
3 Contre-économie	2 Economie de l'ombre	
1,2 Economie invisible	2,3 Economie informelle	
2 Economie illégale		

Notes: 1 = connotation neutre;

2 = connotation négative;

3 =connotation positive

Sources: J.C. Willard, « L'économie souterraine dans les comptes

nationaux », Economie Statistique, INSEE, Paris, nov. 1989

Roubaud (1994) tire une conclusion sur cette typologie non exhaustive selon Willard en ce qui concerne les champs d'étude mis en exergue : l'économie et la statistique. Il retiendra deux approches une dite secteur informel et l'autre dite économie souterraine.

3.2.2. Distinction entre secteur informel dans les PED et économie cachée dans les PD

Les termes économie informelle dans les PED et dans les pays développés ne recouvrent parfois pas la même réalité. Ces termes se différencient fondamentalement dans leur raison d'être, leur objectif, les mobiles de leur rationalité et les politiques publiques qui leurs sont destinées. Dès lors, parmi les nombreuses terminologies recensées ci-dessus, quelques-unes sont significatives pour les PED et les autres mieux adaptées pour les pays développés.

En effet, les terminologies les plus adaptées pour les pays développés sont entre autres : économie cachée, clandestine, souterraine, parallèle, noire. L'objectif visé étant l'évasion fiscale car il est indéniable qu'elle est la première raison d'être de cette économie. Ainsi, les entreprises actives au

sein de cette économie dans les pays développés agissent dans l'illégalité totale. Les contrevenants font l'objet de redressements fiscaux et sont passibles de lourdes amendes.

Par contre, dans les PED, les appellations les plus adaptées à cette économie sont : non-structurée, informelle, périphérique, marginale ou mieux encore, de contre-économie. En effet, dans ces pays les activités se font au vu de tous et la volonté de se soustraire est très limitée selon des études empiriques. Ces activités ont été d'abord réprimées dans un premier temps, ensuite tolérées et enfin encouragées.

Cette attitude des pouvoirs publics dans les PED est le reflet du faisceau contradictoire d'aspirations ou d'opinions qui les traversent. Ceci est à mettre en relation avec les différents rôles que les politiques publiques font jouer à cette économie au cours du temps. C'est pourquoi certains auteurs font remarquer que les micro-entreprises évoluant dans cette économie dans les PED ne sont nullement dans une « *illégalité cachée et réprimée* » mais dans une « *illégalité tolérée* » (Lautier, 1999, 2004, Nelson et De Bruijn, 2005).

Ces auteurs soulèvent le problème de dysfonctionnement institutionnel dans ces pays. En effet, le droit et les législations ne sont pas adaptés à ces petites unités mais aux grandes entreprises publiques ou privées. En outre, l'incapacité de l'Etat à offrir des services publics adéquats, à impulser des politiques permettant la création d'emplois formels et la propension à protéger les plus faibles expliquent le laxisme des contrôles fiscaux car cette économie, selon plusieurs auteurs, joue les rôles d'amortisseur social et de filet de survie.

Ces terminologies se distinguent aussi par leurs finalités c'est-à-dire leur usage dans les politiques publiques. Dans les PED, les finalités sont tournées vers l'emploi, la création des revenus, la lutte pour la survie et le chômage. En outre, et plus récemment, s'ajoute la lutte contre la pauvreté incluse dans le programme des OMD des Nations Unies. Cependant, dans les pays développés, ces finalités se situent au niveau de la résorption de la fraude fiscale, les cotisations sociales et la maitrise des statistiques. Par ailleurs, il est important de souligner que les motivations des entrepreneurs se livrant à ces activités résident dans l'amélioration des performances entrepreneuriales par la diminution des coûts, afin de maximiser les profits et de supporter ainsi la concurrence âpre induite par la mondialisation.

En définitif, ce concept recouvre une réalité, des contextes socioéconomiques et technologiques fondamentalement différents et non comparables. D'ailleurs, malgré l'apparente unité entre les PED, selon le contexte socioéconomique, l'économie informelle décrit une situation différente d'un pays à l'autre.

3.2.3. Relations entre : économie informelle / économie formelle, économie informelle / Etat

Les liens entre l'économie informelle et l'économie formelle d'une part et l'Etat d'autre part ont été examinés par de nombreux chercheurs et sont utiles pour comprendre plusieurs logiques socioéconomiques dans les PED en général et les pays africains en particulier.

Relations entre l'économie informelle et l'économie formelle

Les relations entre l'économie informelle et l'économie formelle peuvent s'analyser suivant deux axes qui s'imbriquent. D'une part on a les relations commerciales et d'autre part les relations passant par la mobilité professionnelle. Les relations commerciales sont d'abord celles de la soustraitance. Très développée en Amérique latine, dans les pays de l'ASEAN et l'Inde, elles sont embryonnaires en Afrique surtout subsaharienne. Dans cette partie d'Afrique, quelques cas de sous-traitance sont observés dans les grandes zones industrielles et minières. En effet, de grandes entreprises formelles passent des commandes auprès de petites unités informelles ou délocalisent vers ces dernières une partie de leurs tâches productives demandant peu de technicité. C'est le cas dans des villes pétrolières (Port-Gentil au Gabon, Pointe-Noire au Congo, Luanda en Angola, Douala au Cameroun, etc.), industrielles (Abidjan en Côte-d'Ivoire, Kumasi et Accra au Ghana, Lagos au Nigéria, Nairobi au Kenya, Dares-Salam en Tanzanie, Kampala en Ouganda, etc.).

En outre, ces relations commerciales passent aussi par l'achat de matières premières, la vente de produits finis ou de machines amorties auprès des entreprises informelles. Les artisans menuisiers ou charpentiers se fournissent par exemple au Congo et dans plusieurs villes africaines auprès des grandes scieries qui elles-mêmes parfois paient des meubles auprès de ces artisans. Il a été maintes fois observé dans les études empiriques qu'une entreprise formelle peut se fournir en meubles pour un marché public ou privé auprès des petits ateliers informels des quartiers populaires. Les récupérateurs des métaux ferreux et non ferreux revendent leur butin auprès des entreprises formelles. Le circuit formel-informel est dans la plus grande partie du monde le circuit de l'essentiel des biens de consommation à destination des couches populaires (Lautier, 2004).

Ainsi, le secteur informel n'a aucune autonomie au niveau macro-économique, puisque la demande qui lui est adressée est fonction de l'évolution de l'économie formelle, soit par le biais de la sous-traitance ou de la dépense des salariés du secteur formel. Dès lors, les revenus gagnés dans l'économie informelle sont très fortement corrélés avec la masse salariale versée par l'Etat et le secteur moderne. La baisse des revenus formels impacte négativement le revenu et l'emploi dans l'économie informelle : c'est un effet d'entraînement régressif. Faisant une analyse quantitative de la nature des liaisons entre le secteur informel et le secteur formel au Nigéria, Arimah (2001) décèle deux types de liaisons : les liaisons en amont et les liaisons en aval du secteur formel. Son analyse empirique à l'aide d'un modèle de régression avec variable Logit montre que les variables clés représentant le rôle que jouent les liaisons en amont dans le secteur formel de l'économie concernent l'enregistrement des entreprises de l'économie informelle, le niveau des investissements, le revenu annuel de l'entrepreneur, le nombre des employés, l'expérience professionnelle antérieure des entrepreneurs et le niveau des employés. Dans le cas des liaisons aval avec le secteur formel, les variables les plus importantes sont l'enregistrement des entreprises informelles, les investissements réalisés, le revenu annuel de l'entrepreneur, le niveau des bénéfices de l'entreprise, la formation professionnelle et l'instruction des employés.

La mobilité professionnelle caractérise le second axe des relations entre l'économie informelle et l'économie formelle. Cette mobilité suppose un passage de l'une à l'autre selon les besoins et les intérêts du travailleur. On distingue ainsi, la mobilité de longue période et la mobilité de courte période. La première revêt un caractère stratégique et la seconde un caractère conjoncturel. Dans certaines villes africaines on trouve d'anciens employés d'entreprises formelles ou de l'administration à la tête de petites unités de production. Ce passage de l'économie formelle à l'économie informelle marque un désir soit d'indépendance, soit d'amélioration des revenus. Ce système fonctionne dans les deux sens. Les entreprises formelles en période faste n'hésitent pas à débaucher des employés qualifiés auprès d'entreprises informelles (Fields, 90). Les employés du système formel n'hésitent pas non plus à arrondir leurs fins de mois en exécutant des travaux techniques auprès des entreprises informelles (pluriactivité). Ainsi, des fonctionnaires font du transport en période libre, des mécaniciens et tourneurs de l'industrie réparent des véhicules ou produisent des pièces de rechange à domicile. Cette multi-activité est la caractéristique des actifs des grandes villes africaines où le plus grand nombre possède une activité secondaire pour augmenter ses revenus.

La mobilité en longue période a été constatée en Amérique latine et dans quelques grandes métropoles asiatiques ou africaines où la part de l'emploi formel est importante (voir le modèle intersectoriel de Lopez Castano, Schéma 2). En effet, même si le modèle à « *mobilité triphasée* » est discutable, on remarque que certains actifs passent leurs premières années dans l'informel, puis consolident leurs connaissances dans le formel jusqu'à l'âge mûr et reviennent à l'informel a un âge avancé.

Empiriquement, on constate que l'économie informelle évolue en phase anticyclique par rapport à l'économie formelle (Charmes, 1987a, 1987b; Hugon, 1980; Greffe, 1984). En effet, ces auteurs émettent l'idée selon laquelle l'économie informelle se développe et croît en jouant son rôle d'absorption du chômage, alors même que le secteur moderne régresse sous l'effet de la crise économique et de l'ajustement structurel. Cette assertion est vérifiée dans les villes africaines au cours de la période sombre des programmes d'ajustement structurel (1975 à 1993). Le caractère anticyclique signifie donc que le secteur informel se développe en période descendante du cycle et régresse en phase ascendante (Charmes, 1995). Par ailleurs, ils distinguent également deux sous-secteurs informels. Le premier est pro-cyclique : c'est le sous-secteur informel localisé, celui des micro-entreprises, qui se développe en prophase avec le secteur structuré, le second est anticyclique : c'est celui de l'emploi à domicile, le travail partiel ou à la tâche etc., qui évolue en contre phase avec le secteur moderne.

Relations entre l'économie informelle et l'Etat

Le rapport de l'économie informelle à l'Etat est à la base de plusieurs des définitions ayant cours dans la littérature. L'analyse de ces relations aboutit à des résultats ambigus voire contradictoires. Pour certains, c'est la faiblesse de l'Etat qui ne permet pas le contrôle effectif de toutes les activités économiques sur le territoire. En effet, la faiblesse des moyens financiers, techniques et humains (en nombre et qualité) en est la raison fondamentale.

Or, l'informel c'est aussi le non-respect des normes édictées ou imposées par l'Etat : paiement d'impôts, des cotisations sociales, tenue de la comptabilité de base, respect du droit etc. (De Soto, 1989). Ce non-respect des normes légales est la résultante de l'excès de réglementation et de la pression fiscale qui pousse les entrepreneurs à se réfugier dans l'informel. « Le fait que les entreprises informelles échappent à l'impôt peut enclencher le cercle vicieux du manque à gagner fiscal et de l'alourdissement de la charge fiscale des autres entreprises. Or une hausse de la

fiscalité est susceptible de rogner l'avantage que détiennent les grandes entreprises formelles en matière de productivité, ainsi que les incitations à innover et investir » (OCDE, 2009). Par contre, Roubaud (1994) stigmatise cette vision mal acceptée dans les PED. L'une des raisons avancée est que l'Etat crée des distorsions dans l'économie et le trop d'Etat engendre l'économie informelle. Cette situation pose fondamentalement le problème du rapport du citoyen à l'Etat. En effet, les relations entre l'entrepreneur et l'Etat peuvent être interprétées comme un contrat liant les deux parties. L'entrepreneur en s'engageant à respecter les règles du jeu établies, « espère ou exige » que l'Etat accomplisse aussi ses engagements contractuels à savoir la mise en place d'une gouvernance favorable à la gestion des affaires d'une part et des services publics efficaces et efficients d'autre part. La réalité est très loin de cette figure idéale.

La solution est peut-être entre les deux. Car, si l'Etat ne peut encaisser les impôts et autres taxes, comment peut-il offrir des services publics de qualité, des infrastructures viables et assumer ces fonctions de redistribution pour ériger des filets protecteurs pour les plus faibles et mettre en place un environnement favorable pour les affaires permettant aux plus dynamiques de créer ? Par ailleurs, si les taxes et impôts sont trop élevés, aucun homme au monde, même le plus altruiste, ne sera enclin à travailler pour tout reverser à l'Etat. Nul n'est incité à produire plus, s'il n'est certain de pouvoir tirer de son travail un fruit suffisamment rémunérateur.

3.2.4. Le système de transmission des savoirs et les limites technologiques dans l'économie informelle

Le mode de formation ou le système de transmission des savoirs est spécifique dans le milieu informel dans les PED et relève des pratiques sociales enracinées et éprouvées. En effet, trois modes de transmission des savoirs et compétences sont relevés dans les études empiriques. D'abord, la grande majorité des actifs de l'économie informelle acquièrent leurs ressources culturelles (techniques, managériales, etc.) dans un processus d'apprentissage. Le candidat par le biais des réseaux auxquels lui ou sa parentèle participent, trouve un artisan confirmé dans l'atelier où il fera son apprentissage. Les contrats en général verbaux et le mode de rémunération de l'artisan formateur sont régis par des relations de confiance et de réciprocité relevant des pratiques sociales qui comprennent en général une partie monétaire et une partie de cadeaux en nature, fruit d'une longue pratique se déclinant comme l'héritage des traditions. Par ailleurs, en général et en retour, le formateur peut offrir gîte et/ou couvert à l'apprenti. A la fin du processus de formation, l'apprenti peut recevoir de son formateur un minimum de matériel pour pouvoir à son tour ouvrir

un atelier. Ce mode de transmission est à la base de l'essaimage de petits ateliers et de micro activités dans les villes africaines. Majoritaire, il a sacralisé le triomphe du management par l'imitation²⁵ en vogue dans les villes subsahariennes. Ensuite, on trouve parmi les actifs des anciens employés de l'économie formelle (public ou privé) dont le parcours justifie l'acquisition de compétences et de savoir-faire essentiels. Ils ont ouvert leur atelier soit à la suite d'une perte d'emploi, soit par désir d'indépendance ou par choix d'une pluriactivité. Enfin, il y a une minorité dont les ressources culturelles proviennent du système formel de formation. Parmi ces actifs on compte ceux qui travaillent dans le domaine des technologies et de la création comme dans le secteur des NTIC.

Même si les actifs de l'économie informelle ont du mal à innover ou à incorporer les technologies de pointe dans leurs produits ou services à cause principalement de leur faible niveau d'instruction, les études empiriques montrent qu'ils s'adaptent au fur et à mesure qu'elles pénètrent la société. Les services de maintenance automobile, de télévisions, d'appareils informatiques ou de téléphones portables en sont des exemples patents. Si le faible niveau d'instruction est un facteur limitant d'innovation ou d'incorporation des technologies dans les produits et services offerts par les entreprises informelles ; le surplus substantiel qui permet d'investir dans ces nouvelles techniques de production en est un autre. La faiblesse de l'innovation est aussi peut-être la résultante de l'inexistence des fonds publics permettant son financement tout au moins dans sa partie première. Elle s'explique aussi par le fait qu'une entreprise informelle n'est pas en situation de protéger ses innovations.

Encadré 9. Inventivité et bricolage

Récupération et bricolage, tels sont les maîtres mots de ce nouvel artisanat né sur le terreau de la pauvreté urbaine, voué au recyclage des rebuts d'objets manufacturés. A voir l'inventivité dans le détournement d'usage des objets et matières récupérés, on se dit que tout est susceptible de faire forme et fonction, non seulement pour répondre à des besoins de la vie quotidienne, mais aussi pour se brancher sur la modernité : à Ouagadougou, d'ingénieux bricoleurs montent des antennes paraboliques avec du fil de fer et un rien d'électronique. Système D et moyens du bord établissent ainsi un pont inattendu avec les technologies de pointe. La diversité des savoir-faire suppose des apprentissages partiellement acquis dans les entreprises du secteur formel. L'osmose fonctionne entre deux secteurs, ne serait-ce que sur le mode de l'imitation. Les bricolages de l'informel participent de la sorte à l'inculturation technique, en l'élargissant au grand nombre.

Sources: R. Pourtier, (2010), Afriques noires, Hachette Supérieur, Paris, 2ème Edition

²⁵ Ce management par imitation en ASS, sur lequel nous reviendrons plus loin, présente actuellement certaines similitudes avec l'évolution des corporations en Europe à une certaine époque.

3.3. LES RECHERCHES SUR L'ECONOMIE INFORMELLE EN AFRIQUE

Les revues de la littérature sur l'économie informelle et les entreprises informelles dans le monde en général et en Afrique en particulier font ressortir trois principaux axes de recherches (Nelson et De Bruijn, 2005). Le premier axe est d'ordre socioéconomique et s'intéresse principalement à définir et à caractériser l'économie informelle. Le second est d'ordre comportemental et se situe au niveau des motivations, des décisions et des succès des stratégies d'entreprises ou d'affaires. Enfin, la troisième et dernière perspective peut être qualifiée d'institutionnaliste s'intéressant à l'effet de l'environnement institutionnel sur les entrepreneurs.

3.3.1. Axe socioéconomique : caractérisation des entreprises informelles

Les synthèses des études orientées vers le premier axe de recherche font apparaître deux lignes directrices majeures. D'une part les chercheurs s'attachent à définir et à caractériser l'économie informelle en identifiant les ressources (capital, travail, technologie) qu'elle attire sur les marchés exploités. C'est le cas de nombreux travaux empiriques auprès des micro-entreprises (Hart, 1971; BIT, 1972, Sethuraman, 1976, 1981, etc.). D'autre part les chercheurs déterminent les attributs des entrepreneurs informels. Les caractéristiques communes utilisées pour décrire les entreprises informelles ou les distinguer des autres sont multiples. En général, la majorité sont de micro-entreprises, ayant entre cinq et dix employés et rarement au-delà. Dans les PED, beaucoup de ces entreprises se situent au niveau de la subsistance, ce qui signifie qu'ils ne génèrent, le cas échéant, que de maigres surplus pour leurs propriétaires.

Ces études montrent qu'en général, la formalisation et la croissance de ces micro-entreprises sont inhibées par leurs caractéristiques et les capacités internes à l'instar des obstacles institutionnels. Toutefois, l'économie informelle est hétérogène et toutes les entreprises qui y évoluent ne présentent pas les mêmes caractéristiques (Castels et Portes, 1991; Lautier, 2004; Aryeety, 2009). Par ailleurs, plusieurs auteurs relèvent que certains entrepreneurs possèdent l'esprit d'entreprise et que leurs entreprises possèdent un fort potentiel de développement et des marges de formalisation. Ces études permettent donc de mettre en évidence les différences de dynamisme entre différents segments des entreprises de l'économie informelle. Les entreprises à fort potentiel de croissance peuvent accumuler des ressources financières permettant leur formalisation; elles font partie de

ce que plusieurs chercheurs ont nommé secteur informel évolutif. Par contre celles qui font partie de la strate de subsistance relèvent du secteur involutif. La finalité de ces études est la construction de typologies (Charmes, 1982 ; Hugon, 1980). Ces typologies conduisent à s'intéresser aux différents flux de main-d'œuvre entre l'économie informelle et l'économie formelle d'une part et d'autre part à se focaliser sur les liens économiques (concurrence, sous-traitance, distribution, exploitation) entre ces deux économies. Par ailleurs, ces typologies servent en fin de compte à la formulation des politiques publiques et leur mise en œuvre.

3.3.2. Axe comportemental : place des stratégies d'entreprises

Le second axe est constitué d'études s'orientant vers une perspective comportementale. Elles s'intéressent fondamentalement aux motivations, aux décisions et aux succès des stratégies d'entreprises ou d'affaires diversement définies en termes de survie et de croissance (Nelson et De Bruijn, 2005; Chen, 2004; De Soto, 2000; Ishengoma, 2004, Sethuraman, 1981, Tokman, 1987, BIT, 1993). L'étude des stratégies entrepreneuriales montre que certaines activités présentent des caractéristiques qui ne relèvent pas de la rationalité capitaliste, mais d'une rationalité sociale. Les stratégies d'entreprises s'élaborent et s'exécutent en tenant compte des réalités sociales dans lesquelles les entrepreneurs sont encastrés. Dans une étude multi-pays en Afrique saharienne, des liens ont été constatés entre l'esprit d'entreprise, les succès et les stratégies d'action personnelles des opérateurs. Il s'agit particulièrement d'un comportement proactif dans la planification et le développement impliquant l'existence probable d'une avance de réactions anticipant des évènements imprévus (Frese, 2000). Plusieurs autres études destinées à comprendre les causes sous-jacentes de la croissance des entreprises informelles ont été menées en Afrique (Maldonado, 1987; Faure, 1994; Lautier, 1994; Aryeetey, 1998; Arimah, 2001; Olomi, 2001; Boungou Bazika et al, 2007; Bellache, 2010; Bekono Ohona, 2011, Krause et al, 2010; etc.). Ces études établissent un lien entre une motivation positive, la croissance prévue et la croissance réelle, mais ne permettent pas d'établir des liens entre la motivation et d'autres variables descriptives de l'entrepreneur ou de l'entreprise. La conclusion immédiate et logique est de faire de ces autres facteurs actifs des influences extérieures. Par ailleurs, au Congo et en Tanzanie, des études établissent une relation entre la croissance et les tendances des entrepreneurs à innover dans certaines entreprises de petite taille. Ces tendances sont elles-mêmes soumises aux facteurs externes (Mahemba et De Bruijn, 2003, Boungou Bazika et al. 2007).

Ces études tendent à renforcer la notion de facteurs institutionnels dans le développement des entreprises et leur formalisation. L'intérêt pour l'entrepreneuriat comme facteur et/ou processus dans la réussite des entreprises s'inscrit dans cette perspective comportementale. Toutefois, l'éventail et l'hétérogénéité des entreprises, la grande variété des contextes d'entreprises et des situations, et la complexité du comportement des entrepreneurs font qu'il est difficile d'établir des principes communs d'entrepreneuriat en Afrique (Spring et Medade, 1998). L'entrepreneuriat est ainsi perçu en Afrique comme le résultat d'un processus individuel d'apprentissage (Deakins, 1996).

3.3.3. Axe institutionnaliste : environnement institutionnel et stratégies d'entreprises

Enfin, la troisième et dernière perspective de recherche peut être qualifiée d'institutionnaliste. Elle s'intéresse à l'effet de l'environnement institutionnel sur les entrepreneurs, les contraintes institutionnelles constituant des sources de coûts de transaction (North, 1990, Acemoglu, 2007, Talbot, 2008). Ces études s'attachent à démontrer que les institutions gouvernementales (représentées par la législation, les règlements et la culture administrative) ont tendance à augmenter les coûts de transaction (Zakour et Kria, 1992, De Soto, 1994, Ferrand, 1999, Afibefun et Daramola, 2003). En effet, ces études observent que dans la plupart des pays africains, la capacité des gouvernements à imposer les contraintes réglementaires sur l'activité des entreprises informelles est limitée (Trip, 1997 ; Heilman, 1998). En cherchant à légiférer dans le domaine, l'effet principal induit par le gouvernement est de mettre le statut juridique au-delà de la portée d'un grand nombre d'entreprises de petite taille. Ce qui semble les confiner au niveau de l'économie informelle. En effet, la législation est établie pour des entrepreneurs aguerris des entreprises publiques et privées de grande taille et non pour des petits entrepreneurs. Les institutionnalistes ont montré que tout en étant un refuge à faible coût, les entrepreneurs de l'informel bénéficient d'opportunités de croissance même si les institutions officielles ne reconnaissent ni leur existence officielle ni les formes par lesquelles ils accumulent le capital. Ce qui est vrai car les petites entreprises s'incrustent dans les interstices laissées par les grandes et trouvent ainsi des opportunités d'exister et de croître.

Ces recherches concluent qu'en général, les pouvoirs publics excluent ces micro-entreprises de l'accès aux ressources indispensables à leur simple fonctionnement ou à leur croissance. L'accès à ces ressources tant culturelles, humaines que financières (capital, technologie, formation et opportunités) se retrouve au cœur des enjeux de l'économie informelle (De Soto, 2000, Aryeetey,

2009, Samson, 2012). La conséquence immédiate est que les entrepreneurs qui y entrent semblent y être coincés. Les institutionnalistes expliquent ce cercle vicieux par diverses et multiples causes allant de la faute personnelle de l'entrepreneur, de l'orientation et l'esprit d'entreprise, des obstacles institutionnels et des coûts d'entrée parfois prohibitifs. Certains entrepreneurs ne réussissent pas à surmonter les obstacles ; d'autres plus chanceux arrivent à croître et formaliser leurs entreprises. Toutefois, il n'y a aucun antécédent de recherche sur eux (Harrison, 2000, Nelson et De Bruijn, 2005).

CONCLUSION SECTION 3.

Au début des années 70, les recherches sur les petites activités marchandes de production dans les villes des PED, à la base de la survie d'une frange de la population exclue des circuits économiques officiels, conduisirent le BIT et Hart à forger le concept de secteur informel. Ce concept est la résultante de l'analyse de deux phénomènes imbriqués, d'une part l'explosion urbaine et d'autre part l'expansion démographique interne dans ces pays. La conduite et la réalisation des grands projets d'investissement sur financements internationaux, les gains technologiques et de productivité qui y sont rattachés font baisser cumulativement l'emploi salarié dans les villes. Cette baisse cumulée à l'exode rurale déséquilibre le marché de l'emploi et laisse une partie de la population sans ressources, survivant de quelques activités génératrices de revenus hors des circuits officiels. Les programmes d'ajustement structurel viendront s'exécuter sur un terrain marqué par la fragilisation des plus pauvres et des classes moyennes ayant basculées dans la paupérisation.

Dans les PED économiquement plus avancés, les stratégies des firmes internationales d'augmentation des marges par diverses méthodes (sous-traitance, emploi partiel, etc.) accentuent le phénomène. Enfin, malgré la bonne croissance économique au cours de la première décennie des années 2000, l'économie informelle garde toujours la même ampleur. En fait, l'économie informelle est universelle et existe au cœur même des économies les plus développées. Toutefois, il n'a pas la même signification. Dans les pays développés, il désigne une réalité différente liée à la soustraction d'une partie ou de la totalité de l'activité économique sous le contrôle des pouvoirs publics. Dans les PED, c'est une réalité tolérée et même encouragée. Plusieurs études mettent en lumière les relations existant entre l'économie informelle et l'économie formelle par l'intégration de la chaîne de la valeur et la circulation des ressources tant humaines, financières que cognitives

avec une évolution anticyclique. En outre, les capacités régulationnistes de l'Etat sont à la base de certaines définitions de l'économie informelle. L'incapacité des Etats des PED à contrôler les activités informelles limite sa capacité à offrir des services publics efficients et efficaces.

Par ailleurs la transmission des savoirs et des compétences se structure autour des savoirs tacites et non codifiés. La formation se déroule en général dans les ateliers des artisans et les aides d'aujourd'hui seront les courroies de transmission de demain. Dans ce contexte, l'innovation semble un phénomène plus subi que volontaire. Toutefois, les actifs de l'informel s'adaptent aux évolutions technologiques, ne fusse que pour satisfaire les nouvelles demandes résultant des progrès scientifiques.

Les recherches en Afrique sur l'économie informelle s'orientent suivant trois axes fondamentaux. Le premier qualifié de socioéconomique s'attache à caractériser cette économie. Le second qualifié de comportemental analyse les motivations, les décisions et les succès des stratégies d'entreprises et, enfin le troisième et dernier axe s'intéresse à l'environnement institutionnel des entreprises. Le premier axe souligne l'hétérogénéité de l'économie informelle et les différences de performances des entreprises informelles conduisant certains auteurs à définir des typologies utiles non seulement à la compréhension du phénomène mais aussi à des fins d'élaboration des politiques publiques. Le second axe s'attache à saisir la structure et les caractéristiques internes des entreprises, les caractéristiques des entrepreneurs et les variables explicatives de leurs décisions sur la croissance des entreprises. Enfin, le troisième et dernier axe s'attache à analyser l'environnement institutionnel des entreprises, son impact sur les décisions des entrepreneurs et les performances des entreprises. Toutefois, rares, sinon inexistantes, sont les études qui arrivent à combiner les trois axes pour comprendre les dynamiques d'ensemble.

SECTION 4. DEFINITIONS ET MESURE DE L'ECONOMIE INFORMELLE

L'un des problèmes épineux auquel se heurte toute étude sur l'économie informelle est celui de son repérage et de sa mesure. L'existence d'une multitude de définitions pour saisir la même réalité renforce cette difficulté. En effet, la majeure partie des auteurs soulignent ce fait dès le départ (Barthélémy, 1998, Lautier, 1999, 2005). En outre, la mesure est ardue et plusieurs approches ont été expérimentées afin de pouvoir suivre son évolution à travers le temps.

4.1. DEFINITIONS DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Différentes définitions ont été établies et proposées au cours du temps. Pour les présenter, l'étude empruntera la typologie largement usitée dans la littérature qui est consacrée à l'économie informelle.

4.1.1. Présentation des différentes définitions

Les définitions multicritères

Les définitions multicritères cherchent à identifier le secteur informel à partir de plusieurs critères notamment la petite taille, la propriété des ressources, la formation, la technologie etc. Parmi ces définitions figure celle de Hart (1971), du BIT (1972) et de Sethuraman (1976, 1981). Hart (1971) dans sa définition fournit une liste de caractérisations dont la facilité d'accès, l'utilisation des ressources indigènes, la propriété familiale des entreprises, le faible niveau de technologies usitées, la formation hors des réseaux scolaires et les opérations sur des marchés libres et concurrentiels.

Le BIT (1972), identifie l'économie informelle à partir de sept critères dont : la facilité d'accès à l'activité, l'utilisation des ressources locales, la propriété familiale des entreprises, la taille réduite des activités, l'utilisation des techniques à forte intensité de main-d'œuvre, les qualifications acquises en dehors des systèmes scolaires et de formations officiels et, les marchés concurrentiels et sans réglementation. Sethuraman (1976), l'identifie à partir de neuf critères simples et opérationnels dont : l'emploi des aides familiaux, la non application des règles légales et administratives, l'absence de recours aux crédits institutionnels, la destination de la production est

le consommateur final, le faible niveau de formation des travailleurs, l'absence d'énergie mécanique ou électrique et, le caractère ambulant ou semi-permanent de l'activité.

Ces définitions multicritères ont en commun un caractère dualiste car elles définissent l'économie informelle en fonction du secteur moderne. Elles ignorent les relations qui existent entre les deux économies. Certains auteurs comme Charmes (1990), pour tempérer ce constat, introduisent la notion de dichotomie du marché du travail. Or la pluriactivité mise en relief dans les économies des PED ou des pays industrialisés montre l'absence de dichotomie possible. En outre, les critères servant à décrire l'économie informelle dépendent fortement du contexte historique, géographique et socioéconomique des pays rendant difficiles les comparaisons.

Les définitions fonctionnelles

Pour parer aux critiques des définitions multicritères, on a recours aux caractéristiques économiques pour différencier les deux économies. En fait, il faut analyser les fonctions qu'elles assurent au sein de l'économie et de la société en général. Dans cette optique, beaucoup d'études arrivent aux conclusions que le secteur informel est soumis au capital. On trouve ici des notions comme « réserve de main-d'œuvre du secteur moderne » ou « armée industrielle de réserve » pour qualifier le secteur informel.

Dans cette catégorie il faut ranger la définition de Sethuraman (1981). En effet, travaillant pour l'OIT, il ajoute une hypothèse fondamentale selon laquelle le secteur informel possède une logique différente du secteur moderne puisqu'il cherche avant tout la création d'emplois au détriment de la maximisation des profits et de l'accumulation. Tokman (1987) élabore la notion de fonction de refuge que joue le secteur informel. Pour lui, le secteur informel n'a pas de dynamique propre ; il agit comme une éponge afin d'absorber la main-d'œuvre exclue pour une raison ou une autre du secteur formel ou moderne. Les définitions élaborées par le PREALC ont un caractère fonctionnaliste et servent surtout aux études empiriques. Deux perspectives ont été utilisées par cette organisation dans ces enquêtes : la taille de l'entreprise (5,6 ou 10 employés) et le revenu (généralement défini en fonction du salaire minimum).

Les définitions du BIT (1993, 2002)

En réaction aux limites de sa définition de 1972 (absence de relations entre les deux économies et de la pluriactivité) et de l'inflation des définitions, le BIT propose deux définitions : celle de 1993 et de 2002. En 1987 à la 14ème CIST, le BIT présente une définition consensuelle de l'économie informelle dans un but d'homogénéisation des différentes définitions. On y propose de considérer le secteur informel comme l'ensemble des activités non-enregistrées ainsi que des activités enregistrées présentant des caractéristiques similaires dans les branches économiques correspondantes. En fait, dans cette définition, l'emploi informel est « 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, 1987; cité par Charmes, 1990). Au cours de la 78ème session du BIT en 1991, son directeur (Mr Hansenne), utilise une définition assez extensive et le concept de « secteur non structuré » qui inclut les notions de revenu, de petite taille de l'entreprise, de travail indépendant et familial, de sous-qualification, de technologie faible, de productivité faible, d'instabilité, etc.

Sur toutes ces bases, la 15^{ème} CIST (1993) propose une définition internationale du secteur informel. Le secteur informel se caractérise d'une façon générale « comme un ensemble d'unités produisant des biens et de services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les 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 parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme ». Selon cette définition, le secteur informel est composé des deux catégories suivantes :

- L'ensemble des entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte et pouvant embaucher des travailleurs familiaux non rémunérés et des salariés occasionnels : cette catégories des entreprises est représentée par les indépendants.
- L'ensemble des entreprises d'employeurs informels employant un ou plusieurs salariés de façon régulière et pouvant être définies sur la base de leur taille (nombre d'employés inférieur par exemple à 5 ou 10) et/ou du non enregistrement de l'entreprise ou des salaires. Il s'agit dans ce cas des micro-entreprises.

La conférence va plus loin en proposant une définition statistique-opérationnelle : « le secteur informel est considéré comme un ensemble d'unités de production (UP) qui constituent un élément, au sein du Système de Comptabilité Nationale (SCN), du secteur institutionnel des ménages en tant qu'entreprises individuelles ». On parle alors d'UPI : Unité de Production Informelle. On a introduit ainsi un nouveau critère de définition à savoir la taille de l'unité, qui est mesurée en fonction du nombre d'employés.

On constate qu'en pratique, dans de nombreux PED, le critère d'informalité le plus répandu se fonde en premier lieu sur la taille de l'entreprise, sans tenir compte d'autres critères, et parfois sur le chiffre d'affaires en termes monétaires, mais en aucun cas sur l'application de la législation en vigueur. Les statisticiens internationaux du travail se sont focalisés dans un premier temps sur la mesure de son ampleur.

Les définitions empiriques

Nous ne retiendrons dans cette analyse définitionnelle que deux critères : la taille (nombre de salariés ou d'employés) et le non enregistrement de l'entreprise sur les différents registres (commerce, fisc, sécurité sociale et assurance), malgré l'existence d'autres critères pertinents comme le revenu, la propriété du local, le capital, etc.

Ce choix est fait sur la base des informations du BIT. En effet, sur 54 pays dont le BIT (2002) dispose d'informations sur l'économie informelle, 33 pays (61,1%) utilisent le critère de taille, seul ou combiné avec d'autres critères comme le non enregistrement ou le lieu de travail ; 21 pays (38,9%), utilisent le critère de non enregistrement, seul ou combiné avec le critère de taille ou la localisation du lieu de travail.

A) Le critère de taille

La taille (nombre d'employés) est un critère très usité dans plusieurs PED pour définir l'économie informelle. Une entreprise est considérée comme informelle lorsque son effectif est inférieur à un seuil : (05) ou dix (10) employés selon les pays. Ce critère possède un double avantage : la facilité d'enregistrement statistique et la prise en compte d'autres critères non moins pertinents. En effet, la petite taille permet aux entreprises de rester invisibles aux contrôles effectués par les pouvoirs publics, ce qui inciterait au non enregistrement. Au fait, elle peut être appréhendée comme un seuil critique d'invisibilité face aux pouvoirs publics.

Toutefois, on lui fait deux reproches essentiels. Le premier reproche est d'être arbitraire. En effet, on peut s'interroger sur la pertinence du mode de fixation du seuil. Pourquoi 5, 10, 20 ? Le deuxième est lié au secteur d'activité. Selon le secteur d'activité, le nombre d'employés est essentiel pour différencier les entreprises. En effet, dans le secteur du commerce et des services une confusion est vite arrivée entre une profession libérale formelle (cabinet d'avocat, de médecine, etc.) avec une entreprise informelle commerciale (échoppe, vendeur ambulant, etc.). En outre, un commerce de cinq employés peut brasser des sommes colossales par rapport à une entreprise manufacturière. Ce problème de taille sera approfondi dans le chapitre suivant.

B) Le critère de non enregistrement

Selon ce critère les entreprises informelles sont celles qui ne sont pas enregistrées dans les différents registres des services publics comme les services fiscaux, le tribunal de commerce, les centres de statistiques et d'études économiques, les services de la réglementation sociale (droit du travail, assurances, etc.).

Ce critère, comme le premier, est aussi répandu. Le problème fondamental qu'il pose est la multiplicité des registres à considérer. En effet, une petite entreprise répondant au critère de taille, pour être informelle doit-elle être absente d'un registre ou de tous ? Pour contourner cette difficulté on peut introduire la notion de continuum dans le degré de formalité. Option que nous retenons dans ce travail. Ainsi sur un segment de droite on ira de l'informalité pure (absence total d'enregistrement) à la formalité pure (inscription sur tous les registres). Les deux extrêmes sont minoritaires dans les études empiriques. En effet, la grande majorité des entreprises payent par exemple une taxe locale comme un ticket de marché ou une patente.

Les définitions des organismes internationaux (BM, FMI, PNUD, UNCDF, OCDE)

Travaillant pour la Banque Mondiale, D. Mazumdar (1978) définit l'informalité comme un phénomène du marché du travail pouvant expliquer les différences de revenus au bas de l'échelle. Elle s'exerce sur des marchés non-protégés tout en jouissant d'une forte compétition. Dans les années 2000, la Banque Mondiale, sur son site²⁶, rejoint presque les thèses de De Soto en faisant converger l'informalité à l'évasion fiscale. En effet Hernando De Soto présente ces thèses dans un

-

²⁶ www.worldbank.org

essai intitulé El Otro Sendoro (l'autre sentier) (1994). Selon lui l'informalité est illégale mais désirable pour l'économie et le non-respect de la réglementation en vigueur est au cœur de sa définition. En outre, il faut noter que, travaillant en 1998 pour cette institution, Sainz (1998) introduit la notion de néo-informalité et élabore trois destinées possibles pour elle : (i) dans un premier scénario, il s'agit d'une économie de pauvreté où les pauvres produisent pour les pauvres ; (ii) dans le second, l'économie informelle s'insère dans la mondialisation et se subordonne aux firmes du secteur formel ; (iii) enfin, dans le dernier cas et l'hypothèse la plus souhaitable, les petites entreprises informelles se regroupent sur la base de la solidarité (familiale, ethnique, locale, religieuse,...) et du capital social sur lesquels elles peuvent compter. En effet, selon cet auteur, l'avantage de l'économie informelle réside dans le concept de la socio-territorialité et c'est sur cette base que les petites entreprises informelles peuvent concurrencer le secteur formel.

Le Fonds Monétaire International (FMI) est plus proche de la Banque Mondiale (BM) dans sa définition. Cependant, la Banque Mondiale est plus pertinente en intégrant à la fois les aspects légaux et de réglementation ainsi que les réseaux sociaux et la petite production dans le cadre d'entreprises indépendantes et familiales. Le PNUD²⁷ et l'UNCDF²⁸ s'y sont très peu intéressés, montrant leur peu d'intérêt en se limitant aux critères de petite taille, de faible technologie et de formation en dehors des institutions formelles.

Par contre, l'OCDE entend par activités de l'économie non observée « la production souterraine c'est-à-dire les activités productives et légales, mais délibérément soustraites au regard des pouvoirs publics pour éviter de payer des impôts ou de respecter certaines réglementations ; les activités productives qui génèrent des biens et services interdits par la loi ou qui sont illégales lorsqu'elles sont exercées par des producteurs qui n'ont pas l'autorisation ; les activités productives exercées par des entreprises non constituées en sociétés appartenant aux ménages, qui ne sont pas enregistrées et/ou sont inférieurs à une taille donnée en termes d'effectifs et qui ont une production marchande et enfin les activités productives qui se traduisent par une consommation ou une accumulation de biens et services par les ménages qui les produisent » (OCDE, 2004a).

²⁷ Programme des Nations Unies pour le Développement

²⁸ United Nations Capital Development Fund

La définition de l'économie informelle selon Morisson et Mead (1996)

Morisson et Mead ont proposé en 1996 une méthode originale pour l'identification des segments de l'économie informelle. Partant de l'idée que le secteur informel n'existe pas en tant que tel, c'est-à-dire en tant que secteur homogène et identifiable par des caractéristiques strictes, les deux auteurs proposent de caractériser son hétérogénéité et d'identifier ses différents segments. A cet effet, ils utilisent une matrice avec plusieurs caractéristiques et plusieurs classes (Tableau 17).

Tableau 17: Matrice d'identification des segments de l'économie informelle

Critères	Classes A, B, C, D et E				
C1 : Critère de l'absence d'enregistrement (degré d'informalité juridique)	A1>80%	B1>50%	C1>30%	D1>10%	E1=0%
C2 : Critère de taille (proportion des salariés dans l'entreprise)	A2<20%	B2<40%	C2<60%	D2<80%	E2>80%
C3 : Capital humain (années d'étude)	A3=aucun niveau d'instruction	B3=niveau primaire	C3=niveau moyen	D3=niveau secondaire	E3=niveau supérieur
C4 : Chiffre d'affaires (en unité monétaire)	A4<100	100 <b4<500< th=""><th>500<c4<1000< th=""><th>1000<d4<2000< th=""><th>E4>2000</th></d4<2000<></th></c4<1000<></th></b4<500<>	500 <c4<1000< th=""><th>1000<d4<2000< th=""><th>E4>2000</th></d4<2000<></th></c4<1000<>	1000 <d4<2000< th=""><th>E4>2000</th></d4<2000<>	E4>2000

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

On choisit un certain nombre de critères jugés pertinents pour cerner les activités informelles : 4 par exemple dans le cas choisi. A chaque caractère on associe plusieurs classes : cinq ici.

Lecture de la matrice (Tableau 17):

Pour le critère de l'absence d'enregistrement, on définit cinq classes (A1, B1, C1, D1 et E1) : (i) l'unité caractérisée par la classe A1 : A1>80% signifie que cette unité se soustrait à 80% des obligations d'enregistrement, (i) l'unité caractérisée par la classe E1 : E1=0% signifie que celle-ci respecte toutes les obligations (administratives, fiscales et sociales). Pour le critère chiffre d'affaires (CA), on définit cinq classes (A4, B4, C4, D4 et E4) : (i) A4 : micro-entreprises dégageant de très faibles revenus, (ii) E4 : micro-entreprises dégageant des revenus élevés. La catégorie 5A représente le segment le plus informel, ensemble des unités traditionnelles et la catégorie 5E représente le segment supérieur de l'économie informelle, ce sont des micro-entreprises modernes. Entre 5A et 5E se trouvent des segments intermédiaires plus ou moins intégrés au reste de l'économie.

Critiques:

Cette approche très originale possède un triple avantage en permettant d'abord d'identifier les différents segments de l'économie informelle, ensuite de comprendre leur dynamique et enfin de concevoir des politiques de promotion adaptées et efficaces (Morisson et Mead, 1996). Malheureusement cette approche bute sur les choix des critères de définitions à utiliser pour l'analyse. Or, ces critères en général ne se recoupent pas souvent et certains d'entre eux varient fortement en fonction du contexte historique, culturel et institutionnel des différents pays.

Synthèse et recherche d'une définition opérationnelle

La synthèse de toutes les définitions examinées permet, comme le souligne Charmes (2009), d'évaluer la taille et l'évolution de l'emploi informel et de ses principales composantes, mais aussi de cerner son étendue dans l'économie entière. On distingue deux composantes essentielles de l'emploi informel (Hussmanns, 2001, BIT, 2002, Charmes, 2004, OCDE, 2009) :

- (i) Emploi informel dans le secteur informel :
 - Travailleurs indépendants : travailleurs à leur compte, employeurs, travailleurs familiaux.
 - Employeurs et employés rémunérés travaillant dans les micro-entreprises comprenant moins de cinq travailleurs ou employés.
- (ii) Emploi informel dans le secteur formel :
 - Employés rémunérés dépourvus de protection sociale dans les entreprises comprenant cinq travailleurs (ou employés) ou plus.
 - Travailleurs domestiques rémunérés dépourvus de protection sociale.

Au vu de cette synthèse, Hussmanns (2001) propose un cadre détaillé (Diagramme 1) et pertinent pour comprendre le champ d'application et la signification des concepts d'emploi informel tant dans le secteur informel que dans le secteur formel (Charmes 2009).

Diagramme 1 : Composantes du secteur informel et de l'emploi informel

Types d'unité de production	Emplois selon la situation dans la profession						
	Travailleurs à leur propre compte	Employeurs	Travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale	Employés		Membres de coopératives de producteurs	
	Informel Formel	Informel Formel	Informel	Informel	Formel	Informel	Formel
Entreprises du secteur formel			1	2			
Entreprises du secteur informel ^a	3	4	5	6	7	8	
Ménages ^b	9			10			

Sources: Hussmanns (2001), Charmes (2009), OCDE (2009)

1 à 6 et 8 à 10 : Ces cellules représentent l'emploi informel

3 à 8 : Ces cellules représentent l'emploi dans le secteur informel qui inclue les emplois formels dans les entreprises du secteur informel (cellule 7)

1, 2, 9, 10 : Ces cellules représentent l'emploi informel hors du secteur informel



Ces cellules représentent les emplois qui, par définition, n'existent pas dans le type d'unité de production en question



Ces cellules représentent les emplois formels

L'analyse par l'entreprise limite les capacités opérationnelles des définitions de l'informel. Par contre, l'analyse par l'emploi selon la situation de la profession proposée par le BIT dans cette matrice permet de saisir l'étendue et l'imbrication du formel et de l'informel. La cellule 7 par exemple suggère qu'il existerait des emplois formels donc reconnus et protégés par les pouvoirs publics dans le secteur informel. Cette imbrication de l'informel et du formel et l'hétérogénéité misés en évidence imposent l'abandon du terme secteur informel au profit de celui d'économie informelle. Cette option obtenue au sein des instances des Nations Unies sera celle de cette étude.

On se propose de travailler à partir de cette définition en sélectionnant les entreprises manufacturières dans un continuum de l'informel au formel. Ainsi, les actifs de la dernière ligne, à savoir les ménages, produisent des biens exclusivement pour leur usage final propre et les ménages employant des travailleurs domestiques rémunérés sont exclus du cadre de cette analyse.

a : Selon la définition de la 15^{ème} CIST (à l'exclusion des ménages employant des travailleurs domestiques rémunérés)

b : Ménages produisant des biens exclusivement pour leur usage final propre et ménages employant des travailleurs domestiques rémunérés

4.1.2. Les différents critères utilisés dans les définitions

Six caractéristiques permettent plus ou moins de décrire l'économie informelle dans l'ensemble des définitions examinées (Tableau 18). Cette catégorisation n'est ni exhaustive ni immuable.

Tableau 18 : Classification des critères utilisés dans les définitions

Caractérisation	Critères
	- forte intensité de main d'œuvre et faible niveau de capital
Caractéristiques ayant trait à	- faible productivité, petite taille, faible niveau de technologie
l'entreprise informelle	utilisée, préférence pour la création d'emplois par rapport à
	l'accumulation
	- travailleur indépendant ou membre d'une entreprise familiale
Caractéristiques ayant trait à	- intervention du réseau ethnico-sociale, castes,
la main d'œuvre	- non qualification de la main d'œuvre
	- formation hors des institutions formelles d'enseignement
Caractéristiques ayant trait à	- non enregistrement de l'entreprise dans les registres nationaux
la relation avec l'Etat et au	- évasion fiscale découlant du non-enregistrement
contrôle de ce dernier	- affiliation des individus aux divers régimes de protections sociales
Caractéristiques ayant trait	- facilité d'entrée
au marché	- libre compétitivité puisque les marchés ne sont pas protégés
Compatánisti avas avant trait	- restrictions aux zones urbaines
Caractéristiques ayant trait au lieu du travail	- lieux d'exercice du travail (domicile, ambulant, lieu fixe dans la
au neu du travan	rue)
Caractéristiques ayant trait	- modicité des revenus
au revenu généré par le	- instabilité des emplois
travail informel	- paiement à la pièce ouvrant la problématique de la sous-traitance

Source : adapté de Lautier 2005

Toutefois, Hugon (1980) utilise quant à lui une classification différente avec les catégories suivantes : critères ayant trait au repérage statistique, à l'unité de production, aux revenus, au travail (emploi occasionnel, travail familial, etc.), à l'intensité capitalistique, à l'organisation sociale et juridique et aux conditions de vie.

4.2. MESURE DE L'ECONOMIE INFORMELLE DANS LES PED

L'économie informelle est un phénomène structurellement ancré dans le tissu socioéconomique des PED. Sa mesure est capitale pour ces pays à partir du moment où elle représente une part importante et croissante de l'activité économique. En effet, elle est vitale pour le volume d'emplois créés et les revenus distribués sans compter les imbrications sociales cruciales dans un contexte où les multiples solidarités jouent le rôle de filets protecteurs pour les plus démunis. On distingue

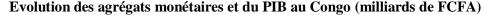
deux groupes de méthodes pour mesurer l'économie informelle : les méthodes indirectes et les méthodes directes. Les premières sont des approches macroéconomiques utilisant plusieurs indicateurs susceptibles de fournir dans le temps des informations sur l'économie informelle. Les secondes sont des approches microéconomiques utilisant les différentes enquêtes annuelles ou périodiques sur l'emploi ou le secteur informel (enquêtes ménages, enquêtes entreprises ou les enquêtes mixtes ménages/entreprise).

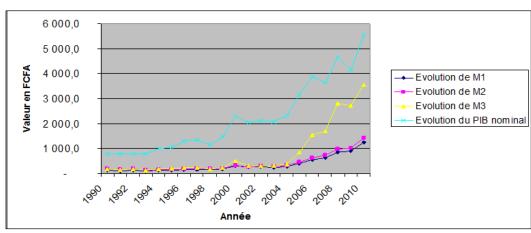
4.2.1. Les méthodes indirectes

Les méthodes indirectes les plus importantes sont : la méthode monétaire ou « cash/dépôt », la méthode de la demande de monnaie, la méthode des transactions et la méthode de « l'offre de travail implicite ».

Encadré 10. Evolution des agrégats monétaires et du PIB nominal du Congo entre 1990 et 2010

Les agrégats monétaires (M1, M2, M3, M4) mesurent les moyens de paiements des agents non financiers et la fraction de leurs placements financiers qui peut être aisément et rapidement convertie en moyens de paiement sans risque de perte importante en capital. L'analyse des agrégats monétaires notamment la demande de monnaie et le mode de règlement des transactions dans l'économie peuvent renseigner sur l'importance des paiements en espèces souvent usités dans les transactions illégales ou occultées. L'analyse de l'évolution de la masse monétaire fait ressortir une lente évolution de M2 par rapport à M1 traduisant une faible intermédiation financière dans le pays. On entend par M1 l'ensemble de la monnaie divisionnaire fiduciaire et les dépôts à vue et par M2 l'agrégat M1 augmenté des dépôts sur livrets.





Sources: BEAC, Banque de France et compilation de l'auteur (2011)

La méthode monétaire ou « cash/dépôt »

A) Spécification de la méthode

Cette approche est basée sur le mode de règlement des transactions. La principale raison souvent évoquée de la détention de la monnaie est la réalisation des transactions. Les transactions illégales ou occultées se règlent en général en espèces pour échapper aux contrôles des autorités légales. L'écart entre la demande normale et la demande effective de monnaie est interprétée comme un indicateur de la taille de l'économie informelle. Il en découle que toute augmentation de la taille de l'économie informelle occasionnera une augmentation du ratio espèces/dépôts dans les institutions bancaires. Cette approche inaugurée par Cagan (1958) a été reprise par Gutmann (1977), Tanzi (1980, 1983), Bajada (2002) et se fonde sur deux hypothèses principales.

La première suppose une année de référence pour mesurer la croissance de l'économie informelle. Cette hypothèse est impossible à réaliser car elle suppose que le poids de l'économie informelle est nul lors de la période précédant l'année de référence. Or, il est évident que l'économie informelle a toujours existé indépendamment de sa prise en compte comme objet d'étude par les sciences sociales. La seconde se fonde sur le principe que le ratio espèces/dépôts n'est affecté que par le niveau des taxes (pression fiscale), le fardeau de la réglementation et l'attitude des citoyens envers l'Etat c'est-à-dire la « moralité fiscale ». Pour échapper aux contrôles gouvernementaux, certains agents économiques font leurs transactions essentiellement en espèces, évitant ainsi toute traçabilité que supposent posséder les moyens de paiement comme les chèques, les cartes bancaires ou les virements bancaires. Ces causes sont de fortes incitations à rejoindre l'économie informelle.

Graphique 2 : Part de l'économie informelle dans le PIB officiel du Congo par la méthode « cash/dépôt »

Source : L'auteur à partir des données de la BEAC et de la Banque de France (2011)

Trois faits au moins sont stylisés par les figures précédentes. On remarque d'abord que le ratio « cash/dépôt » baisse entre 1990 et 2010. Cette baisse est remarquable depuis 2003. Le ratio passe de 60% en 2001 à environ 33% en 2010. Ce qui représente une baisse de près de 27%. Entre 1992 et 2002 le ratio est très élevé par rapport au reste de la période analysée. Deux explications peuvent être avancées. Premièrement, le climat délétère du début des années 1990 lié à l'instauration de la démocratie multipartite, la faiblesse récurrente des institutions et le choc de la dévaluation de janvier 1994 et ses conséquences sur les transactions. Deuxièmement la persistance dans cette période des tensions politiques larvées et des guerres civiles ouvertes.

Tous ces phénomènes se caractérisent par la création au sein de l'économie d'une forte inflation et d'une perte de confiance assez significative dans les institutions en général et financières en particulier. Sun Tzu (2008) notait, il y a déjà plus de vingt-cinq siècles, l'existence d'une forte inflation derrière les lignes de front. L'histoire économique récente des deux guerres mondiales ou des conflits armées du vingtième siècle en Afrique confirme cette intuition.

Or l'inflation s'interprète en général comme une perte de pouvoir d'achat de la monnaie sur les biens et services. Selon Friedmann, plus les prix augmentent, plus les agents économiques ont tendance à se départir de leurs encaisses monétaires pour acheter les biens et services. En d'autres termes, la hausse du taux d'inflation érode la valeur de la monnaie et pousse les agents économiques à en détenir moins. Ainsi, les agents compensent la perte du pouvoir d'achat de la monnaie par l'acquisition des biens et services de moindre valeur que sont supposés être les produits de l'économie informelle.

Ensuite l'analyse montre qu'une augmentation de l'agrégat M1 correspond à une diminution de la part de l'économie informelle. Cela semble indiquer que le poids de l'économie informelle est cyclique et semble coïncider avec le comportement cyclique de l'économie formelle (Bajada, 2002).

Enfin le poids élevé de l'économie informelle dans le PIB selon cette méthode peut s'interpréter aussi comme un attrait évident des agents économiques pour la liquidité. Cela semble évident lorsque l'on considère qu'environ seulement 5,2% de la population congolaise a accès aux services bancaires (3% pour les banques commerciales et 2,2% pour les IMF) par le biais d'un compte

bancaire (BEAC). L'estimation du poids de l'économie informelle dans le PIB au Congo selon le Graphique 2 est en moyenne de 49,64% entre 1990 et 2010.

B) Critiques de la méthode « cash/dépôt »

L'ensemble des critiques sur cette méthode se focalisent sur les deux hypothèses principales auxquelles on ajoutera l'analyse d'autres facteurs influençant la demande de la monnaie notamment le rôle des banques et de leurs services aux clients.

La première hypothèse sur les estimations faites par Gutmann (Feigne, 1989) qui suppose une année de référence pour mesurer la croissance de l'économie informelle est contestable. En effet, comme notifié ci-dessus, cela suppose, que le poids de l'économie informelle est nul pendant la période précédant l'année de référence. Or il est évident que l'économie informelle a toujours existé indépendamment de sa prise en compte comme objet d'étude. Toutefois, cette méthode est applicable dans le cas d'espèce, puisqu'on ne cherche pas à calculer la croissance de l'économie informelle entre deux dates, mais à estimer son poids pour une période donnée (Mahamoud Houssein, 2008).

La seconde hypothèse qui se fonde sur le principe que le ratio espèces/dépôts n'est affecté que par le niveau des taxes (pression fiscale), le fardeau de la réglementation et l'attitude des citoyens envers l'Etat c'est-à-dire la « moralité fiscale » est également critiquée. Cette hypothèse reste crédible comme le note la Banque Mondiale (2007). La pression fiscale, bien que supposée faible, environ 19% en ASS (Banque mondiale, 2007), voit ses effets d'incitation à l'informalisation des activités se renforcer en la couplant avec les faibles niveaux de revenus et l'absence de toute protection sociale. Dans le cas du Congo, elle est pour le Profit Tax de 32,6% en 2011 (65,5% pour le TTR ou Total Tax Rate) (Banque Mondiale, 2011) bien au-delà de la moyenne subsaharienne, corroborant les faits stylisés.

L'analyse des autres facteurs influençant la demande de monnaie notamment l'évolution du rôle des banques et de leurs services aux clients (l'apparition de nouveaux moyens de paiement comme les cartes de crédits, etc.) est valable dans les pays où le système bancaire est relativement efficace. Avec un taux de bancarisation de 5,2% comme notifié ci-dessus, il est indéniable que les transactions se font principalement en espèces du fait de la prédominance des activités pétrolières, forestières et commerciales dans le pays.

La méthode de la demande de monnaie

L'analyse de la demande de monnaie de Tanzi (1983) est une approche plus générale que la méthode de Gutmann (1977). Elle part des hypothèses identiques comme le règlement en espèces des transactions. Les agents économiques font une demande de monnaie représentée par la fonction M_t pour régler leurs transactions. Cette fonction permet de déterminer la quantité de monnaie dont ils ont besoin à cet effet. Les principales variables qui déterminent cette demande de monnaie sont en général le niveau de revenu, le taux d'intérêt et le niveau général des prix. Mais d'autres variables peuvent influencer cette demande en l'occurrence le taux d'investissement privé et les taux d'intérêts créditeurs.

Pour étudier comment la demande de liquidité LM_t varie, on utilise le modèle log-linéaire. Cette demande varie en fonction de plusieurs variables dont nous retenons essentiellement Y_t , CIM, i_t , T_t qui représentent respectivement :

 \mathbf{Y}_t = Revenu national au sens du PIB courant

CIM = Contract Intensive Money ; ratio exprimant la confiance des agents économiques à l'égard du système bancaire

 i_t = Niveau général des prix

 T_t = Niveau d'imposition moyen.

Le ratio CIM élaboré et utilisé régulièrement par le FMI est égal à M2-M1 / M2 avec :

M1 = Monnaie divisionnaire, fiduciaire et les dépôts à vue

M2 = M1 + dépôts sur livrets

Pour le FMI, cet indicateur se veut une mesure objective de la protection des droits de propriété dans un pays. C'est en effet une bonne approximation de l'importance de l'intermédiation financière (Clague et al. 1995). Le CIM est constitué de tous les instruments monétaires impliquant toutes les tierces parties (comme les banques de dépôts). Ce sont les moyens de paiement ou de détention de la monnaie, sauf l'argent en espèces. La valeur de ces instruments dépend d'une part de la politique économique du gouvernement et d'autre part de l'adhésion des acteurs économiques à des contrats implicites et explicites.

Demande de liquidité dans une économie

$$\ln LM_t = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_t + \alpha_2 \ln C_t + \alpha_3 \ln I_t + \alpha_4 \ln T_t + \varepsilon_t$$
 (1)

Avec:

 LM_t = Demande de liquidité

 $Y_t = PIB$

 C_t = Variable de confiance CIM

 i_t = Taux d'inflation domestique

 $T_t = \text{Taux d'imposition moyen}$

 ε_t = Erreur résiduelle

 α_0 = Constante

La méthode des transactions

L'approche par les transactions part du principe que le PIB total est l'objet de transaction en monnaie et que la relation PIB-quantité de monnaie est une relation constante. Comme la masse monétaire (espèces + dépôts) est facilement observable, on peut déduire la taille du PIB total, c'est-à-dire le PIB officiel augmenté du PIB de l'économie informelle. La relation mathématique serait : PIB total = PIB officiel + PIB économie informelle

Spécification de la méthode

La méthode repose sur la validité de l'équation de Fisher MV= PT (1). Avec :

M = Quantité de monnaie disponible dans l'économie ou masse monétaire

V = Vitesse de circulation de la monnaie. Elle mesure le nombre de fois par unité de temps où la monnaie change de mains

P = Prix moyen d'une transaction

T = Volume total des transactions monétaires. Une transaction se définit comme un échange de biens ou de services contre de la monnaie.

Dans cette équation, le produit MV donne la capacité totale d'achat de la monnaie. Le Produit PT fournit la valeur des biens échangés au cours d'une période. Cette équation indique que si l'une des variables change, au moins une des trois autres doit également varier pour rétablir l'équilibre. En effet, on observe dans le cas des systèmes à plusieurs variables, qu'une fois que l'équilibre de ces systèmes est rompu, celui-ci évolue de manière à s'opposer aux causes de cette rupture. Une

fois que la quantité MV diminue, le produit PT diminue soit par une baisse des prix P ou par la diminution du volume total des transactions T.

Dans la mesure où M et V sont connus, PT peut être calculé. On suppose que PT, la valeur des transactions est strictement proportionnelle au revenu total des facteurs. On calcule ensuite les variations dans le stock de monnaie et la vitesse de circulation. Ensuite, il est possible d'en déduire la connaissance de l'économie totale, et par conséquent, celle de l'économie informelle.

En pratique, il est très difficile de mesurer le volume des transactions T. pour résoudre ce problème, on a approximé le volume des transactions par le revenu Y étant donné que les deux variables sont intimement liées. L'équation devient alors : MV = PY. Avec Y = PIB en volume réel. PY est donc le PIB nominal et V indique toujours combien de fois la monnaie doit circuler afin d'acheter la production agrégée. En exprimant M qui est la demande de monnaie, l'équation devient :

M = k P Y (2) avec k = 1/V

 $M = M_t$ = demande de la monnaie

K = inverse de la vitesse de circulation de la monnaie

P = niveau général des prix

Y = revenu réel.

Cette équation dite équation de Cambridge fait dépendre la demande de monnaie de trois facteurs. Elle est une fonction croissante du revenu et du niveau général des prix, et une fonction décroissante de la vitesse de circulation de la monnaie.

Pour estimer le PIB réel, on cherche à calculer la vitesse de circulation de la monnaie qui se définit comme l'inverse du taux de la liquidité : V = PIB officiel/ M1. Elle constitue un indicateur de la fréquence avec laquelle une unité monétaire change de mains au cours d'une période donnée. Le taux de liquidité M1/ PIB officiel est la proportion des actifs liquides conservés par les agents économiques. La relation entre vitesse de circulation de la monnaie et PIB est sujette à discussions dans certains PED à dominance rurale où l'autoconsommation est importante. Par contre elle est pertinente uniquement dans une économie monétarisée. Ce qui est le cas du Congo où le taux d'urbanisation est de 61,8% c'est-à-dire que sept individus sur dix vivent en ville (RGPH, 2007).

Une fois la vitesse de circulation de la monnaie calculée à partir du taux de liquidité, l'estimation du PIB sera faite à partir de l'équation de Fisher MV = PT ou PT correspond au revenu national

ou PIB. Ainsi le coefficient de la vitesse de circulation de la monnaie calculé sera multiplié par M3 la masse monétaire. La différence entre le PIB estimé et le PIB officiel sera le PIB de l'économie informelle.

A) Estimation du poids de l'économie informelle et analyse des résultats L'estimation du poids de l'économie informelle dans le PIB au Congo selon la méthode des transactions est en moyenne de 78,2% entre 1990 et 2010 (Graphique 3).

250,000 200,000 50,000 50,000 50,000 Année

Graphique 3 : Estimation du PIB informel du Congo par la méthode des transactions

Source : Reconstitution de l'auteur à partir des données de la BEAC et de la Banque de France (2011)

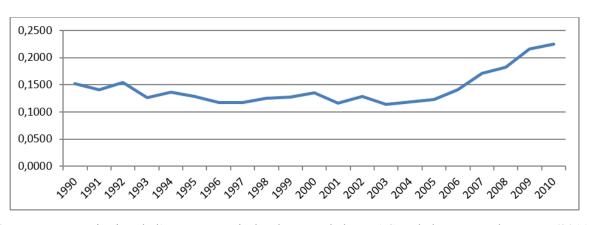
L'analyse de l'évolution du poids de l'économie informelle dans le PIB obtenue par la méthode des transactions montre une tendance à la hausse très marquée à partir de 2005. Cette hausse atteint les niveaux les plus élevés des vingt dernières années en 2008 et 2009 qui correspondent à la montée en puissance de l'agrégat monétaire **M1** (Graphique 3).

Selon l'équation de Fisher, la vitesse de circulation de la monnaie varie en sens inverse du taux de liquidité. En effet, la diminution de la quantité de monnaie disponible (taux de liquidité) augmente la vitesse de circulation de celle-ci en d'autres termes diminue le temps de sa détention par les agents économiques. Cela veut dire que la monnaie change vite de mains pour financer les transactions. On comprend par-là que, lorsque la quantité de monnaie augmente, la vitesse de circulation de la monnaie diminue ainsi, le temps de détention de celle-ci par les agents économiques augmente.

10,000 9,000 8,000 7,000 6,000 5,000 4,000 3,000 2,000 1,000 0,000

Graphique 4 : Coefficient de vitesse de circulation de la monnaie au Congo

Source : Reconstitution de l'auteur à partir des données de la BEAC et de la Banque de France (2011)



Graphique 5 : Taux de liquidité au Congo

Source : Reconstitution de l'auteur à partir des données de la BEAC et de la Banque de France (2011)

L'analyse des Graphiques 4 et 5 fait ressortir qu'entre 1990 et 2003 la vitesse de circulation de la monnaie varie sensiblement alors que le taux de liquidité est presque constant. Par contre, entre 2003 et 2010, une augmentation du taux de liquidité fait baisser la vitesse de circulation de la monnaie telle que le prévoit la théorie économique.

En analysant la courbe par l'équation de Cambridge, on remarque que l'élasticité revenu de la demande de monnaie est d'environ 10,41, indiquant que la quantité de monnaie augmente quand le revenu augmente et plus rapidement que le revenu. Cela signifie qu'il existe une grande préférence pour la liquidité des agents économiques corroborant les conclusions en ce domaine de la méthode « cash/dépôt », et aussi probablement une insuffisance de la monétisation de l'économie.

Dans un pays où l'intermédiation financière est encore très faible, 5,2% de la population possèdant un compte bancaire y compris les comptes ouverts dans les IMF, la grande partie des transactions se paie en liquidité d'où la préférence mise en évidence. Par contre la stabilité du taux de liquidité c'est-à-dire la proportion des actifs liquides conservés par les agents économiques, s'explique par la prédominance dans l'économie de l'exploitation pétrolière et forestière. Ces sociétés rapatriant presque la totalité de leurs avoirs ; la portion gardée par le reste des agents économiques reste sensiblement égale. La très sensible augmentation de cette variable à partir de l'année 2005 est peut-être liée à la solide croissance économique en général, et surtout sa composante hors pétrole en particulier, influençant positivement la quantité des avoirs des petits agents économiques (Graphique 5).

B) Critique de la méthode des transactions

Feigne (1989) reconnaît plusieurs limites inhérentes à la méthode des transactions. En effet, il remarque que la fiabilité des indicateurs produits impose des limites évidentes et que les résultats obtenus sont très sensibles à la valeur de la vitesse de circulation de la monnaie adoptée.

Aussi, il retient trois limites cardinales :

- (iii) d'abord, sur le postulat selon lequel il existe une relation fixe entre la valeur totale des transactions monétaires et l'activité économique ; empiriquement, il n'a jamais fait l'objet de vérification ;
- (iv) ensuite, la méthode de mesure elle-même donne lieu à des évaluations très importantes ;
- (v) enfin, le modèle repose sur une hypothèse très aléatoire et difficile, voire impossible à vérifier. En effet, cette hypothèse stipule que la vitesse de circulation de la monnaie est identique dans les deux économies (formelle et informelle). Aucune étude à ce jour n'a été menée dans ce sens.

La méthode de « l'offre de travail implicite »

Cette méthode indirecte est basée sur le marché du travail. Elle consiste à comparer le taux d'activité officiel et le taux d'activité réel (mesurés grâce aux enquêtes). On calcul ensuite l'écart entre les deux indicateurs. Cet écart représente l'emploi informel. Pour obtenir la production totale du secteur informel (PIB secteur informel) il suffit de multiplier cet écart avec le revenu moyen dans le secteur informel.

Cette méthode très facile d'utilisation, comporte une faiblesse notoire : celle de considérer que la productivité du travail est la même dans l'économie informelle que dans l'économie formelle. Ce qui est contredit par plusieurs études. Malgré cette faiblesse l'Italie a redressé son PIB de 10% en 1977 en utilisant cette méthode.

4.2.2. Les méthodes directes

Les méthodes directes utilisent les enquêtes locales ou nationales. A partir desquelles on extrapole sur des échantillons de ménages ou d'entreprises. On distingue trois types d'enquêtes : les enquêtes ménages, les enquêtes entreprises et les enquêtes mixtes ménages/entreprises dites aussi, enquêtes « 1-2-3 ». Comme toutes les méthodes utilisant les enquêtes, les résultats obtenus peuvent comporter des biais à cause de l'asymétrie de l'information. Il faut donc avoir des moyens de contrôle et de vérification efficaces pour s'assurer de la pertinence des informations collectées.

Les enquêtes auprès des ménages

Les enquêtes ménages sont une composante essentielle du système de collecte des données des instituts de statistique et des études économiques. En effet, sur ce type d'enquêtes les informations sont collectées directement à la source c'est-à-dire auprès des ménages ou des individus composant le ménage. Elles donnent facilement accès à trois types d'informations capitales, notamment, la pluriactivité, le travail à domicile et partiellement les entreprises. Cependant, il est difficile par cette méthode d'atteindre facilement le revenu. Cette difficulté provient du fait qu'il demeure toujours une certaine complexité à distinguer le revenu individuel de celui du ménage ou de celui des entreprises. Les trois sont parfois très entremêlés surtout quand on se situe à la limite de la subsistance.

Les enquêtes auprès des établissements

Ces enquêtes visent les établissements de petite taille, ayant un local identifié. Elles excluent

d'office les activités ambulantes. Les informations recueillies sont basées sur la production des

biens et des services, sur le revenu, les droits de propriété, l'emploi, les caractéristiques techniques

des entreprises, les états financiers ou le volume des transactions financières. En dehors du fait que

ces enquêtes ne capturent pas les activités ambulantes, il faut souligner le fait qu'elles ignorent la

pluriactivité et le travail à domicile.

Les enquêtes mixtes (ménages/établissements) ou enquêtes « 1-2-3 »

Comme leur nom l'indique ces enquêtes combinent les deux précédentes. Elles se déroulent en

deux temps. On effectue dans une première phase une enquête ménages qui permet d'identifier les

entreprises du secteur informel. Dans une seconde phase, on procède à une enquête établissements

auprès des entreprises identifiées dans la première phase. Dans une troisième phase, on s'intéresse

à la consommation et aux conditions de vie des ménages. Plusieurs auteurs estiment que c'est la

méthode la plus efficace permettant de mesurer l'économie informelle (Charmes 2002; Marniesse,

S., 1999). Les informations recueillies au cours des deux enquêtes cernent l'ensemble des

segments de l'économie informelle. Toutefois elle est complexe, lourde, étalée dans le temps et

présente des coûts prohibitifs pour certains pays.

Encadré 11. Architecture des enquêtes 1-2-3

L'architecture emboîtée des phases : Phase 1 (emploi et caractéristiques socio-économiques et démographiques), Phase 2 (unités de production informelles) et Phase 3 (dépenses des ménages), permet d'inclure les caractéristiques des unités de production dans l'analyse des déterminants des

revenus du travail. De plus, dans la Phase 2 sont également étudiées les caractéristiques des travailleurs des unités informelles de sorte que l'on peut considérer les enquêtes 1-2-3 comme des

enquêtes appariées employeurs/employés.

Sources: www.dial.prd.fr

DIAL a réalisé plusieurs enquêtes de type « 1-2-3 » à travers le monde en général et en Afrique en

particulier (Tableau 19).

116

Tableau 19 : Quelques enquêtes « 1-2-3 » réalisées par DIAL à travers le monde

Continent	Pays	Années	Couverture	
Afrique	Cameroun	1993-1994, 2004-	Nationale	
		2005, 2010		
	République Démocratique du	2004	Nationale	
	Congo (RDC)			
	République du Congo	2009	Les deux grandes villes	
	Burundi	2006	Extension géographique	
	Madagascar	2000-2001	Grands centres	
	Maroc	1999-2000, 2006	Nationale	
	UEMOA	2001-2003	Sept capitales	
Amérique Latine	Pérou	2001-2004	Nationale	
Asie	Mongolie	2007-2010		
	Philippines	2007-2010		
	Sri Lanka	2007-2010		

Source: Nordman et Roubaud, 2010 (Dialogue, la lettre d'information de DIAL, octobre, 2010) www.dial.ird.fr/

CONCLUSION SECTION 4.

L'un des problèmes majeurs auquel se heurtent les études sur l'économie informelle est sa définition. Mesurer ce phénomène est ardu, même si on sait de mieux en mieux le faire. Différentes définitions coexistent dans la littérature. On trouve d'abord des définitions multicritères qui trouvent leurs racines au début de sa mise en évidence. En général l'économie informelle est décrite par des critères simples : la facilité d'accès à l'activité, l'utilisation des ressources locales, la propriété familiale des entreprises, la taille réduite des activités, l'utilisation des techniques à forte intensité de main-d'œuvre, les qualifications acquises en dehors des systèmes scolaires et de formations officielles et les marchés concurrentiels et sans réglementation. Ensuite on a les définitions fonctionnelles. Ces définitions différencient les deux économies et mettent en lumière les logiques qui les animent.

L'économie informelle vise avant tout la création d'emplois et non la maximisation des profits et l'accumulation. Les définitions fonctionnalistes servent surtout aux études empiriques. C'est le cas des études qui utilisent la taille des entreprises, le revenu défini en fonction de salaire minimum, ou le critère d'enregistrement auprès des services publics.

S'agissant des méthodes de mesure, on rencontre dans la littérature les méthodes indirectes qui sont macroéconomiques et les méthodes directes qui sont microéconomiques. Parmi les méthodes

indirectes on peut citer la méthode « cash/dépôt », la méthode de la demande de monnaie, la méthode des transactions et la méthode de « l'offre de travail implicite ».

L'estimation de l'économie informelle congolaise par la méthode « cash/dépôt » la fixe à 49,64% entre 1990 et 2010. Cependant, elle est de 78,2% au cours de la même période selon la méthode des transactions. Cette disparité des résultats du simple presque au double, met en lumière des difficultés certaines et incite à une prudence dans l'utilisation des chiffres et surtout dans la sélection des données.

CONCLUSION CHAPITRE 1.

Il découle des développements précédents que l'économie informelle est un phénomène massif, structurel, en expansion constante et continue, dans les PED en général et en ASS en particulier. Contrairement à ce qu'on a longtemps supposé, l'économie informelle n'est pas un phénomène passager, ni marginal et voué à disparaître à court ou moyen terme. Son ampleur et sa complexité grandissantes dans la vie économique, sociale et politique des PED est devenue une réalité incontestée et de plus en plus reconnue. Ces activités sont triplement stratégiques dans les PED en général et en Afrique en particulier du fait qu'elles possèdent un intérêt d'abord économique, ensuite social et enfin politique.

Au niveau économique, l'informalisation croissante des économies subsahariennes est un trait stylisé de ces dernières décennies. L'Afrique est la région la plus touchée par le travail indépendant en raison d'une incapacité à créer un véritable salariat. L'analyse suivant le genre montre que dans cette région du monde, l'écrasante majorité des femmes occupées hors agriculture travaillent dans l'économie informelle et elles sont plus nombreuses dans l'informel que les hommes avec même une tendance à la hausse. Elles sont en général indépendantes et occupent moins souvent des emplois salariés dans l'économie informelle que les hommes. L'analyse mondiale de la contribution de l'économie informelle à la formation du PIB montre que c'est en ASS dans les années 2000 qu'elle contribuait le plus à la formation du PIB non agricole. Ces années marquent un tournant décisif, car cette contribution hors agriculture passe le cap des 25% du PIB au niveau de toute l'Afrique. Seule le Botswana faisait exception avec une faible contribution couplée à une tendance baissière significative entre les années 1990 et 2000. C'est le corollaire sans doute de la réussite d'une gestion efficace de la rente diamantifère.

Au niveau social, l'économie informelle, par sa capacité d'inclusion des couches défavorisées, joue le rôle d'amortisseur des crises sociales dans la formation des revenus des ménages tant en milieu urbain qu'en milieu rural. Ces revenus redistribués proches du SMIG pour les salariés et au-dessus pour les entrepreneurs permettent aux plus démunis et aux principaux acteurs de survivre ainsi qu'aux travailleurs de l'économie formelle d'améliorer leurs pensions de retraite par les investissements qu'ils y consentent. Ces activités constituent le seul filet de protection contre le chômage et le sous-emploi dans un contexte d'absence d'indemnités de chômage dans les PED. On constate aussi que l'industrialisation et l'ouverture sur les marchés internationaux semble

améliorer le revenu moyen au sein de l'économie informelle. Au Congo, l'analyse selon le genre des actifs révèle un revenu relativement plus faible pour les femmes que pour les hommes dans l'ensemble des secteurs d'activité. L'écart de revenu moyen le plus élevé entre homme et femme est rencontré dans le secteur public suivi par le secteur informel. Le secteur formel privé est le plus égalitaire dans ce pays.

Au niveau politique, l'« *illégalité tolérée* » dont font preuve les responsables politiques vis-à-vis des activités informelles constitue la preuve de leurs enjeux politiques et stratégiques. Historiquement, on a distingué cinq rôles principaux.

- Le premier rôle que va jouer l'économie informelle découle directement de la théorie de la marginalité et de la théorie dualiste. Ces activités sont dites « marginales », représentent le « sous-emploi » et sont responsables de la « pauvreté urbaine ». Elles forment un secteur intermédiaire dit « transitionnel » appelé à disparaître avec l'avancée du capitalisme. Les politiques publiques de l'époque se résument à la répression afin d'éradiquer ce phénomène pervers et parasite, en contradiction avec le développement économique.
- La crise économique du début des années 1980 et l'application des plans d'ajustement structurel engendrent un changement de paradigme qui fait jouer un autre rôle à l'économie informelle. Elle n'est plus seulement le lieu d'expression d'activités marginales, mais une économie dynamique, capable de création de richesse et d'emplois, assurant des revenus et des services à moindre coût tout en participant au maintien de la cohésion sociale et d'une société de survie.
- Le retournement de la conjoncture économique et l'effondrement du cours des matières premières conduisent les pays africains à la crise de l'endettement et les confrontent aux politiques d'ajustement structurel. Les conséquences sont catastrophiques : chômage, licenciements dans la fonction publique, diminution des budgets sociaux, pauvreté, baisse du pouvoir d'achat, malnutrition et famines, etc. L'économie informelle devient dans ces circonstances la bouée de sauvetage de larges couches sociales laissées sur le bord du chemin de la croissance. Elle s'érige en un mode de gestion de la crise dont les remèdes ne peuvent s'inscrire que sur la longue période.
- Par ailleurs, la mondialisation des activités productives, qui tire la compétitivité vers le haut, conduit les entreprises formelles à chercher de nouvelles sources de rentabilité.

L'économie informelle, résultat de la « *précarisation* » de l'emploi par les grandes firmes minimisant leurs coûts salariaux, se nourrit de l'incapacité des gouvernements des PED à appliquer les législations existantes. Il en résulte un transfert du surplus du « *mode de production précapitaliste* » vers « *le mode de production capitaliste* », même s'il existe un transfert réciproque car certains états ont bénéficié, du point de vue fiscal, de l'embellie de l'économie informelle.

- Enfin, l'économie informelle semble tirer son essence du dysfonctionnement institutionnel; la réglementation excessive et inadaptée participe à son expansion et bride la capacité entrepreneuriale et l'initiative privée. Les entrepreneurs s'adaptent et contournent la loi pour l'efficacité et l'efficience de leurs activités productives.

En créant des emplois et en permettant à de larges pans de la population de survivre, les activités informelles viennent au secours des services publics incapables d'impulser des politiques viables permettant la création d'un volume suffisant d'emplois pour diminuer le chômage et le sous-emploi galopant. En ce sens, les gouvernants, face à la crise, préfèrent encourager et promouvoir ces activités pour amortir la rigueur des crises sociales qui peuvent emporter des régimes.

Il est indéniable que le volume d'emplois créés par l'économie informelle est important, mais sa contribution à la formation du PIB, bien que significative, est en deçà des potentialités car la productivité y est généralement faible. L'analyse des revenus au sein des ménages révèle que l'économie informelle contribue plus aux revenus des ménages urbains que ruraux. Toutefois, on remarque que les revenus informels sont plus bas dans l'économie informelle que dans l'économie formelle (secteur public et secteur privé formel). En outre, les femmes et les jeunes sont la majorité des actifs de l'économie informelle et de plus les femmes ont des revenus relativement plus faibles que les hommes.

L'ampleur de l'économie informelle dans les PED, son expansion continue et constante sur des décennies soulèvent deux préoccupations majeures. La première est une interrogation sur la capacité (ou l'incapacité) des remèdes apportés par les différents acteurs (gouvernements, organismes internationaux, bailleurs de fonds, organisations de la société civile) à renverser les tendances observées depuis au moins quatre décennies. La seconde pose le problème fondamental de la compréhension de l'économie informelle, que Maloney (2004) synthétisait ainsi : « on connait mieux mesurer le phénomène, mais on ne le comprend pas exactement encore ».

Trois grandes approches essaient de saisir et d'expliquer l'économie informelle. Il s'agit de l'approche structuraliste qui englobe la théorie des marginalités, de l'approche dualiste et de l'approche légaliste dite aussi orthodoxe ou institutionnaliste.

L'approche structuraliste, issue d'une longue tradition, s'appuie d'abord sur la théorie de la marginalité. Deux courants principaux nourrissent l'approche marginaliste, la perspective évolutionniste et la perspective structuraliste. Pour le courant évolutionniste, l'informalité est le double résultat d'une accumulation du handicap personnel (niveau microsociologique) et du handicap social (niveau macrosociologique) qui poussent les migrants des banlieues ou des périphéries (individus ou groupes d'individus) à vivre à la « marge » de la société. N'ayant ni les capacités, ni les codes de vie urbaine, ils survivent en se livrant à des activités informelles. Par contre le courant structuraliste situe ou traite l'informalité à deux niveaux : d'une part comme stratégie de survivance et d'autre part comme résultat de la stratégie d'accumulation liée à la mondialisation de la production. Les structuralistes considèrent que l'économie informelle est composée de petites entreprises et de travailleurs non enregistrés, subordonnées aux grandes entreprises capitalistes. Cette approche qui souligne les interdépendances existant entre les secteurs informels et formels (Moser, 1978; Portes et al, 1989) est issue des courants d'inspiration marxiste ou structuraliste notamment les théories de la marginalité et de la dépendance. Selon cette conception, l'économie informelle s'intègre dans le système capitaliste selon une relation de subordination, en fournissant du travail et des produits à bon marché aux entreprises formelles et elle accroit la flexibilité et la compétitivité de l'économie (Cling et al, 2012). Cette soumission est provoquée par l'existence de faibles rémunérations, l'absence de protection et de droits ainsi que des horaires de travail flexibles et longs (Amin, 1973; Portes, Benton et Castelles, 1984, 1989). Les stratégies développées par les grandes firmes internationales (la sous-traitance, l'utilisation des tâcherons, le travail à domicile, l'emploi des stagiaires, le recours au CDD ou au temps partiel, etc.) conduisent progressivement à l'« informalisation » d'une bonne partie de la production (Carr et Chen, 2001). Pour les structuralistes, la croissance ne peut pas éliminer les relations de production informelles qui sont intrinsèquement liées au développement capitaliste (Bacchetta, Ernst, Bustamante, 2009).

- Les dualistes considèrent l'économie informelle comme le segment d'un marché du travail dual, sans lien direct avec l'économie formelle. Elle est une économie de subsistance qui n'existe que parce que l'économie formelle est incapable d'offrir des emplois en nombre suffisant. Selon les théories liant les migrations et la dynamique du marché de travail, une source non négligeable de la main-d'œuvre de l'économie urbaine se trouve dans les mouvements migratoires des zones rurales vers les zones urbaines. Cette analyse s'inscrit dans le prolongement des travaux de Lewis (1954) et d'Harris-Todaro (1970). Avec la croissance économique et la transformation, l'économie informelle devrait entièrement être absorbée, à terme, par l'économie formelle.
- Les légalistes autrement appelés également orthodoxes ou institutionnaliste considèrent l'économie informelle comme composée de micro-entrepreneurs qui opèrent de manière informelle pour éviter les coûts liés à l'enregistrement (Bacchetta, Ernst et Bustamante, 2009). Ces entrepreneurs font une analyse coûts-bénéfices avant de prendre la décision de formaliser leurs entreprises. En d'autres termes, ils choisissent de rester ou non au sein de l'économie informelle. Et ce choix est volontaire. A cet effet, chaque entrepreneur fait la balance entre les opportunités et les coûts dans les deux économies et ne décide qu'en dernier ressort lorsqu'il est assuré que la différence dans l'économie formelle est supérieure à celle de l'économie informelle. Dans les cas contraire, il reste au sein de l'économie informelle. Pour les institutionnalistes ce dernier choix est une stratégie de survie et d'adaptation face aux obstacles administratifs et bureaucratiques. L'informalité est perçue comme le symptôme d'un environnement des affaires défavorables. En d'autres termes, la solution viable consiste à éliminer tous les obstacles administratifs et réglementaires qui brident les activités productives. Les institutionnalistes ont montré que tout en étant un refuge à faible coût, les entrepreneurs de l'informel bénéficient d'opportunités de croissance même si les institutions officielles ne reconnaissent ni leurs existences officielles ni les formes par lesquelles ils accumulent le capital. A la nette différence des deux premières approches, les légalistes soulignent le caractère rationaliste de sortie de l'économie formelle à la suite d'une analyse coûts-bénéfices.

En fait, ce phénomène est universel et existe au cœur même des économies les plus développées. Toutefois, il ne revêt la même signification. Dans les pays développés, il désigne une réalité différentes liée à la soustraction d'une partie ou de la totalité de l'activité économique au contrôle des pouvoirs publics. Dans les PED, c'est une réalité tolérée et même encouragée. Plusieurs études

mettent en lumière les relations existant entre l'économie informelle et l'économie formelle par l'intégration de la chaine de la valeur et la circulation des ressources tant humaines, financières que cognitives avec une évolution anticyclique. En outre, les capacités régulationnistes de l'Etat sont à la base de certaines définitions de l'économie informelle. L'incapacité des Etats des PED à contrôler les activités informelles obère sa capacité à offrir des services publics efficients et efficaces.

L'un des problèmes majeurs auquel se heurtent les études sur l'économie informelle est sa définition. Mesurer ce phénomène est ardu, même si on sait de mieux en mieux le faire. Différentes définitions coexistent dans la littérature. On trouve d'abord des définitions multicritères qui trouvent leurs racines aux premières heures de la mise en évidence du phénomène. En général l'économie informelle est décrite par des critères simples : la facilité d'accès à l'activité, l'utilisation des ressources locales, la propriété familiale des entreprises, la taille réduite des activités, l'utilisation des techniques à forte intensité de main-d'œuvre, les qualifications acquises en dehors des systèmes scolaires et de formations officiels et, les marchés concurrentiels et sans réglementation. Ensuite on a des définitions fonctionnelles qui différencient les deux économies et mettent en lumière les logiques qui les animent. L'économie informelle vise avant tout la création d'emplois et non la maximisation des profits et l'accumulation. Les définitions fonctionnalistes servent surtout aux études empiriques. C'est le cas des études qui utilisent la taille des entreprises, le revenu défini en fonction du salaire minimum, ou le critère d'enregistrement auprès des services publics. S'agissant des méthodes de mesure, on rencontre dans la littérature les méthodes indirectes, macroéconomiques, et les méthodes directes, microéconomiques. Parmi les méthodes indirectes on peut citer la méthode « cash/dépôt », la méthode de la demande de monnaie, la méthode des transactions et la méthode de « l'offre de travail implicite ». L'estimation de l'économie informelle congolaise par la méthode « cash/dépôt » la fixe à 49,64% entre 1990 et 2010. Cependant, elle est de 78,2% au cours de la même période selon la méthode des transactions. Cette disparité du simple presque au double, met en lumière des difficultés certaines et incite à une prudence dans l'utilisation des chiffres et surtout dans la sélection des données.

Les recherches en Afrique sur l'économie informelle s'orientent suivant trois axes fondamentaux. Le premier qualifié de socioéconomique s'attache à caractériser cette économie. Le second qualifié de comportemental analyse les motivations, les décisions et les succès des stratégies d'entreprises et, enfin le troisième et dernier axe s'intéresse à l'environnement institutionnel des entreprises.

Le premier axe souligne l'hétérogénéité de l'économie informelle et les différences de performances des entreprises informelles conduisant certains auteurs à définir des typologies utiles non seulement à la compréhension du phénomène mais aussi à des fins d'élaboration des politiques publiques. Le second axe s'attache à saisir la structure et les caractéristiques internes des entreprises, les caractéristiques des entrepreneurs et leurs décisions sur la croissance des entreprises. Enfin, le troisième et dernier axe s'attache à analyser l'environnement institutionnel des entreprises, son impact sur les décisions des entrepreneurs et les performances des entreprises. Toutefois, rares sinon inexistantes, sont les études qui arrivent à combiner les trois axes pour comprendre les dynamiques d'ensemble.

Malgré la faiblesse et l'insuffisance évidente des données analysées, les tendances du développement du phénomène mises en relief sont assez claires et robustes. L'importance de la contribution de l'économie informelle à la formation globale du PIB, sa participation à la création de l'emploi ainsi que sa capacité d'inclusion sociale et de résilience plaident pour son insertion dans les recherches socioéconomiques, l'analyse et/ou le management des différentes politiques publiques qui s'y rattachent (emploi, entrepreneuriat, développement économique local, etc.).

L'économie informelle résistant à la plus part des tentatives essayant de l'analyser et de la conceptualiser ; il est nécessaire d'examiner les capacités explicatives des différentes théories actuelles.

CHAPITRE 2. DEVELOPPEMENT ET REGULATION DES MPME EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Il est indéniable comme souligné dans le premier chapitre que l'économie informelle n'est aucunement un phénomène passager, ni marginal et à fortiori, voué à disparaître à moyen terme. C'est en fait un phénomène structurel, massif et ancré dans le paysage socioéconomique des PED en général et des pays en ASS en particulier. Cette mosaïque d'entreprises aux activités diverses, en général individuelles non agricoles et peu ou pas enregistrées, produit divers biens et services à destination du marché. Ces entreprises possèdent leurs propres logiques de fonctionnement et l'ensemble des pratiques socioéconomiques qu'elles développent concourent à l'édification des mécanismes de résilience de la population majoritairement engagée dans ces activités.

Ainsi, l'économie informelle est structurellement formée par un tissu dense de Micros, Petites et Moyennes Entreprises (MPME). En effet, les MPME représentent l'immense majorité des entreprises dans les pays développés comme dans les pays en développement. En Afrique subsaharienne, elles dominent la structure des entreprises. Plusieurs études montrent qu'elles représentent entre 95% et 99% du parc total des entreprises de ces pays (Krause et al, 2010 ; Benjamin et Aly Mbaye, 2012 ; Lapeyre et al. 2014 ; OCDE, 2005 ; Ayyagari et al, 2007). Elles contribuent ainsi à la génération de plus de la moitié du PIB national dans plusieurs pays. En outre, ce poids se vérifie dans leur capacité intrinsèque à créer et à offrir des emplois comme mentionné dans le premier chapitre.

Les enjeux économiques et politiques qui fondent l'actualité de l'économie informelle trouvent leur source dans cette triple capacité des MPME : production de la valeur, gisement d'emplois et source stratégique des mécanismes de résilience de la population²⁹. Cette importance est d'autant plus grande et singulière que le tissu des grandes entreprises se limite à quelques filiales de multinationales impliquées dans l'exploitation des ressources naturelles et peu productrices d'emplois en général (moins de 1% du parc des entreprises et 0,5% de l'emploi total³⁰).

²⁹ Cette triple capacité confère à l'économie informelle un rôle stratégique dans la lutte contre la pauvreté afin de donner à la population africaine au sud du Sahara les bases fondamentales d'une vie décente.

³⁰ Chiffre pertinent surtout dans les pays producteurs de pétrole comme le Congo.

Les MPME sont dans ce contexte un enjeu stratégique et vital pour les pays en développement en général et ceux de l'ASS en particulier. L'objectif de ce chapitre est dans une première section de saisir les performances économiques des activités informelles, puis dans une seconde section de décrire leurs caractéristiques générales, ensuite, dans une troisième d'analyser le lien entre les MPME et le territoire de localisation et enfin, dans une quatrième de faire une synthèse des problèmes fondamentaux auxquels elles sont confrontées.

SECTION 1. LES ACTIVITES INFORMELLES ET LES PERFORMANCES ECONOMIQUES DANS LES PED : LES ACQUIS

Les entreprises informelles ou activités informelles selon la littérature composées de micros, petites et moyennes entreprises (MPME) sont principalement des unités de production de petite taille. Elles sont majoritairement constituées d'activités de subsistance qui permettent à la population exclue du marché du travail formel de survivre dans le contexte socioéconomique des PED marqué par une absence de filet de protection comme l'assurance chômage ou l'assurance maladie. Selon Ayyagari et al. (2007) les PME contribuent dans les PED et les pays développés à 60% environ de l'emploi formel dans le secteur manufacturier.

Tableau 20 : Répartition des emplois par secteur institutionnel (%)

Répartition des emplois par secteur institutionnel (%)	Brazzaville	Pointe-Noire	Congo urbain
Secteur public et para public	30,8	12,4	23,9
Secteur privé formel	2,2	2,8	2,4
Secteur informel agricole	3,4	3,8	3,5
Secteur informel non-agricole	63,6	81,0	70,2

Source: CNSEE, ESSIC 2009, Phase 2

L'analyse de la répartition des emplois par secteur institutionnel selon les résultats de l'enquête ESSIC (2009) du Congo, montre que le secteur privé formel ne pesait que 2,4% dans les deux grandes villes du pays qui regroupent à elles seules environ les deux tiers de la population. Le secteur public et para public pesait lui 23,9% et le secteur agricole informel 3,5%. En fait le gros employeur est le secteur informel non-agricole avec 70,2% d'emplois dans les deux métropoles. Cette situation (base élargie de l'économie informelle) impacte plus ou moins la capacité de l'Etat non seulement à collecter les impôts (hors secteur pétrolier et minier) mais aussi à respecter ses engagements régaliens, même si le Congo retire plus de 80% de ses revenus de l'exploitation pétrolière.

Dans leur majorité, les activités informelles rapportent peu, sont moins productives, utilisent beaucoup de main-d'œuvre et se caractérisent par un accès limité aux ressources financières,

culturelles et technologiques. Ce qui amène les observateurs en général à la conclusion que l'informalité conduit à une perte de productivité (Loyaza, 1996,2007; Lautier, 1994, 2004).

Il est dès lors intéressant de s'interroger d'une part sur le comportement cyclique de l'économie informelle et d'autre part sur les mécanismes par lesquels l'informalité altère les performances économiques sur le long terme.

Les réponses à ces interrogations vont constituer la trame de cette section qui va s'attacher dans un premier temps à éclairer le caractère anticyclique de l'économie informelle et dans un deuxième temps à examiner les mécanismes par lesquels cette économie agit sur la croissance économique de long terme.

1.1. CARACTERE ANTICYCLIQUE DE L'ECONOMIE INFORMELLE ET RELATION ENTRE INFORMALITE, PRODUCTIVITE ET CROISSANCE ECONOMIQUE EN LONGUE PERIODE DANS LES PED

L'examen des cycles dans l'économie informelle conduit à analyser les relations entre l'économie informelle et l'économie formelle. La plupart des études empiriques arrivent à la conclusion selon laquelle la « relation entre l'économie formelle et les activités informelles reste une relation ambiguë si l'on ne distingue pas le court terme du long terme » (Lautier, 1994, 2004 ; Loyaza, 1996,2007).

Cependant plusieurs auteurs arrivent à la conclusion que l'informalité est systématiquement corrélée avec le revenu et le développement. Après avoir examiné le caractère anticyclique de l'économie informelle, nous analyserons la relation entre l'informalité et la croissance économique sur le long terme.

1.1.1. Caractère anticyclique de l'économie informelle

Il a été observé en Afrique (Charmes, 1992, Lautier, 2004) deux phénomènes fondamentaux dans la relation entre l'économie formelle et l'économie informelle pendant la période sombre des ajustements structurels. Le premier phénomène observé est l'augmentation significative des actifs de l'économie informelle. En effet, la récession économique et l'application des programmes

d'ajustement structurel ont conduit simultanément au licenciement et au licenciement de plusieurs travailleurs et fonctionnaire qui ont vite fait de rejoindre l'économie informelle afin de générer des revenus pour survivre. En outre, les jeunes diplômés des universités et les déscolarisés arrivent par vagues successives sur le marché du travail déjà atrophié. On observe donc un déplacement des ménages vers l'économie informelle soit totalement, soit partiellement pour la création de revenus complémentaires : c'est l'effet de substitution. Le second phénomène est lié à la baisse de la demande globale adressée par l'économie formelle à l'économie informelle. En effet, la perte du revenu formel par plusieurs travailleurs et fonctionnaires licenciés et la récession traversée par les entreprises formelles font baisser la demande en biens et services informels.

On observe alors un double effet : l'élargissement de la base des activités informelles, la recrudescence de la concurrence d'une part et la réduction des revenus formels et donc de la demande formelle agrégée (demande des travailleurs formels et des entreprises formelles par la sous-traitance) d'autre part. Ce double mouvement se traduit par des effets de revenu en sens opposés.

La période analysée fait donc ressortir deux effets fondamentaux dans la relation économie formelle/économie informelle : un effet de substitution et un effet de revenu en sens opposé. Si l'effet revenu domine sur l'effet de substitution on a une corrélation positive entre les deux économies. Dans le cas contraire on a une corrélation négative.

Loayza et Rigolini (2006) montrent qu'il y a des fluctuations importantes de la participation à l'économie informelle liée au cycle économique. Bosch et Maloney (2008) faisant une analyse approfondie des flux d'emplois au cours du cycle économique pour le Brésil et le Mexique, révèlent que pendant la récession il y a eu un brassage intense des travailleurs au sein et en dehors de l'économie informelle. Le taux de séparation dans l'économie informelle augmente considérablement, conduisant à une hausse du chômage, mais en même temps, la diminution de la création d'emplois dans le secteur formel pousse les travailleurs dans le secteur informel. En outre, les auteurs remarquent que les flux entre emplois formels et informels semblent être symétriques et pro-cycliques, c'est-à-dire la transition du travail formel vers le travail informel et vice versa semble s'accélérer en période d'expansion économique.

La synthèse de la littérature semble permettre d'avancer l'idée selon laquelle il existerait une relation entre le niveau moyen d'industrialisation d'un PED et le degré de dépendance entre

l'économie informelle et l'économie formelle. Dans les PED où les relations de sous-traitance sont plus ou moins fortes (Asie du Sud-est par exemple), on observe des relations pro-cycliques. Dans les pays où les deux économies sont complémentaires en période d'expansion et substituables en période de récession (certains pays d'Amérique latine comme le Brésil ou le Mexique), on observe une relation contra-cyclique. Cependant, en Afrique, la relation contra-cyclique semble fonctionner en période de récession, mais semble non transposable aux périodes d'expansion pour plusieurs raisons dont entre autres, l'absence d'effets de demande permettant à l'économie informelle de bénéficier pleinement des effets induits favorables.

1.1.2. Relation entre informalité, productivité et croissance économique en longue période dans les PED

Toutes les études empiriques sur l'économie informelle font ressortir la faible productivité de la majorité des entreprises informelles. En général et dans leur majorité, les activités informelles rapportent peu, sont moins productives, utilisent beaucoup de main-d'œuvre et se caractérisent par un accès limité aux ressources financières, culturelles et technologiques. La valeur ajoutée de ces entreprises est en général de loin inférieure à celle des entreprises formelles. Cette faible productivité possède-t-elle un impact sur la croissance économique à long terme dans les pays où l'informalité s'est accrue ?

Il faut d'abord remarquer que le caractère bénéfique de l'économie informelle sur le court terme est acquis, ne fusse par le fait qu'elle permet d'une part à une partie de la population de survivre et d'autre part de jouer le rôle de stabilisateur et d'inclusion socioéconomiques. Sans cette soupape, les pouvoirs publics ne seraient pas à l'abri de mouvements sociaux dérivant des frustrations à cause de la précarité.

Les études empiriques semblent conforter l'hypothèse de l'existence d'une relation entre la faible productivité et la croissance économique sur le long terme. Baser et al. (2006) soutiennent que l'informalité peut seule expliquer 50% de l'écart entre la productivité du travail en Turquie et aux USA, et qu'en l'absence de barrières dans un scénario de respect total de la légalité, la productivité en Turquie pourrait atteindre 70% de la productivité des USA, contrairement au 40% actuels en moyenne. Cette perte de productivité a pour corollaire au niveau macroéconomique la détérioration des performances économiques dans une perspective de long terme, même si à court terme elles sont bénéfiques.

Or, lors d'une récession, il est permis de penser que les effets de congestion de l'économie informelle semblent détériorer la croissance économique à long terme. En effet, Loyaza, 1996) montre, sur la base des données des pays d'Amérique latine, que l'augmentation d'un point de la part de l'économie informelle dans le PIB entraîne une diminution du taux de croissance du PIB officiel par tête d'habitant de 1,22 point.

En somme, l'examen de la demande des biens et services d'une part et des oscillations des revenus en période de récession d'autre part, révèlent un double effet avec une corrélation négative ou positive sur la croissance économique. Ce qui amène à la conclusion que la croissance du PIB et le taux d'informalité entretiennent une relation ambiguë.

Toutefois, une étude empirique conduite par EILAT/Zinnes (2002), conclut que les activités informelles sont négativement corrélées à la croissance. En effet, une réduction de 10% des revenus formels conduit à une augmentation de des activités informelles de 31%, alors qu'une augmentation de 10% dans le PIB officiel provoque une baisse du revenu informel de 25%.

Dans la même perspective, Loayza (2007) en étudiant l'impact de la croissance de l'économie informelle sur la croissance moyenne de 100 pays sur 20 ans montre que l'effet de l'informalité sur la croissance s'avère négatif avec une telle ampleur qu'un écart-type de la taille du secteur informel conduit à une baisse de un à deux points du pourcentage du taux de croissance du PIB par habitant. Ce qui le conduit à conclure, qu'en dépit des doutes sur la causalité, qu'il est possible de confirmer l'existence d'un lien étroit entre l'informalité et le revenu en d'autres termes qu'il existe une forte relation entre informalité et croissance. Toutefois, cette relation n'est pas nécessairement une relation causale : il se pourrait que l'informalité soit un symptôme sous-jacent d'autres causes, qui sont eux-mêmes au cœur d'un taux de croissance faible (Oviedo, 2009).

1.2. Relations entre informalite, gouvernance et performances institutionnelles

Selon De Soto (1994), « les informels utilisent dans certains cas leurs ressources avec plus de flexibilité, ils sont plus productifs puisqu'ils évitent les obstacles de la réglementation ». Mais nous savons aussi que les coûts de l'informalité, y compris celui du capital et celui qui est lié à l'absence

de mécanismes juridiques fondateurs du droit, font baisser la productivité, d'autant plus que les entreprises informelles utilisent plus de travail.

Selon les estimations de l'Institut péruvien des libertés et du droit présidé par De Soto, le niveau de productivité des entreprises informelles représente le tiers de celui des entreprises formelles.

Loayza (1996), pour sa part, a développé un modèle de croissance endogène, selon lequel l'excès de régulation et des taux marginaux d'imposition fiscale et sociale réduisent la capacité de l'Etat à mobiliser et collecter les impôts. Le modèle conclut que dans les économies où le poids des taxes est supérieur à celui de l'optimum et où l'obligation de paiement est trop faible, en particulier à cause des défaillances des institutions, l'expansion des activités informelles s'est réalisée au détriment de la croissance économique. Donc, il y a une corrélation négative entre la taille de l'informel et les infrastructures publiques, qui sont la clé de la croissance selon ce modèle.

La préférence manifestée par les entreprises pour l'économie informelle au détriment de l'économie formelle maintient les recettes publiques à un niveau plus bas, ce qui a pour effet de réduire la capacité de l'Etat à fournir des biens et des services.

Face à cette situation, le gouvernement doit-il relever le taux de l'impôt sur le revenu des particuliers et des entreprises afin d'avoir plus de recettes fiscales ? L'augmentation des impôts, en particulier lorsqu'elle s'accompagne d'une détérioration de la qualité des biens publics et de l'administration publique ou d'un sous-investissement dans l'infrastructure publique, incite encore plus vivement les entreprises et les salariés à se tourner vers l'économie informelle. Une sorte de cercle vicieux se produit. En effet, une croissance de l'économie informelle impacte négativement le revenu fiscal de l'Etat et par conséquent sa capacité à fournir des services et des infrastructures publics suffisants en quantité et en qualité. Analysons maintenant le lien entre l'informalité et le chômage.

L'économie informelle et le couple chômage/pauvreté

Tableau 21 : Taux de chômage au Congo en 2009 (%)

Taux de chômage (chômage au sens du BIT)	Brazzaville	Pointe-Noire	Congo urbain
15-28 ans	27,4	21,0	25,0
30-49 ans	14,8	9,1	12,7
50-64 ans	4,0	9,3	5,4
Ensemble (15-64 ans)	17,6	13,4	16,1
Hommes	13,5	11,5	13,9
Femmes	20,5	15,8	18,3
Chômage élargi (15-64 ans)	28,6	32,1	26,6

Source: CNSEE, ESSIC 2009, Phase 2

Les jeunes qui sortent des écoles, mêmes les plus qualifiés des écoles techniques supérieures, peinent à trouver du travail. Dans ce contexte la solution est de créer sa micro-entreprise et de subvenir à ses besoins les plus fondamentaux.

Caractéristiques des chômeurs au Congo

La population congolaise (Tableau 22) au chômage possède des caractéristiques qui permettent d'être reliées aux entrepreneurs de l'économie informelle.

Tableau 22 : Caractéristiques des chômeurs urbains au Congo en 2009

Caractéristiques des chômeurs (BIT)	Brazzaville	Pointe-Noire	Congo urbain
% Primo demandeurs	24,7	25,8	25,0
Durée du chômage (en mois)	58,7	56,6	58,1
Age moyen des chômeurs	30,6	29,5	30,2
Années d'étude (nombre moyen)	9,9	9,1	9,7
% des chômeurs de plus d'un an (%)	81,9	81,0	81,6

Source: CNSEE, ESSIC 2009, Phase 2

En effet, la jeunesse des chômeurs est confirmée par le fait que 25% étaient en 2009 de primo demandeurs d'emploi. L'âge moyen est de 30 ans avec un niveau d'études de collège.

Tableau 23 : Sous-emploi au Congo en 2009 (%)

Sous-emploi	Brazzaville	Pointe-Noire	Congo urbain
Taux de sous-emploi visible	12,2	10,4	11,5
Taux de sous-emploi invisible	41,0	47,0	43,2
Taux de sous-emploi global	51,1	54,9	52,5

Source: CNSEE, ESSIC 2009, Phase 2

L'analyse par le taux de sous-emploi est révélatrice d'un chômage déguisé. Il est de 52,5% en milieu urbain (Tableau 23). Ce chiffre est à rapprocher avec le taux d'urbanisation du Congo qui se situe autour de 60%.

Tableau 24 : Autres indicateurs du marché du travail au Congo en 2009 (%)

Autres indicateurs du marché du travail	Brazzaville	Pointe-Noire	Congo urbain
Taux d'informalité	67,0	84,8	73,7
Taux de salarisation	50,9	50,2	50,6
Taux de pluriactivité	3,7	4,2	3,9
Ratio emploi/population	45,8	53,6	48,4
Femme salariée dans le secteur non-agricole	0,1	0,1	0,1
Emploi vulnérable	31,4	30,5	31,1
Actifs sous contrat	37,1	32,9	35,5

Source: CNSEE, ESSIC 2009, Phase 2

Le taux d'informalité au Congo est des plus élevé en Afrique avec 73,7% en milieu urbain en 2009. Les femmes salariées sont ultra minoritaires dans le secteur non agricole (0, 1%) au cours de la même période dans l'ensemble des villes congolaises. Cette situation les pousse à créer leur propre entreprise. Les emplois vulnérables étaient de 31,1% dans le portefeuille global des emplois en milieu urbain (Tableau 24).

1.3. LA PERFORMANCE DES MPME

Globalement les petites structures sont moins performantes que les grandes dans les pays au sud du Sahara. Quand on compare les chiffres avec les pays latino-américains ou asiatiques les MPME africaines font pâle figure. La performance des MPME sera étudiée en analysant la productivité et la valeur ajoutée d'une part et les capacités d'exportation d'autre part.

Tableau 25 : Distribution relative de la valeur ajoutée par employé par unité de capital dans deux pays d'Afrique (2001) (USD)

Type d'entreprises	Cameroun	Côte d'Ivoire
Micro-entreprise	0,006	0,001
Petite entreprise	0,048	0,029
Moyenne entreprise	0,099	0,037
Somme	0,152	0,067
Grande entreprise	0,230	0,638
Très grande entreprise	0,617	0,894
Total	0,847	0,932

Source: Mazumdar et Mazaheri (2003)

Globalement la valeur ajoutée par employé par unité de capital est très faible dans les micros et les petites entreprises (Tableau 25). Dans l'ensemble elle est inférieure à 0,2 contre 0,8 pour les grandes et les très grandes entreprises. Comparer aux firmes vietnamiennes ou philippines de même taille, les entreprises africaines sont moins performantes (voir les travaux de Cling, Razafindrakoto, Roubaud, 2012 et leur équipe sur le Vietnam et OCDE 2005).

Les MPME africaines sont aussi très faibles en matière d'exportation. Les études montrent qu'il y a une mauvaise utilisation du capital en Afrique se situant autour de 50% de leur capacité d'utilisation très loin derrière les pays d'Asie championnes de l'exportation (Eifert et Ramachandran, 2004). La faiblesse d'utilisation du capital se conjugue avec la faiblesse de l'efficacité technique des entreprises en ASS (Mazumdar, Mazaheri, 2003 ; Bigsten et al, 2000)

CONCLUSION SECTION 1.

Les entreprises informelles se composent de Micros, Petites et Moyennes Entreprises (MPME). Ce sont principalement des unités de production de petite taille, majoritairement des activités de subsistance qui rapportent peu, sont moins productives et utilisent beaucoup de main-d'œuvre. Elles ont un accès limité aux ressources financières, culturelles et technologiques mais permettent à la population exclue du marché du travail formel de survivre dans le contexte socioéconomique des PED marqué par l'absence de filets de protection comme l'assurance chômage ou l'assurance maladie.

Selon la littérature économique, l'informalité est systématiquement corrélée avec le revenu et le développement. Deux phénomènes fondamentaux dans la relation entre économie formelle et économie informelle ont été observés en Afrique pendant la période sombre des ajustements structurels. Premièrement, on a observé une augmentation significative des actifs de l'économie informelle. La récession économique et l'application des programmes d'ajustement structurel ont conduit simultanément au licenciement de plusieurs travailleurs et de fonctionnaires. Ces derniers ont rejoint l'économie informelle afin de générer des revenus pour survivre. A cela s'ajoutent les jeunes diplômés et les déscolarisés qui arrivent par vagues successives sur le marché du travail déjà atrophié. On observe donc un déplacement des ménages vers l'économie informelle soit totalement, soit partiellement pour créer des revenus complémentaires : c'est l'effet de substitution. Le second phénomène est lié à la baisse de la demande globale adressée par l'économie formelle à l'économie informelle. La perte de revenu formel par plusieurs travailleurs et fonctionnaires licenciés et la récession traversée par les entreprises formelles font baisser la demande en biens et en services informels. On observe un double effet : élargissement de la base des activités informelles, recrudescence de la concurrence d'une part et réduction des revenus formels et donc de la demande formelle agrégée d'autre part. Ce double mouvement met en relief un effet de revenu en sens opposés. Deux effets fondamentaux sont observés dans la relation économie formelle/économie informelle : un effet de substitution et un effet de revenu en sens inverse. Si l'effet de revenu domine sur l'effet de substitution on a une corrélation positive entre les deux économies. Dans le cas contraire on a une corrélation négative.

D'autres effets ont été mis en évidence comme un brassage intense des travailleurs au sein et en dehors de l'économie informelle pendant la récession. Durant cette période, le taux de séparation dans l'économie informelle augmente, conduisant à une hausse du chômage pendant que, dans le même temps, la diminution de la création d'emplois dans le secteur formel pousse les travailleurs dans le secteur informel. En outre, la transition du travail formel vers le travail informel et vice versa semble s'accélérer en période d'expansion économique.

La synthèse de la littérature économique semble permettre d'avancer l'idée selon laquelle il existerait une relation entre le niveau moyen d'industrialisation d'un PED et le degré de dépendance entre l'économie informelle et l'économie formelle. Dans les PED où les relations de sous-traitance sont assez fortes : Asie du sud-est, on observe des relations pro-cycliques. Dans les pays où les deux économies sont complémentaires en période d'expansion et substituables en période de récession : Brésil ou Mexique, on observe une relation contra-cyclique. Cependant, en

Afrique, la relation contra-cyclique semble fonctionner en période de récession, mais semble non transposable aux périodes d'expansion pour plusieurs raisons dont, entre autres, l'absence d'effets de demande permettant à l'économie informelle de bénéficier pleinement d'effets induits favorables.

L'examen de la demande des biens et des services d'une part et des oscillations des revenus en période de récession d'autre part, révèle un double effet avec une corrélation négative ou positive sur la croissance économique. Ce qui amène à la conclusion que la croissance du PIB et le taux d'informalité entretiennent une relation ambiguë. Selon De Soto (1994), « les informels utilisent dans certains cas leurs ressources avec plus de flexibilité, ils sont plus productifs puisqu'ils évitent les obstacles de la réglementation ». Or les coûts de l'informalité, y compris celui du capital et celui qui est lié à l'absence de mécanismes juridiques fondateurs du droit, font baisser la productivité; d'autant plus que les entreprises informelles utilisent plus de capital et de travail. La préférence manifestée par les entreprises pour l'économie informelle au détriment de l'économie formelle maintient les recettes publiques à un niveau plus bas, ce qui a pour effet de réduire la capacité de l'Etat à fournir des biens et des services. L'augmentation des impôts, en particulier lorsqu'elle s'accompagne d'une détérioration de la qualité des biens publics et de l'administration publique ou d'un sous-investissement dans l'infrastructure publique, incite encore plus vivement les entreprises et salariés à se tourner vers l'économie informelle. Une sorte de cercle vicieux se produit. En effet, la croissance de l'économie informelle impacte négativement le revenu fiscal de l'Etat et par conséquent sa capacité à fournir des services et des infrastructures publics suffisants en quantité et en qualité.

Au Congo en 2009, le secteur privé formel ne pesait que 2,4% dans les deux grandes villes du pays qui regroupent à elles seules environ les deux tiers de la population, le secteur public et parapublic pesant lui 23,9% et le secteur agricole informel 3,5% (ESSIC, 2009). En fait le gros employeur est le secteur informel non-agricole avec 70,2% d'emplois dans les deux métropoles. Cette structure de l'emploi impacte plus ou moins la capacité de l'Etat non seulement à collecter les impôts, mais aussi à respecter ses engagements régaliens, même si le Congo retire plus de 80% de ses revenus de l'exploitation pétrolière. L'analyse du chômage au Congo montre qu'il est structurel chez les jeunes. Ceux qui sortent des écoles, même les plus qualifiés, peinent à trouver du travail. Dans un tel contexte la planche de salut est l'auto emploi par la création de micro-entreprises. La jeunesse des chômeurs est confirmée puisque 25% en 2009 étaient des primo demandeurs d'emploi avec un âge moyen de 30 ans environ et un niveau d'étude de collège (dix ans maximum de scolarité).

Le taux d'informalité s'établissait autour de 73,7% en milieu urbain en 2009 au Congo, parmi les plus élevés en Afrique au sud du Sahara. L'analyse par le taux de sous-emploi montre un chômage déguisé puisqu'il se situait à 52,5% en milieu urbain au cours de la même année, le taux d'urbanisation s'établissant autour de 60%. Au chômage déguisé, il faut ajouter l'ensemble des emplois vulnérables, 31,1% en 2009, dans le portefeuille global des emplois en milieu urbain. L'analyse par le genre montre que les femmes salariées sont ultra minoritaires dans le secteur non agricole, 0,1%, au cours de la même période dans l'ensemble des villes congolaises. Comme pour la jeunesse, la seule solution disponible est la création de micro-entreprises.

Les micro-entreprises en Afrique subsaharienne sont globalement moins performantes que les grandes entreprises, en comparaison avec les firmes latino-américaines et asiatiques de même taille. Toutes les études empiriques sur l'économie informelle font ressortir la faible productivité de la majorité des entreprises informelles qui, en général, rapportent peu, sont moins productives, utilisent beaucoup de main-d'œuvre et se caractérisent par un accès limité aux ressources financières, culturelles et technologiques. La valeur ajoutée de ces entreprises est en général de loin inférieure à celle des entreprises formelles. En effet, l'examen de la productivité montre une production de valeur ajoutée très faible par employé : 0,2 dans les micro-entreprises contre 0,8 pour les grandes entreprises. Cette faiblesse est également constatée en matière d'exportation : il y a une mauvaise utilisation du capital en Afrique se situant autour de la moitié de leur capacité d'utilisation, très loin derrière les pays d'Asie championnes de l'exportation. La faiblesse d'utilisation du capital se conjugue avec la faiblesse de l'efficacité technique des entreprises en ASS.

Le caractère bénéfique de l'économie informelle sur le court terme est acquis, ne fusse que par le fait qu'elle permet d'une part à une partie de la population de survivre et d'autre part de jouer un rôle de stabilisateur et d'inclusion socioéconomiques. Sans cette soupape, les pouvoirs publics ne seraient pas à l'abri de mouvements sociaux dérivant de frustrations à cause de la précarité. Le récent cas tunisien est édifiant.

SECTION 2. LES CARACTERISTIQUES GENERALES DES MPME DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Les entreprises informelles ou activités informelles selon la littérature se composent principalement d'unités de production de tailles diverses dont une majorité de petites tailles. Ces activités de subsistance permettent à la population exclue du marché du travail formel de survivre dans le contexte socioéconomique des PED marqué par une absence de véritables filets de protection (assurance chômage ou maladie). Dans leur majorité, elles rapportent peu, sont moins productives, utilisent beaucoup de main-d'œuvre et se caractérisent par un accès limité aux ressources financières, culturelles et technologiques. Toutefois, des études empiriques prouvent l'existence d'entreprises informelles modernes et dynamiques, capables de se développer et de créer des revenus et des emplois. Globalement, l'économie informelle est structurellement formée d'un tissu dense de Micros, Petites et Moyennes Entreprises (MPME).

Les approches explicatives des MPME dans la littérature sont complexes et d'autant plus difficiles à cerner que les études sur les Très Petites Entreprises (TPE) sont plus récentes. En effet, les TPE commencent juste à intéresser les recherches d'une part et d'autre part, cette réalité est rendue plus difficile à cerner en ASS du fait que la majeure partie de ces organisations se trouvent dans l'économie informelle. Les MPME en général et dans cette partie du monde en particulier, couvrent des activités multiples et hétérogènes³¹ allant du commerce de détail aux industries manufacturières en passant par divers services. Si la littérature distingue déjà assez bien les entreprises moyennes des grandes, souvent très proches dans leur fonctionnement, la distinction entre les petites et les très petites (micro-entreprises) autres entreprises demeure un vaste chantier. D'un point de vue méthodologique, comme le suggèrent de nombreuses études, il est judicieux de couvrir une large littérature allant des TPE jusqu'aux PME en y puisant des éléments transposables à la compréhension de ces organisations (Foliard, 2010; Nelson et Debruijn, 2005; Ferrier, 2002, Marchesnay, 1992, 2003, 2008).

_

³¹ Selon Julien (2005), « cette hétérogénéité serait une des raisons qui expliquerait la difficulté d'en tirer des théories et des concepts différents de ceux appliqués à la grande entreprise.

2.1. DEFINITION ET DELIMITATION QUANTITATIVE DES MPME

Subdiviser les entreprises en micro (ou très petites), petites, moyennes et grandes entreprises suggère que ces organisations possèdent des dimensions mesurables, tout au moins par leur taille. La revue de la littérature montre qu'il n'existe aucune définition de la taille des MPME. Elle est souvent mesurée, dans la littérature, par deux critères fondamentaux : le nombre d'employés et le Chiffre d'Affaires en général Hors Taxe (CAHT). L'approche par l'effectif (nombre d'employés) est souvent utilisée par les pouvoirs publics et les instituts de statistiques sans réaliser un consensus. L'INSEE en France définit les TPE comme des entreprises de 0 à 19 salariés, la Commission Européenne les situe entre 0 et 9 salariés. En Afrique, c'est le premier critère utilisé par les pouvoirs publics. Par exemple, depuis janvier 2012, les TPE ou micro-entreprises sont des entreprises de moins de 10 salariés, au Mozambique et au Congo elles ont entre 0 et 4 salariés.

L'analyse du Tableau 26 fait ressortir de grandes divergences qui mettent en lumière la diversité du phénomène, des approches et des réalités très différentes d'un pays à l'autre. La Small Business Administration américaine par exemple fait preuve de pragmatisme et résout le problème en gardant une certaine souplesse. Elle n'impose ni cadre ni règle rigide, mais une adaptation en fonction des activités. Pour l'IFC (2010) « Dans La classification internationale des MPME, les MPME sont distinguées selon la taille de l'emploi : micro entreprise : 1-9 employé/s, petite entreprise : 10-49 salariés et moyenne entreprise : 50-249 salariés. Cette approche a été choisie à des fins statistiques et parce que la classification ci-dessus était le format le plus fréquemment disponible des données sur les MPME ». En fait, la borne supérieure de la très petite entreprise est de 5 à 10 employés ; la limite inférieure de la petite entreprise est généralement de 5 à 10 employés et la limite supérieure de 50 à 100 employés ; la limite supérieure de la moyenne entreprise est fixée à 100 ou 250 employés.

Tableau 26 : Définition officielle des MPME en fonction du nombre d'employés pour quelques pays

Dovig	Entreprises							
Pays	Micro	Petites	Moyennes	Grandes	Année*			
Pays africains								
Afrique du Sud	0 - 9	10 - 49	50 - 100	> 100	1997			
Bénin	0 -4	5 – 49	50 - 99	≥ 100				
Botswana	0 - 5	6 – 25	26 - 100	> 100	2006			
Cameroun	0 - 9	10 - 49	50 – 149	≥ 150	2004			
Congo (République du)	0 - 4	5 – 19	20 - 99	≥ 100	1986			
Côte d'Ivoire	0 - 9	10 - 49	50 - 199	≥ 200	2012			
Egypte	0 - 5	6 – 10	11 - 100	> 100	2006			
Ghana	0 - 5	5 – 29	29 - 99	≥ 100	2004			
Kenya	0 -10	11 - 50	51 – 100	> 100	2006			
Malawi	0 - 4	5 – 20	21 – 50	> 50	2000			
Maroc	0 – 9	10 - 49	50 - 199	≥ 200	2002			
Mozambique	0-9	10 - 49	50 - 200	> 200	2004			
Nigéria	0 - 5	6 – 20	21 – 50	≥ 51	2004			
Rwanda	0 - 10	11 - 30	31 - 100	> 100	2006			
Tanzanie	0 - 5	6 – 10	11 – 20	≥ 21	2002			
Tunisie	0 - 9	10 - 49	50 – 249	≥ 250	2009			
Ouganda	0 - 9	10 - 49	50 - 99	≥ 100	2006			
		Autres PE	D		•			
Costa Rica	0 - 5	6 – 30	31 - 100	> 100	2007			
Malaisie	0 -9	10 - 49	50 -249	≥ 250	2007			
Mexique	0 - 10	11 - 50	51 - 250	≥ 250	2008			
Pakistan	0 - 10	11 - 50	51 - 250	≥ 250	2008			
Vietnam	0 - 9	10 - 49	50 -299	≥ 300	2007			
		Pays émerge	ents		•			
Brésil	0 - 9	10 – 49	50 -249	≥ 250	2007			
Inde	0 -9	10 - 49	50 -249	≥ 250	2007			
	Pays de l'OCDE							
Allemagne	0 - 9	10 – 49	50 - 249	≥ 250	2007			
Canada	0 - 9	10 – 99	100 - 499	≥ 500	2007			
Danemark	0 - 9	10 – 49	50 - 249	≥ 250	2007			
France	0 - 9	10 – 49	50 - 249	≥ 250	2007			
Italie	0 - 9	10 – 49	50 - 249	≥ 250	2007			
Japon	0 - 4	5 – 19	20 -299	≥ 300	2006			
UŜA	0 – 9	10 – 99	100 - 499	≥ 500	2006			

Source: Micro, Small and Medium Enterprises: A Collection of Published Data (IFC, 2010)

Les raisons de ce découpage sont nombreuses. D'abord, cette approche possède l'avantage d'être simple, facilement applicable pour la récolte des statistiques d'une part et celui d'adapter et d'échelonner la pression fiscale à la capacité des entreprises d'autre part. Ensuite, il répond à certaines normes règlementaires sur le fonctionnement des entreprises : au-delà d'un certain seuil, les entreprises doivent par exemple se doter d'un certain nombre de délégués du personnel ou cotiser au fonds pour la formation en France (seuil de 10 salariés). Enfin, il correspond aussi, entre

^{*}Année à laquelle la définition a été statuée

quatre et dix salariés au seuil d'une gestion interpersonnelle de l'entreprise. A cette taille, le dirigeant est en contact direct avec ses salariés et concentre entre ses mains la presque totalité des fonctions de l'entreprise : c'est la « *supervision directe* ».

Activités de subsistance

Grandes entreprises, 100 employés et plus

Moyennes entreprises, 20 à 100 employés

Petites entreprises, 6 à 19 employés

Micro-entreprises, 1 à 5 employés

Graphique 6 : Classification des entreprises suivant la taille mesurée par le nombre d'employés au Congo (1990)

Source : Réalisé par l'auteur

Toutefois, ce découpage cache une réalité très complexe entre les pays en développement et les pays développés d'une part et au sein d'un même pays surtout dans les économies industrielles d'autre part. En effet, la taille par l'effectif ne revêt pas la même signification au nord comme au sud. Si une entreprise de 200 salariés est une PME dans les pays de l'OCDE, elle est déjà une grande entreprise en ASS avec un effet d'entrainement appréciable. En outre, une entreprise de dix à vingt salariés peut être grande selon le secteur d'activité. Un cabinet d'avocat de cette taille est déjà une moyenne entreprise par rapport à une entreprise œuvrant dans un domaine à haute intensité de main d'œuvre comme la confection textile. En outre les entreprises à forte intensité capitalistique peuvent avoir des effectifs réduits. Certaines stratégies comme la sous-traitance ou l'outsourcing permettent de minimiser l'effectif de l'entreprise, qui se concentre alors sur son cœur

de métier et fait exécuter le reste du travail à l'extérieur. En rentrant dans la chaine de valeur, l'entreprise devient un donneur d'ordre. Ainsi, une entreprise de dix salariés est capable dans ces conditions de produire comme une autre avec des dizaines de salariés dans le même secteur d'activité.

Deux types de critiques ont été faits à l'encontre des typologies quantitatives. Le premier est qu'elles se limitent à l'apparence de l'entreprise et ne permettent pas de saisir la réalité intérieure de l'organisation d'une part et éludent les différentes relations qu'elles entretiennent avec leur environnement socioéconomique d'autre part. Le deuxième est lié à la cohérence de ces typologies. En effet, l'ensemble des divergences relevées plus haut ne permet pas d'effectuer des comparaisons entre les pays.

Pour remédier à cette situation, la littérature note deux variantes. Dans la première variante, les pouvoirs publics introduisent un second critère essentiel pour saisir l'intensité de l'activité des entreprises : le chiffre d'affaires (CA) ou le total du bilan. La seconde variante utilise les typologies qualitatives. L'approche de la taille par le CA contourne les difficultés liées à certaines stratégies des entreprises dont la sous-traitance et l'outsourcing en autres. Au-delà d'un certain CA, malgré la faiblesse de son effectif, l'entreprise est considérée appartenir à une catégorie supérieure. La délimitation varie aussi d'un pays à un autre.

Tableau 27 : Définition officielle des MPME en fonction du CAHT* en Côte d'Ivoire (USD)

Côto d'Ivoino	Micro	Petites	Moyennes	Grandes	Année
Côte d'Ivoire	0 – 57 300	57 301 – 286 500	286501 - 1 910 000	≥ 1 910 000	2010

Source: Micro, Small and Medium Enterprises: A Collection of Published Data (IFC, 2010)

*CAHT = Chiffre d'Affaires Hors Taxes

Pour dépasser les limites des typologies quantitatives, les chercheurs utilisent des typologies qualitatives. En effet, des variables comme le niveau de compétence des employés, l'importance du capital, la technologie employée, l'attitude du dirigeant face à la croissance ou à la vocation de l'entreprise à croitre ou à se développer, l'entreprise formelle ou informelle apportent des informations pertinentes utiles à la compréhension de la MPME (Tableau 28).

Tableau 28 : Typologies qualitatives utilisées pour définir les MPME

Typologies qualitatives	Quelques auteurs
Type de propriété de l'entreprise et/ou nombre de	- Oligarchies (Deeks, 1973)
propriétaires	- Familiales (Pailot, 1999; Morris 1998;
proprietaires	Julien et Marchesnay, 1989)
Marché (taille géographique du marché, taille relative	- Small Business Administration (USA)
des leaders du marché)	- Morris, 1998
Relations de l'entreprise avec d'autres organisations	- Weasthead et al, 1995
Secteur d'activité et type d'entrepreneur	- Merz et al, 1994
Profil des propriétaires dirigeants	- Chapellier, 1997

Source : Synthèse de l'auteur à partit des études citées.

Utilisant une typologie qualitative la RAMPE³² définit la micro et petite entreprise en utilisant le profil et la stratégie des entrepreneurs : « - les micro-entreprises sont des structures familiales qui recourent à une technologie simple en vue de subvenir aux besoins de l'entrepreneur ; - les petites entreprises exigent certaines compétences managériales et techniques chez leurs dirigeant. Même si elles continuent à s'appuyer sur la solidarité familiale, elles sont généralement immatriculées, paient des impôts et peuvent être affiliées à une organisation professionnelles » (OCDE, BAD, 2005).4

Toutefois, la littérature sur l'économie informelle fait ressortir plusieurs classifications des entreprises informelles. En effet, différents auteurs ont utilisé une hiérarchisation des activités dans l'optique de marquer leur prospérité ou leur apport au bien-être des promoteurs. Ainsi, cette hiérarchisation va de l'activité ou de l'entreprise de simple survie à celle porteuse de croissance pouvant intégrer par un processus de formalisation le secteur moderne.

L'hétérogénéité dans l'économie informelle a conduit certains auteurs à la subdiviser en deux parties. Le secteur non structuré en deux parties : le secteur moderne et traditionnel (Nihan, 1980), ou encore secteur informel évolutif ou involutif (Hugon, 1980) etc. (Tableau 29).

_

³² Réseau Africain pour la Micro et Petite Entreprise (RAMPE)

Tableau 29 : Structuration de l'économie informelle

Auteur	Année	Typologie
Nihan	1980	Secteur non structuré moderne et secteur traditionnel
Hugon	1980	Secteur informel évolutif et secteur informel involutif
Penouil	1990	Informel de subsistance, artisanat traditionnel rural ou urbain, informel concurrentiel
Botzung; Le Bissonais	1995	Activités génératrices de revenus, micro-entreprise, petite entreprise et entreprise moyenne
Niang	1996	Secteur informel de survie, secteur informel de subsistance, secteur informel de promotion, secteur informel de transition
Bellache	2010	Entreprises informelles pures, entreprises informelles hybrides, entreprises formelles pures
Nancy; Mbaye et al.	2012	Petit informel, gros informel

Sources: Réalisé par l'auteur à partir de Nihan (1980), Hugon (1980), Penouil (1990), Botzung, Le Bissonais (1995), Niang (1996), Bellache (2010), Nancy, Mbaye e al. (2012)

Ce recensement non exhaustif des différentes typologies présentes dans la littérature fait ressortir leur multiplicité et le fait qu'il n'existe aucune homogénéité typologique observée. L'intérêt principal de ces typologies est leurs finalités dont la formulation des politiques publiques destinées à soutenir ces activités d'une part et d'autre part à viabiliser le climat des affaires. Toutefois, ces politiques concourent à la lutte contre la pauvreté en général et sont destinées à la création des activités génératrices de revenus pour les exclus du marché du travail formel.

Il découle des développements précédents qu'il n'existe pas une définition universelle et consensuelle des MPME. Les approches quantitatives et qualitatives permettent tout au moins de préciser les contours de ces entreprises.

Dans la PED, ces politiques publiques font la différence entre les activités génératrices de revenus centrées sur la subsistance et les activités des TPE, PE et PME dynamiques et porteuses de croissance. En effet, ces pays regorgent d'activités de production et de services, artisanales et commerçantes ayant des capacités ou des marges de croissance capables d'en faire des petites entreprises dynamiques appelées à s'adapter au marché international. C'est la problématique de cette thèse qui vise à produire des typologies permettant d'identifier des trajectoires potentielles des micro-entreprises dans les PED.

Dans cette optique, les organisations internationales telles que la Banque Mondiale, le Fonds Monétaire International, le Programme des Nations Unies pour le Développement ou l'UNCDF adaptent leurs interventions d'une part vers les micro-entrepreneurs à vocation d'approvisionnement des marchés locaux et les entreprises dynamiques à forte croissance et à vocation internationale d'autre part.

2.2. PART DES MPME DANS LA POPULATION DES ENTREPRISES EN ASS

Les MPME constituent la forme d'organisation entrepreneuriale prépondérante. En effet, ces entreprises représentent 90% à 99% du parc ou de la population totale des entreprises selon le pays (OCDE, 2005). Cette situation était à peu près identique dans les pays développés, émergents ou en développement. Dans l'Union Européenne, 99,8% des entreprises sont des PME (<250 salariés) et aux USA elles étaient 99% (<500 salariés). Ces chiffres comprennent les micro-entreprises, car les données de l'OCDE ne permettent pas de distinguer les micro-entreprises des autres entreprises. Dans les pays émergeants, les MPME représentaient 98% des entreprises en Chine et 95% des unités industrielles en Inde. En Afrique subsaharienne la situation est identique et les MPME représentent 99% du parc d'entreprises.

Tableau 30: Importance des micros, petites et moyennes entreprises (%)

Dovis	Entreprises					
Pays	MPME	Micro-entreprises	PME			
Algérie	99,7	96	3,7			
Egypte	99,6	95	4,6			
Maroc	93	70	23			
Mali	99	95	4			
Congo (République)	99,95	97,6	2,35			
Cameroun	99	75	24			
Mozambique	98,6	90	8,6			
Nigéria	96	87,5	8,5			

Sources: World Bank, SME Department (2003), Krause et al (2010), Defoundoux et Kampakol (2008)

Ce tableau montre l'importance des MPME en Afrique subsaharienne comme modèle d'organisation d'entreprises. L'analyse de la structure des MPME révèle des informations pertinentes car la micro-entreprise est le modèle dominant dans la totalité des pays (Tableau 30).

Tableau 31 : Structure des MPME dans certains pays d'Afrique (%) (2005)

Dovis	MPME en %						
Pays	Micro-entreprises	Petites	Moyennes				
Botswana	45,6	51,2	3,1				
Malawi	91,3	8,5	0,2				
Ouganda	97,9	1,9	0,2				
Tanzanie	97,9	1,3	0,6				
Tunisie	39,8	40,3	19,9				

Source: Micro, Small, and Medium Enterprises: A Collection of Published Data (IFC, 2007)

Dans la plupart des pays africains, la micro-entreprise est dominante (Tableau 31). Ces petites structures sont adaptées à l'écosystème des entreprises en Afrique.

Si les MPME dominent le paysage entrepreneurial mondial en général et africain en particulier, il est important de regarder la structure sectorielle de ces entreprises. En général, elles sont dominantes dans les services et le secteur manufacturier. Pour ce dernier secteur, les MPME représentent presque 95% de petites entreprises de moins de 50 salariés. L'analyse dans les pays développés montre qu'en Italie, les PME représentent 99% et aux USA 80% des entreprises manufacturières. L'OCDE (2005) rapporte que 90% des entreprises des services informatiques et des activités qui y sont rattachées sont des micro-entreprises c'est-à-dire avec moins de dix salariés.

En Afrique la situation n'est pas différente (Tableau 32). Par exemple au Congo, les MPME représentent 21,8% dans l'industrie, 67,9% dans le commerce, 10,3% dans les services.

Tableau 32 : Répartition sectorielle des entreprises informelle dans quelques pays d'Afrique de l'ouest (%) (2012)

Secteur	Bénin	Burkina Faso	Sénégal
Industrie	22,7	20,3	38,9
Commerce	35,3	51,7	39,6
Service	42,0	28,0	21,5
Total	100	100	100

Source: Benjamin Aly Mbaye et al. 2012

En général le commerce est le secteur dominant en Afrique suivi par les services et ensuite par l'industrie manufacturière.

2.3. CARACTERISTIQUES GENERALES DES MPME DANS LA LITTERATURE ECONOMIQUE

La littérature économique sur les micro-entreprises et les petites entreprises est encore embryonnaire et reste un chantier en construction. Elle se concentre en général sur les particularités de ces entreprises³³. Nous présentons dans cette sous-section les caractéristiques des MPME en Afrique. En effet, la caractérisation des PME africaines est difficile à effectuer. Méthodologiquement, deux dimensions seront abordées : les caractéristiques des entrepreneurs et celles des entreprises.

2.3.1. Caractéristiques des micro-entrepreneurs

La littérature montre que les caractéristiques de l'entrepreneur sont corrélées au succès où à l'échec de l'entreprise. Il est indéniable que ces caractéristiques influencent considérablement les capacités de mobilisation des ressources utiles à la création et au développement des MPME. Les caractéristiques de l'entrepreneur les plus étudiées dans la littérature sont : son niveau d'éducation, son expérience professionnelle et son milieu social d'origine. On s'attend à ce que les entreprises qui ont des dirigeants éduqués (niveau d'éducation formelle élevé) et des employés formés vont avoir une meilleure croissance à cause des bonnes capacités découlant de leur niveau d'éducation. En outre, selon la littérature, l'expérience professionnelle antérieure du dirigeant contribue à la croissance des entreprises pour deux raisons essentielles : les effets de compétence et l'élargissement des réseaux sociaux (capital social).

En Afrique plusieurs études montrent que le niveau d'éducation est fondamental dans le dynamisme des entreprises dans l'attitude des dirigeants face à la croissance (Mazumdar et Mazaheri, 2003 ; Krause et al, 2010 ; Nelson et de Bruijn, 2005 ; Boungou Bazika et al, 2007). Ces études montrent aussi que le niveau relatif des entrepreneurs augmente par rapport aux années 1960 et que de plus en plus d'universitaires sont à la tête de petites entreprises dynamiques.

L'analyse de l'expérience professionnelle antérieure (ancien salarié ou patron d'entreprise) des entrepreneurs africains est très pertinente. En effet, les études montrent que les entreprises des anciens salariés ou des anciens entrepreneurs ont de bonnes performances par rapport aux

_

³³ Voir des auteurs comme : Marchesnay, Torrès, Jaouen, Ferrier, Polge, Sammut, etc.

entreprises dirigées par des entrepreneurs sans expérience de ce genre (Boungou Bazika et al, 2007).

D'autres caractéristiques ont été étudiées en Afrique : les différences hommes/femmes, autochtones/étrangers, les groupes ethniques les uns par rapport aux autres. L'analyse du genre montre que les entreprises dirigées par les hommes sont plus grandes et plus capitalisées que les entreprises féminines. En plus ces dernières créent leurs entreprises dans des secteurs plus proches des activités domestiques. L'analyse selon la nationalité (autochtones, étrangers) apporte des éclairages assez pertinents.

Tableau 33 : Distribution des entrepreneurs par nationalité dans trois pays africains au sud du Sahara (%) (2001)

		Camero	un	Kenya			Zambie		
Nationalité		Type d'entreprises en %							
Nationante	Micro	Petite	Moyenne et grande	Micro	Petite	Moyenne et grande	Micro	Petite	Moyenne et grande
Africains	91,6	86,4	56,4	73,3	25,0	13,3	83,3	44,6	30,0
Européens	6,0	8,5	30,8	0	4,5	0	5,6	17,9	25,0
Asiatiques	1,2	3,4	5,1	24,4	68,2	83,3	11,1	32,1	45,0

Source: Mazumdar et Mazaheri (2003)

L'analyse du Tableau 33 montre que la part des entreprises détenue par les africains diminue au fur et à mesure que la taille augmente. Alors que la tendance est inverse pour les étrangers. En Afrique, en général les étrangers ont tendance à créer des grandes entreprises (en tenant compte des définitions des contextes nationaux). En fait, dans leur majorité ces grandes entreprises sont des PME dans les pays de l'OCDE.

L'analyse par groupe ethnique est aussi porteuse d'informations pertinentes. En effet, une abondante littérature existe sur les groupes ethniques aux caractéristiques entrepreneuriales particulières en Afrique. Il s'agit par exemple des Bamiléké au Cameroun, des Peulhs en Guinée, des Kongo en Afrique centrale, etc. A ces grands groupes ethniques on ajoute souvent des réseaux religieux comme les Mourides dont les ramifications vont de Manhattan à Beijing en passant par Genève et d'autres capitales européennes.

2.3.2. Caractéristiques des micro-entreprises

La littérature dénombre plusieurs caractéristiques liées aux micro-entreprises. Les théories et les modèles qui analysent les petites entreprises sont nombreux³⁴. Après avoir fait une petite synthèse des caractéristiques courantes dans la littérature, nous analyserons le cas spécifique de la petite entreprise africaine.

Les caractéristiques couramment utilisées dans la littérature (Foliard, 2010) sont les suivantes³⁵ :

- La responsabilité, la propriété et le risque sont concentrés sur un seul homme ;
- La rentabilité à court terme des fonds propres n'est pas un objectif du créateur ;
- Les TPE n'ont pas de gros moyens, mais elles en font ce qu'elles veulent (flexibilité) ;
- Le système d'information interne et externe repose sur des contacts directs entre acteurs, sans formalisation ;
- La stratégie est intuitive et peu formalisée ;
- Les TPE sont dépendantes de certaines parties prenantes ;
- La gestion est concentrée sur l'entrepreneur qui est plus un homme-orchestre qu'un chef d'orchestre ;
- Les TPE son des entreprises où la polyvalence est importante et la spécialisation faible ; les TPE sont de petite taille.

En Afrique, on retrouve toutes ces caractéristiques, particulièrement la petite taille et le fait que la grande partie de ces organisations soit informelle. On va examiner l'âge des entreprises et leur taux de survie.

Tableau 34 : Age moyen des entreprises selon leur taille par région dans les pays en développement (années) (2008)

	Petites	Moyennes	Grandes
Afrique subsaharienne	12,7	16,4	21,6
Amérique du Sud et Caraïbes	17,6	21,3	29,3
Moyen Orient et Afrique du Nord	17,4	19,4	22,2
Asie du Sud Est	12,2	13,1	17,3
Asie du Sud	20,4	21,8	23,3

Source: Investment Survey 2008 (World Bank)

³⁴ Voir les travaux du GREPME, Torrès (1997, 1999, 2004 etc.) et Hirigoyen (1981)

³⁵ Synthèse de Foliard (2010)

En général, les grandes entreprise sont plus anciennes que les petites (Tableau 34). Or, des études montrent qu'il existe un lien négatif entre l'âge de l'entreprise et la croissance. Les microentreprises et les petites entreprises ont des taux de croissance plus élevés que les grandes entreprises (Mead et Liedholm, 1998; Parker, 1995). Selon ces études le taux de croissance moyen de l'entreprise diminue avec l'âge. Mais certaines études montrent aussi que la croissance de la petite entreprise africaine est plus lente que celle des grandes. C'est le cas dans l'étude de Sleuwaegen et Goedhuys (2002) sur la Côte-d'Ivoire.

L'analyse du taux de survie des firmes en Afrique montre que les entreprises informelles ont un taux de survie plus faible que celui des entreprises formelles.

Tableau 35 : Taux de survie des entreprises à Ouagadougou (% firmes) en 2012

Firmes	Survivantes	Disparues
Formel	76	24
Informel	54	46
Total	64	36

Source: Benjamin, Aly Mbaye et al, 2012 (données d'enquête)

Lors des deux passages de leur enquête, Benjamin et Mbaye constatent que seules 54% des firmes « du gros informel » ont survécu, contrastant avec le chiffre de 76% pour le formel (Benjamin, Aly Mbaye et al, 2012) (Tableau 35). Pour eux la faible longévité de ce type d'entreprises n'est toutefois le plus souvent que très artificielle, relevant de fermetures fictives qui donnent lieu à une naissance sous une autre forme.

2.4. L'HOMOLOGIE ENTREPRENEUR-MPME DANS L'ECONOMIE INFORMELLE

En général les petites entreprises sont des entreprises individuelles ou familiales. Un promoteur crée l'entreprise avec quelques membres de sa famille ou de son entourage immédiat. Cette situation peut être liée à un problème de confiance ou de la protection des actifs mis en circulation. Dans le contexte africain, les micro-entrepreneurs sont en général à la recherche d'un revenu, d'une occupation ou ils veulent se mettre à leur « propre compte » selon la terminologie en usage au Congo. Les micro-entrepreneurs sont des personnes détenant des compétences dans un domaine surtout technique. En Afrique ce sont des artisans ou des anciens apprentis en général ou des anciens travailleurs des sociétés formelles. Le dirigeant de la micro-entreprise est donc avant tout

issu d'une culture technique dont il va tirer profit en créant une entreprise (Kokou Dokou, 2006). La création des petites entreprises au nord comme sud se réalise dans le cadre d'un parcours de vie sociale. L'entrepreneur engage son avenir et celui de sa famille. Cette situation est encore plus lourde de conséquence en Afrique où un actif a à sa charge un nombre important de membres de sa famille au sens nucléaire ou de sa parentèle au sens africain. En outre, un entrepreneur dans la configuration africaine est un être plein de sens auprès de sa communauté en général et de sa famille en particulier. Il possède un « pouvoir » réel surtout quand la réussite est au rendez-vous. La communauté est présente à toutes les phases de développement de l'entreprise par différents apports en ressources : elle est une couveuse par excellence. Cela n'enlève en rien le lien fusionnel qui existe entre l'entrepreneur et son entreprise. L'entreprise est assujettie à sa personne : c'est son bien. Il en use comme il l'entend. Il se produit chez lui un ensemble de phénomènes psychologiques envers son entreprise, un attachement profond, un enracinement (Foliard, 2010). Le dirigeant perçoit sa micro-entreprise comme le prolongement de sa personnalité, il s'identifie totalement à elle (Paillot, 1999).

L'entreprise est alors la « chose » de l'entrepreneur, il en détermine la production et la manière de la réaliser, il est l'acteur principal (Bruyat, 1993). En fait dans la réalité, les micro-entrepreneurs sont très entourés en Afrique. La communauté veille d'une manière ou d'une autre sur lui et son enfant. A vrai dire c'est l'enfant de la communauté. Puisque sa réussite rejaillira d'une manière ou d'une autre sur l'ensemble. Il est comme une interface vers laquelle affluent des informations en provenance de la communauté et de divers acteurs. Plus l'entreprise est de petite taille, plus l'entrepreneur va solliciter des avis extérieurs pour consolider sa prise de décision (Marchesnay, 2003). Divers flux traversent alors l'entreprise. Ils mobilisent différentes ressources par divers liens au profit de l'entreprise : la très petite entreprise est un système ouvert. Comme dans un système physique, les échanges sont nombreux : informationnels, financiers, services divers etc. Tous les acteurs qui renseignent la petite entreprise sont autant de conseillers, d'appuis. L'entrepreneur n'est pas seul : il vit et travaille au sein de sa communauté d'appartenance au sens restreint et large. En somme il existe une forte homologie entre l'entrepreneur et sa micro-entreprise à tel point que parler de l'un équivaut à parler de l'autre.

CONCLUSION SECTION 2.

Les approches explicatives des MPME dans la littérature économique sont complexes et difficiles à cerner puisque les études sur les TPE sont récentes et que cette réalité est rendue plus difficile à cerner en ASS car la majorité de ces organisations se trouvent dans l'économie informelle. Les MPME en Afrique couvrent des activités multiples et hétérogènes allant du commerce de détail aux industries manufacturières en passant par divers services. Si la littérature distingue déjà assez bien les entreprises moyennes des grandes, souvent très proches dans leur fonctionnement, la distinction entre les petites et les très petites entreprises ou les micro-entreprises des autres entreprises, demeure un vaste chantier.

Subdiviser les entreprises en micro, petites, moyennes et, grandes, entreprises suggère que ces organisations possèdent des dimensions mesurables, tout au moins par leur taille. Il n'existe aucune définition de la taille des MPME universelle. Elle est souvent mesurée par deux critères fondamentaux : le nombre d'employés et le Chiffre d'Affaires Hors Taxe (CAHT). L'approche par l'effectif des employés est souvent utilisée par les pouvoirs publics et les instituts de statistiques sans réaliser un consensus. En effet, il existe des approches et des réalités très différentes d'un pays à l'autre. En pratique, la borne supérieure de la très petite entreprise est de 5 à 10 employés ; la limite inférieure de la petite entreprise est généralement de 5 à 10 employés et la limite supérieure de 50 à 100 employés ; la limite supérieure de la moyenne entreprise étant fixée à 100 ou 250 employés.

Trois raisons conduisent à ce découpage : cette approche possède l'avantage d'être simple, facile à appliquer pour récolter les statistiques, adapter et échelonner la pression fiscale à la capacité des entreprises ; ce découpage répond à certaines normes règlementaires sur le fonctionnement des entreprises (réglementation du travail, hygiène et sécurité etc.) ; il existe entre quatre et dix salariés au seuil d'une gestion interpersonnelle de l'entreprise avec lesquels le dirigeant est en contact direct et exécute une « supervision directe ». Malgré sa simplicité, ce découpage cache une réalité très complexe entre les PED et les pays développés et au sein d'un même pays. En effet, la taille par l'effectif ne revêt pas la même signification au nord comme au sud. Une grande entreprise au sud ne sera qu'une petite ou moyenne entreprise au nord et une petite entreprise dans les services ou à forte intensité capitalistique (usage de la sous-traitance et de l'outsourcing) peut être grande dans un secteur à forte intensité de main d'œuvre. En fait, les typologies quantitatives se limitent

à l'apparence de l'entreprise, ne pénètrent pas la réalité intérieure de l'organisation et l'isolent des différentes relations qu'elle entretient avec son environnement socioéconomique. En outre, l'ensemble des divergences relevées ne permet pas d'effectuer de comparaisons entre les pays.

Compte tenu de ces limites, on utilise une seconde variante à la taille : l'approche par le capital, notamment par le chiffre d'affaires (CA). Ceci annihile les difficultés liées aux stratégies d'entreprises dont la sous-traitance et l'outsourcing en autres. Au-delà d'un certain CA, malgré la faiblesse de son effectif, l'entreprise est considérée appartenir à une catégorie supérieure. La délimitation varie aussi d'un pays à un autre.

La recherche utilise des typologies qualitatives qui concernent des variables comme le niveau de compétence des employés, l'importance du capital, la technologie employée, l'attitude du dirigeant face à la croissance ou à la vocation de l'entreprise à se développer ; l'entreprise étant formelle ou informelle. Les études sur l'économie informelle utilisent plusieurs typologies comme la hiérarchisation des activités dans l'optique de marquer leur prospérité ou leur apport au bien-être des promoteurs. Ainsi, cette hiérarchisation va de l'activité ou de l'entreprise de simple survie à celle porteuse de croissance pouvant intégrer par un processus de formalisation le secteur moderne. On trouve aussi des typologies comme : secteur non structuré moderne / secteur traditionnel ; secteur informel évolutif / involutif etc.

Il découle des développements précédents qu'il n'existe pas une définition universelle et consensuelle des MPME. Les approches quantitatives et qualitatives permettent tout au moins de préciser les contours de ces entreprises.

Dans les PED, ces politiques publiques font la différence entre les activités génératrices de revenus centrées sur la subsistance et les activités des TPE, PE et PME dynamiques et porteuses de croissance. En effet, ces pays regorgent d'activités de production et de services, artisanales et commerçantes ayant des capacités ou des marges de croissance capables d'en faire des petites entreprises dynamiques appelées à s'adapter au marché international. C'est la question centrale développée dans cette thèse, qui a pour objectif de produire des typologies permettant d'identifier des trajectoires potentielles des micro-entreprises dans les PED.

La littérature montre que les MPME constituent la forme d'organisation entrepreneuriale prépondérante car elles représentent 90% à 99% de la population totale des entreprises selon les

pays (OCDE, 2005). Cette situation est à peu près identique au nord comme au sud ou dans les pays émergents. Dans l'Union Européenne, 99,8% des entreprises sont des PME <250 salariés, et aux USA elles étaient de 99% <500 salariés. Dans les pays émergeants, les MPME représentent 98% des entreprises en Chine et 95% des unités industrielles en Inde. En Afrique subsaharienne la situation est identique et les MPME représentent 99% de la population des entreprises. La MPME reste le modèle d'organisation d'entreprise pertinent dominant en Afrique quelle que soit la région considérée. Ces petites structures semblent s'adapter dans l'écosystème des entreprises en Afrique. La structure sectorielle des MPME montre qu'elles sont dominantes dans les services et le secteur manufacturier où les MPME représentent presque 95% de petites entreprises de moins de 50 salariés. En général le commerce est le secteur dominant en Afrique, suivi par les services et puis par l'industrie manufacturière.

Les caractéristiques des entrepreneurs à la tête de ces MPME conditionnent leur succès ou leur échec puisque la mobilisation des ressources utiles à la création et au développement des MPME en dépend. Le niveau d'éducation de l'entrepreneur, son expérience professionnelle et son milieu social d'origine en sont les caractéristiques les plus courantes dans la littérature économique. On s'attend à ce que les entreprises qui ont des dirigeants éduqués et des employés formés aient une meilleure croissance (les bonnes capacités découlant de leur niveau d'éducation) et que l'expérience professionnelle antérieure du dirigeant contribue également à leur croissance (les effets de compétence et l'élargissement des réseaux sociaux).

Ces conclusions sont plus ou moins vérifiées en Afrique puisque plusieurs études montrent que le niveau d'éducation est fondamental dans le dynamisme des entreprises et de l'attitude des dirigeants : le niveau relatif des entrepreneurs augmente par rapport aux années 1960 d'une part et d'autre part les entreprises d'anciens salariés ou d'anciens entrepreneurs ont de meilleures performances que celles dirigées par des entrepreneurs sans expérience. Il existe d'autres caractéristiques étudiées en Afrique : les différences homme/femme, autochtones/étrangers, les groupes ethniques les uns par rapport aux autres. L'analyse par le genre montre que les entreprises dirigées par les hommes sont plus grandes et plus capitalisées que les entreprises féminines. De plus, ces dernières créent leurs entreprises dans des secteurs plus proches des activités domestiques. Les entreprises détenues par les africains diminuent au fur et à mesure que la taille augmente, alors que la tendance est inversée pour les étrangers qui ont tendance à créer des entreprises plus grandes. Enfin, les analyses montrent l'existence de groupes aux caractéristiques entrepreneuriales ethniques particulières : les Bamilékés au Cameroun, les Peulhs en Guinée, les

Kongos en Afrique centrale, etc. A côté de ces grands groupes ethniques il y a des réseaux religieux comme les Mourides dont les ramifications vont de Manhattan à Beijing en passant par Genève et d'autres capitales européennes.

La littérature montre les caractéristiques suivantes des MPME : La responsabilité, la propriété et le risque sont concentrés sur un seul homme. La rentabilité à court terme des fonds propres n'est pas un objectif du créateur. Les TPE n'ont pas de gros moyens, mais elles en font ce qu'elles veulent (flexibilité). Le système d'information interne et externe repose sur des contacts directs entre acteurs, sans formalisation. La stratégie est intuitive et peu formalisée. Les TPE sont dépendantes de certaines parties prenantes. La gestion est concentrée sur l'entrepreneur qui est plus un homme-orchestre qu'un chef d'orchestre. Les TPE sont des entreprises où la polyvalence est importante et la spécialisation faible. Les TPE sont de petite taille. L'analyse de l'âge et du taux de survie montre que les grandes entreprises sont plus âgées que les petites et que celui des entreprise informelles est plus faible que celui des entreprises formelles.

L'analyse de la relation du dirigeant de la petite entreprise avec elle montre qu'elle est fusionnelle et qu'il ne se définit que par rapport à son entreprise : ils font un. Il perçoit sa micro-entreprise comme le prolongement de sa personnalité. C'est l'homologie entre la micro-entreprise et son entrepreneur. En Afrique, la communauté d'appartenance est leur incubateur.

SECTION 3. UNE NOUVELLE SPECIFICATION DE LA MICRO-ENTREPRISE : LA PROXEMIE TERRITORIALE

La section précédente a établi qu'il existe une forte homologie entre l'entrepreneur et sa microentreprise. Or cette entreprise comme son entrepreneur sont des acteurs ancrés dans un territoire. L'entrepreneur travaille, côtoie et fréquente des milieux auxquels il peut s'identifier. Il possède une certaine proximité de penser, d'agir avec divers acteurs du territoire. Il a son monde. Dans cette section nous allons examiner la proxémie et spécifier son rôle dans la compréhension de la micro-entreprise.

3.1. LA PROXEMIE

Cette pensée qui découle de la philosophie de Moles et Rhomer (1972) est indispensable à la compréhension de certains phénomènes, attitudes et décisions de l'entrepreneur. La perception des individus joue un rôle important dans diverses situations comme la prise de décision ou la fréquentation de certains milieux. Nous avons établi que le micro-entrepreneur était en Afrique encastré dans sa communauté et dans différents milieux. En fait, il rayonne au sein de sa communauté proche ou dispersée. Il est alors au centre d'un monde qui lui est commun. Pour Torrès (2003), tout s'organise autour de l'entrepreneur (le Moi) et des dimensions qui l'influencent, à savoir le lieu du Moi (Ici) et le temps du Moi (Maintenant). Pour les concepteurs de cette philosophie (Moles et Rhomer), Ici et Maintenant définissent la philosophie de la centralité. Le courant de la proxémie traduit Ici par une diminution de la perception des phénomènes : ce qui est loin est moins important que ce qui est proche, que ce soit un « évènement, un objet, un phénomène ou un être » (Torrès, 2000, 2002, 2004 ; Foliard, 2010 ; Jaouen et Torrès, 2008). C'est la loi proxémique qui apparait comme une méthode d'ordonnancement de l'importance des phénomènes.

L'entrepreneur doit exister dans un milieu précis, connu et reconnu de lui, il a ses habitude : c'est son Ici. La micro-entreprise est alors son Ici et son terrain de prédilection. Il existe pleinement en son sein, le reste c'est un « *ailleurs* » plus ou moins éloigné. Torrès et les autres définissent alors la bulle phénoménologique comme l'importance accordée aux éléments extérieurs. Cette importance est inversement proportionnelle à la distance qui sépare l'entrepreneur de ses éléments. En somme, l'importance des éléments extérieurs décline avec l'éloignement. Il semble alors

s'ériger une paroi au-delà de laquelle l'entrepreneur accorde peu d'importance à ce qui s'y trouve ou s'y déroule. Cette situation est d'autant plus certaine en Afrique que l'entrepreneur se meut dans sa communauté. Pour Torrès, à la suite de Mahe et Boislandelle (1996), il y a un effet de grossissement qui stipule que les problèmes ne se posent pas avec la même intensité dans une petite entreprises que dans une grande.

L'effet de grossissement mis en évidence possède quatre dimensions importantes : l'effet de nombre, l'effet de proportion, l'effet de microcosme et l'effet d'egotrophie³⁶. L'effet nombre correspond à un effet d'éloignement ou de rapprochement résultant du nombre de relations dans l'entourage du travail ; l'effet proportion stipule que plus l'effectif d'une entreprise est faible, plus l'importance proportionnelle de chaque individu est grande ; l'effet microcosme correspond à la focalisation souvent notée de l'entrepreneur sur son environnement immédiat d'un point de vue géographique et temporel ; l'effet d'egotrophie correspond à la situation centrale de l'entrepreneur dans sa TPE, à une proxémie aigue (Foliard, 2010). Cet ensemble de perceptions va agir sur le territoire de localisation.

3.2. LA PROXEMIE TERRITORIALE

L'entrepreneur entretient différentes relations au sein de son territoire de localisation. Sa perception des différents problèmes ou acteurs sur le territoire de localisation son alors sujets des effets de proxémie décrits ci-dessus. L'entrepreneur, achète, vend, échange, s'informe, etc. Il est en relation avec divers acteurs du territoire : associations, entreprises, pouvoirs publics. Il privilégie les signaux forts qui sont des phénomènes proches de lui. Il connait presque tous les acteurs. On l'identifie généralement par rapport à sa famille, son ethnie, son aïeul le plus célèbre en Afrique. Ce qui lui confère une réputation ancrée dans le territoire. Il connait aussi la réputation des autres acteurs. L'ancrage territorial et communautaire ajoute une troisième dimension de perception : Ici, Maintenant et Nous. Il s'identifie non seulement à sa communauté, à sa famille mais aussi plus largement à son territoire dont il épouse la culture. Le Nous élargit plus ou moins la perception de l'entrepreneur africain. Comme nous le verrons plus loin, la communauté peut l'enfermer ou l'ouvrir. Le processus d'ouverture se fait par les intermédiaires qui brisent alors la paroi séparant les lieux communs à l'ailleurs. Comme le note Foliard (2010) « les TPE développent sur un territoire une histoire et une réputation propres perçues par les autres acteurs et

_

³⁶ Pour approfondir la question voir Torrès, Moles et Rhomer, Jaouen et Torrès, Foliard, etc.

inversement. Cette connaissance mutuelle diminue le travail de collecte d'informations et améliore leur qualité (p.13) ».

Après avoir approché le phénomène des MPME dans son ampleur et les différentes tentatives pour le comprendre ; il est judicieux d'essayer de cerner l'ensemble des problèmes fondamentaux auxquels elles sont confrontées en Afrique.

CONCLUSION SECTION 3

L'entrepreneur et sa micro-entreprise sont des acteurs ancrés sur un territoire. L'entrepreneur travaille, côtoie et fréquente des milieux auxquels il peut s'identifier car il possède une certaine proximité de pensée, d'action, avec divers acteurs du territoire. Selon la philosophie de Moles et Rhomer (1972), la perception est indispensable à la compréhension de certains phénomènes, attitudes et décisions des personnes en général et des entrepreneurs en particulier. Elle joue un rôle important dans des situations diverses comme la prise de décision ou la fréquentation de certains milieux. L'entrepreneur africain est encastré dans sa communauté et dans différents milieux (associations diverses, cérémonies, etc.). En fait, il rayonne au sein de sa communauté proche ou dispersée : sa réussite rejaillit d'une manière ou d'un autre sur l'ensemble de sa communauté et parfois même au-delà. Il est alors au centre d'un monde qui lui est commun.

Torrès (1999, 200, 2002, 2004), analyse les processus entrepreneuriaux par cette philosophie. En effet, tout s'organise autour de l'entrepreneur (le Moi) et des dimensions qui l'influencent, à savoir le lieu du Moi (Ici) et le temps du Moi (Maintenant). Ici et Maintenant définit la philosophie de la centralité. Ici traduit la diminution de la perception des phénomènes : ce qui est loin est moins important que ce qui est proche, que ce soit un « évènement, un objet, un phénomène ou un être ». La loi proxémique apparait comme une méthode d'ordonnancement de l'importance des phénomènes. L'entrepreneur travail et vit dans un milieu précis, connu et reconnu de lui. L'entreprise est son Ici et le reste un « ailleurs » plus ou moins éloigné. La bulle phénoménologique est l'importance que l'entrepreneur accorde aux éléments extérieurs. Cette importance est inversement proportionnelle à la distance qui le sépare de ces éléments. En fait pour lui, l'importance des éléments extérieurs décline avec l'éloignement. Il semble alors ériger une paroi au-delà de laquelle l'entrepreneur accorde peu d'importance à ce qui s'y trouve ou se déroule. Cette situation est d'autant plus certaine en Afrique que l'entrepreneur se meut dans sa

communauté. Il s'en suit alors un effet de grossissement qui stipule que les problèmes ne se posent pas avec la même intensité dans une petite entreprises que dans une grande.

L'effet de grossissement se compose de trois dimensions importantes : l'effet de nombres, l'effet de proportions, l'effet de microcosme et l'effet d'egotrophie. L'effet de nombres correspond à un effet d'éloignement ou de rapprochement résultant du nombre de relations dans l'entourage du travail. L'effet de proportions stipule que, plus l'effectif d'une entreprise est faible, plus l'importance proportionnelle de chaque individu est grande. L'effet de microcosme correspond à la focalisation souvent notée de l'entrepreneur sur son environnement immédiat d'un point de vue géographique et temporel. L'effet d'egothropie correspond à la situation centrale de l'entrepreneur dans sa TPE, à une proxémie aigue.

Encastré dans le territoire où d'autres acteurs divers évoluent, l'entrepreneur entretient différentes relations. Sa perception des différents problèmes ou acteurs sur le territoire de localisation est alors sujette aux effets de la proxémie. L'entrepreneur, achète, vend, échange, s'informe, etc. ; il est en relation avec divers acteurs du territoire : associations, entreprises, pouvoirs publics. Il privilégie les signaux forts qui sont des phénomènes proches de lui. Il connait presque tous les acteurs. On l'identifie généralement par rapport à sa famille, son ethnie, son aïeul le plus célèbre en Afrique. Ce qui lui confère une réputation ancrée dans le territoire (réputation héritée en opposition avec la réputation qu'il se construit). Il connait aussi la réputation des autres acteurs. L'ancrage territorial et communautaire ajoute une troisième dimension de perception : Ici, Maintenant et Nous. Il s'identifie non seulement à sa communauté, à sa famille mais aussi plus largement à son territoire dont il épouse la culture. Le Nous élargit plus ou moins la perception de l'entrepreneur en général et africain en particulier. La communauté joue alors un rôle ambivalent : elle peut l'enfermer ou l'ouvrir sur l'ailleurs. Le processus d'ouverture se fait par des intermédiaires qui brisent alors la paroi séparant les lieux communs de l'ailleurs. Les TPE développent sur un territoire une histoire et une réputation propres perçues par les autres acteurs et inversement. Cette connaissance mutuelle diminue le travail de collecte des informations et améliore leur qualité (Foliard, 2010).

SECTION 4. LES PROBLEMES FONDAMENTAUX DES ENTREPRISES DE L'ECONOMIE INFORMELLE

L'économie informelle se compose de petites unités de production et de services dans les villes des PED dont la majorité des exploitants ont des revenus à la limite de la subsistance. Elles sont en majorité la propriété de travailleurs indépendants, sans salarié et ayant parfois recours aux aides bénévoles, familiales et/ou des apprentis. Toutefois, on trouve au sein de l'économie informelle des entreprises dynamiques et performantes ayant recours à des employés rémunérés.

Malgré les potentialités reconnues, réelles ou surestimées de cette économie, les entreprises la constituant rencontrent d'énormes difficultés. En effet, les entrepreneurs de l'informel font face, depuis la phase de création jusqu'à la gestion quotidienne de leurs entreprises, à un lot de problèmes cruciaux. On recense quatre groupes de problèmes dans la littérature consacrée à l'économie informelle. D'abord, ils font face aux rigidités du cadre institutionnel et réglementaire, ensuite, aux difficultés liées à l'accès aux marchés pour l'écoulement de leurs produits, puis à la complexité de l'accès au financement et aux services aux entreprises et enfin à la pénurie des infrastructures de base pour soutenir et accompagner leur développement.

Cette section abordera l'ensemble de ces problèmes, prélude à l'analyse des performances économiques des activités informelles, à la description et à l'analyse des politiques initiées par les gouvernements, les organismes internationaux, le secteur privé et les organisations de la société civile.

4.1. LE PROBLEME DE L'AMELIORATION DU CADRE INSTITUTIONNEL ET REGLEMENTAIRE

Le cadre institutionnel et réglementaire dans les PED constitue dans plusieurs configurations et à en croire certains auteurs un véritable frein à la création des entreprises et à l'épanouissement des affaires. En effet, il est acquis que le climat des affaires et l'ordonnancement juridique possèdent une incidence certaine sur le fonctionnement et le développement des affaires. Par ailleurs, ces cadres institutionnel et réglementaire agissent négativement sur les petites unités de production à cause de leur inadaptation en général et par le fait qu'ils ont été édictés non pour ces dernières, mais pour des grandes entreprises publiques et privées. Or, les micro-entreprises, les petites et

moyennes entreprises représentent 90% des contribuables et contribuent à 25-35% des revenus en Afrique subsaharienne, Afrique du Nord et au Moyen-Orient (Banque Mondiale, Doing Business, Paying Tax, 2012).

Le cadre institutionnel et réglementaire impose donc aux créateurs et aux gestionnaires d'entreprises un certains nombres de formalités administratives pour le respect de la légalité. Ce processus de légalisation est aussi appelé enregistrement, inscription ou formalisation. Toutefois, la légalité possède un caractère exclusif non seulement par son coût mais aussi par la capacité des différents acteurs socioéconomiques à accéder ou non à l'information, à la comprendre et à exécuter le processus jusqu'à son terme.

4.1.1. La problématique des procédures administratives

Pour accéder à la légalisation de leurs entreprises, les entrepreneurs doivent accomplir un certain nombre de démarches administratives auprès des différents services publics habilités à les enregistrer. La complexité de ces démarches, la multiplicité des administrations impliquées, la longueur des procédures et leurs pénibilités sont autant d'obstacles à surmonter qui rebutent beaucoup d'entrepreneurs.

En effet, selon le BIT (2004), le cadre institutionnel introduit, selon les pays et leur degré d'inadaptation, une situation structurelle discriminatoire défavorable aux petites entreprises. Ceci se traduit dans la pratique par un accès discriminatoire aux ressources de production, en défaveur des petites entreprises, créant un cercle vicieux insurmontable pour la plupart d'entre elles. Cette situation de faiblesse d'accès aux ressources de production a pour résultante des maigres revenus ne permettant pas aux entrepreneurs de supporter ni le coût de la formalité, ni l'accession aux capacités nécessaires à la croissance et au développement durable de leurs entreprises. Ceci est d'autant préjudiciable que l'Etat ne possède pas, dans la plupart des cas, les moyens d'imposer le respect de la réglementation sur toute l'étendue du territoire.

Tableau 36 : Comparaison des trois indicateurs du Paying Tax par régions (2012)

Région	Nombre moyen de taxes payées	Nombre d'heures moyen utiles au paiement	Pression fiscale globale moyenne
Asie Pacifique	24,1	230	37,3
Asie centrale/ Europe de l'Est	37,9	312	41,8
OCDE	13,1	195	42,4
UE	16,9	209	43,4
Amérique Latine et Caraïbe	31,8	382	44,7
Union Africaine	36	315	56,8
Afrique subsaharienne	37	318	57,1
Moyenne Mondiale	28,5	277	44,8

Source: Banque Mondiale, Doing Business, Paying Tax, 2012

L'analyse du Tableau 36 montre que le dispositif réglementaire impose un fardeau important aux entrepreneurs d'Afrique en général et d'Afrique au sud du Sahara en particulier. D'abord, les entrepreneurs subsahariens ont besoin en moyenne de 318 heures soit huit semaines de 40 heures de travail dans l'année juste pour payer leurs taxes. Ce qui équivaut à une semaine de plus que la moyenne mondiale et très au-delà de la durée de leurs collègues de l'OCDE (cinq semaines) et d'Asie Pacifique (six semaines). Ensuite, ils doivent payer 37 taxes en moyenne contre 28,5 en moyenne au niveau mondial et très au-dessus de leurs collègues de l'OCDE (treize taxes) et de l'Asie Pacifique (vingt-quatre taxes). Enfin, ils subissent la pression fiscale globale la plus importante au monde avec 57,1% contre 44,8% en moyenne au niveau mondial, tout à fait au-dessus des 42,4% de l'OCDE et des 37,3% de l'Asie Pacifique. Ceci est d'autant préjudiciable pour l'investissement, l'innovation, le développement et la croissance des entreprises que les revenus résultants de l'exploitation de ces activités sont faibles.

Ce constat, bien que très contrasté par pays, est le corollaire d'un climat moins propice au développement des affaires. Les pays de l'Afrique australe (les pays de la SADEC) et de l'Afrique de l'ouest comme ceux du Maghreb ont engagé de grandes réformes ces dernières années alors que ceux d'Afrique centrale comme nous le verrons plus loin sont soit à la traine, soit que les programmes conduits ne produisent pas les résultats escomptés. Cette région pèse lourdement sur les mauvais résultats des moyennes subsahariennes.

En outre, le faible niveau d'instruction ou simplement l'analphabétisme de la majorité des entrepreneurs impacte leur capacité de compréhension et d'application de la réglementation. En effet, la majorité des citoyens des PED naissent et grandissent dans un environnement où le paiement des impôts et le respect de certains aspects de la réglementation sont inconnus. Les systèmes éducatifs n'enseignent pas dans la majorité des cas le civisme fiscal, ce qui fait que beaucoup d'individus ayant jusqu'à treize ans de scolarité ou plus n'ont jamais entendu parler d'un quelconque paiement des impôts à fortiori leurs finalités.

Tableau 37 : Niveau d'études moyen des actifs de l'économie informelle au Congo (en années) (2009)

	Secteur d'activité			Vil		
	Industrie	Commerce	Services	Brazzaville	Pointe- Noire	Ensemble
Niveau moyen d'études	3,9	4,8	3,7	4,3	4,4	4,3

Source: CNSEE, ESSIC 2009, Phase 2

L'analyse du Tableau 37 montre qu'en moyenne les actifs de l'informel n'ont accompli au maximum que cinq années d'étude. Ce qui veut dire qu'en moyenne ils ont décroché avant la fin de l'école primaire (premier cycle d'enseignement). Par ailleurs quel que soit le secteur d'activité, ce constat est valable. Il est alors illusoire de penser que ces citoyens, dont la normalité est à l'opposé des résultats attendus, vont du jour au lendemain, développer une culture spontanée du paiement des impôts et du respect des règlements en vigueur. Le civisme fiscal est étranger à leur mentalité. Le non-respect des obligations légales apparaît dans ce cas comme un acte non intentionnel. En outre l'asymétrie d'information entre les pouvoirs publics (agents administratifs et fiscaux) et les entrepreneurs apporte à son tour des difficultés supplémentaires.

Tableau 38 : Perspectives selon le chef de l'Unité de Production Individuelle (UPI) de l'économie informelle au Congo (2009)

	Secteur d'activité			Ville		
	Industrie	Commerce	Services	Brazzaville	Pointe- Noire	Ensemble
% UPI ayant un avenir selon l'avis du chef	75,5	63,3	72,9	65,1	70,7	67,0
% des chefs d'UPI désirant voir leurs enfants continuer	39,4	33,7	50,1	35,8	38,3	36,7

Source: CNSEE, ESSIC 2009, Phase 2

Cependant, il est certain que l'environnement possède une grande influence sur la culture fiscale des entrepreneurs. En effet, selon une enquête sur le secteur informel au Congo (CNSEE, ESSIC 2009, Phase 2) (Tableau38), 36,7 % des chefs d'unités de production informelle désirent voir leurs enfants hériter et continuer leurs activités. Ce taux est plus élevé dans les services, 50,1%, suivi par le secteur de l'industrie, 39,4%, et par le secteur commercial, 33,7%. Deux aspects méritent d'être soulevés à ce niveau d'analyse. D'une part, la forte proportion des chefs d'entreprises qui souhaitent voir leurs enfants prendre la tête de leurs entreprises est une bonne et mauvaise nouvelle. C'est une bonne nouvelle en ce sens que le phénomène d'entrepreneuriat dans son volet reprise d'entreprise par héritage s'ancre dans la société. C'est un bon présage et donc une bonne perspective. D'autre part, cette reproduction sociale qui se profile à l'horizon peut être une mauvaise nouvelle dans la catégorie des micro-entreprises de subsistance. En effet, sachant qu'en général les enfants des micro-entrepreneurs décrochent de l'école très tôt, il est possible de penser que l'analphabétisme ou le faible niveau d'instruction ajouté aux carences d'éducation fiscale dans le système scolaire feront que les entrepreneurs héritiers se maintiennent dans l'informel.

Ceci d'autant plus vrai que des études empiriques attestent que, plus l'UPI est ancienne, plus la perspective de se faire enregistrer est incertaine ou lointaine. Les chefs d'entreprises informelles avec le temps acquièrent un réseau au sein de l'administration les permettant de contourner les dispositifs réglementaires. Les héritiers des activités informelles, bénéficiant certainement du réseau social parental (matrice relationnelle) seront à même de contourner efficacement les services publics.

Au vu du nombre et de la complexité des dispositifs : législations fiscale et commerciale, code des investissements et d'urbanisme, réglementation sur l'exercice de certains métiers et l'apprentissage, législation sociale et environnementale etc., il est difficile à ces petits entrepreneurs peu instruits de respecter ces dispositifs, surtout qu'ils sont assujettis en outre à certaines règles traditionnelles (institutions informelles).

Tableau 39 : Nombre de paiements effectués par un entrepreneur (2012)

		Nombre de pa	iements		Rang
Pays	Nombre de paiements pour l'impôt total	Nombre de paiements pour l'impôt sur les bénéfices	Paiement des taxes sociales	Paiement des autres taxes	Rang dans le paiement des taxes
Angola	31	4	12	15	103
Bénin	55	5	24	26	170
Botswana	19	6	0	13	68
Burkina Faso	46	2	24	20	151
Cameroun	44	13	12	19	148
Centrafrique	54	4	24	18	168
Tchad	54	12	24	26	168
RD Congo	61	5	36	20	107
R Congo	61	5	36	20	175
Côte-d'Ivoire	62	3	24	35	176
Guinée Equa.	46	1	24	21	151
Gabon	26	3	4	19	91
Ghana	33	6	12	15	111
Guinée	56	2	36	18	171
Malawi	19	2	1	16	68
Mali	59	4	36	19	173
Mauritanie	37	1	13	23	129
Niger	41	3	14	24	138
Sénégal	59	3	36	20	173
Seychelles	21	12	6	3	78
Afrique /Sud	9	2	3	4	29
Ouganda	32	3	12	17	107
Rwanda	18	5	4	9	63
Ile Maurice	7	1	1	5	11

Source: Banque Mondiale, Doing Business, Paying Tax, 2012

L'analyse du Tableau 39 montre une situation très contrastée par région ou par pays par rapport au nombre de paiements totaux effectués pour s'acquitter de l'ensemble des taxes exigées pour le respect de la légalité. Bien que ce chiffre soit énorme en moyenne pour les pays d'Afrique subsaharienne, certains pays qui ont entrepris très tôt des réformes fiscales et des réformes du climat des affaires sont bien classés au niveau mondial. En effet, les entrepreneurs mauriciens ne paient au total que sept taxes et le pays est classé au onzième rang mondial parmi les économies les plus efficaces d'Afrique. L'Ile Maurice est suivie par l'Afrique du sud avec neuf taxes se classant 29ème au niveau mondial. Le Rwanda avec dix-huit taxes se classe 63ème, tandis que le Botswana et le Malawi avec dix-neuf taxes se classent 68ème. Le Congo avec 61 taxes (le nombre de taxes le plus élevé de l'échantillon juste après la Côte-d'Ivoire qui sort d'une longue période d'instabilité) se classe 175ème devant la Côte-d'Ivoire (176ème).

Ce nombre de taxes parfois exorbitant comme dans le cas du Congo, est lié aux nombres de registres sur lesquels l'entreprise doit être inscrite. Leur multiplicité oblige les entrepreneurs à faire parfois des choix cornéliens. En effet, ils doivent décider sur quels registres ils vont inscrire leurs entreprises, par choix ou souvent par ignorance du reste, comme le prouve leur niveau d'instruction. Généralement, les micro-entreprises paient les impôts locaux et nationaux et sont rarement inscrites dans les registres de la sécurité sociale et de l'Inspection Générale du Travail. Des études empiriques montrent que certains micro-entrepreneurs payent des taxes annuelles audelà des montants requis, par ignorance.

Or, des études empiriques, notamment De Soto (1989), montrent que la multiplication du nombre de procédures est corrélée positivement à la baisse du nombre de déclarations d'entreprises alors que la diminution des procédures fait croître ce nombre. En fait, plus il y a d'obstacles administratifs, plus grande est l'informalisation de l'économie.

Le Tableau 40 atteste d'une disparité de la situation par rapport au nombre d'heures en moyenne consacrées par les entrepreneurs au paiement des différentes taxes nécessaires au respect de la légalité. En effet, les entrepreneurs seychellois consacrent deux semaines de quarante heures de travail en moyenne chaque année pour le paiement de toutes les taxes inhérentes au respect des lois et règlements en vigueur. Cette durée est en moyenne de sept semaines au niveau mondial. Le record est détenu par le Tchad avec 18,3 semaines, suivie de la Mauritanie (17,4 semaines), puis par le Sénégal (16,65 semaines), ensuite le Cameroun (16,35 semaines) et enfin le Congo (15,15 semaines). Il est indéniable que les pays de la CEMAC sont très mal classés. Sur 183 pays classés, ces pays sont tous dans les vingt derniers du classement en matière de temps consacré au paiement des impôts.

Il découle des précédentes analyses que l'amélioration du climat des affaires doit veiller à assouplir les contraintes administratives, tout en ne gardant que les formalités nécessaires, au strict minimum. Objectivement, quand les entrepreneurs ne sont pas rebutés par les démarches administratives, ils le sont par les coûts de l'enregistrement et les coûts supplémentaires.

Tableau 40 : Délais de conformité pour un entrepreneur (2012)

		Rang			
Pays	Temps (paiement toute la fiscalité)	Temps (paiement impôt sur le revenu des sociétés)	Temps (paiement des taxes sociales)	Temps (paiement taxes sur la consommation)	Rang (temps)
Angola	282	75	125	82	126
Bénin	270	30	120	120	113
Botswana	152	40	40	72	48
Burkina Faso	270	30	120	120	113
Cameroun	654	180	174	300	172
Centrafrique	504	24	240	240	168
Tchad	732	300	216	216	178
RD Congo	336	116	124	96	140
République du Congo	606	275	150	181	171
Côte-d'Ivoire	270	30	120	120	113
Guinée Equatoriale	492	145	160	187	165
Gabon	488	137	131	220	164
Ghana	224	40	88	96	91
Guinée	416	32	192	192	158
Malawi	157	67	60	30	51
Mali	270	30	120	120	113
Mauritanie	696	120	96	480	177
Niger	270	30	120	120	113
Sénégal	666	120	96	480	176
Seychelles	76	40	36	0	9
RSA	200	100	50	50	76
Ouganda	213	45	66	102	85
Rwanda	148	22	48	78	46
Ile Maurice	161	13	82	66	53

Source: Banque Mondiale, Doing Business, Paying Tax, 2012

4.1.2. La pression fiscale totale : impôts, coût du travail et autres taxes

Les politiques fiscale et sociale possèdent une incidence sur les décisions de légalisation des entreprises. En effet, comme nous l'avons montré précédemment, les entrepreneurs font une analyse coût-bénéfice et décident en dernier ressort si le coût de la légalité est supportable par rapport aux ambitions et aux opportunités estimées, potentielles ou réelles. Le coût des prestations légales ou en d'autres termes le coût du respect de la légalité ne doit pas être prohibitif tant du point de vue des entrepreneurs que des pouvoirs publics.

La politique fiscale et sociale est donc un levier important à la disposition des pouvoirs publics permettant de mettre en place un dispositif incitatif, non seulement pour la création des entreprises mais aussi pour leur gestion quotidienne et leur développement. La pression fiscale a fait l'objet de nombreuses analyses en sciences sociales en général et en économie en particulier. Elle possède un double aspect important quand on étudie l'économie informelle. Le premier aspect est lié à l'équilibre budgétaire et financier de l'Etat et le second aux capacités de fonctionnement et de développement des entreprises.

En effet, dans un contexte de convalescence des économies après une longue période de disette caractérisée par une aggravation des déséquilibres budgétaires et financiers de l'Etat d'une part et par le reflux de la crise économique mondiale actuelle d'autre part, l'économie informelle retrouve un intérêt fiscal certain. Sous l'impulsion des différents bailleurs avec en tête les institutions de Bretton-Woods, les pouvoirs publics dans les PED sont incités à fiscaliser les activités informelles. Cette stratégie permet de rapporter des recettes supplémentaires aux finances publiques.

Toutefois, l'excès de réglementation et de la pression fiscale totale poussent les entrepreneurs à se réfugier dans l'informel. En effet, quand la pression fiscale est élevée, la conformité fiscale devient un fardeau pour les entreprises. « Le fait que les entreprises informelles échappent à l'impôt peut enclencher le cercle vicieux du manque à gagner fiscal et de l'alourdissement de la charge fiscale des autres entreprises. Or une hausse de la fiscalité est susceptible de rogner l'avantage que détiennent les grandes entreprises formelles en matière de productivité, ainsi que les incitations à innover et investir » (OCDE, 2009).

Cette vision mal acceptée dans les PED est stigmatisée par Roubaud (1994). L'une des raisons avancée est que l'Etat crée des distorsions dans l'économie et le trop d'Etat engendre une économie informelle. Cette situation pose fondamentalement le problème du rapport du citoyen à l'Etat. En effet, les relations entre l'entrepreneur et l'Etat peuvent être interprétées comme un contrat liant les deux. L'entrepreneur en s'engageant à respecter les règles du jeu établies, « espère ou exige » que l'Etat accomplisse en retour ses engagements contractuels à savoir la mise en place d'une gouvernance favorable aux affaires d'une part et des services publics efficaces et efficients d'autre part. La réalité est très loin de cette figure idéale.

Le coût du travail est une autre pression pour les entreprises. Il vient alourdir les prélèvements effectués par les pouvoirs publics. L'inscription des entreprises sur les registres des services de

sécurité sociale, bien que créant des droits protégeant les travailleurs et leur conférant une pension de retraite à la fin de leur vie active, vient alourdir la pression fiscale.

Le problème de la pression fiscale totale sous l'angle des entrepreneurs

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 (MADIO, 1995; Morisson et al. 1994; Lautier, 1994, 2004; Oudin, 1991; Mouko, 2011; Samson, 2012).

Tableau 41 : Perspectives d'intégration des circuits officiels des UPI du secteur informel au Congo (2009)

	Secteur d'activité			Ville		
	Industrie	Commerce	Services	Brazzaville	Pointe- Noire	Ensemble
% UPI prêtes à se faire enregistrer	35,7	27,2	51,1	38,0	18,6	31,5
% UPI prêtes à payer un impôt sur l'activité	55,5	41,3	61,2	51,5	36,5	46,5

Source: CNSEE, ESSIC 2009, Phase 2

Dans la dernière enquête au Congo (CNSEE, ESSIC 2009, Phase 2) (Tableau 41), on relève que 31,5% des micro-entrepreneurs se déclarent prêts à se faire enregistrer et 46,5% le sont pour payer un impôt sur l'activité. En somme, l'ensemble de ces études atteste que l'asymétrie d'information semble importante dans l'explication de la présumée fraude fiscale dont les micro-entrepreneurs sont les auteurs. Toutefois, la région africaine en général et subsaharienne en particulier détient le palmarès de la pression fiscale la plus élevée au monde. Cette pression fiscale totale ajoutée à la faiblesse du niveau de revenu du contribuable moyen en Afrique explique d'une part les difficultés des entreprises à respecter leurs engagements contractuels vis-à-vis des pouvoirs publics et d'autre part leur faible capacité contributive.

L'analyse par pays que suggère le Tableau 42 montre que la République du Congo est classée globalement 182ème et son voisin la République Démocratique du Congo (RDC), en proie à une instabilité chronique à ses frontières est 165ème. Il ressort que les pays de la CEMAC se classent en général parmi les derniers au monde et possèdent une pression fiscale globale élevée. Les entreprises de ces pays subissent donc des pressions fiscales parmi les plus fortes au monde. Toutefois il faut souligner les performances des pays comme l'Ile Maurice 9ème au classement

mondial, le Botswana 25^{ème}, les Seychelles 26^{ème}, le Malawi 31^{ème} et le Rwanda 33^{ème}. L'Afrique du Sud, le poids lourd de l'économie africaine, est classé 36^{ème} mondial.

Tableau 42 : Classement Paying Tax de quelques pays d'Afrique (2012)

	Classement global	Classement (paiements des impôts)	Classement (temps de paiement)	Classement (taux d'imposition totale)
Angola	149	103	126	148
Bénin	170	170	113	166
Botswana	25	68	48	18
Burkina Faso	147	151	113	110
Cameroun	171	148	172	136
Centrafrique	177	168	168	150
Tchad	180	168	178	163
RD Congo	165	107	140	183
République du Congo	182	175	171	165
Côte-d'Ivoire	159	176	113	118
Guinée	167	151	165	125
Equatoriale				
Gabon	141	91	164	109
Ghana	87	111	91	61
Guinée	176	171	158	149
Malawi	31	68	51	37
Mali	163	173	113	142
Mauritanie	175	129	177	169
Niger	142	138	113	114
Sénégal	174	173	176	126
Seychelles	26	78	9	53
RSA	36	29	76	58
Ouganda	90	107	85	76
Rwanda	33	63	46	48
Ile Maurice	9	11	53	26

Source: Banque Mondiale, Doing Business, Paying Tax, 2012

Plusieurs études empiriques établissent qu'une pression fiscale élevée est généralement corrélée à l'existence d'une économie informelle étendue, à plus de corruption et moins d'investissements. Le Congo qui est bon dernier du classement mondial illustre ces observations. En effet, ce pays avait un indice de perception de la corruption et de la fraude de 97,3% selon une étude conjointe menée par le gouvernement congolais et le bureau du PNUD en 2003 (PNUD, Ministère à la Présidence chargé du Contrôle d'Etat, 2003). Cet indice est intéressant, car au moins 97 personnes interrogées sur 100 dans la population globale, estimaient à l'époque que les phénomènes de

corruption et de fraude étaient les fléaux les plus importants dans la société congolaise. Preuve suffisante que la corruption gangrène le tissu socioéconomique de ce pays.

En outre, l'étude dégage neuf secteurs d'activités les plus touchés par ces deux phénomènes. Ces neufs secteurs d'activité les plus touchés étaient ceux dont les agents administratifs sont tous les jours en contact avec les entrepreneurs et donc chargés de leur formalisation (impôts, municipalités, tribunaux etc.). Les fréquentes interactions agents administratifs/entrepreneurs sont autant d'occasions possibles d'accomplissements de ces phénomènes d'une part et de création de rentes d'autre part.

L'absence de transparence dans ces administrations augmente l'asymétrie d'informations au profit des administratifs. Ainsi, ils sont les seuls à connaître en général les montants des différents paiements que doivent effectuer les entrepreneurs. En général, ces montants ne sont jamais affichés à l'intention des usagers. Cette rétention de l'information qui engendre une opacité sur les obligations des entreprises est dommageable pour les entrepreneurs. Elle est une occasion de création de rentes pour les administratifs.

Toutefois, les administratifs et certains entrepreneurs sont parfois de mèche pour contourner les dispositifs mis en place. La collusion entre le politique et le monde des affaires est une situation favorable au développement de la corruption et autres comportements déviants et nuisibles aux efforts de mobilisation des ressources (Sani, M, 2009). En somme, ceci est révélateur du climat peu propice aux affaires et in fine explique le classement au Doing Business 2012.

En revanche, il est vraisemblable que le maintien d'un taux d'imposition à un niveau raisonnable puisse favoriser le développement du secteur privé et la formalisation des entreprises. Ceci est surtout fondamental pour les micro-entreprises et les PME qui contribuent notablement à la croissance et à la création d'emplois. La réussite de l'Île Maurice en est peut être, toute chose égale par ailleurs, un exemple éloquent. Ce pays en effet applique la plus faible pression fiscale de l'Afrique subsaharienne.

Encadré 12 : Principaux résultats de l'étude sur la corruption et la fraude au Congo

Des opinions recueillies en ce qui concerne la place de la fraude et de la corruption parmi les problèmes majeurs au Congo, il est apparu que pour les agents du secteur public, la corruption et le chômage viennent après le bas niveau des salaires. Cependant si l'on considère l'ensemble de la population interrogée, la corruption arrive en tête suivie du chômage et des bas salaires.

Les domaines d'activité les plus touchés par la fraude et la corruption sont, selon les résultats de l'enquête : les douanes (86%), les impôts (68,4%), la police (67,5%), les tribunaux (46,9%), l'enseignement (39,3%), le trésor public (37,2%), les marchés et contrats de l'Etat (30,1%), la santé (28,6%) et les mairies (25,6%). Les structures ou institutions les moins affectées par ces phénomènes sont les Eglises, le Sénat, l'Assemblée Nationale, la Présidence de la République. Quant aux agents utilisant leurs fonctions ou leur statut à des fins personnelles, viennent en tête ceux de la défense et de la sécurité (89,1%), ceux des régies financières (87,4%), les personnalités politiques (78%), les agents de santé (76,9%), ceux des juridictions (76,2%), de l'enseignement (73,5%), des municipalités (72,3%), les hommes d'affaires (62,5%) et les responsables d'associations (54,6%).

Pour les personnes interrogées lors de cette enquête, la première cause de corruption est l'absence de contrôle dans l'administration (21,3% des réponses). La deuxième est représentée par le bas niveau des salaires (12,7%) suivi de la pauvreté et de l'inefficacité du système judiciaire (10,2%). L'étude évoque également une cause sociologique à savoir la crise des valeurs et une cause politique qui est le clientélisme notamment en période électorale. Le regroupement des réponses par type révèle une prévalence des causes économiques ou liées à la pauvreté monétaire (44,3%) suivies des causes juridiques et administratives (37,8%) et des causes sociologiques et politiques (17,9%).

Sources : Rapport sur le phénomène de fraude et de corruption en République du Congo, Ministère à la Présidence chargé du Contrôle d'Etat, PNUD, 2003

Il a été aussi observé que les taux d'imposition élevés sont associés à une diminution d'entreprises formelles dans l'économie et à une baisse de l'investissement privé (Banque Mondiales, Doing Business, Paying Tax, 2012). L'exemple du Congo, 165ème du classement est encore éloquent ici avec un taux d'informalité de 73,7% en milieu urbain. Ce taux atteint 84,8% à Pointe-Noire, la seconde ville du pays par la démographie et 67,0% à Brazzaville (CNSEE, ESSIC, 2009).

La baisse du nombre d'entreprises formelles est peut être liée simplement au passage dans l'informel de la plupart des entreprises qui rechignent à payer l'impôt pour plusieurs raisons. Par contre la baisse de l'investissement peut s'expliquer entre autres, par les stratégies d'adaptation des entrepreneurs (multiplication des petites unités pour un entrepreneur, au lieu de la croissance d'une seule entreprise, ceci pour garder une taille permettant de rester invisible face aux pouvoirs publics) et par l'existence d'une corruption rampante.

En général les entrepreneurs, surtout ceux qui possèdent des réseaux influents au sein de l'administration et du personnel politique, contournent le respect de la légalité, jugée trop

onéreuse, par le paiement des pots de vin. Ces pots de vin et les petits services rendus maintiennent des liens de réciprocité, forts utiles dans une société où les relations sociales priment parfois sur l'économique.

Tableau 43: Taux d'imposition totale pour une entreprise dans quelques pays d'Afrique (2012)

		Rang			
Pays	Taux	Part de			Rang du
	d'imposition	l'impôt sur le	Part des taxes	Part des autres	taux
	_	revenu des	sociales (%)	taxes (%)	d'imposition
	totale (%)	sociétés (%)			totale
Angola	53,2	24,6	9,0	19,6	148
Bénin	66,0	14,8	27,3	23,9	166
Botswana	19,4	15,9	0,0	3,5	18
Burkina Faso	43,6	14,8	22,6	6,2	110
Cameroun	49,1	29,9	18,3	0,9	136
Centrafrique	54,6	0,0	19,8	34,8	150
Tchad	65,4	31,3	28,4	5,7	163
RD Congo	339,7	58,9	7,9	272,9	183
R Congo	65,9	18,1	32,5	15,3	165
Côte-d'Ivoire	44,3	8,8	20,1	15,4	118
Guinée	46,0	0,0	25,4	20,6	125
Equatoriale					
Gabon	43,5	18,4	22,8	2,3	109
Ghana	33,6	18,4	14,7	0,5	61
Guinée	54,3	20,9	22,8	10,6	149
Malawi	28,2	23,6	1,1	3,5	37
Mali	51,8	10,8	34,3	6,7	142
Mauritanie	68,3	0,0	17,6	50,7	169
Niger	43,8	17,3	20,1	6,4	114
Sénégal	46,0	14,8	24,1	7,1	126
Seychelles	32,2	19,8	11,5	0,7	53
RSA	33,1	24,4	4,1	4,6	58
Ouganda	35,7	23,3	11,3	1,1	76
Rwanda	31,3	21,2	5,7	4,4	48
Ile Maurice	25,0	11,6	6,1	7,3	26

Source: Doing Business, 2012 (Paying Tax, 2012)

L'analyse par pays que suggère le Tableau 43 montre que la République Démocratique du Congo (RDC) est classée 183ème mondiale pour sa pression fiscale globale. En effet, cette pression fiscale étant de 339,7%, les entreprises ne seront soumises à l'impôt que si leur marge de bénéfice brute est au moins de 30%. Les entrepreneurs des pays africains au sud du Sahara supportent une pression fiscale globale importante supérieure à la moyenne mondiale et surtout très au-dessus de celle que subissent leurs homologues des pays d'Asie Pacifique. Si les entrepreneurs font face à

une pression fiscale totale plus ou moins forte selon les pays en Afrique subsaharienne, les pouvoirs publics sont à la recherche d'une technique novatrice de fiscalisation des activités informelles.

Le problème de la pression fiscale totale sous l'angle des pouvoirs publics

La fiscalisation des activités informelles est un sujet d'actualité dans la PED. Les pouvoirs publics, particulièrement les services fiscaux, peinent plus ou moins à imposer ces petites entreprises. En effet, le processus d'imposition des activités informelles bute entre autres sur plusieurs difficultés essentielles dont l'absence de comptabilité dans ces entreprises, le choix de leur mode d'imposition, le coût de la collecte de l'impôt supposé exorbitant etc.

L'absence d'une comptabilité aux normes juridiques et fiscales en vigueur est l'une des difficultés majeures de la fiscalisation des entreprises informelles même quand elles sont reconnues sur certains registres. La raison fondamentale évoquée est l'analphabétisme ou le faible niveau d'instruction des entrepreneurs de l'informel qui ne peuvent tenir les registres comptables exigés. Mais ces difficultés sont aussi la résultante d'un manque de sensibilisation de la population en général et des opérateurs en particulier de la part de l'administration fiscale, ou de la complexité du système fiscal (Chambas, 2003 ; Gautier, 2001).

Nonobstant l'absence des registres comptables les entreprises informelles paient néanmoins des impôts directs ou indirects. Toutefois, la nature des activités informelles, les montants des capitaux mobilisés et ceux des richesses créées, font que le rendement fiscal n'est souvent pas important (Sani M., 2009).

La grande interrogation est de savoir s'il faut appliquer à ces petites entreprises l'ensemble des impôts que supportent les entreprises formelles. L'analyse de la littérature fait ressortir que la plupart des pays ont opté pour un mode d'imposition des activités informelles particulier par rapport aux grandes entreprises publiques ou privées. En effet, la majorité des PED ont opté pour faire supporter à ces entreprises des impôts directs et des impôts indirects.

Les activités informelles sont fiscalisées directement par le biais d'un impôt unique appelé différemment selon les pays, patente synthétique (Niger, Congo, etc.) ou contribution du secteur informel (Burkina-Faso, etc.). Son principe est fondamentalement le même. La patente synthétique

est le principal impôt indirect à la charge des opérateurs informels. Il est la résultante de la fusion d'un ensemble d'impôts, BIC, TVA, etc. selon Chambas (2003)³⁷. Les activités informelles exécutées sur les marchés organisés ou secondaires sont aussi soumises directement à une taxe de marché, dite taxe journalière ou droit de place d'une valeur de 50 à 250 FCFA selon les pays dans la zone Franc. Cette dernière est collectée soit directement par les municipalités, soit par l'intermédiaire d'associations pour leur compte, moyennant une rétribution. La taxe de marché est un impôt local.

Cependant, les entreprises informelles supportent aussi les impôts indirects principalement par la rémanence fiscale. En effet, ces entreprises paient la TVA sur leurs consommations intermédiaires lorsqu'elles se fournissent auprès des grandes entreprises ou des fournisseurs de l'économie formelle. Un artisan menuisier doit se fournir par exemple en planches, colle, pointes, vernis, accessoires divers, etc. vendus dans les magasins formels. Les artisans couturiers se fournissent dans les magasins formels en étoffes, fils, boutons, vaseline, aiguilles etc. Ils paient ainsi la TVA que ces derniers doivent collecter pour le compte des pouvoirs publics.

Le coût du recouvrement de l'impôt auprès des micro-entreprises et aussi une difficulté importante. Il est supposé être exorbitant selon les administrations fiscales. La littérature recense trois difficultés majeures. D'abord, le potentiel fiscal en question est plus ou moins faible, difficilement exploité à cause principalement de la mobilité de certains opérateurs et de la faiblesse des revenus. Ensuite, la mise en place du recouvrement, par exemple de la TVA par ces artisans, est très difficile (nombre important de petits opérateur, incapables dans la majorité des cas de comprendre les mécanismes fiscaux sophistiqués) et parfois au-delà de la capacité organisationnelle des administrations fiscales de ces pays. Enfin, le rapport ressources fiscales collectées aux nombre d'agents déployés est parfois très faible comparé à la rémunération mensuelle de ces derniers, rendant le recouvrement moins attractif pour les pouvoirs publics. Dans les pays miniers comme le Niger, le Gabon, le Congo, l'Angola, la Guinée Equatoriale, etc., la patente synthétique se situe en général en deçà de 2% des recettes fiscales annuelles mobilisées (Chambas, 2003, 2005; Sani, 2009, ...).

Par ailleurs, si les entreprises trouvent la pression fiscale importante, les pouvoirs publics eux s'interrogent sur le niveau de celle-ci capable de concourir à la satisfaction de deux objectifs

-

³⁷ Chambas, G. 2003, Taxer l'économie non enregistrée urbaine en Afrique au sud du Sahara

principaux. Le premier objectif répond à la question fondamentale : quelle est la pression fiscale optimale pour les finances publiques ? Le second objectif répond lui à la question : quelle est la pression fiscale raisonnable pour les entreprises ? En d'autres termes, la pression fiscale optimale doit permettre d'une part une mobilisation de ressources budgétaires capable de satisfaire la demande publique en ressources et d'autre part cette dernière doit être supportable par les revenus de l'exploitation des entreprises, tout en permettant leur croissance et leur développement.

En définitive, les deux analyses ne sont nullement contradictoires. Le non-respect des obligations légales semble apparaître comme un acte non intentionnel et l'asymétrie d'information semble importante dans l'explication de la fraude fiscale des micro-entreprises. L'idéal est à trouver dans le juste milieu. Car, si l'Etat ne peut encaisser les impôts et autres taxes, comment peut-il offrir des services publics de qualité, des infrastructures viables et assumer ses fonctions de redistribution permettant d'ériger des filets protecteurs pour les plus faibles et mettre en place un environnement favorable aux affaires permettant aux plus dynamiques de créer (tirant les performances économiques et la compétitivité des entreprises vers le haut) ?

Par ailleurs si les taxes et les impôts sont trop élevés, aucun homme au monde, même le plus altruiste, ne sera enclin à travailler pour tout donner à l'Etat. Nul n'est incité à produire plus audelà de ses besoins vitaux, s'il n'est certain de pouvoir tirer de son travail un fruit suffisamment rémunérateur. Quoi qu'il en soit, un point sur lequel semble s'accorder les différents courants de pensée est que toute tentative de fiscalisation inconsidérée de l'économie informelle risque d'être au mieux inopérante, au pire asphyxiante pour les entreprises les plus fragiles (BIT, 2004).

4.2. LE PROBLEME DE L'ACCES AUX MARCHES

Les problèmes de l'économie informelle peuvent être analysés selon le schéma offre/demande. L'insuffisance de la demande (réelle ou potentielle) est un problème important pour les entreprises informelles. Cette demande formée par l'ensemble des débouchés, peut être divisée en trois grandes entités. Premièrement, on a les populations urbaines (pauvres et classe moyenne), deuxièmement les pouvoirs publics avec les marchés et les contrats de l'Etat et troisièmement, le secteur privé qui peut tirer et impulser cette demande par le biais de la sous-traitance.

Au-delà de la concurrence qu'impose le rétrécissement de la demande adressée à chaque entreprise, sa volatilité s'explique par quatre facteurs selon le BIT (2004) : (i) des facteurs macroéconomiques (répartition du revenu, du pouvoir d'achat et solvabilité de la clientèle), (ii) du manque de crédibilité (prix et délais), (iii) de la fiabilité (qualité technique) et (iv) de l'hygiène des produits. La première source de la demande des produits et des services des entreprises informelles est la population pauvre et la classe moyenne urbaine.

4.2.1. Les populations urbaines et la classe moyenne

Les études empiriques destinent les produits et services des entreprises informelles en premier lieu aux populations pauvres des villes des PED. En effet, ces villes ont connu une importante croissance démographique au cours des cinq dernières décennies. Deux sources de croissance ont été mises en évidence : le premier courant est lié à l'exode rural et le second à la croissance démographique urbaine naturelle. Les populations migrantes aux faibles revenus ne peuvent pas s'approvisionner en produits et services auprès des entreprises formelles car elles sont réputées chères et au-delà de leur pouvoir d'achat. Elles recourent alors aux produits et aux services des entreprises informelles plus ou moins à leur portée, mais de moindre qualité. Toutefois, la faiblesse des revenus, du pouvoir d'achat de ces populations est une limite certaine pour servir de débouchés significatifs aux produits et aux services de ces entreprises. Cette clientèle est de moins en moins solvable avec la crise.

Cependant, on assiste ces dernières années à une montée en puissance des classes moyennes à travers l'Afrique. Les études prospectives montrent qu'à travers l'Afrique subsaharienne, la proportion de ménages faisant partie des classes moyennes augmente sensiblement. En effet, selon le Cabinet Mc Kinsey (2011)³⁸, l'Afrique comptera entre 128 millions à 200 millions de ménages avec un pouvoir d'achat discrétionnaire en 2020. Il est indéniable que ces populations deviendront des consommatrices solvables pour les économies des PED. Ces ménages peuvent constituer une cible ou une clientèle solvable pour les entreprises informelles.

Il est important de noter que, selon des études empiriques, l'existence de revenus formels significatifs est une variable essentielle au dynamisme des activités informelles (Lautier, 1994, 2004). A cet effet, les politiques macroéconomiques de répartition des revenus efficaces,

_

³⁸ Roxburgh, C. et al., 2010, Lions on the move: The progress and potential of African economies, Mc Kinsey Global Institute.

équitables et touchant une proportion de plus en plus importante de la population deviennent alors vitales.

4.2.2. Les marchés et les contrats publics

L'une des sources potentielles importantes de la demande des produits et services des activités informelles est celle émanant des marchés et contrats publics. En effet, dans le secteur du bâtiment ou des travaux publics et les marchés de fournitures, les activités informelles sont réputées capables de fournir des services et des produits concurrentiels. Mais plusieurs obstacles freinent encore l'accès à ces marchés.

D'abord, on relève la faible capacité des micro-entreprises à remplir les termes des contrats notamment le respect intégral des délais, de la qualité, de la quantité ou des normes inhérents à ce genre de transaction. Les technologies utilisées et les investissements consentis limitent la capacité des ces micro-entreprises à produire en quantité et en qualité aux normes exigées. Ensuite, le processus de sélection des appels d'offre des marchés et des contrats publics possède un caractère exclusif pour les micro-entreprises. En effet, l'absence de transparence, la rétention de l'information par les fonctionnaires, la faiblesse organisationnelle et culturelle des opérateurs de l'informel, les exclut inévitablement du processus de sélection. A cet ensemble, il faut ajouter le respect de la légalité au niveau fiscal et social.

Enfin, quand bien même les micro-entreprises accéderaient aux marchés publics, les antécédents négatifs d'un Etat mauvais payeur entrainent une crise de confiance des agents économiques en général et des entrepreneurs en particulier. Cette crise de confiance, assez répandue en Afrique à cause de la crise de la dette dès le milieu des années 1980, est la résultante de l'allongement des délais de paiement dans le meilleur des cas et leur arrêt pur et simple dans le pire des cas. Plusieurs entreprises ont fait faillite à la fin des années 1980 et au cours de la décennie suivante à cause de l'insolvabilité de l'Etat. Toutefois, lorsque ces problèmes seront résolus, les micro-entreprises pourront accéder à des marchés agréés, certes plus exigeants, mais plus stables et plus solvables, et demander de meilleurs prix pour leurs biens et services (BIT, 2004).

4.2.3. Le secteur privé et la sous-traitance

Le secteur privé est la troisième source importante pouvant tirer la demande en produits et services des entreprises informelles. En effet, les entreprises formelles par le biais de la sous-traitance peuvent faire exécuter certaines tâches par les micro-entreprises. Elles créent pour ces dernières une demande solvable, un revenu constant et l'assurance d'une activité plus ou moins assurée sur une certaine période. Les études empiriques notent l'existence plus ou moins grande de ces relations en Amérique Latine. C'est le cas par exemple au Mexique dans l'industrie de l'électronique dans la ville de Mexico (Beneria, 1989, rapporté par Lautier, 1994) ou au Brésil dans l'industrie de la chaussure dans la Vallée Dos Sinos (Azevodo, 1997).

Toutefois, cette littérature fait ressortir une limitation des domaines dans lesquels ces relations de sous-traitance peuvent être courantes. En effet, le nombre de branches où la sous-traitance peut concerner des micro-entreprises informelles est très limité : la confection, une partie de l'électronique ou des pièces détachées de l'automobile, les arts graphiques, le moulage de plastique (jouets, chaussures, ustensiles culinaires) auxquels on peut rajouter certains services : nettoyage, transports urbains, ou mêmes programmes informatiques (Lautier, 1994, 2004).

Si la sous-traitance est plus ou moins répandue en Amérique latine et dans les pays de l'ASEAN; en Afrique subsaharienne elle est encore embryonnaire. On rencontre seulement quelques cas dans les grandes villes minières et industrielles. Une vulgarisation de telles relations est vitale pour le développement des compétences, la diffusion des capacités managériales, la formation de revenus fiables pour les micro-entreprises et le dynamisme des territoires.

Encadré 13 : Deux exemples de sous-traitance avec l'industrie au Congo

Cas Nº1: Rembobinage de moteurs électriques à Pointe-Noire au Congo

Mr B. est rembobineur de moteurs électriques à Pointe-Noire. Après avoir quitté l'école en classe de terminale scientifique (Chimie biologie) sans son Baccalauréat à cause d'ennuis de santé, il va faire un apprentissage dans une entreprise chez un ouvrier ami de son oncle. « Je voulais surtout faire quelque chose de technique où j'utilise mon cerveau et qui me rapproche de ma formation initiale. Ayant des connaissances en électricité avec mes cours de physique, j'ai choisi ce métier. A l'époque, le métier n'était pas répandu comme aujourd'hui. Une fois l'apprentissage terminé au bout de deux ans j'ai ouvert un atelier et j'ai commencé à rembobiner les moteurs que mon mentor m'envoyait ou des artisans qui ont des exploitations comme les moulins à céréales ou de farine de manioc, les menuiseries me donnaient. Après quelques années de travail, j'ai décroché une sous-traitance, par le biais d'un ami, pour l'entretien des moteurs d'une société travaillant pour un major pétrolier dans la ville même. Ce travail a permis que mon entreprise puisse avoir une lisibilité financière car, non seulement le travail est assez régulier et rémunéré, mais aussi souvent payé à échéance. J'ai commencé seul, après neuf ans de service, j'ai formé au moins une dizaine d'ouvriers et mon atelier compte trois ouvriers salariés et cinq apprentis. J'ai commencé à travailler à ciel ouvert, je n'avais qu'une table où je posais le moteur et je travaillais debout toute la journée. J'avais négocié un lieu où je déposais mon matériel après le travail chez un ami et je pavais un prix forfaitaire pour la place au propriétaire de la parcelle. Cet emplacement est idéal pour moi car c'est au bord de l'une des avenues les plus fréquentées de la ville. Une fois que j'ai eu la sous-traitance, et que les recettes devenaient régulières, j'ai négocié avec le propriétaire la construction de cet atelier. Nous avons fait un contrat bail sur plusieurs années jusqu'à recouvrement des dépenses. Je ne paie qu'un petit loyer symbolique chaque mois, le plus gros de la somme passant dans le remboursement des sommes engagées dans la construction. J'ai maintenant un atelier comme je le veux, une salle utilisée comme magasin pour la matière première et les moteurs à entretenir, une salle pour mon bureau et la réception des clients et une grande salle atelier où ce passe tout le travail. Dernièrement, ma clientèle s'est agrandie avec deux ou trois clients de l'enclave du Cabinda (enclave angolaise). La matière première que j'utilise est le fil de cuivre de plusieurs diamètres. Je m'approvisionne directement en Chine car les prix ici sont élevés et l'approvisionnement aléatoire. En ce moment je négocie avec des clients d'Angola et du Gabon. J'aimerai automatiser mon atelier, mais les moyens me manquent encore. S'agissant des impôts, c'est une galère. On reçoit les agents des impôts, de la mairie, de la caisse de sécurité sociale, de la police et je ne peux pas compter le reste. Je ne sais même pas combien de fois et à qui je dois payer. Pourtant je paie ma patente toutes les années ».

Cas N°2 : Garnissage de meuble à Pointe-Noire

Mr M. est menuisier garnisseur à Pointe-Noire sur une grande avenue de la capitale économique congolaise. Après avoir quitté les bancs de l'école après son BEPC (fin du collège), il rejoint l'atelier de son oncle à Brazzaville pour un apprentissage. Il y travaille presque cinq années et décide par la suite de s'installer à Pointe-Noire où il estime avoir une clientèle de par la proximité de grandes entreprises pétrolières et de bois. L'atelier fabrique des fauteuils garnis de plusieurs modèles, copiés dans des catalogues et des magazines spécialisés de meubles. « Les matières premières que j'utilise sont les mousses, le bois, le tissu spécialisé, ou le cuir. Le tissu est acheté ici directement chez les fournisseurs et le cuir vient soit de l'Afrique de l'ouest, de l'Afrique du Sud ou de la Chine. Ces dernières années, on s'approvisionne avec des amis en Chine pour le cuir. Quant au bois, on achète auprès des menuiseries de la place. Les prix sont compétitifs. Je travaille aussi pour une entreprise de sous-traitance pétrolière pour coudre les bâches utilisées dans l'industrie pétrolière. L'entreprise me dépose les bâches que je dois coudre et mettre à leur disposition au bout d'un délai fixe déterminé de commun accord. Je travaille avec mes six apprentis et ils reviennent chercher à la fin du travail. Si je termine avant la date fixée, je les téléphone car l'enlèvement est à leur charge. Ce travail est vital pour moi, car il me permet de toucher une somme convenable pour un petit atelier comme le mien et de m'approvisionner en matières premières. Le local que j'utilise est en location et bien situé. Normalement quand le pays marche bien, on a la clientèle qu'il faut pour vivre. Ce que je regrette c'est que nous ne recevons pas de grosses commandes de meubles de la part de l'Etat ou des entreprises. Ils préfèrent commander à l'étranger alors que nos produits sont aussi bien que les leurs et compétitifs. Franchement ce qui tue le travail c'est le harcèlement de l'administration et leurs taxes. Ils ne nous laissent pas travailler en paix alors que nous payons la patente. Il y a toujours une taxe qu'ils trouvent que nous devons payer ».

Source : Enquête auprès des entreprises informelles au Congo (Février Mai 2011)

4.3. LE PROBLEME DE L'ACCES AUX SERVICES FINANCIERS

L'un des grands problèmes rencontrés par les actifs de l'économie informelle est l'accès aux ressources financières. En effet, ils n'ont pas accès aux circuits formels de financement de l'activité économique. Les banques et les établissements de financement des entreprises ne financent pas en général les micro-entreprises pour trois raisons fondamentales : l'illégalité juridique, l'inexistence des garanties et l'absence d'états financiers fiables.

4.3.1. Le cercle vicieux de l'illégalité juridique, des garanties et des états financiers fiables

L'examen des trois difficultés d'accès aux ressources financières pour les entrepreneurs de l'informel fait ressortir leur caractère cumulatif et corrosif. Examinons pourquoi ces entreprises accèdent difficilement aux ressources.

En premier lieu, elles accèdent difficilement aux ressources financières à cause de leur illégalité juridique. Le statut juridique en général est au-delà de la portée des micro-entreprises. Malgré les innovations introduites par le droit OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires) dans les pays francophones (entreprise unipersonnelle, etc.), elles tardent à donner leur potentiel. Pour la simple raison que ce droit au Congo est encore l'apanage des experts et que sa vulgarisation reste à faire.

En second lieu, à cause de l'inexistence des garanties capables de rassurer les bailleurs de fonds. En général on distingue deux types de garanties. Il y a le cautionnement et les sûretés réelles (les hypothèques, le nantissement et le gage). Or, les micro-entrepreneurs possèdent rarement des ressources pour opérer de telles garanties permettant d'ouvrir les portes des financiers.

Tableau 44 : Répartition de la proportion des UPI ayant emprunté (2009 au Congo)

	Secteur d'activité			Ville		
Emprunt	Industrie	Commerce	Services	Brazzaville	Pointe- Noire	Ensemble
% UPI ayant emprunté	1,6	5,6	3,5	5,1	3,3	4,5
Montant moyen de l'emprunt (en milliers de FCFA)	111,2	70,6	95,1	76,0	74,7	75,6

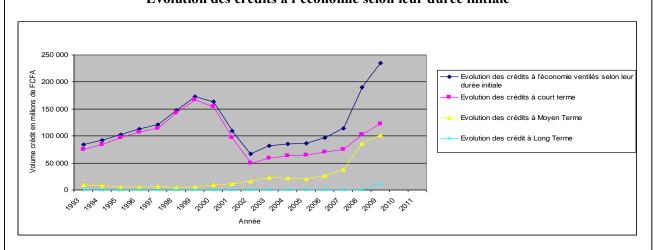
Source: CNSEE, ESSIC 2009, Phase 2

Selon le Tableau 44, il n'y avait que 4,5% des unités de production informelles interrogées qui avaient eu accès à un emprunt au cours de la période ayant précédé l'enquête. Le gros des UPI emprunteuses se trouve dans le secteur du commerce (5,6%), suivi des services (3,5%) et de l'industrie (1,5%). Les taux d'intérêt élevés expliquent peut-être le fait que les activités commerciales accèdent mieux au crédit que les autres secteurs. En outre les entrepreneurs de Brazzaville, la capitale politique, avaient plus accès au crédit que ceux de Pointe-Noire. Toutefois, l'analyse des montants moyens des crédits octroyés montre qu'ils sont très faibles et ne permettent pas d'entreprendre un investissement notable, ni de s'approvisionner en stocks conséquents de matières premières. En effet, la moyenne des crédits oscille entre 100 € et 150 €. Les montants plafonds sont observés dans le secteur de l'industrie, suivi par les services et enfin le commerce.

Encadré 14 : Financement de l'économie au Congo entre 1993 et 2011

L'accès au crédit est un facteur important pour la création d'entreprises. Il est crucial surtout pour l'augmentation et le renouvellement du parc d'entreprises, facteur important pour la création de l'emploi. Cet accès aux services financiers dans la zone CEMAC est en effet parmi les plus faibles du monde (Rapports de la BEAC, 2009, 2010, 2011). Or les petites entreprises ont difficilement accès au crédit au Congo. Une enquête du PNUD auprès de quatre-vingt PME de la construction dans ce pays révèle que seulement cinq avaient accès à des financements soit 6,25%. Il faut noter en outre que les mesures prises par le gouvernement qui datent de plusieurs décennies sont inefficaces à déclencher un cercle vertueux de création d'entreprises. L'analyse du portefeuille des crédits octroyés par les institutions financières congolaises montre que 80% des crédits sont des crédits sociaux (mariages, obsèques, consommation, ...). Le reste est constitué par des crédits à court terme commerciaux notamment octroyés aux commerçants des grandes villes. Ces crédits ont finalement orientés l'entrepreneuriat du pays vers le commerce. Les grandes sociétés pétrolières, minières et de bois raflent toute l'offre de crédit à moyen et long-terme qui du reste est marginal par rapport aux besoins de financement des entreprises. Sur un ensemble de dépôts culminant à 3 675 milliards de F CFA en 2007, le portefeuille de crédit a été porté à 2 201 milliards dont seulement environ 20% soit 440,2 milliards dédiés aux entreprises.

Evolution des crédits à l'économie selon leur durée initiale



Source : Reconstitution à partir des données de la BDEAC et de la Banque de France (2011)

En troisième lieu à cause de l'absence d'états financiers fiables. En effet, les micro-entreprises soit ne tiennent pas de la comptabilité, soit leurs états financiers sont partiels et peu fiables. Cette absence d'états financiers fiables obère les capacités des banquiers, par l'analyse financière, de déterminer la capacité de remboursement de l'entreprise et les potentialités de sa croissance future. En un mot, il est impossible au banquier de déterminer la viabilité économique et financière de l'entreprise.

Par conséquent, ces entreprises éprouvent d'énormes difficultés à financer d'une part leurs investissements et d'autre part leurs fonds de roulement. Afin de remédier à cette situation, ils ont recours à leur épargne personnelle ou à des financements informels (réseaux divers, mutuelles, tontines, etc.). Ce mode de financement bien que très répandu semble plus ou moins inefficient à soutenir le développement et la croissance des entreprises informelles.

Plusieurs enquêtes empiriques auprès des micro-entrepreneurs des villes subsahariennes corroborent ces faits et ces comportements. Ainsi, cette situation remet le capital et son rôle au centre des préoccupations entrepreneuriales. Dans toute activité entrepreneuriale, le capital représente un fonds de pouvoir d'achat pour les individus qui sont à l'origine de la production et de l'échange.

En effet, l'accessibilité aux ressources financières est un facteur clé qui favorise le développement de l'entrepreneuriat d'une part et d'autre part, le crédit constitue le mécanisme par lequel ces ressources financières sont concédées à l'entrepreneur dans le but de réaliser les combinaisons productives essentielles à la pérennisation et au développement de son activité. On le voit, ce mécanisme est vital pour la création et le développement des entreprises, organes vitaux pour la création des richesses (Makosso, 2007, Verstraete et Saporta, 2006).

4.3.2. Le recours aux circuits informels

La restriction des MPME à l'accès aux ressources financières pour financer leurs opérations (investissements, fonds de roulement, découverts divers), les obligent à recourir à leur épargne personnelle ou à des financements qui viennent des circuits informels constitués par des réseaux divers, les mutuelles, les tontines, etc.

L'épargne personnelle des chefs d'entreprises informelles provient en général de la rémunération dans le secteur formel (public ou privé) et des fruits des activités agricoles en particulier. Ils réinvestissent ces sommes dans les activités informelles soit parce qu'ils sont au chômage, soit parce qu'ils désirent obtenir un appoint à des revenus des pensions de retraite plus ou moins réguliers versés par les agences de sécurité sociale.

Par contre, certains chefs d'entreprises informelles recourent aux réseaux informels multiformes auxquels ils appartiennent pour financer leurs divers investissements. Ces réseaux provenant des liens de solidarité divers très anciens dans les sociétés africaines, constituent un ciment essentiel à la cohésion et à l'inclusion sociales. La nouvelle configuration démographique introduite par le surgissement de villes de plus en plus grandes est propice à l'altération de ces réseaux de solidarité ou l'apparition de nouveaux pour répondre aux nouveaux défis. On assiste donc à un double mouvement au sein des réseaux dans les villes africaines.

Le premier est un mouvement d'adaptation des réseaux à la nouvelle demande de leurs membres face aux nouveaux besoins auxquels ils font face. Les réseaux de solidarité traditionnelle (claniques, tribaux, religieux, de travail, etc.) doivent s'adapter à l'évolution de la demande des membres. Ces membres sont demandeurs de nouveaux produits. Ce ne sont plus seulement des problèmes de maladie, de mariage ou de naissance, mais aussi de rentrés scolaires, de préparation de produits et d'exécution de services payants, de collectes de fonds de commerce ou de financements de petits ateliers. Le second est un mouvement de mutation des réseaux face à l'évolution globale de la société entrainant l'apparition de nouveaux défis à surmonter. Cette mutation a fait apparaître des réseaux professionnels, de financement d'entreprises, de formation, de micro-assurance maladie etc. Ce double mouvement est fondamental pour l'analyse des dynamiques au sein de l'économie informelle et sera développé dans les chapitres suivants.

Toutefois, les réseaux auxquels les actifs de l'informel s'insèrent interviennent plus ou moins efficacement dans le financement des activités. Les réseaux participent à la mobilisation des ressources financières par le biais des tontines, des mutuelles.... Si les tontines n'ont pour finalité première que la redistribution des ressources collectées, les mutuelles elles, sont des petites organisations d'entraide entre membres adhérents. Les cotisations mensuelles servent à résoudre les problèmes spécifiques ciblés dans les textes réglementaires, lorsque ces cas surgissent chez les membres. Malgré leur orientation plus ou moins sociale les mutuelles alimentent les fonds de

création ou de gestion d'activités informelles dans plusieurs cas. Elles servent aussi comme structure de micro-assurance maladie.

Encadré 15 : Le besoin d'argent : les tontines

Acquérir le capital nécessaire pour créer une entreprise constitue un parcours du combattant. L'accès au crédit bancaire est exclu dans l'économie informelle, par défaut de garantie. Le recours aux «tontines » y supplée partiellement. Celles-ci connaissent un franc succès en milieu urbain. Une dizaine ou une vingtaine de personnes, voire davantage à condition qu'elles se connaissent suffisamment, s'associent en mettant leur capital en commun ; elles s'accordent sur le montant et la périodicité des « cotisations », de même que sur les conditions d'attribution de la « cagnotte ». A tour de rôle, chacun des participants dispose de la totalité de la somme réunie, ce qui lui permet de réaliser un investissement économique, ou de faire face à une dépense exceptionnelle. La confiance entre les participants est la condition première de la réussite d'une tontine. Le montant des cotisations, proportionné aux capacités des participants, est généralement modeste, mais les tontines ne se cantonnent pas dans la seule épargne des pauvres. Chez certaines populations fortement structurées, les Bamiléké du Cameroun pour ne citer qu'eux, elles peuvent mettre en jeu des sommes de plusieurs millions de francs CFA: participer à une tontine dans le but d'acquérir un véhicule, fût-il d'occasion, ou d'ouvrir un magasin, situe les enjeux sur une autre échelle que celle qui vise à renouveler un stock d'épicerie ou à acheter des fournitures scolaires. Les tontines, ou « sociétés des amis », ne se réduisent pas, par ailleurs, à une simple fonction d'épargne et de crédit. Elles participent à la socialisation des citadins par leurs réunions régulières, éventuellement accompagnées d'un repas en commun, par leur rituel et le rôle imparti à chaque membre (président, secrétaire, trésorier, censeur, etc.) selon des règlements précis. On les accuse parfois de fonctionner comme des sociétés secrètes, ce qui n'est pas le cas : ce sont des amicales d'hommes et de femmes, transgressant les cadres de la parenté par une adhésion volontaire. Bien qu'elles aient existé avant la colonisation, ces « sociétés » se sont multipliées sous l'impact de l'urbanisation.

Source: R. Pourtier, (2010), Afriques noires, Hachette Supérieur, Paris, 2^{ème} Edition

Ces exemples de mobilisation de ressources financières montrent la capacité d'adaptation des outils existant à la résolution des problèmes. On assiste à une mutation des outils de cohésion sociale afin de les adapter aux besoins de production. Certes, le phénomène est plus ou moins limité à certains réseaux dynamiques, mais les tendances semblent y montrer un approfondissement dans la société en général et en milieu urbain en particulier.

4.3.3. Le problème de l'accès aux services et aux infrastructures

L'accès aux services dédiés aux entreprises et aux infrastructures de base est aussi épineux que l'accès aux ressources financières. Cette carence relève de l'existence et des performances des institutions intermédiaires dans la société.

La pénurie des infrastructures

Du point de vue institutionnel, l'économie informelle souffre énormément de l'absence ou de la rareté d'institutions intermédiaires comme les coopératives de matériel, les centrales d'achat, les sociétés de cautionnement mutuel d'entrepreneurs, les associations ou groupements professionnels, les centres de gestion agréés, etc., ce qui complique le travail des actifs de cette économie.

Lautier (2004) rapporte par exemple qu'un micro-entrepreneur qui reçoit une commande par exemple peut traverser, lui-même ou son apprenti, toute la ville pour s'approvisionner en matières premières perdant parfois toute une journée ou des heures précieuses de travail. Ce genre de problèmes pourrait se résoudre juste par l'existence de centrales d'achats ou de coopératives. Par ailleurs, cette solution possède le mérite de faire bénéficier aux entrepreneurs des ristournes et d'autres réductions ou avantages d'achats groupés.

Tableau 45 : Accès aux réseaux d'infrastructures au Congo (2009)

Accès aux réseaux	Secteur d'activité			Ville		
d'infrastructures	Industrie	Commerce	Services	Brazzaville	Pointe- Noire	Ensemble
% UPI avec local	14,1	15,9	18,9	15,6	16,2	15,8
% UPI disposant d'eau	1,9	3,2	4,7	2,9	3,3	3,0
% UPI disposant d'électricité	1,9	4,4	10,6	3,8	5,8	4,5
% UPI disposant d'un téléphone fixe	0,0	1,3	0,0	1,0	0,6	0,9
% UPI disposant d'un téléphone portable	14,8	9,7	20,9	12,5	11,0	12,0

Source: CNSEE, ESSIC 2009, Phase 2

L'analyse du tableau 45 fait ressortir qu'en 2009, seulement 15,8% de l'ensemble des UPI interrogées dans le cadre de l'enquête ESSIC au Congo avaient un local, 3,5 % étaient connectées au réseau d'eau, 4,5% au réseau électrique et 0,9% au téléphone fixe. Par contre 12% d'UPI possédaient un téléphone portable. Le fait que moins de 5% des UPI étaient connectées aux réseaux d'eau et d'électricité fait ressortir les conditions de travail pénibles des entreprises informelles. Cette précarité est d'autant plus grande que seule 16 entreprises interrogées sur 100 travaillaient dans un local, le reste le faisant à ciel ouvert ou au bord de la rue à la merci des intempéries. La

pénurie des infrastructures de soutien à la production des entreprises pose un énorme problème de développement, de croissance et d'accès aux marchés les plus prometteurs.

4.3.4. L'accès aux Business Development Services (BDS) ou Services aux Entreprises

Les services aux entreprises regroupent un certain nombre de prestations d'appui aux activités courantes des entreprises. On en distingue en général deux catégories : les services opérationnels et les services stratégiques.

Les services opérationnels désignent l'ensemble des services auxquels les entreprises recourent dans leur gestion quotidienne. Ils sont nombreux et couvrent tous les services d'appui au bon fonctionnement des structures. Il y a notamment, la formation et l'assistance technique, l'information et la communication, la gestion comptable et fiscale, la conformité de la structure aux lois sur le travail et normes en vigueur, les services transversaux comme le transport, l'emballage, etc. Les services stratégiques sont utilisés par l'entreprise pour répondre à des problématiques de moyen et long termes, afin d'améliorer sa performance, son accès aux marchés et sa capacité concurrentielle.

Le besoin de services opérationnels est important au niveau de petites entreprises informelles, vue le niveau d'instruction, les revenus et les capitaux mobilisés. Les services stratégiques peuvent faire l'objet au sein de l'économie informelle d'appui mais par filière afin d'être plus à même de répondre aux besoins de l'ensemble des entreprises.

Ainsi, les BDS par essence sont d'un appui inestimable à la bonne marche et à la croissance des entreprises qu'elles soient formelles ou informelles. L'accès aux BDS pose le problème crucial du mécanisme de paiement. Qui doit payer les prestations ? L'idéal serait le paiement des prestations par le client c'est-à-dire l'entreprise ou le réseau d'entreprises bénéficiaires. Or, comme souligné précédemment, la faiblesse des revenus et des capitaux mobilisés par ces entreprises mettent ces prestations au-delà de leur portée. L'accès aux BDS peut résoudre le problème de l'inexistence d'une comptabilité et donc des états financiers.

4.3.5. Le système de transmission des savoirs et les limites technologiques dans l'économie informelle

Le mode de formation ou le système de transmission des savoirs est spécifique dans le milieu informel dans les PED et relève des pratiques sociales enracinées et éprouvées. En effet, trois modes de transmission des savoirs et des compétences sont relevés dans les études empiriques.

D'abord, la grande majorité des actifs de l'économie informelle acquièrent leurs ressources culturelles (techniques, managériales, etc.) dans un processus d'apprentissage. Le candidat par le biais des réseaux auxquels lui ou sa parentèle participent, trouve un artisan confirmé dans l'atelier où il fera son apprentissage. Les contrats en général verbaux et le mode de rémunération de l'artisan formateur sont régis par des relations de confiance et de réciprocité relevant de pratiques sociales. La rémunération comprenant en général une partie monétaire et une partie de cadeaux en nature, est le fruit d'une longue pratique et se décline comme l'héritage des traditions. Par ailleurs, en général et en retour, le formateur peut offrir gîte et/ou couvert à l'apprenti. A la fin du processus de formation, l'apprenti peut recevoir de son formateur un minimum de matériel pour pouvoir à son tour ouvrir un atelier. Ce mode de transmission est à la base de l'essaimage de petits ateliers et de micro activités dans les villes africaines. Majoritaire, il a sacralisé le triomphe du management par l'imitation³⁹ en vogue dans les villes subsahariennes.

Ensuite, on trouve parmi les actifs d'anciens employés de l'économie formelle (publique ou privée) dont le parcours justifie l'acquisition des compétences et savoir-faire essentiels. Ils ont ouvert leur atelier soit à la suite d'une perte d'emploi, soit par désir d'indépendance ou par choix d'une pluriactivité. Enfin, il y a une minorité dont les ressources culturelles proviennent du système formel de formation. Parmi ces actifs on compte ceux qui travaillent dans le domaine des technologies et de la création comme dans le secteur des NTIC.

Même si les actifs de l'économie informelle ont du mal à innover ou à incorporer les technologies de pointe dans leurs produits ou leurs services à cause principalement de leur faible niveau d'instruction, les études empiriques montrent qu'ils s'adaptent au fur et à mesure qu'elles pénètrent la société. Les services de maintenance automobile, de télévisions, d'appareils informatiques ou de téléphones portables en sont des exemples patents.

³⁹ Ce management par imitation en ASS, sur lequel nous reviendrons plus loin, présente actuellement certaines similitudes avec l'évolution des corporations en Europe à une certaine époque.

Si le faible niveau d'instruction est un facteur limitant d'innovation ou d'incorporation des technologies dans les produits et les services offerts par les entreprises informelles, le surplus substantiel qui permet d'investir dans ces nouvelles techniques de production en est un autre. La faiblesse de l'innovation est aussi peut-être le corollaire de l'inexistence des fonds publics permettant son financement tout au moins dans sa partie première dite phase d'amorçage.

4.4. L'INFLUENCE DES RESEAUX D'APPARTENANCE DES ACTEURS DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Le mode d'accès aux ressources, qu'elles soient financières ou culturelles, sont très significatifs non seulement pour la propriété des entreprises mais aussi pour les stratégies d'entreprises. En outre, les pratiques ayant cours dans les réseaux sociaux d'appartenance des entrepreneurs influencent largement les pratiques entrepreneuriales.

La difficulté qu'ont les entrepreneurs à se regrouper fait que le mode privilégié de financement des entreprises est l'épargne personnelle. Cet individualisme oblige les entrepreneurs à accumuler pendant longtemps les ressources nécessaires à leur installation. Le temps devient dans ce cas un facteur capital dès lors qu'il favorise l'accumulation. Les réseaux ou les soutiens les plus habituels dans la mobilisation des ressources tant financières que culturelles dans les études empiriques sont les cellules familiales.

Ainsi les réseaux mettant en jeu les liens forts sont fondamentaux dans l'économie informelle. Les réseaux mobilisant les liens faibles sont secondaires, surtout pour les entreprises dont les revenus ne procurent que des conditions minimales d'existence à leur exploitant.

En somme, ce processus d'accès aux ressources, la multiplication des ateliers impliquant l'augmentation de l'intensité de la concurrence sont des obstacles importants au réseautage des micro-entrepreneurs. Or ce réseautage est une soupape importante d'autant plus que le rôle anticyclique de courte durée du secteur se renverse et devient procyclique à plus long terme, et que la solidarité familiale et/ou relationnelle, même conjuguée avec la flexibilité des petites unités informelles, deviennent insuffisants pour empêcher les baisses du salaire moyen versé et des gains individuels des micro-entrepreneurs (Maldonado et al. 2004).

CONCLUSION SECTION 4.

Les entrepreneurs de l'informel font face, depuis la création jusqu'à la gestion des MPME, à un certain nombre de problèmes importants. On recense quatre groupes de problèmes dans la littérature consacrée à l'économie informelle. D'abord, les rigidités du cadre institutionnel et réglementaire, ensuite, les difficultés liées à l'accès aux marchés pour l'écoulement de leurs produits, puis la complexité de l'accès aux financements et aux services aux entreprises et enfin la pénurie des infrastructures de base pour soutenir et accompagner leur développement.

Le cadre institutionnel et réglementaire dans les PED présente plusieurs configurations et à en croire certains auteurs est un véritable frein à la création des entreprises et à l'épanouissement des affaires. En effet, il est acquis que le climat des affaires et l'ordonnancement juridique possèdent une incidence certaine sur le fonctionnement et le développement des affaires. Par ailleurs, ces cadres institutionnel et réglementaire agissent négativement sur les petites unités de production à cause de leur inadaptation et au fait qu'ils ont été édictés non pour elles, mais pour de grandes entreprises publiques et privées. Le cadre institutionnel et réglementaire impose donc aux créateurs et aux gestionnaires d'entreprises un certain nombre de formalités administratives pour le respect de la légalité. Malheureusement, la légalité possède un caractère exclusif par son coût et par la capacité des différents acteurs socioéconomiques à accéder ou non à l'information, à la comprendre et à exécuter le processus jusqu'à terme.

Pour accéder à la légalisation de leurs entreprises, les entrepreneurs doivent accomplir un certain nombre de démarches administratives auprès des différentes administrations publiques habilitées à l'immatriculation. La complexité de ces démarches, la multiplicité des administrations impliquées, la longueur des procédures et leurs pénibilités sont autant d'obstacles à surmonter qui rebutent beaucoup d'entrepreneurs. Les entrepreneurs subsahariens ont besoin en moyenne de 318 heures soit huit semaines de 40 heures de travail dans l'année juste pour payer leurs taxes. Ce qui équivaut à une semaine de plus que la moyenne mondiale et très au-delà de la durée mise par leurs collègues de l'OCDE, cinq semaines, et d'Asie Pacifique, six semaines. Ensuite, ils doivent payer 37 taxes en moyenne contre 28,5 en moyenne au niveau mondial et très au-dessus de leurs collègues de l'OCDE, treize taxes, et de l'Asie Pacifique, vingt-quatre taxes. Enfin, ils subissent la pression fiscale globale la plus importante au monde avec 57,1% contre 44,8% en moyenne au

niveau mondial, au-dessus des 42,4% de l'OCDE et des 37,3% de l'Asie Pacifique. Ceci est d'autant plus préjudiciable pour l'investissement, l'innovation, le développement et la croissance des entreprises que les revenus résultant de l'exploitation de ces activités sont faibles. Ce constat, bien que très contrasté par pays, est le synonyme d'un climat moins propice au développement des affaires. Les pays de l'Afrique australe (les pays de la SADEC) et de l'Afrique de l'ouest comme ceux du Maghreb ont engagé de grandes réformes ces dernières années alors que ceux d'Afrique centrale comme nous le verrons plus loin sont soit à la traine, soit que les programmes conduits ne produisent pas les résultats escomptés. Cette région pèse lourdement sur les mauvais résultats des moyennes subsahariennes.

L'analphabétisme de la majorité des entrepreneurs impacte aussi leur capacité de compréhension et d'application de la réglementation. Quand la majorité des citoyens nait et grandit dans un environnement où le paiement des impôts et le respect de certains aspects de la réglementation sont inconnus, il est impossible d'espérer avoir des citoyens avec une éthique fiscale. En outre, les systèmes éducatifs n'enseignent pas, dans la majorité des cas, le civisme fiscal ; ce qui fait que beaucoup de personnes ayant jusqu'à treize ans de scolarité ou plus n'ont jamais entendu parler d'un quelconque paiement des impôts, à fortiori de leurs finalités. Quand on y ajoute la complexité de la fiscalité et les taux de prélèvement exorbitants, les micro-entrepreneurs protestent.

Les problèmes de l'économie informelle peuvent être également analysés selon le schéma de l'offre et de la demande. L'insuffisance de la demande est un problème important pour les entreprises informelles. Cette demande formée par l'ensemble des débouchés, peut se diviser en trois grandes entités : les consommations urbaines (pauvres et classe moyenne), les pouvoirs publics avec les marchés et les contrats de l'Etat et le secteur privé qui peut tirer et impulser cette demande. La production des entreprises informelles se destine prioritairement selon les études empiriques aux populations pauvres des villes. L'importante croissance démographique urbaine des cinq dernières décennies est liée à deux sources : l'exode rural et la croissance démographique urbaine naturelle.

Les populations migrantes aux faibles revenus ne peuvent s'approvisionner en produits et en services auprès des entreprises formelles car elles sont réputées être chères et au-delà de leur pouvoir d'achat. Ces populations recourent alors aux produits et aux services des entreprises informelles plus ou moins à leur portée, mais de moindre qualité. Malheureusement, la faiblesse des revenus, du pouvoir d'achat de ces populations est une limite certaine pour servir de débouché

significatif aux produits et aux services de ces entreprises. Avec la crise, cette clientèle est de moins en moins solvable. Cependant, on assiste ces dernières années à l'émergence d'une classe moyenne à travers l'Afrique. Les études prospectives montrent qu'à travers l'Afrique subsaharienne, la proportion de ménages faisant partie des classes moyennes augmente sensiblement. En effet, selon le cabinet Mc Kinsey (2011), l'Afrique comptera entre 128 millions à 200 millions de ménages avec un pouvoir d'achat important en 2020. Il est indéniable que ces populations deviendront des consommatrices solvables pour les économies des PED. Ces ménages peuvent et doivent constituer une cible ou une clientèle solvable pour les entreprises informelles.

La seconde source potentielle de la demande des produits et services des activités informelles est celle émanant des marchés et des contrats publics. En effet, dans le secteur du bâtiment ou des travaux publics et les marchés de fournitures, les activités informelles sont réputées capables de fournir des services et des produits concurrentiels. Mais plusieurs obstacles freinent encore l'accès à ces marchés : la faible capacité des micro-entreprises à remplir les termes des contrats (respect intégral des délais, qualité, quantité ou normes inhérents à ce genre de transaction) ; les technologies utilisées et les investissements consentis limitent la capacité des micro-entreprises à produire en quantité et qualité aux normes exigées ; le processus de sélection des appels d'offre des marchés et des contrats publics possède un caractère exclusif pour les micro-entreprises par l'absence de transparence, la rétention de l'information par les fonctionnaires, la faiblesse organisationnelle et culturelle des opérateurs de l'informel, ce qui les exclut inévitablement du processus de sélection ; le respect de la légalité au niveau fiscal et social. La troisième source capable de tirer la demande est representée par les entreprises formelles à travers la sous-traitance et la demande de produits semi-finis.

L'accès au financement est l'un des problèmes épineux des MPME. En général, ces entreprises n'ont pas accès aux circuits formels de financement de l'activité économique. Les banques et les établissements de financement des entreprises ne financent pas les micro-entreprises pour trois raisons fondamentales : leur illégalité juridique, l'inexistence des garanties et l'absence d'états financiers fiables.

L'illégalité juridique s'exprime dans le fait que le statut juridique en général est au-delà de la portée des micro-entreprises. Malgré les innovations introduites par le droit OHADA dans les pays francophones (entreprise unipersonnelle, etc.), elles tardent à donner tout leur potentiel, puisqu'il est dans beaucoup de pays membres de l'institution, l'apanage des experts. L'inexistence de

garanties capables de rassurer les bailleurs de fonds découle de l'incapacité de micro-entrepreneurs à produire des cautionnements et des sûretés réelles (hypothèques, nantissement, gage).

Les enquêtes montrent que le taux des MPME qui accèdent chaque année à un emprunt formel au Congo est au plus de 5% (5,6% dans le commerce, 3,5% dans les services et 1,5% dans l'industrie). En outre, les taux d'intérêt pratiqués sont élevés et, seules les activités commerciales qui semblent à même de rembourser y accèdent un peu plus. A cette discrimination sectorielle s'ajoute une discrimination de localisation : certaines villes sont mieux loties que d'autres. A côté des taux d'intérêt élevés, se retrouvent des montants très faibles qui ne permettent pas d'entreprendre des investissements notables (la moyenne du crédit oscille entre100 et 150€).

L'absence d'états financiers fiables est le corolaire du fait que les micro-entrepreneurs ne tiennent pas de comptabilité ou tiennent des états financiers partiels et peu fiables. Ceci empêche le banquier de faire une vraie analyse financière, de déterminer la capacité de remboursement de l'entreprise et les potentialités de sa croissance future : le banquier ne peut pas déterminer la viabilité économique et financière de l'entreprise.

Il en découle que les entreprises éprouvent d'énormes difficultés à financer leurs investissements et leur fonds de roulement. La solution disponible est l'épargne personnelle ou les financements informels (réseaux divers, mutuelles, tontines, etc.). Ces modes de financement bien que très répandus semblent plus ou moins inefficace à soutenir le développement et la croissance des entreprises informelles. Cette situation remet le capital et son rôle au centre des préoccupations entrepreneuriales.

L'accès aux services dédiés aux entreprises et aux infrastructures de base est aussi épineux que l'accès aux ressources financières. Cette carence relève des performances médiocres des institutions intermédiaires dans la société. L'économie informelle souffre de l'absence ou de la rareté d'institutions intermédiaires comme les coopératives de matériel, les centrales d'achat, les sociétés de cautionnement mutuel d'entrepreneurs, les associations ou groupements professionnels, les centres de gestion agréés, etc., qui compliquent le métier de l'entrepreneur. Ces infrastructures couvrent les réseaux publics (eau, électricité, assainissement, téléphone, etc.), les locaux professionnels aménagés, l'infrastructure logistique, etc.

A côté de ces infrastructures, il faut noter l'insuffisance et la faiblesse des services d'appui et de conseil aux activités courantes des entreprises. On en distingue en général deux catégories : les services opérationnels et les services stratégiques aux entreprises.

Les services opérationnels désignent l'ensemble des services auxquels les entreprises recourent dans leur gestion quotidienne. Ils sont nombreux et couvrent tous les services d'appui au bon fonctionnement des structures avec notamment, la formation et l'assistance technique, l'information et la communication, la gestion comptable et fiscale, la conformité de la structure aux lois sur le travail et les normes en vigueur, les services transversaux comme le transport, l'emballage, etc.

Les services stratégiques sont utilisés par l'entreprise pour répondre à des problématiques de moyen et long termes, afin d'améliorer sa performance, son accès aux marchés et sa capacité concurrentielle. Le besoin de services opérationnels est important au niveau de petites entreprises informelles, vu le niveau d'instruction, les revenus et les capitaux mobilisés.

Le mode de transmission des savoirs et des compétences est spécifique au milieu informel dans les PED et relève de pratiques sociales enracinées et éprouvées. On distingue trois modes de transmission des savoirs et des compétences dans les études empiriques : le processus d'apprentissage chez un maitre artisan, le passage par un emploi au sein de de l'économie formelle (public ou privé) dont le parcours justifie l'acquisition de compétences et du savoir-faire essentiels et le système formel de formation.

Les modes d'accès aux ressources, qu'elles soient financières ou culturelles sont très significatifs non seulement sur la propriété des entreprises mais aussi sur les stratégies d'entreprises. En outre les pratiques ayant cours dans les réseaux sociaux d'appartenance des entrepreneurs influencent largement les pratiques entrepreneuriales.

CONCLUSION CHAPITRE 2.

L'économie informelle possède deux composantes : l'emploi informel et le secteur informel. Le secteur informel est constitué d'entreprises individuelles non agricoles et non enregistrées qui produisent des biens et des services pour le marché. <u>Si le chapitre 1 analyse l'économie informelle</u> sous l'angle de l'emploi informel, le chapitre 2 l'aborde sous l'angle des entreprises la structurant.

Au niveau général, les développements précédents montrent qu'il existe une relation entre les entreprises formelles et les entreprises informelles suivant la conjoncture économique à travers les mouvements des employés et des futurs dirigeants d'entreprises. En effet, il a été constaté en Afrique pendant la crise économique des années 1980 que la contraction de l'emploi formel, conjuguée aux licenciements dans la fonction publique, à l'arrivée des diplômés et des déscolarisés, a produit une augmentation des actifs de l'économie informelle, c'est-à-dire un développement de la création des micro-entreprises. Ce phénomène est qualifié dans la littérature d'effet de substitution. L'effet de substitution conduit à l'élargissement de la base des activités informelles et à la recrudescence de la concurrence d'une part, et à une réduction des revenus formels, et donc de la demande formelle agrégée d'autre part. Ce second mécanisme est qualifié d'effet de revenu. Selon que l'effet de revenu domine ou non sur l'effet de substitution, la relation de l'économie formelle à l'économie informelle est positive ou négative.

L'analyse montre qu'il y a un chômage structurel au niveau des jeunes en Afrique en général et au Congo en particulier. L'examen de la structure des emplois révèle que les femmes salariées sont minoritaires partout en Afrique. Dans un tel contexte, la solution disponible est la création de micro-entreprises. Cela explique la prédominance de jeunes et des femmes à la tête de ces organisations.

Les analyses montrent que les micro-entreprises sont la forme organisationnelle la plus répandue en Afrique avec 99% de la population globale des entreprises. Elles sont de différentes tailles avec une base de pyramide très large. En fait, on trouve la micro-entreprise dite aussi très petite entreprise, la petite entreprise et la moyenne entreprise. Elles couvrent un ensemble d'activités hétérogènes sur l'ensemble des secteurs économiques, du commerce à l'industrie en passant par les services.

Cependant il <u>n'existe pas de définition universelle de la micro-entreprise</u>. Les différentes approches permettent juste d'en dessiner les contours. On rencontre différentes manières de mesurer la micro-entreprise : les méthodes quantitatives et les méthodes qualitatives. Chacune a ses avantages et ses inconvénients. Les méthodes quantitatives saisissent la micro-entreprise par sa taille mesurée par le nombre de salariés. En fait chaque pays fixe ses propres bornes. Mais en pratique, la micro-entreprise est bornée entre 5 et 10 salariés. La petite entreprise va de 5 à 10 salariés jusqu'à 50 à 100 salariés. Au-delà jusqu'à 100 à 250 employés on la moyenne entreprise. Si ce découpage est commode pour les statistiques et les politiques publiques, il possède quelques insuffisances majeures. Une des premières est qu'elle saisit des réalités différentes au nord et au sud. Une petite entreprise du nord peut être une grande entreprise au sud. La deuxième est que, selon le secteur d'activité, une entreprise à forte intensité capitalistique peut être petite dans un secteur à forte intensité de main d'œuvre. En somme les méthodes quantitatives permettent de décrire l'apparence de la micro-entreprise mais pas les différents flux internes et externes qui la traversent. Pour y remédier, on adjoint la taille par le capital, notamment le chiffre d'affaires (CA). Au-delà d'un seuil de CA, l'entreprise est censée appartenir à la classe supérieure.

Les méthodes qualitatives sont des approches par les caractéristiques de l'entrepreneur ou de l'entreprise. Au niveau de l'entrepreneur, on décrit le niveau d'éducation et l'expérience professionnelle antérieure qui impactent le succès ou l'échec du projet entrepreneurial. On analyse aussi le milieu familial censé être un incubateur, son attitude face à la croissance etc. En Afrique, les chercheurs ajoutent les différences homme/femme, autochtones/étrangers, les groupes ethniques ou les mouvements religieux. Quant aux entreprises on étudie notamment le système de management ou d'information, la dépendance aux parties prenantes ou le rendement des fonds propres.

Si les micro-entreprises sont les plus nombreuses, les études montrent qu'elles sont moins productives et moins exportatrices que les grandes entreprises. En effet, leur productivité par employé est très faible, globalement de 75% en dessous de la moyenne des grandes entreprises et que l'utilisation du capital est d'environ 50%, performance très éloignée des pays asiatiques. Ces faits se superposent à la faiblesse de l'efficacité technique.

L'étude du micro-entrepreneur révèle une homologie entre lui et son entreprise. Il existe et ne se définit que par elle. De plus, il est ancré sur son territoire de localisation avec tous les effets de proxémie. Il y construit une réputation qui laisse des traces et il tisse des relations conduisant à des connaissances et à des interconnaissances. En Afrique les micro-entrepreneurs rencontrent d'énormes difficultés liées à l'environnement institutionnel, matériel, financier et concurrentiel. En effet, ils évoluent dans un contexte fait de rigidités des cadres institutionnels et réglementaires, de difficultés liées à l'infrastructure logistique, à l'accès au crédit et aux réseaux de services publics. Dans un tel contexte, on comprend aisément les contre-performances de ces entreprises.

Dans le chapitre suivant on procèdera à l'élaboration d'un cadre interprétatif et d'une grille théorique de la transition structurelle des micro-entreprises. Ce cadre permettra d'analyser, de décrire, de classer et d'évaluer le processus de transition structurelle des micro-entreprises.

CHAPITRE 3. ENTREPRISES ET ENTREPRENEURS INFORMELS : ELABORATION D'OUTILS THEORIQUES ET TYPOLOGIES DE LA FORMALISATION DES ENTREPRISES

L'économie informelle est un concept abstrait imprégnant la réalité socioéconomique des pays en développement. Phénomène en pleine et constante expansion, elle est le lieu de déploiement d'acteurs et d'activités hétérogènes ainsi que de comportements et de stratégies entrepreneuriales singulières. Les approches classiques de l'économie informelle ont montré leurs limites comme paradigmes pour expliquer les observations continues des quatre dernières décennies. Les analyses précédentes montrent que la compréhension dichotomique des économies des PED (économie formelle, économie informelle) ainsi que la vision uniforme et/ou homogène de l'économie informelle est inadaptée d'une part et que d'autre part l'évolution des faits inspire leur remise en cause et la prise en compte des dynamiques sociétales dans les différentes théories explicatives. En un mot 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). Une approche alternative et pluridisciplinaire s'avère alors utile pour changer de paradigme et repenser la notion d'économie informelle.

Aussi est-il intéressant de revisiter les apports institutionnalistes, socioéconomiques et de l'économie de la proximité pour une meilleure compréhension des dynamiques économiques informelles et leur constante expansion dans les PED et les Pays en Transition (PET).

Les dynamiques sociétales influencent considérablement l'activité économique dans les pays en développement. Les socio-économistes parlent de l'encastrement social des activités économiques. Les agents économiques en général et les entrepreneurs en particulier sont largement influencés dans leurs choix et prises de décision (leurs comportements) par les valeurs culturelles, la nature des interactions et leur mode d'organisation ainsi que par les incitations en provenance des pouvoirs publics. Leurs comportements et actions sont dictés par les règles du jeu en vigueur, qu'elles soient formelles (institutions formelles) ou informelles (institutions informelles). Trois concepts seront mobilisés dans ce travail pour tenter de bâtir cette nouvelle approche : les institutions informelles, les réseaux et la pratique de la réciprocité. On analysera aussi d'une part

leurs résultats, à savoir la confiance et la réputation, et d'autre part les dynamiques de proximités qui sous-tendent l'environnement dans lequel ces activités se déploient.

La particularité des systèmes économiques des pays en développement en général et africains au sud du Sahara en particulier est leur forte hybridation ou mixité. En effet, les travaux théoriques mentionnent dans ces pays la coexistence des trois systèmes économiques : l'échange marchand, la planification centralisée et la réciprocité. Or, le marché et la planification ont été abondamment étudiés au détriment du système économique basé sur la réciprocité (Bazabana, 2005).

Notre analyse fait prendre aux institutions informelles un rôle central dans l'explication de l'ancrage structurel et des dynamiques d'expansion de l'économie informelle dans les PED. Les institutions, selon leurs concepteurs, font en général référence aux « *règles du jeu* » en vigueur dans une société et aux moyens de les faire respecter (North, 1973, 19982, 1990a, 1990b, 1991). Elles sont le produit de l'histoire inhérente à chaque société ou pays, et fixent les normes de comportement de chaque individu. Cette série de comportements imposés par ces normes sociales doivent être en accord avec la culture et les structures sociales locales c'est-à-dire toutes les formes sociales (groupes, réseaux, communautés, etc.) et les structures étatiques préexistantes. Ces structures sociales et leurs pratiques influencent à divers degrés les agents économiques en général et les entrepreneurs en particulier.

Il est alors judicieux d'aborder le processus de formalisation des entreprises informelles sous l'angle des structures sociales et des règles du jeu : c'est l'approche structuro-institutionnaliste. En effet, depuis le début des années 1990, les études empiriques donnent une place plus ou moins importante aux institutions comme facteur déterminant explicatif de la non-déclaration de certaines activités. Selon ce point de vue, le comportement des entrepreneurs vis-à-vis de la formalisation de leurs entreprises est dicté par un ensemble de pratiques, d'habitudes, de normes et d'antécédents véhiculés par le contexte local (réseaux et autres). Les institutions informelles jouent dans cette optique un rôle majeur dans la coordination et l'organisation des relations individuelles ou interorganisationnelles (y compris l'Etat) au travers entre autres des réseaux interpersonnels. Le fonctionnement de structures sociales, dans lesquelles évoluent l'économie informelle, comporte plusieurs dimensions dont entre autres, les dimensions marchandes, sociales, monétaires, symboliques, impersonnelles, relationnelles, etc.

Toutefois, pour intégrer la dimension institutionnelle informelle et donc non marchande dans le processus de formalisation des entreprises informelles, il est judicieux de changer de paradigme de référence. Ce changement doit s'opérer à trois niveaux fondamentaux : (i) le premier niveau est celui de la rationalité des acteurs impliqués dans l'économie informelle en général et des entrepreneurs informels en particulier (valeurs et attitudes socioculturelles) ; (ii) le second est celui de l'organisation des relations qu'elles soient individuelles ou interorganisationnelles (par le canal des réseaux multiformes et non par le marché) ; (iii) le troisième et dernier niveau est celui des conséquences de la formalisation (gouvernance et développement local).

Ce chapitre a donc comme objectif de poser les fondements théoriques d'une compréhension du processus de formalisation des entreprises sous l'éclairage du rôle des institutions informelles dans l'explosion des activités informelles dans les PED. Cette stratégie permet de saisir la formalisation des entreprises, non dans sa dimension statique, mais dynamique, à la fois au niveau micro, méso et macroéconomique. Ainsi dans une première section nous aborderons le rôle clé des institutions informelles dans les sociétés des PED, dans une seconde les structures sociales (notamment les réseaux sociaux) dans l'économie informelle et les stratégies des acteurs, dans une troisième le rôle de la réciprocité comme modalité de fonctionnement des réseaux sociaux, dans une quatrième les résultats de l'articulation entre les institutions informelles et leur modalité de fonctionnement (confiance et réputation) et enfin, dans une cinquième l'application de cette architecture théorique au processus de formalisation des Micro-PME ou Micro-Petites et Moyennes Entreprises (MPME).

SECTION 1. INSTITUTIONS INFORMELLES ET PROCESSUS DE FORMALISATION DES ENTREPRISES INFORMELLES

Parmi les contributions importantes des deux dernières décennies en sciences sociales figurent en bonne place les institutions et leur importance pour le développement socioéconomique. Les contributions théoriques et empiriques dans la littérature corroborent leur rôle moteur dans les processus socioéconomiques et le changement dans les structures sociétales.

Malgré cette importance de premier plan, les institutions informelles ont été plus ou moins délaissées dans les analyses économiques comme dans celles des sciences de gestion. Or dès le départ, North (1990, 2005) leur assigne entre autres un double pouvoir explicatif. Le premier se situe au niveau microéconomique et possède le pouvoir de définition et d'explication des comportements individuels. Le second qui se trouve au niveau macroéconomique, possède le pouvoir explicatif de l'influence des institutions informelles sur les institutions formelles.

La notion d'institution fait en général référence aux règles du jeu en vigueur dans une société et aux moyens de les faire respecter. Les institutions sont le fruit ou le produit de l'histoire et comme tel, c'est le résultat de la sédimentation au cours du temps des us et coutumes, des traditions, etc. Elles produisent des normes sociales selon lesquelles les structures sociales fonctionnent et influencent considérablement le comportement des agents économiques. L'histoire, la culture, les interactions individuelles ou interorganisationnelles font des institutions des créations humaines, et comme telles, évoluent et sont altérées par les humains.

1.1. LES FONDEMENTS SOCIOECONOMIQUES DU ROLE DES INSTITUTIONS DANS LA TRANSFORMATION DES COMPORTEMENTS DES INDIVIDUS

North (1990) à la différence de Williamson (1975), fait une distinction conceptuelle claire entre institutions et organisations. En se référant à un jeu (qu'il assimile à une société, une économie, un marché donné etc.), les organisations sont les joueurs et les institutions sont les règles du jeu, les deux structurant les interactions humaines. Dans toute société, il existe des organisations économiques (entreprises, syndicats...), politiques (parlement, gouvernement, partis politiques...) et sociales (communautés religieuses, clubs, associations...) qui regroupent des individus poursuivant certains objectifs.

La littérature emprunte généralement à North la définition des institutions qui désignent l'ensemble des règles formelles et informelles qui régissent les interactions humaines (North, 1990).

Les institutions formelles comportent trois composantes : (i) les règles fondamentales (constitution, législations, lois et règlements) qui définissent la place respective de l'État, des individus et des organisations dans la société, et la structure hiérarchique du système politique, (ii) les Droits de propriété (droits privés, étatiques ou communautaires sur un bien, terrain, air, eau, etc.) qui sont fondamentaux pour l'existence et le bon fonctionnement des marchés, et (iii) les Contrats individuels qui reflètent la structure des mécanismes incitatifs inclus dans les droits de propriété.

Quant aux institutions informelles, elles ne sont pas écrites. Il s'agit des règles implicites dont l'exécution est assurée de façon endogène par les individus appartenant à un même groupe ou à une même communauté. Elles incluent les composantes culturelles et idéologiques, en particulier les conventions, les normes sociales, les traditions, les coutumes, la religion et la morale (North, 1990). En somme, les règles formelles sont incluses dans le système légal codifié et mises en œuvre par les organisations et les contraintes informelles non incluses dans les codes légaux, donc non codifiées et sont mises en œuvre au sein de réseaux personnels.

Tableau 46: Distinction entre institutions formelles et institutions informelles

	Caractéristiques	Mode d'édiction	Structures de mise en œuvre
Institutions formelles	Ensemble de règles écrites (relève du cadre légal)	Codification légale	Organisations formelles
Institutions informelles	Règles non écrites (relève de la coutume, des traditions, etc.)	Non codifié	Réseaux personnels

Source : Réalisé par l'auteur à partir de North (1990)

Les règles sont respectées ou contournées par les joueurs. En effet, la situation et les stratégies des joueurs sont orientées par les contraintes qu'elles soient formelles ou informelles. Selon North (1990), l'environnement institutionnel formel (lois, droits de propriété, régulation du marché, etc.), son contenu, son fonctionnement et son évolution, est conditionné par l'ensemble des institutions

informelles (normes tacites, traditions, us et coutumes, idéologies⁴⁰, etc.) qui préexistent généralement au cadre formel (Tableau 46). Ceci est particulièrement fondé dans les sociétés en développement en général et africaines en particulier. Ces faits sont d'autant plus vrais que le cadre institutionnel imposé par la colonisation s'est superposé à un droit coutumier séculaire dans ces sociétés. Le rôle principal des institutions apparaît ainsi dans la fourniture d'une structure stable aux interactions humaines en réduisant l'incertitude⁴¹. Les individus qui ignorent en général le droit écrit sont prompts à respecter le droit coutumier qu'ils ont intériorisé.

Pour North, l'interaction entre les institutions (règles sous-jacentes du jeu) et les organisations est cruciale pour une analyse institutionnelle des phénomènes socioéconomiques. Selon cette optique, une double analyse s'impose dans ce processus : l'analyse des règles sous-jacentes découlant de l'interaction règles formelles et contraintes informelles d'une part et des stratégies mises en œuvre par les acteurs pour s'adapter, altérer ou tirer profit de la matrice institutionnelle afin d'accéder aux différentes ressources dont ils ont besoin d'autre part.

La présente approche de la formalisation des entreprises informelles est basée sur le rôle des institutions informelles qui déterminent les comportements et le paysage institutionnel des PED. Elle tiendra compte de cette double dimension analytique décrite ci-dessus. Il est dès lors judicieux, avant toute analyse, de cerner les relations complexes et imbriquées existant entre les institutions formelles et informelles. En effet, le cadre formel qui réglemente et coordonne les activités économiques est plus ou moins sous contrainte de cohérence avec les normes informelles.

1.2. ANALYSE DE LA PLACE ET DU ROLE DES INSTITUTIONS INFORMELLES DANS L'ECONOMIE INFORMELLE

Les règles informelles cristallisent les comportements collectifs ou individuels qui s'expliquent par les idéologies. Dès lors, la manière dont les systèmes de croyances partagées filtrent l'information qui parvient aux individus doit être mise en relation avec la volonté que peuvent exprimer les acteurs pour parvenir à résoudre les problèmes auxquels ils sont confrontés.

⁴⁰ Idéologie: système moral de normes ou encore des croyances partagées

⁴¹ Au sens de Knight. Le risque est probabilisable, l'incertitude ne l'est pas.

Si les fonctions des institutions sont universelles (réduire les coûts de transaction, réduire l'incertitude dans les relations économiques, pallier l'asymétrie d'information, etc.), leurs formes peuvent diverger d'un pays à l'autre (Rodrik, 2008). Des études empiriques montrent en effet, une corrélation entre les valeurs culturelles et les institutions (Guiso et al., 2006; Tabellini, 2008) mais aussi entre les institutions formelles et informelles (Zagainova, 2012).

A titre d'exemple, les pays dans lesquels les autorités ont imposés des règles formelles sans tenir compte des institutions informelles n'ont pas connu de développement (Williamson, 2009).

Le concept d'institution est utilisé par les chercheurs lorsqu'ils cherchent à saisir ce qui pèse sur les acteurs, ce qui assure un minimum de cohérence dans les conduites des membres d'une organisation et ce qui permet d'unifier partiellement leurs façons d'agir (Lagroye, 2006).

Relations entre institutions formelles et informelles : typologie des institutions informelles

Les relations entre institutions formelles et informelles ont été abordées par de nombreuses études et sous différents angles d'approche. North (1990) aborde ces relations sous l'angle des normes explicites ou tacites issues de la culture, Knight (1992), sous celui de la mise en place de l'Etat ou (*self-enforcing*), Keefer et Shirley (2000) selon l'optique publique privée, Pejovitch (1999) sous l'angle du construit ou de l'héritage, Roland (2004) selon qu'elles sont rapidement (*fast-moving*) ou lentement modifiables etc.

Depuis l'étude pionnière de Lauth (2000), les relations entre institutions formelles et informelles s'analysent suivant trois axes fondamentaux. Le premier considère les relations institutions formelles et informelles comme complémentaires, le second axe les appréhende comme substituables et le troisième axe les considèrent comme conflictuelles, contradictoires ou antagonistes. Par contre, Helmke et Letvitsky (2003, 2004) ajoutent une quatrième dimension qui introduit des relations d'adaptation entre institutions formelles et institutions informelles.

Figure 3: Une typologie des institutions informelles

	Institutions formelles efficaces	Institutions formelles inefficaces
Objectifs compatibles	Type complémentaire	Type substitutif
Objectifs conflictuels	Type adaptatif	Type concurrentiel

Source: Helmke G. et Letvitsky S., (2004) [2003]

Complémentarité, adaptabilité, substituabilité et conflictualité sont les quatre dimensions des relations entre ces deux types d'institutions. Elles formeront le sous bassement de la vision tétra-dimensionnelle des relations entre les institutions formelles et informelles de ce travail. La typologie proposée par Helmke et Letvitsky (2003) repose sur deux dimensions fondamentales : l'efficacité des institutions informelles pertinentes, et le degré de compatibilité entre les objectifs des acteurs et leurs attentes qu'ils ont des résultats probables générés par les institutions formelles. L'analyse de la première dimension de cette typologie, montre deux cas de figures importants dans lesquels les institutions informelles évoluent : (i) les institutions formelles sont fortes et efficaces et les règles sont appliquées et respectées de manière régulière ou, (ii) elles sont faibles et inefficaces et le non-respect de la loi est systématique.

Aussi, à la suite de Helmke et Letvitsky (2003, 2004), la thèse met en lumière les quatre principales perspectives de l'impact de l'informel sur le formel : la dépendance en terme de contenu (coexistence côte à côte et renforcement mutuel), l'adaptation (violation de l'esprit, mais non de la lettre, des règles formelles et modification de leurs effets), la contrainte que l'informel impose pour les changements du formel, ainsi que le cas de figure où les deux sont en contradiction conduisant la plupart du temps à la domination/préférence pour les règles informelles héritées du passé. En fait, si la théorie inspire une complémentarité entre dispositifs formels et informels, ils sont, la plupart du temps, dans des rapports antagonistes ou conflictuels. C'est le cas en général des pays en développement où s'affrontent les institutions coutumières issues de l'évolution séculaires de ces sociétés et les institutions héritées du système colonial.

Institutions informelles complémentaires : elles sous-tendent et complètent les règles formelles

Selon la Figure 3, lorsqu'il y a combinaison de l'efficacité des institutions formelles et des objectifs des acteurs compatibles, on obtient ce que Lauth nomme institutions informelles

« complémentaires ». Pour North (1990), les institutionnalistes historiques et évolutionnistes 42 (Veblen, North, Hodgson, etc.) ont souligné que les institutions formelles et informelles doivent se « compléter » afin de garantir une efficacité économique et la croissance. Son analyse montre que l'existence d'un cadre formel (constitution, marché concurrentiel ou encore la propriété) ne garantit pas à lui seul une adhésion de la population et donc l'activation de ces institutions formelles. Les individus ne se soumettent au cadre formel des activités socio-économiques que si celui-ci ne contredit ni leurs valeurs et traditions, ni leurs habitudes de pensée.

Ainsi, il doit y avoir une sorte de complémentarité (Lauth, 2000 ; Aoki, 2001) où les institutions formelles prolongent et formalisent les traditions et les valeurs culturelles préexistantes et les complètent, réalisant un renforcement mutuel (Hodgson, 1998). Les institutions informelles complémentaires vont généralement « *combler les lacunes* » ou les interstices laissées par les institutions officielles, concernant des problèmes ou des éventualités qui ne sont pas explicitement traitées dans les règles formelles, sans violer les règles formelles globales. Elles coexistent côte à côte, la présence de l'une augmente l'efficacité de l'autre ou en pallie les insuffisances. Elles se renforcent mutuellement.

C'est pourquoi, des auteurs comme Veblen (1899) et North (1981) soutiennent que les idéologies facilitent le respect des institutions formelles, les rendent effectives et diminuent les comportements opportunistes. L'idée centrale est qu'il est vain de chercher à définir des institutions formelles parfaites si elles ne sont pas soutenues par des institutions informelles (croyances, habitudes, idéologies, etc.) ; autrement dit, si elles ne se fondent pas sur la culture locale du pays. Les institutions informelles ont ainsi un rôle primordial dans la construction et le fonctionnement des institutions formelles. Elles améliorent la performance ou l'efficacité des institutions formelles concernées. Les institutions informelles, telles que les croyances et les idéologies, contenues dans la culture contribuent à créer et maintenir des idées fortes comme la patrie, la hiérarchie sociale ou la propriété. Il existe de nombreux exemples de complémentarités des institutions informelles notamment de nombreuses normes, routines et procédures d'exploitation qui permettent aux administrations et autres organisations complexes de fonctionner efficacement.

⁴² Le processus évolutionniste renvoie à l'idée que a) le cerveau a une capacité d'apprentissage et de mémorisation de ces apprentissages et b) que les croyances se sont constituées au cours de l'histoire pour répondre à des problèmes spécifiques et ont pu apparaître comme la réponse la mieux appropriée à ce moment de l'Histoire.

Trois exemples typiques peuvent illustrer ces faits: d'abord, l'étude devenue classique de Weber (1905) sur l'éthique protestante et l'instauration du capitalisme qui montre comment les valeurs et les croyances protestantes ont permis l'essor du capitalisme. Ensuite, le fait souligné par plusieurs recherches sur la subtile conjugaison du confucianisme par le *guanxi* et le communisme pour conforter la dimension collective (Ralston et al. 1997) de l'économie chinoise. Le *guanxi* est une forme particulière de gouvernance relationnelle, inhérente et enracinée dans la société chinoise confucéenne. Elle connait un renouveau avec l'important processus de développement des affaires dans ce pays notamment pour compenser les insuffisances de l'architecture institutionnelle en voie d'élaboration au gré des réformes successives. « *Comme forme de capital social, le guanxi est producteur de confiance et développe des incitations implicites utiles au dynamisme économique. En réduisant l'incertitude et les coûts de transaction, il a pu se substituer aux règles formelles le temps de maturation de ces dernières* » (Robert, 2011). Enfin, l'efficacité de la constitution américaine repose sur sa complémentarité aux valeurs partagées et attentes des citoyens (North et al. 2000).

Ainsi, il est reconnu (Pistor, 1999) qu'en occident il existerait un continuum entre normes informelles et formelles, ce qui explique la complémentarité institutionnelle qui est à l'origine des meilleures performances économiques du capitalisme occidental (North, 1990).

Cependant, il faut reconnaître que ce processus en occident n'a pu se réaliser que grâce à la loi d'évolution par essais et erreurs tout au long de l'histoire de la construction institutionnelle. L'homme ne se situe pas chronologiquement, disent les philosophes existentialistes, mais ce sont les expériences qui le situent. Ces expériences conduisent à des adaptations et des innovations dans un mouvement pendulaire débouchant sur une amélioration ou une régression.

Institutions informelles adaptatives : elles renforcent la stabilité et la durabilité des règles formelles

Selon la Figure 3, lorsqu'il y a combinaison de l'efficacité des institutions formelles et des objectifs contradictoires, on obtient des institutions informelles « *adaptatives* ». Les institutions étant les règles qui fournissent le cadre dans lequel les gens interagissent, elles procurent dans cette optique des conseils, des routines qui permettent de développer et finalement de réduire l'incertitude de l'interaction sociale. A cet effet, les acteurs élaborent des stratégies qui leur permettent de tirer profit des institutions formelles et informelles en général, surtout lorsque leurs intérêts sont en

contradiction avec les finalités ou les résultats des premières. Ce qui amène les différents acteurs à violer l'esprit des règles formelles et non la lettre, d'une part ou à modifier leurs effets d'autre part. C'est souvent le cas quand les règles formelles ou officielles sont soit impopulaires soit difficiles à suivre et que les coûts liés à leur violation totale ou à un changement radical sont importants. Les acteurs s'engagent alors dans un processus d'adaptation. Ils trouvent ainsi une seconde voie sensée être plus efficace que celle proposée par les institutions formelles dont ils n'apprécient pas les résultats et dont ils sont incapables de les modifier ou de les changer ouvertement. «Il est clair que cette seconde voie permet aux institutions informelles adaptatives de concilier les intérêts des acteurs ou groupes d'acteurs clés avec les règles de jeu formelles. Ainsi, bien que les institutions informelles ne permettent peut-être pas l'efficacité ou l'amélioration des performances, elles contribuent, parfois, même involontairement, à renforcer la stabilité ou la durabilité des institutions formelles par l'amortissement des exigences pour le changement» (Helmke et Letviysky, 2003).

Les institutions informelles permettent aux institutions formelles de perdurer ou tout au moins ralentissent les processus conduisant au changement donc à leur altération. Deux exemples typiques peuvent illustrer ces faits. Le premier cas empirique relevé dans la littérature regroupe les divers arrangements informels permettant de se conformer aux lois électorales tout en cherchant à contrer ses effets. Ce qui est vrai dans plusieurs PED tant en Afrique qu'en Amérique latine ou en Asie. Helmke et Letviysky (2003) citent le cas des arrangements informels régissant le partage du pouvoir créés par l'élite post-Pinochet au Chili et les « dispositifs informels » créés par les dirigeants du parti au Costa Rica pour impliquer les députés à s'engager au service des circonscriptions malgré l'interdiction de la réélection. Le deuxième cas empirique de la littérature est en lien avec, selon les mêmes auteurs, les normes qui aident à concilier l'application laxiste des lois qui sont politiquement difficiles à changer avec certaines réalités économiques. Dans cette optique les phénomènes comme la demande de main-d'œuvre migrante, ou les réalités sociales, comme la prostitution ou l'avortement, peuvent aussi être classés dans cette catégorie. Un exemple est la pratique néerlandaise du gedogen, une pratique largement connue et acceptée dans laquelle le droit pénal n'est pas pleinement appliqué sur certaines questions, comme les drogues douces et l'euthanasie.

Institutions informelles concurrentes : elles contraignent au changement les règles formelles

Selon la Figure 3, lorsqu'il y a combinaison de la faiblesse des institutions formelles et des objectifs contradictoires, conflictuels ou antagonistes on obtient des institutions informelles « concurrentes ». Les institutions doivent fournir une structure stable aux interactions humaines en réduisant l'incertitude. A l'intérieur de cet environnement, les individus et les organisations nouent des relations qui sont en fait des arrangements institutionnels régissant les modalités de leur coopération ou de leur compétition (Davis et North, 1971). Les deux systèmes de règles ou d'arrangements coexistent, mais sont incompatibles. Cette incompatibilité ou antagonisme implique ipso facto que pour suivre une règle, les acteurs doivent violer l'autre. Leur préférence allant naturellement aux normes ancrées socialement plutôt qu'aux nouvelles dont ils ignorent parfois jusqu'à l'existence. Cet état de chose, selon North (1990) et Williamson (2000) est la résultante d'un lent⁴³ processus d'évolution et de changement des institutions informelles qui contraignent alors l'évolution de l'ensemble du cadre formel et son enracinement sociétal.

Pour les néo-institutionnalistes, les institutions et les expériences passées conditionnent fortement la matrice institutionnelle d'un pays à un instant donné. Pour eux, les normes informelles représentent généralement le principal moteur du changement de l'environnement institutionnel et non pas l'inverse. En effet, les institutions informelles jouent le rôle de limitation du champ des possibilités, par le biais des valeurs de morale et de justice qu'elles véhiculent. Elles sont ainsi au cœur du phénomène de « path-dependancy» 44, notamment du fait de leur relative stabilité, durabilité et nature auto-renforçante (inerties). Ce « path-dependancy » se nourrit d'une dialectique impliquant les différents acteurs car d'une part, les organisations issues de la structure institutionnelle existante s'efforceront toujours de refuser les changements pouvant nuire à leur bien-être (intérêts) et, d'autre part, le système de croyances à l'origine de la structure s'opposera à des changements trop radicaux. Un chemin institutionnel ne pourra pas être brutalement modifié, il ne le sera que de façon « incrémentale ». Apparaît ici, un couple de forces antagonistes impliquées dans la dynamique institutionnelle : des forces accélératrices et des forces « décélératrices » comme dans l'écoulement d'un fluide, à l'origine d'une lente transformation naturelle de la structure institutionnelle.

⁴³ Rares sont les cas de changement rapide des institutions informelles dans l'histoire. Mais quand il se produit, c'est en général un processus « forcé » comme en Allemagne de l'Est ou dans la gestion de la rente diamantifère au Botswana.

⁴⁴ Il existe plusieurs traductions de *« Path-dependancy »* : chemin de dépendance, dépendance de sentier, trajectoire historique, itinéraire contraint, dépendance institutionnelle ...

Dès lors, il est fondamental de tenir compte de ces forces lorsqu'il est question de faire une réforme institutionnelle. La trajectoire historique devient une contrainte et se manifeste notamment dans l'incapacité des pays à copier les institutions des pays plus performants économiquement. En conséquence, la création ou la réforme des institutions formelles dans un pays ne peut relever d'un simple décret (Jameson, 2006).

Ainsi, la mise en place des règles pour organiser les rapports humains dans une société se fait sous contrainte culturelle et son évolution ne peut pas trop s'éloigner de la culture socio-économique afin de ne pas provoquer des échecs et des incohérences. Deux exemples étayent cette contrainte. En premier lieu le système du marché noir russe qui est resté légalement prohibé mais culturellement accepté. En second lieu, le droit positif européen qui n'a presque aucun lien avec les droits coutumiers précoloniaux. L'introduction de ce nouveau cadre a eu pour effet de créer une compétition entre les anciennes institutions informelles et les nouvelles règles importées et imposées. Une greffe qui aujourd'hui a toujours du mal à prendre dans ces pays africains en général et francophones en particulier (confère le système colonial), où les droits coutumiers régissent sous plusieurs aspects fondamentaux la vie socioéconomique, et cela le plus souvent en contradiction flagrante avec le droit positif. Les systèmes institutionnels instaurés sont de ce fait artificiels car ne possédant pas d'enracinement sociétal propre. Le respect du droit coutumier exige ainsi, que les peuples autochtones violent le droit de l'État. Une perte de cohérence⁴⁵ entre les normes endogènes et les structures sociétales préexistantes et les règles étrangères s'en est suivie.

La conséquence immédiate de l'aspect antagoniste ou conflictuel des deux systèmes institutionnels est le contournement systématique de la loi, l'abus des pouvoirs nouvellement formalisés, l'absence de la concurrence, etc. (North, 2005). La cohérence institutionnelle a été introduite pour expliquer les résultats « *contre-intuitifs* » des réformes institutionnelles dans les PED et les pays en transition (Lachmann, 1970; Aoki, 2001; Hall, Soskice 2001; Locatelli, Finon 2003). Afin d'atteindre cette cohérence, il est nécessaire ou indispensable de réduire, au moins progressivement, le décalage existant entre les institutions formelles et informelles.

⁴⁵ Dans tous les cas, toutes les nouvelles règles ne sont jamais parfaitement cohérentes et en adéquation avec les anciennes traditions.

Les exemples d'institutions informelles conflictuelles selon Helmke et Letviysky (2003) incluent le clientélisme, le patrimonialisme, la politique de clan, et d'autres institutions particularistes. Cet auteur rapporte qu'étudiant l'administration publique ghanéenne, Price Robert (1975) constatait que la plupart des fonctionnaires avaient comme croyance qu'ils paieraient un coût social important (comme la perte de réputation dans la communauté) s'ils adhéraient à des règles bureaucratiques au détriment des normes du groupe de parenté en vertu de laquelle ils sont obligés de fournir des emplois et d'autres faveurs à leurs familles et leurs villages. Le lien communautaire semble posséder la force de travestir la loi au profit des intérêts du groupe.

Institutions informelles de substitution : elles subvertissent les règles formelles

Selon la Figure 3, lorsqu'il y a combinaison de la faiblesse des institutions formelles et des objectifs des acteurs compatibles, on obtient des institutions informelles « *substitutives*» qui sont créées ou utilisées par des acteurs cherchant à obtenir des résultats qui en général sont attendus des institutions formelles, mais qu'elles n'ont pas réussi à générer. En effet, les études empiriques soulignent l'incomplétude des institutions formelles (Nelson et Winter, 1982) qui explique l'ascendance que prennent les institutions informelles sur elles. L'inadéquation institutionnelle a pour conséquence soit une substitution entre formel ou informel, soit une hybridation des institutions.

En général, l'introduction de nouvelles règles (réforme, choc, crise, guerre, etc.) laisse des interstices soit parce que la matrice institutionnelle est naissante, incomplète, inadéquate, instable ou faible. Ces interstices sont vite captives des institutions informelles plus enracinées dans le contexte socioéconomique. L'inadéquation institutionnelle majeure s'explique donc la plupart du temps par une introduction d'arrangements institutionnels forgés dans les économies de marché à un environnement où les institutions informelles héritées (de la période précoloniale et coloniale ou de planification) restent importantes dans l'explication des comportements économiques.

En effet, la propriété foncière par exemple dans la plus part des pays africains relève du droit coutumier qui fait du sol une propriété collective clanique. Depuis plus d'un siècle on assiste à des mouvements pendulaires dans les tentatives d'introduction de nouvelles règles formelles régissant cette propriété. Au Congo par exemple, les autorités coloniales créèrent le permis d'occuper⁴⁶ un

⁴⁶ Arrêté du 14 octobre 1949 instituant le permis d'occuper sur le Territoire du Moyen Congo.

titre provisoire destiné aux indigènes limitant leurs droits sur les biens fonciers. Alors que le Titre foncier conférant une jouissance pleine et complète était réservé à la ville européenne, en 1983, les autorités postindépendances abolirent les Droits fonciers coutumiers, donnant naissance à deux régimes juridiques : celui de la propriété et celui de la possession. Pour ce Droit, n'est propriétaire exclusif du sol que l'Etat. L'enracinement de la propriété coutumière dans la société congolaise fit que cette loi n'eut presque aucun impact sur l'organisation et les pratiques foncières. Les titulaires des Droits fonciers coutumiers continuent à jouir de leurs biens, aliénant même des biens fonciers auprès de l'Etat, supposé en être l'unique propriétaire. A partir de 2003, on assiste à un retour en arrière : une autre loi fut prise juste à l'opposé de celle de 1983 (étatisant les sols congolais), reconnaissant les Droits fonciers coutumiers et la propriété privée sur toute l'étendue du territoire national⁴⁷. Ainsi, on aboutit à un régime hybride reconnaissant d'une part la propriété individuelle et d'autre part la propriété collective du sol. Cette loi déclare qu'en cas de conflits entre droits fonciers coutumiers et titres issus du régime légal en vigueur, la reconnaissance des Droits de propriétés des terres situées dans la proximité d'un village doit être dûment débattue et acceptée par les populations et les instances ou autorités locales concernées (reconnaissant du coup l'antériorité et la suprématie du droit foncier coutumier).

En somme, la substitution ou la subversion correspond à une situation où certaines règles formelles ne sont pas suivies par les acteurs. Seules les règles informelles guident les acteurs. L'expérience des pays en transition, marquée par le contexte particulier de transposition des institutions de marché sur l'environnement inadapté du postcommunisme, s'est traduite par une hybridation des institutions formelles et informelles qui peut passer soit par une application sélective des règles formelles dans un cadre où les règles informelles sont stables (Samson, Ternaux, 2008), soit par une interprétation des règles formelles nouvelles à la sauce locale (Zagainova, 2008).

Un autre exemple de substitution ou de subversion institutionnelle est souligné par Hongying Wang (2000) et Robert M. (2011) sur le *guanxi* chinois ou les relations informelles personnelles. Selon Wang Hongying, parce que les institutions juridiques chinoises sont « *inefficaces ou hors de propos* », les investisseurs étrangers se fient au guanxi. Bien que le guanxi « *contredise et mine les institutions formelles* », il se substitue aux institutions étatiques en fournissant des mécanismes de coordination, d'exécution et de règlement des différends. Rodrik (2003, p. 9) résume les faits ainsi : « *Premièrement, la Chine a compté sur des institutions inhabituelles, non standard*.

⁴⁷ Outre les Droits relevant de la légalisation moderne, le régime foncier garantit la reconnaissance des Droits fonciers coutumiers préexistants non contraires ou incompatibles avec les titres dûment délivrés et enregistrés.

Deuxièmement, ces institutions non orthodoxes fonctionnent précisément parce qu'elles produisent des résultats orthodoxes, à savoir des incitations orientées vers le marché, des droits de propriété, la stabilité macroéconomique etc. Troisièmement, il est difficile de dire, au vu de la croissance prodigieuse de la Chine, qu'un ensemble de « bonnes pratiques » d'arrangements institutionnels aurait nécessairement fait mieux ».

L'ensemble de cette analyse met en lumière l'importance des institutions informelles dans le fonctionnement socioéconomique des pays en général et des PED en particulier. On ne peut les ignorer dans toute analyse des phénomènes en cours dans ces pays en général, ni dans le processus de développement et de formalisation des MPME.

CONCLUSION SECTION 1.

Il découle des développements précédents que l'interaction entre les institutions formelles et informelles a souvent un effet de transformation mutuelle et que les acteurs font des combinaisons stratégiques d'un mix des deux types d'institutions en vue de générer un profit d'une part et être en harmonie avec leur système de valeurs ou de croyances d'autre part. Les études empiriques montrent que les institutions informelles dans les pays industrialisés avancés ont tendance à se concentrer sur des institutions complémentaires et adaptatives ou accommodantes, tandis que dans les pays en développement et les pays postcommunistes elles ont tendance à se concentrer sur les institutions substitutives et compétitives. Les institutions informelles influent non seulement sur les comportements individuels des acteurs mais aussi sur le contenu et l'effectivité du cadre formel en place. Elles sont loin d'être statiques et s'adaptent à l'environnement sur la base des idéologies et des traditions locales héritées de l'histoire.

Toutefois, les institutions informelles dans les pays en développement sont souvent ambiguës, à double tranchant et possèdent même des effets *contre-intuitifs*. Quelques exemples d'effets contre-intuitifs ont été décrits ci-dessus. A la différence des institutions formelles qui subissent des changements plus ou moins rapides sous l'effet des décisions politiques et législatives, les institutions informelles sont profondément ancrées dans les coutumes, les traditions et les normes de comportement héritées des anciennes générations. Aussi, le changement des institutions formelles peut être discontinu ou brutal, alors que les institutions informelles évoluent de façon continue et incrémentale.

Selon la typologie analysée, l'absence d'institutions formelles efficaces (donc d'un Etat de Droit) capables d'imposer leur respect (contexte souvent rencontré dans les PED et les pays en transition, PET) fait que les règles informelles prennent le dessus sur ces institutions formelles. Lorsque les institutions informelles sont en contradiction avec le cadre institutionnel informel, souvent dû à l'importation et aux tentatives de greffe des institutions étrangères, elles subvertissent ce cadre et une hybridation institutionnelle se met en place. C'est pourquoi North (2005) conclut que le principe des « essais et des erreurs » revient à reconnaître que, pour sortir d'un « sentier de dépendance » ou « trajectoire historique » et s'engager sur celui de la modernité, les nouvelles règles du jeu doivent être introduites progressivement et expérimentées par les acteurs. Le changement institutionnel est nécessairement « incrémental » pour ne pas subir l'hostilité des organisations existantes mais au contraire recueillir leur adhésion.

Dès lors, il est absolument indispensable d'intégrer les institutions informelles dans l'analyse des activités informelles à cause de leur triple pouvoir explicatif : le premier est leur intervention dans la coordination des activités économiques, le second est lié à une meilleure compréhension des incitations motrices qui expliquent les comportements de non-respect de la loi et le troisième à l'hybridation institutionnelle issue d'un mix des règles formelles et informelles. Cette hybridation explique certainement l'inscription partielle des activités informelles sur les registres publics.

Toutefois, les institutions sont des créations humaines et comme telles évoluent et sont altérées par les humains. L'histoire, la culture, les interactions individuelles ou interorganisationnelles prennent alors dans ce contexte une importance et une place significatives dans cette évolution. Une question importante est alors de savoir comment l'action des différents acteurs en général et des entrepreneurs en particulier se déploie-t-elle et par le biais de quels canaux et pour quels résultats? A partir de la synthèse des études empiriques, l'hypothèse principale que nous faisons est que les structures sociales et les modes d'action des acteurs socioéconomiques altèrent et font évoluer les institutions qui à leur tour fécondent ces mêmes structures et ces modes d'action. Il en découle directement la nécessité d'éclairer les modes d'action et d'encastrement des acteurs c'est-à-dire les réseaux sociaux, leur mode de coordination par la réciprocité, leurs résultats, la confiance et la réputation et les agents potentialisants ou désintégrateurs que sont les proximités. Cet ensemble possède un impact certain sur le processus de développement et de formalisation des entreprises informelles à la base de la croissance continue de l'économie informelle.

SECTION 2. LES RESEAUX SOCIAUX ET LES STRATEGIES DES ACTEURS DANS L'ECONOMIE INFORMELLE

Les dynamiques sociétales influencent considérablement l'activité économique dans les PED et les PET. Les socio-économistes parlent de l'encastrement social des activités économiques. Les travaux précurseurs devenus historiques viennent de Simmel G. (1908), Moreno J. (1934), Radcliffe-Brown, Firth, Barnes (1954) ou Bott (1971) qui posèrent les fondements analytiques. Dans cette optique, Granovetter fait figure de pionnier dans le renouvellement de l'intérêt pour les réseaux sociaux depuis les années 1970.

En effet, cet auteur souligne que les comportements individuels, mêmes ceux qui semblent relever exclusivement de la sphère économique, sont influencés par la nature et la structure des réseaux de relations où ces individus se trouvent insérés. L'analyse des situations et des décisions des individus ne deviennent intelligibles que dans le cadre de leurs liens sociaux ou de leurs réseaux de relations interpersonnelles, y compris dyadiques⁴⁸. Selon les mots de Granovetter (1985, 1995, 2000), les actions économiques des individus sont encastrées (*embedded*) dans des systèmes de relations sociales concrètes, analysables en termes de réseaux. Plusieurs auteurs arrivent à la même conclusion dont, entre autres, Aldrich et Zimmer (1986), Larson (1992), Plociniczak (2002) et Assens (2003).

Le concept de « réseau social » vient de l'anthropologue Barnes dans un article publié dans Human Relations en 1954 où il fait l'analyse de l'organisation sociale des habitants du village de Bremmes en Norvège. Barnes distingue trois champs sociaux. Le premier comprend les unités administratives et les associations volontaires ; sa base est territoriale. Le deuxième concerne le système industriel. Le troisième champ social est celui qui concerne : « l'ensemble des relations informelles entre individus formellement égaux, connaissances, amis, voisins, parents ». Pour qualifier ce troisième champ social Barnes va utiliser le terme de « réseau social ». Il établit à cet effet, la propriété structurelle des réseaux : quand un individu A est en relation avec les individus B et C, il est probable que B et C soient aussi en relation. Cette formule sera plus tard utilisée par Granovetter (1973, 1985, 1995a, 1995b, 2005) comme un des éléments de la définition des liens faibles.

⁴⁸ Couple de partenaires défini par un lien spécifique à l'intérieur duquel se forme un réseau d'interactions (*Le Petit Larousse*, 2000). Quand le lien relie trois partenaires on parle de relation ternaire ou triadique.

Les réseaux permettent aux individus de s'organiser en un mode alternatif aux organisations. En fait, ils sont intermédiaires entre les concepts sociologiques d'individu et de structure. Leur fonctionnement leur permet de pénétrer les structures. Dans cette configuration, ils conditionnent les choix et les prises de décision des agents économiques en général et des entrepreneurs informels en particulier. Les formes de réseaux qui résultent des multiples interactions entre les sphères formelles et informelles de l'économie dans les PED et les PET doivent alors être analysées attentivement pour cerner les dynamiques de l'économie informelle. Cette analyse dite structurale, désigne l'analyse des réseaux sociaux qui visent à comprendre les structures sociales et leur devenir. Plus précisément, il s'agit de comprendre comment les structures sont des formes émergentes des interactions et interdépendances, tout en tenant compte que ces structures exercent une contrainte formelle sur ces interactions (Forse, M., 2002).

La « force du lien » social est l'une des variables qui détermine la configuration structurale des réseaux sociaux. Elle est mesurée par la combinaison de quatre variables : (i) la quantité de temps passé ensemble ou périodicité, (ii) l'intensité émotionnelle, (iii) le degré d'intimité, (iv) les services réciproques qui caractérisent ce lien (Granovetter, 2000). Selon les études empiriques, les liens peuvent être forts, faibles, virtuels ou inexistants.

Les relations sociales sont utilisées stratégiquement par les différents acteurs pour atteindre des fins économiques ou d'autres comprises dans leurs objectifs à court, moyen et long termes. Les socio-économistes considèrent alors les réseaux interpersonnels comme des substituts aux systèmes impersonnels de confiance que l'on active dans les environnements à hauts risques (Ledeneva, 2011). En ce sens, les réseaux sociaux deviennent eux-mêmes des ressources stratégiques.

2.1. LES RESEAUX SOCIAUX: DEFINITION, CONTENUET ROLE

Les concepteurs de la théorie des réseaux sociaux les définissent comme un ensemble de relations d'un type spécifique entre un ensemble d'acteurs. C'est une forme d'interdépendance entre des éléments, unités ou sous-systèmes en relation les uns avec les autres (.....). Cet ensemble peut être organisé (une entreprise, par exemple) ou non (comme un réseau d'amis) et ces relations peuvent être de nature fort diverse (pouvoir, échanges de cadeaux, conseil, collaboration etc.), spécialisées

ou non, symétriques ou non (Lemieux, 1999). Les acteurs des réseaux sont souvent des individus, mais peuvent être aussi des ménages, des associations, etc.

La notion de réseau permet de rendre compte de l'enchevêtrement complexe, ouvert, multiforme, des structures changeantes des relations sociales sur lesquelles elle repose (Bidard, 2008). C'est un instrument d'analyse permettant la reconstruction des processus interactifs des individus et leurs affiliations à des groupes, à partir des connexions interpersonnelles construites quotidiennement (Barnes, 1954). Ces relations dépassent les interactions car elles se répètent, perdurent, acquièrent une histoire, s'inscrivent dans le temps et deviennent singulières dans la mesure où les acteurs ne sont plus substituables (Bidard, 2008).

En d'autres termes, l'analyse des réseaux sociaux est le moyen d'élucider les structures sociales et de s'interroger sur leurs rôles (Mercklé, 2004). Il s'agit de comprendre en quel sens une structure contraint concrètement les comportements, tout en résultant des interactions (Degenne et Forsé, 2004) entre les éléments qui la constituent.

Les réseaux sociaux permettent ainsi d'interpréter les possibilités qui s'offrent aux acteurs qui y sont inextricablement insérés d'accéder aux ressources d'une part, et d'expliquer comment ils sont des contraintes/opportunités d'autre part. Par conséquent, ils déterminent leurs positions dans la société.

Toutefois, les individus engagés dans les relations multiformes au sein des réseaux interpersonnels possèdent plus ou moins un certain degré de liberté dans le choix de leurs stratégies d'action. C'est pourquoi leurs trajectoires ne sont pas intégralement déterminées par leur position dans la structure sociale, ni par les résultats de leurs décisions. Les réseaux deviennent alors un espace de déploiement de relations et de stratégies. Ils sont, dans leur aspect positif, producteurs de stabilité, réducteurs d'incertitudes, facteurs d'émergence des entreprises (formelles ou informelles) et catalyseurs du développement d'un maillage d'interactions entre les entreprises informelles et le milieu socioéconomique.

Les risques fondamentaux des réseaux sont liés d'une part, à leur fonctionnement défectueux, leur incapacité à engranger des ressources importantes en leur sein et d'autre part à un repli identitaire, à l'enfermement des membres et à leur incapacité de mobiliser les différentes ressources situées à

l'extérieur de leurs réseaux d'appartenance. Il est indéniable que les réseaux possèdent une dimension coercitive plus ou moins grande.

2.2. Typologie des reseaux sociaux dans l'economie informelle dans les PED

Plusieurs typologies ont été établies pour expliquer le mode de fonctionnement des réseaux. On recense : les réseaux d'affinités amicales ou identitaires, les réseaux utilitaires, les réseaux mondains sociaux et culturels, les réseaux de pouvoirs parallèles, d'influence, les réseaux de contestation etc.

Nous reprenons à notre compte la typologie émise par Caillé (2002), liée à la force des liens de sociabilité qui unissent les membres d'un réseau selon la théorisation énoncée par Granovetter. En effet, cet auteur distingue deux types de liens : les liens forts et les liens faibles.

Les liens forts caractérisent les relations d'un individu avec son cercle le plus immédiat et restreint : la famille, la famille éloignée, les amis etc. En général ces relations sont fréquentes et soutenues. Ce sont des liens qui se localisent dans la sphère privée, comme par exemple les liens de parenté et d'amitié (Einstadt, 1984). Pour lui, les liens forts sont plus fonctionnels à la mobilisation de ressources appuyées ou basée sur le don, sur la solidarité ancrée dans des modèles de distribution de ressources difficilement mesurables, dérivés de relations sociales dont la principale caractéristique est l'intensité des contacts et l'insignifiante distance sociale, séparant les interlocuteurs.

A l'inverse, les liens faibles sont faits de simples connaissances. Ce sont des liens circonstanciels que les individus entretiennent avec des personnes plus ou moins éloignées de leur sphère immédiate. Ils sont le résultat de formations conjoncturelles et opportunistes. Les liens faibles sont dits « *forts* » dans la mesure où, s'ils sont diversifiés, ils permettent de pénétrer d'autres réseaux sociaux que ceux constitués par les liens forts. En outre, ils sont plastiques et riches. Toutefois, pour Einstadt (1984) les liens faibles sont ceux qui ont pour principale caractéristique la mobilisation de ressources localisées dans la sphère publique, par conséquent des réserves de capital social dont les ressources allouées sont partagées par une communauté politique. C'est le type caractéristique des processus qui structurent la vie collective.

Partant des acquis de Granovetter, Caillé (2002) établit une typologie de modèles de sociabilité primaire et secondaire (Tableau 47) : la sociabilité primaire correspond à un « type de relation sociale dans lequel la personnalité des personnes est plus importante que les fonctions qu'elles remplissent ». La sociabilité secondaire concerne un « type de relation soumis à la loi de l'impersonnalité, comme c'est le cas sur le marché, dans le droit ou dans la science ». Selon Caillé encore, « bien qu'il n'y ait pas une tendance à l'établissement plus important des sociabilités secondaires, la primaire (sphère de sociabilité typiquement associée au phénomène du don) continuerait à être présente — et même de manière indispensable — dans les sociétés contemporaines ».

Tableau 47 : Typologie des réseaux selon Caillé

Type de liens	Liens forts	Liens faibles	Liens diasporiques
Réseau	Réseau Primaire	Réseau secondaire	Réseau tertiaire
Nature du réseau	Réseau de relations interpersonnelles	Réseau de relations impersonnelles	Réseau de relations mixtes avec dominance des relations impersonnelles
Type de liens	Liens fermés (bonding)	Liens ouverts (bridging)	Mixité de liens avec dominance de liens ouverts (bridging)
Type de réseau	Réseau fermé	Réseau ouvert	Réseau mixte avec dominance ouvert
Capacité de mobilisation des ressources	Mobilisation des ressources liées au don, ou risquées (Cholet, 2002) Partage de la même information en boucle	Bonne capacité de mobilisation de tout type de ressources Accès à une information multiple et riche	Bonne capacité de mobilisation de tout type de ressources Accès à une information multiple et riche Grande capacité d'ubiquité des acteurs, d'altération et d'acculturation multiple

Source : L'auteur à partir de Caillé (2002)

Granovetter, pour montrer la force des liens faibles, se réfère à une situation de recherche d'emploi. Dans ce cadre, l'agent A qui cherche un emploi à partir de ses liens forts aura moins de chance de le trouver que l'agent B qui fait appel simultanément à ses liens forts et à ses liens faibles. A l'intérieur du même réseau social, faire appel uniquement aux liens forts pour l'agent A ne procure pas d'avantages dans la recherche d'emploi par rapport à l'agent B, qui a les mêmes liens forts, donc les mêmes informations procurées par ces liens forts. L'agent B, en mobilisant ses liens

faibles, possède un avantage sur l'agent A. Dans la mesure où, en effet, les liens faibles sont de simples connaissances, ils ne sont pas systématiquement partagés par l'agent A. L'agent B possède, de ce fait, potentiellement plus d'informations que l'agent A concernant les opportunités d'emploi. Les liens faibles sont alors « *riches* ».

Cependant, si l'individu A entretient un lien fort avec des individus B et C, il est fort probable que les individus B et C entretiendront aussi une relation plus ou moins faible ou forte par transitivité. Cette probabilité est significative puisque les trois protagonistes se retrouvent régulièrement ensemble. A sert ici de référence pour une bonne réputation. Les liens forts, par définition, vont entrainer des systèmes relationnels clos par transitivité du point de vue de l'information. Par contre les liens faibles à l'inverse offriront des systèmes ouverts. Ils constituent des « *ponts* ».

En somme, les réseaux primaires (ou sociabilité primaire, celle des réseaux interpersonnels) sont cimentés par le principe de la réciprocité que l'on a parfois décrit comme celui du don et du contre don (Mauss, 1925, Polanyi, 1975, 1983).

Les réseaux tertiaires font intervenir selon les sociologues une nouvelle forme de don : le don aux étrangers. Les diasporas sont à l'origine de réseaux divers et multiformes (Buga, 2011). Au sein d'un pays on a plusieurs groupes diasporiques : les diasporas « *internes* » issues de l'exode rural ou migrations internes et les diasporas « *externes* » issues des migrations externes au pays. Ces deux types de diasporas sont à l'origine d'un tissu de multiples réseaux, maillant le pays cible à l'intérieur et le connectant aux autres pays. Le même phénomène de maillage est observé dans le cas des communautés transfrontalières qui se comportent comme de véritables enclaves diasporiques dans les pays hôtes. Ce phénomène met en lumière le principe de recouvrement spatial, pouvant expliquer certaines dynamiques socio-économiques transfrontalières comme les échanges commerciaux ou l'aptitude de certaines communautés à l'exportation.

Pays d'origine Diaspora 1 Diaspora Diaspora ays d'origine Diaspora 2 externe 2 externe 1 Pays d'accueil 1 Diaspora « externe » Pays cible Diaspora Diaspora interne 1 interne 2 Pays d'accueil 2 Autochtones Pays cible Diaspora « externe » Pays cible Pays cible

Schéma 3 : Quelques relations diasporiques « internes » et « externes »

Source : Réalisé par l'auteur

On peut classer les réseaux tertiaires en trois grandes catégories (Schéma 3) :

(i) Les réseaux diasporiques à l'intérieur du pays cible

Ils cohabitent dans le pays cible surtout dans les grandes métropoles et les villes secondaires des diasporas issues des migrations internes que nous appellerons diasporas internes qui entretiennent des réseaux en leur sein (réseaux au sein des diasporas internes 1 et 2) ou avec leur hinterland naturel (réseaux entre les diasporas internes 1 ou 2 et les autochtones), avec d'autres réseaux diasporiques internes (réseaux entre les diasporas internes 1 et 2), ainsi que les diasporas externes dans le pays et le reste de la population (Sylla, 2014).

(ii) Les réseaux des diasporas externes du pays cible

Le pays cible a vu une partie de sa population s'installer temporairement ou définitivement à l'étranger. Dans les pays d'accueil, elle forme des diasporas externes au pays cible qui entretiennent des réseaux en leur sein (réseaux diasporiques au sein des diasporas des pays

d'accueil 1 et 2 par exemple) et avec leur pays d'origine (réseaux entre diasporas des pays d'accueil 1 et 2 et la population en général, les diasporas internes en particulier), avec le pays d'accueil ou entre les pays d'accueil (réseaux diasporiques entre les diasporas du pays d'accueil 1 et celles du pays d'accueil 2).

(iii) Les réseaux des diasporas externes dans le pays cible

Le pays cible a vu s'installer d'une manière temporaire ou définitive sur son sol des populations venues d'autres pays. Elles constituent des diasporas externes dans le pays cible. Ces diasporas entretiennent des réseaux en leur sein (à l'intérieur par exemple des diasporas externes 1 ou 2), entre elles (entre les diasporas externes 1 et 2), avec leur pays d'origine (diaspora externe 1 avec pays d'origine 1 ou diaspora externe 2 avec pays d'origine 2) et avec le pays cible qui est leur pays d'accueil (population en général et diasporas internes en particulier).

Ces réseaux diasporiques revêtent, dans un contexte de globalisation accélérée, une importance capitale pour la mobilisation des ressources d'une part, l'altération (adaptation et mutation) et l'acculturation des réseaux d'autre part. En outre, ils ont la capacité de mettre les individus engagés dans ces réseaux dans une situation d'ubiquité, permettant de connecter les acteurs locaux aux différents échelons extérieurs (régions, nation, international).

L'examen de l'ensemble des réseaux diasporiques met en lumière des phénomènes qui peuvent aider à comprendre certaines dynamiques au sein de l'économie informelle. En effet, les phénomènes de recouvrement spatial que Samson (2011) analyse sont prégnants au sein des communautés diasporiques transfrontalières (par exemple des ethnies à cheval entre plusieurs pays). Le lien communautaire joue alors le rôle de ciment ou engendre une confiance nécessaire pour fluidifier les transactions transfrontalières.

2.3. ANALYSE DES MODALITES DE MOBILISATION DES RESSOURCES PAR LES RESEAUX SOCIAUX

Au sein des réseaux sociaux d'appartenance, les acteurs mobilisent des ressources multiformes dont ils ont besoin pour atteindre leurs multiples objectifs. L'une des ressources importantes pour les acteurs insérés dans ces réseaux est l'information indispensable à l'innovation et à la prise des décisions stratégiques ou non. La circulation de l'information revêt ainsi un caractère stratégique pour tout le réseau. Les individus qui y sont insérés mobilisent les ressources possédées par les

contacts au cours des interactions pour atteindre des buts qui leur sont propres. Par contre, les organisations activent les ressources que leurs relations leur fournissent afin d'atteindre leurs propres objectifs. Cette capacité de mobilisation de ressources fait des réseaux eux-mêmes des ressources stratégiques pour tous les acteurs socioéconomiques en général et les entrepreneurs (formels et informels) en particulier.

La mobilisation des ressources confère aux réseaux sociaux un caractère stratégique pour les acteurs de l'économie informelle. Les entrepreneurs en général et ceux de l'économie informelle en particulier sont fortement intégrés dans les réseaux sociaux et les groupes d'appartenance. Ainsi, la création réussie des micros et petites entreprises (MPME) est souvent la résultante ou la combinaison des ressources en provenance des réseaux sociaux dans lesquels les microentrepreneurs sont insérés.

Ces entrepreneurs investissent dans les réseaux sociaux pour espérer un retour sur investissement (Bourdieu, 1980, 1997, 2000 ; Coleman, 1995, 1997 ; Granovetter, 1992 ; Burt, 1992, 1995, 1997 ; Putnam, 1993, 1995 ; Portes, 1995, 1998). « Lie-toi d'amitié avec le singe avant que ton chapeau ou ta canne ne s'accroche à un arbre » dit un proverbe Lale. Ce qui veut dire simplement, dans une des approches explicatives, qu'il faut investir dans les relations ou les réseaux avant qu'un malheur ou une nécessité n'arrive. En investissant ainsi dans ces réseaux de relations, les entrepreneurs de l'informel visent à atteindre deux objectifs fondamentaux : mobiliser les ressources indispensables à la création et au développement de leurs affaires afin de faire des profits et de s'assurer des risques et des chocs futurs. Les réseaux sociaux deviennent alors des entités facilitatrices de l'action des entrepreneurs. En d'autres termes, ils sont des catalyseurs ou des éléments sociaux décisifs dans la création et le développement des entreprises. L'analyse confère aux réseaux, entre autres, le rôle de véhicules privilégiés des différentes ressources utiles aux micro-entrepreneurs.

Les membres des réseaux en général et les entrepreneurs en particulier instrumentalisent les relations pour atteindre un objectif ou une intention. Or les réseaux sont des courroies de transmission de contenus symboliques ou matériels (ressources). Ce sont des « transporteurs » de ressources tangibles et intangibles. Ainsi, il existe selon les typologies récentes, notamment pour Buga (2011), six types de ressources. Analysant l'impact de la communauté diasporique sur le pays source à travers les ressources qu'elle possède et en s'appuyant sur le caractère intentionnel et non-intentionnel des effets engendrés par l'action d'envoi de différents flux vers le pays

d'origine, cet auteur relève que les membres encastrés dans les réseaux diasporiques génèrent différentes ressources : financières, cognitives, relationnelles, institutionnelles, organisationnelles et symboliques. Le Tableau 48 en résume la quintessence.

Tableau 48 : Typologie des ressources mobilisées par les réseaux sociaux dans l'économie informelle

Type de ressources	Concepts clés les définissant	
Ressources financières	Capital financier mobilisable.	
Ressources cognitives	Ensemble des connaissances, compétences, savoirs, codes culturels.	
Ressources relationnelles	Réseaux (multiformes et diasporiques), contacts multiformes créés à l'intérieur et l'extérieur des réseaux, avec la société d'accueil et d'origine (réseaux diasporiques) ainsi qu'au sein du groupe ethnique.	
Ressources institutionnelles Règles informelles et formelles.		
Ressources organisationnelles	Modèles organisationnels acquis à la suite de l'interaction et de la coordination entre les membres des réseaux, de la diaspora et avec les individus de l'extérieur.	
Ressources symboliques	Ensemble des identifications et des images	

Source : Réalisé par l'auteur d'après Buga (2011)

Les réseaux sociaux s'avèrent donc un outil important. En d'autres termes, ils sont une ressource stratégique pour les différents acteurs en général et les entrepreneurs de l'économie informelle en particulier pour la circulation et la mobilisation des différentes ressources dont ils ont besoin pour l'accomplissement de l'acte entrepreneurial. L'analyse de la nature des liens à l'intérieur des réseaux, telle que mentionnée ci-dessus, permet de caractériser la capacité de ces derniers à permettre et à développer l'accès aux ressources disponibles aux différents membres qui y sont encastrés.

Tableau 49 : Capacité de mobilisation ou de circulation des ressources à travers les différents types de réseaux

	Réseau primaire	Réseau secondaire	Réseau tertiaire
Ressources financières	3	3	3
Ressources cognitives	1	2	3
Ressources relationnelles	1	2	3
Ressources institutionnelles	1	3	3
Ressources organisationnelles	1	2	3
Ressources symboliques	1	2	3

Source : Composition de l'auteur

Sur une échelle allant de 1 à 3, caractérisant la capacité des réseaux à permettre et à développer l'aptitude ou la capacité des membres à faire circuler et/ou mobiliser les ressources, les réseaux secondaires et tertiaires sont les plus aptes à les mobiliser (Tableau 49). Les réseaux tertiaires présentent nettement un effet supérieur sur les réseaux secondaires car leur efficacité provient certainement de leur capacité d'allier d'une part les liens forts et les liens faibles et d'autre part, de leur capacité de puiser dans les différentes cultures des pays de résidence les fondamentaux des bonnes pratiques (techniques de gestion, technologies, ressources financières, etc.) nécessaires à l'activité économique en général et à l'acte entrepreneurial en particulier. Par contre, au niveau local, les réseaux primaires mobilisant efficacement les liens forts, permettent le mieux la mobilisation des ressources locales et surtout les ressources risquées au sens de Cholet (2002). Ils sont typiquement adaptés à la transmission des savoirs endogènes puisque foncièrement ancrés dans les contextes locaux. C'est pourquoi nous verrons plus loin leur efficacité au sein de l'économie informelle car ils sont bien ancrés dans le contexte local.

CONCLUSION SECTION 2.

Les analyses ci-dessus mettent en lumière un fait fondamental qui est l'omniprésence des réseaux sociaux au sein de l'économie informelle. Ces réseaux sociaux sont des institutions informelles qui influencent considérablement l'activité économique en général et entrepreneuriale (création et développement des MPME) en particulier. Dans le cadre de cette étude, trois types de réseaux sont analysés : les réseaux primaires actionnant les liens forts, les réseaux secondaires actionnant les liens faibles et les réseaux tertiaires dont font partie les réseaux diasporiques, combinaison stratégique de liens forts et de liens faibles. Si les réseaux primaires caractérisés par l'usage des liens forts sont aptes à la mobilisation des ressources locales ou risquées (au sen de Cholet, 2002) ; les réseaux secondaires et tertiaires par leur usage des liens faibles sont eux riches et aptes à la mobilisation de tous les types de ressources. De ces deux, les réseaux tertiaires sont les meilleurs par leur capacité d'ubiquité, d'altération et d'acculturation des réseaux et des pratiques économiques en général et entrepreneuriales en particulier. Par exemple, les réseaux tertiaires et le recouvrement spatial communautaire servent à contourner les barrières frontalières issues du morcellement des différents territoires pour former des pays artificiels oubliant les continuités socioculturelles.

Les actes, les comportements et les résultats (*outputs*) des différents acteurs socioéconomiques en général et des entrepreneurs de l'économie informelle en particulier, même les plus contre-intuitifs, ne sont intelligibles qu'une fois replacés dans les réseaux sociaux. Il découle de l'analyse du fonctionnement de ces réseaux sociaux un fait fondamental, à savoir que les relations au cœur de ces dispositifs sont inextricablement liées au principe de réciprocité. C'est une caractéristique fondamentale des réalités socioéconomiques des PED et des PET qu'il est nécessaire d'analyser et d'incorporer dans les activités informelles. La réciprocité en tant que principe et pratique socioéconomique est le moteur du fonctionnement des réseaux sociaux multiples (religieux, ethniques, claniques, tribaux, etc.) dans les PED en général et de ceux des entrepreneurs informels en particulier dont l'examen nous semble judicieux pour la compréhension du phénomène étudié.

SECTION 3. LA RECIPROCITE : LIEN ENTRE RESEAUX AU SEIN DE L'ECONOMIE DES PED ET DES PET

La réciprocité a longtemps été utilisée dans les sciences comme l'anthropologie, l'ethnographie, la psychologie ou la sociologie pour expliquer les systèmes de relations interpersonnelles. Mais elle a été longtemps ignorée dans les sciences économiques et de gestion. Toutefois, elle fait l'objet ces dernières années d'une attention particulière dans ces deux champs de recherche.

Plus connue sous la terminologie « *don contre-don* », la réciprocité traduit l'idée qu'à la suite d'un acte (ou don) entrepris par autrui, un individu effectue un contre-don qui a une influence similaire sur le donneur initial (son bien-être ou son gain monétaire, par exemple) à l'influence du don reçu. Le contre-don caractérise alors l'action de réciprocité de l'individu (Mauss, [1923], 1978; Bataille, 1949; Polanyi, 1944, 1957; Lévi-Strauss, 1960; Temple, 1998, 2004; Granovetter, 1985, 1995, 2000; Caille, 2000, 2002; Bonein, 2008). Ce mécanisme présent dans toutes les sociétés, même au sein des pays industrialisés, est fondamentalement ancré dans les structures socioéconomiques et culturelles des PED et des PET. L'acte de réciprocité est mû et entretenu par le contexte institutionnel et le degré d'encastrement des différents acteurs dans les réseaux sociaux.

Les différentes études sur la réciprocité soulignent deux niveaux d'importance de son incorporation dans les études socioéconomiques et managériales. Le premier niveau est celui qui assimile la réciprocité à un comportement stratégique de l'individu pour obtenir des bénéfices nets à long terme (Trivers, 1971) et le deuxième niveau est lié à la manière dont les individus respectent les normes qui leur servent de référentiel (Gintis, 2000). En effet, l'accomplissement de l'acte de réciprocité nécessite au préalable une analyse et une comparaison avec le référentiel ou les normes sociales acceptées par tous. La réciprocité se traduit alors par une bienveillance *vs* malveillance. Selon Polanyi, la réciprocité est créatrice du lien social (Bonein, 2008), de la responsabilité et du respect (Polanyi, 1944, 1957).

Incorporer la réciprocité dans le raisonnement socioéconomique ou managérial permet de mieux appréhender les résultats contre-intuitifs au niveau entrepreneurial ou économique d'une part et l'émergence des mécanismes coopératifs entre les hommes en général et les entrepreneurs (économie informelle, formelle) en particulier d'autre part.

Les exemples empiriques de réciprocité sont nombreux dans la littérature. Dans le monde moderne on cite en général, au niveau macroéconomique, l'exemple de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) qui est fondée sur le principe de réciprocité entre ses Etats membres. On classe dans le même niveau le système de retraite par répartition (la France et la majorité des pays francophones) qui repose sur une réciprocité en chaîne ou équité intergénérationnelle. Les actifs paient pour les retraités actuels qui ont payés pour la génération passée et la génération suivante paiera pour les actifs d'aujourd'hui. Comme le montre Akerlof dans le monde du travail, la réciprocité est également répandue au niveau micro-économique. Relation entre le salaire et l'effort, la réciprocité apparaît aussi comme un mécanisme de mise en œuvre de contrats volontairement incomplets. Plus généralement, les négociations sont souvent scellées à la suite de concessions réciproques. La réciprocité a beaucoup été aussi décrite dans les relations interorganisationnelles au sein des districts industriels et d'autres regroupements d'entreprises (SPL, Clusters, etc.).

Toutefois, les études empiriques en fonction du genre montrent que les femmes manifestent un degré plus élevé de réciprocité que les hommes (Crozon et Gneezy, 2004). Ce trait caractéristique lié au genre est fondamental dans l'économie informelle où les femmes sont nombreuses à y exercer.

3.1. ANALYSE DU ROLE DE LA RECIPROCITE DANS LE FONCTIONNEMENT DES RESEAUX SOCIAUX AU SEIN DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Comme mentionné ci-dessus, « la réciprocité traduit l'idée qu'à la suite d'un acte (ou don) entrepris par autrui, un individu effectue un contre - don qui a une influence similaire sur le donneur initial (son bien- être ou son gain monétaire, par exemple) à l'influence du don reçu » (Bonein, 2008). Elle constitue un principe d'action économique original fondé sur le don comme fait social élémentaire, appelant un contre-don qui prend la forme paradoxale d'une obligation à travers laquelle le groupe ou la personne qui ont reçu le don exerce leur liberté. Une forme de réciprocité est celle qui s'exerce au sein de la cellule familiale que Polanyi nomme « administration domestique ».

Elle s'établit en tant que relation éphémère ou entretenue entre des personnes ou groupes de personnes grâce à des prestations qui ne prennent sens que dans la volonté de manifester un lien

social entre les parties prenantes. « Partager deux fois ou s'accompagner deux fois, symbolisent la ressemblance des habitudes et le respect de la réciprocité» dit un proverbe Lale. Etre accompagné ou recevoir un don, dans cette optique, conduit à répondre de la même façon à l'encontre du donateur. Ce comportement contribue ainsi à la perpétuation du lien relationnel.

Le donateur en faisant un don, fait un investissement en se déchargeant d'une partie de son capital. Cet acte le lie désormais au donataire qui est incité à son tour d'effectuer le même geste. Toutefois, il n'est pas soumis pour le faire à une contrainte extérieure ; la décision de l'accomplir lui appartient. Cet enchainement conduit ipso facto à un processus d'appauvrissement-enrichissement successif permettant la circulation⁴⁹ et l'accumulation des richesses dans le réseau ou le groupe. C'est un mécanisme qui oblige les acteurs impliqués dans ces relations à respecter les droits statutaires d'autrui et à se conformer à la règle générale qui est le référentiel commun.

Sous cet angle, ce principe doit être pris en compte dans les relations économiques en général et managériales en particulier car il peut être un facteur clé ou tout au moins important ou utile dans le processus de production, de répartition des richesses et de mobilisation des ressources. Ainsi, il peut déterminer les formes de circulation et de redistribution des biens à travers le cycle de la réciprocité où circulent non seulement des ressources matérielles et financières, mais aussi des ressources symboliques. En somme, les six types de ressources analysées précédemment.

Une idée commune et reçue est que le don est synonyme d'altruisme et de gratuité. Les études empiriques socio-anthropologiques, et économiques dans une moindre mesure, relèvent qu'il est un mix complexe de désintéressement et d'intérêt. Il en découle que la réciprocité relève de la même complexité.

Les sciences de gestion dans leurs études empiriques font assumer à la réciprocité la fonction d'outil stratégique de l'entreprise. En effet, deux logiques se dégagent ou s'organisent autour de ce principe (Bazabana, 2005; Assens, 2002). La première logique est une logique de valorisation qui cherche à développer une activité résiliaire pour réduire les coûts et faire jouer des effets de synergie. La deuxième logique est une logique d'intention qui utilise la dynamique relationnelle pour produire des synergies dans le but, par exemple, d'innover à partir d'un capital relationnel commun aux autres.

_

⁴⁹ La circulation implique ici un caractère objectif et impersonnel des « mouvements » de différentes ressources (financières, matérielles ou symboliques).

Par ailleurs, le concept de réciprocité a été utilisé pour comprendre les logiques ayant cours dans les districts industriels et renvoie à la « *fidélité* », à la gratitude et à l'identité des individus (Courlet et Pecqueur, 1992). Au sein du district, la réciprocité fait référence à l'engagement, à la mobilisation, aux promesses tenues, aux conseils, aux échanges d'expériences, aux dépannages et à la « *transmission de trucs* » (Pecqueur, 1989).

La norme de réciprocité s'avère être le « *moteur du fonctionnement des réseaux* ». En général, les institutions informelles, dont les réseaux sociaux et le principe de réciprocité, se renforcent/s'affaiblissent mutuellement dans un processus dynamique. Ces réseaux agissent mutuellement comme carburant et comburant dans les processus socioéconomiques à l'œuvre dans les pays en développement et en transition. Il existe une récursivité, entre la réciprocité et la dynamique des réseaux, qui implique qu'il n'existe pas de relations univoques de cause à effet mais bien des relations circulaires ou des anneaux de causalité.

En somme, les institutions informelles dont les réseaux sociaux font partie et les pratiques des acteurs, en l'occurrence la réciprocité, transforment la structure des incitations d'individus.

3.2. TYPOLOGIE DE LA RECIPROCITE AU SEIN DE L'ECONOMIE INFORMELLE DANS LES PED

Plusieurs typologies ont été établies empiriquement pour cerner le concept de réciprocité et ses effets sur les relations sociales. En effet, on trouve dans la littérature (Temple, 1998, 2004), la réciprocité directe ou bilatérale, la réciprocité indirecte, la réciprocité ternaire et la réciprocité en étoile. Pour Temple la réciprocité bilatérale correspond aux relations interpersonnelles d'alliance et d'amitié qui s'établissent entre individus, familles ou groupes et la réciprocité indirecte correspond aux échanges généralisés. La réciprocité ternaire implique au moins trois personnes ; elle est unilatérale dans le cas par exemple d'un don intergénérationnel ou bilatéral dans le cas d'un partage de ressources. La réciprocité en étoile est une forme de partage du travail qui soustend un type d'entraide mobilisant l'ensemble des membres d'une communauté. On trouve aussi une segmentation en réciprocité positive et négative.

Depuis l'étude de Sahlins (1972) la réciprocité s'analyse selon trois axes principaux : le premier est la « réciprocité générale », le deuxième la « réciprocité équilibrée » et le troisième la « réciprocité négative ». Sahlins construit ce modèle sociologique de l'échange basé sur les concepts de réciprocité et de redistribution qui représentent, respectivement, l'approche horizontale et l'approche verticale de l'échange en partant des travaux de Polanyi (Tableau 50).

Tableau 50 : Typologie de la réciprocité selon Sahlins

	Réciprocité générale	Réciprocité équilibrée	Réciprocité négative
Degré de liens sociaux	Solidarité extrême	Solidarité moyenne	« Insocialité » extrême
Efficacité économique	Moins économique	Plus économique	Très économique
Nature des relations	Personnelle	Personnalisée à un moindre degré	Impersonnelle

Source: Sahlins (1972)

L'analyse des trois axes montre un continuum allant du don pur et altruiste à une situation où chacun essaie de maximiser ses gains dans un cadre d'échange impersonnel. Sur ce continuum, Sahlins dégage trois situations typiques intéressantes qu'il analyse ainsi.

D'abord, la réciprocité généralisée qu'il identifie au don unilatéral, sans contrepartie matérielle où la solidarité philanthropique ou encore la charité y sont incluses. Elle induit une solidarité extrême entre les membres engagés dans ce type de relations. Moins économique, elle est adaptée aux réseaux primaires, donc aux liens forts. Cette réciprocité est la plus personnalisée des trois et les motivations sociales dans l'échange sont prédominantes. On cite souvent des réseaux fondés sur les valeurs culturelles ou identitaires au Japon (Assens, 2003).

Ensuite, la réciprocité équilibrée ou encore symétrique correspond à un échange direct : « Conçue en termes d'équilibre strict, la contre-prestation est l'équivalent culturellement défini de la chose reçue, et elle ne souffre pas de délai » (Sahlins, 1972). Est aussi compris dans cet échange, le don contre-don mais la contrepartie ne vient qu'après un laps de temps. Cette réciprocité est personnalisée identiquement à la réciprocité généralisée mais à un moindre degré. Les liens de solidarité sont moins importants entre les membres engagés dans ce type de relations que dans la réciprocité généralisée. Plus économique, elle est adaptée aux réseaux secondaires, donc aux liens faibles. Surtout, l'échange est motivé autant par des déterminants matériels et économiques que sociaux. Le cas spécifique dans le cadre des réseaux d'entreprises est celui des réseaux d'entreprises articulés autour d'une multinationale comme IKEA, ABB (Assens, 2003).

Enfin la réciprocité négative se rapporte aux échanges marchands classiques motivés par la recherche du gain. L'échange est impersonnel. Chacun des protagonistes se préoccupe avant tout de son propre intérêt. Les liens de solidarité entre les membres engagés dans ce type de relations sont réduits au maximum et sont qualifiées « d'insocialité extrême ». Très économique cette réciprocité négative est adaptée aux réseaux secondaires et surtout tertiaires, donc aux liens faibles ou à une combinaison stratégique de ces deux types. Le cas spécifique dans le cadre des réseaux d'entreprises est celui des réseaux économiques dans les hautes technologies comme ceux de la Silicon Valley.

Tableau 51 : Réciprocité, liens sociaux et type de réseaux

	Réciprocité générale	Réciprocité équilibrée	Réciprocité négative
Type de liens majoritaire	Liens forts	Liens faibles	Liens faibles
Type de réseau le mieux adapté	Réseau primaire	Réseau secondaire et tertiaire	Réseau secondaire et tertiaire
Exemples	Se pratique au sein des réseaux basés sur les valeurs culturelles et identitaires (Japon, ASS)	Se pratique au sein réseaux d'entreprises articulés autour d'une multinationale (IKEA, ABB)	Se pratique au sein réseaux économiques dans les hautes technologies (Silicon Valley)

Source : composition de l'auteur, les exemples découlent d'Assens (2003)

En rapprochant la typologie de la réciprocité de celle des réseaux, on constate une adéquation des types de liens (Tableau 51) : plus on évolue vers de formes de relations impersonnelles, donc de liens faibles, plus le principe de réciprocité se dilue. Cette dilution est contrebalancée par l'efficacité économique au sens orthodoxe du terme. On peut aussi dire que la réciprocité mécanique laisse place à une réciprocité instrumentale, construite ou intentionnelle (niveau stratégique).

CONCLUSION SECTION 3.

Les analyses précédentes montrent que la norme de réciprocité s'avère être le moteur des réseaux. En général, les institutions informelles, dont les réseaux font partie, et le principe de réciprocité se renforcent/s'affaiblissent mutuellement dans un processus dynamique. Ils agissent dans les processus socioéconomiques à l'œuvre dans les pays en développement. En somme, les institutions informelles et les pratiques des acteurs, en l'occurrence la réciprocité, transforment la structure des incitations d'individus.

Les réseaux combinés à la norme de réciprocité sont des atouts pour le fonctionnement des sociétés, de l'économie en général et des entreprises en particulier. Ceci, particulièrement en ce qui concerne de la coordination des acteurs.

Les liens informels de l'entrepreneur avec sa famille, ses amis, son groupe ethnique et tout le système d'obligations qui en découle sont considérés comme des vestiges des sociétés traditionnelles qui nuisent à l'activité économique rationnelle. Or la réalité selon Granovetter est plus complexe. Si l'appartenance à des réseaux peut parfois être un handicap, elle est aussi un avantage.

La configuration de la structure sociale et la culture des différents groupes communautaires jouent un rôle déterminant dans l'explication de leurs différences d'aptitudes à créer des entreprises et à les pérenniser. Granovetter (2000) s'appuie sur des en Asie pour expliquer et faire comprendre pourquoi les entrepreneurs chinois réussissent mieux que les autochtones en Indonésie, aux Philippines, en Thaïlande, en Malaise, etc. Pour lui la culture chinoise façonne les structures d'interactions sociales et qu'elle-même est façonnée à son tour par ces mêmes structures. On assiste ainsi à une transformation mutuelle féconde au service de l'excellence entrepreneuriale. Ces remarques fondamentales ont été aussi faites dans les études comparatives de la réussite entre la diaspora chinoise en France (Beraha, Dong et Pan, 2012) et celles des pays d'ASS.

L'analyse met en relief la réciprocité comme principe de fonctionnement des réseaux communautaires au sein de l'économie informelle, elle est le liant des relations au sein des réseaux. Il est intéressant d'examiner ces résultats à partir de la confiance et de la réputation.

SECTION 4. L'ARTICULATION ENTRE LES INSTITUTIONS INFORMELLES ET LA RECIPROCITE POUR LES ACTEURS DE L'ECONOMIE INFORMELLE

L'action combinée des institutions informelles, notamment les réseaux sociaux dans notre cas, et de la réciprocité est à l'origine de la confiance dans les relations socioéconomiques et de la réputation tant individuelle (membres encastrés dans les réseaux) que collective (entre réseaux, groupes de réseaux, organisations ou entreprises).

Les valeurs humaines sont des construits sociaux. Elles sont engendrées et reproduites par l'institutionnalisation des relations de réciprocité au travers des structures socioéconomiques.

4.1. L'ANALYSE DE LA CONFIANCE ET DE LA REPUTATION DANS LE CHAMP DES SCIENCES SOCIALES

Nous allons analyser la manière dont les sciences sociales construisent les concepts de confiance et de réputation.

4.1.1. La confiance dans le champ des sciences sociales

Champ de prédilection de la psychologie depuis l'étude pionnière de Deutsch (1958), la confiance est devenu un lieu commun des sciences humaines et sociales depuis la décennie 1980 lorsque la question de la coordination des agents économiques s'est posée (Simon, 2007). Selon Simon, la notion a été systématiquement mobilisée pour rendre compte des nouvelles formes de relations dans lesquelles les différents acteurs socioéconomiques sont engagés.

Malgré le foisonnement des études, on relève une diversité de perceptions essentiellement due aux représentations divergentes que se font les chercheurs sur la place et le rôle de la confiance dans l'action humaine. La polysémie de cette notion renforce cette diversité de perceptions confortée par un nombre important d'études dont entre autres celles de Hosmer (1995), Lepers (2003), Lewicki et Bunker (1996), Mangematin et Thuderoz (2004) Nootboom (2003), Pruvost (2001), Ring et Van de Ven (1994) et, Zucker (1986).

Ciment de relations coopératives interorganisationnelles (Barber, 1983; Piore et Sabel, 1984; Granovetter, 1985; Breton et Wintrbe, 1982; Coleman, 1990; Lorentz, 1993; Baudry, 1998), la confiance est le « *lubrifiant* » à la base du fonctionnement du système social et de son efficience: c'est une « *institution invisible* » (Arrow K, 1974, Bennis et Nanus, 1985).

Selon Delerue et Bérard (2007), dans la plupart des recherches, la confiance est appréhendée comme une variable unique. Cependant, Olivier et Montgomery (2001) soutiennent qu'elle est un système de concepts inter-reliés.

La confiance, comme les différentes notions engagées dans cette étude (institutions, réseaux, réciprocité) revêtent un caractère dynamique dans le sens où elles sont créées et altérées par les humains. Elles naissent, se développent, s'estompent ou sont mises en veilleuse au cours du temps. Ce sont des construits sociaux. Si la réciprocité nourrit et prend une place capitale dans le fonctionnement des réseaux sociaux, la confiance et la réputation en sont les principaux résultats. Ainsi, la pratique de la réciprocité au sein des réseaux sociaux secrète la confiance *vs* méfiance et confère aux différents acteurs une réputation positive ou négative.

Après l'examen des principales définitions de la confiance, son contenu et son rôle dans les relations socioéconomiques, nous retiendrons une typologie de cette notion adaptée à cette étude.

4.1.2. L'analyse du rôle de la confiance dans l'économie informelle

Selon la synthèse faite par Simon (2007), trois grandes visions fondamentales de la confiance se dégagent suivant les différents courants des sciences sociales. Il s'agit d'abord de la vision des théoriciens de la personnalité, ensuite celle des psychologues et enfin celle des sociologues. Au milieu, les économistes et les gestionnaires focalisent leurs études de la confiance sur deux notions fondamentales : l'incertitude et les modalités des transactions. Cette vision est cardinale dans la compréhension de la coordination des acteurs et des modalités selon lesquelles ils coopèrent tant au sein des structures, des réseaux ou à l'extérieur de ceux-ci. Cette position rejoint dans une grande mesure celle de la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) héritière des institutionnalistes et des évolutionnistes historiques (Veblen, North, Hodgson, Coase etc.).

Les théoriciens de la personnalité conceptualisent la confiance « comme une croyance, une attente ou un sentiment profondément enraciné dans la personnalité et puisant ses sources dans le développement psychologique de l'individu » (Rotter, 1971, 1980). C'est « une croyance mutuelle en ce qu'aucune partie dans l'échange ne profitera des faiblesses de l'autre » (Barney et Hansen, 1994). La confiance bannit alors l'opportunisme (Bidault et Jarillo, 1995; Williamson, 1993).

Les psychologues définissent la confiance en termes d'espérance et de consentement d'un tiers qui s'engage dans une transaction. Or, toute transaction s'effectue dans un contexte d'incertitude augmentant les risques et la vulnérabilité des individus (Deutsch, 1958; Lewicki et Bunker, 1995). Elle est centrale dans toute transaction (Dasgupta, 1988).

Les sociologues centrent leur intérêt sur la compréhension du lien social et définissent la confiance comme un phénomène inter et intra-institutionnel et comme un objet que l'individu suppose quant au fonctionnement des institutions (Granovetter, 1985). La confiance est aussi entendue comme une série d'attentes sociales partagées par les personnes impliquées dans un échange économique (Zucker, 1986). Les sociologues mettent ainsi les valeurs communes partagées par les acteurs engagés dans cette relation au centre de l'analyse de la confiance. Ces valeurs sont faites d'attentes et des normes communes qui rendent le comportement des acteurs prévisible (Fukuyama, 1994). Ce comportement dispose les « individus à la croyance qu'un autre individu, une organisation ou une institution agira de façon conforme à ce qui est attendu de lui » (Thuderoz et Mangematin, 2003). En outre, certains sociologues (Nooteboom et al. 1996, 1997) font ressortir une dimension altruiste permettant de supposer la réciprocité de ce sentiment, nonobstant tout intérêt. La confiance est ainsi associée aux sources altruistes de la coopération et à la loyauté envers le partenaire plutôt qu'à l'intérêt matériel (Simon, 2007).

L'analyse des relations dyadiques de la confiance met en exergue une relation d'agence dont le principal (*trustor*) fait confiance à l'agent (*trustee*) pour réaliser un mandat dans le respect des normes contractuelles communes, qu'elles soient formelles ou informelles.

La confiance entre de plein pied dans l'analyse économique par le biais de la NEI, à travers les relations interorganisationnelles et le mode de coordination des transactions.

S'agissant des relations interorganisationnelles, Williamson (1993) reconnaît l'importance de la confiance dans leur réalisation. Pour lui, la confiance n'est qu'un moyen pour chaque protagoniste

d'atteindre ses intérêts en faisant ressortir une certaine dimension calculatoire. Il « apparaît alors un lien entre calcul, confiance et intérêt personnel. Ce n'est que lorsque des surprofits potentiels apparaissent que le comportement opportuniste gagne en importance » Simon (2007). La confiance est alors un moyen à la disposition des différents acteurs pour minimiser les coûts de transaction.

Quant au mode de coordination des transactions, la confiance intervient au sein des réseaux (Piore et Sabel, 1984; Granovetter, 1985) et entre les marchés et l'entreprise (Williamson, 1993).

Ces deux axes conduisent à reconnaître l'important rôle des institutions dans les processus socioéconomiques. Or, « les institutions ne suffisent pas à produire de la confiance et qu'elles sont au mieux un substitut fonctionnel » Granovetter (1985). Pour lui, toutes les relations interindividuelles comportent simultanément des dimensions économiques et sociales.

La synthèse de la littérature fait ressortir l'usage de nombreux concepts pour analyser les différentes dimensions de la confiance : honnêteté et bienveillance⁵⁰ (Kumar et al., 1995), crédibilité⁵¹ (Ganesan (1994), etc.

En somme, la confiance est le ciment indispensable aux relations socioéconomiques en général et à la coopération en particulier et joue donc un rôle important dans les relations socioéconomiques au sein de l'économie : relations interentreprises (formelles ou informelles) et interorganisations d'une part et relations interentrepreneurs donc interpersonnelles d'autre part.

4.1.3. Typologie de la confiance

Multiples typologies de la confiance coexistent dans la littérature. Cette situation s'explique par la polysémie de la notion d'une part et de la logique de décomposition exigée par sa compréhension d'autre part. Ring (1996) analyse la confiance suivant deux axes principaux : la confiance fragile et la confiance résiliente. Dans cette optique, la confiance est à la fois un *input* (intrant) et un *output* (résultat) dans la relation interorganisationnelle.

⁵⁰ Honnêteté : croyance qu'un partenaire tiendra parole et sera sincère. Bienveillance : disposition d'esprit inclinant à la compréhension, à l'indulgence envers autrui.

⁵¹ Crédibilité: croyance dans la capacité du partenaire de réaliser son travail efficacement et sérieusement.

Toutefois, depuis l'étude de Zucker (1986), la confiance s'analyse suivant trois axes principaux (Tableau 52) : la confiance interpersonnelle, la confiance interorganisationnelle et la confiance institutionnelle. Cette typologie possède l'avantage de capturer l'impact de la confiance au niveau des individus, des organisations et des institutions au sens de North.

La confiance interpersonnelle caractérise la confiance placée par des individus dans d'autres individus (Luhmann, 1979 ; Giddens, 1990 ; Zaheer et al. 1998) ; elle en est l'ancrage légitime (Lewicki et Bunker, 1996 ; Williams, 2001). Une grande partie de la littérature lui fait jouer le rôle de ressource sociale facilitant la coopération qui offre donc une meilleure coordination des interactions (Mayer et al. 1995).

Toutefois, certains auteurs (Ring et Van de Ven, 1994, Sako, 1991, 1992) introduisent deux niveaux de confiance interpersonnelle : la confiance intentionnelle et la confiance de compétence.

Tableau 52 : Typologie de la confiance selon Zucker (1986)

Typologie de la confiance	Définition	Caractère	Concepts clés	
Confiance	Confiance placée par des individus dans d'autres individus	Confiance intentionnelle	L'individu fait confiance à un autre parce qu'il croit que ce dernier respectera ses engagements sans faire preuve d'opportunisme	
interpersonnelle		Confiance de compétence	L'individu fait confiance à un autre parce que ce dernier détient les capacités et les compétences requises	
Confiance interorganisationnelle	Confiance accordée par les membres d'une organisation, à l'organisation associée	Caractère intersubjectif	Elle engage deux organisations en tant que personnes morales et comme celles-ci sont mues par des personnes	
		Caractère objectif	physiques, en dernier ressort ce sont eux qui sont impliqués.	
Confiance institutionnelle	Autorité supérieure au sein de la société	Caractère objectif	Elle protège les individus ou les organisations contre les risques d'aléa moral. C'est un attribut collectif partagés entre les individus grâce à des construits normatifs et sociaux	

Source: Synthèse à partir de Zucker, 1986, Ring et Van de Ven, 1994, Sako, 1991, 1992, Simon, 2007.

La confiance interpersonnelle est basée sur la réputation et la compétence à la suite d'expériences antérieures : c'est un construit cognitif et affectif (Jeffries et Reed, 2000 ; Lewis et Weigert, 1985 ; McAllister, 1995).

La confiance interorganisationnelle se définit comme la « confiance accordée par les membres d'une organisation, à l'organisation associée » (Zaheer et al, 1998). Elle engage deux organisations en tant que personnes morales et déborde le cadre interpersonnel. Comme les organisations (personnes morales) sont mues par des personnes physiques, la confiance interorganisationnelle les implique en dernier.

La confiance institutionnelle ou systémique se définit comme « une autorité supérieure au sein de la société » (Mangematin, 1999). Selon Simon (2007), elle protège les individus ou les organisations contre les risques d'aléa moral. Elle est alors comprise comme un attribut collectif partagé entre les individus grâce à des construits normatifs et sociaux. Pour Thuderoz et Mangematin (1999) la construction de la confiance institutionnelle s'apparente davantage à un contrat social dans lequel chacun accepte d'abandonner une partie de sa liberté pour fixer les règles du jeu et accepte de déléguer l'autorité et les moyens de coercition à une tierce partie comme l'Etat, un ordre professionnel, une église, etc.

Cela renvoie *ipso facto* au rôle des institutions formelles et informelles dans la société. En effet, le dysfonctionnement institutionnel dans les PED et les PET en général et en ASS en particulier entraine une défaillance des mécanismes formels (règles et autorité) de coordination des activités. Dans ce contexte, l'action conjuguée des institutions informelles par le biais entre autres des réseaux, fonctionnant selon le principe de la réciprocité et engendrant confiance et réputation, joue un rôle capital dans la coordination de ces activités. Cette confluence⁵² en facilitant les échanges et la coordination des acteurs en général et des entrepreneurs en particulier au sein de l'économie informelle catalyse ces processus et explique certainement le dynamisme de cette économie au cours des quatre dernières décennies.

Si selon notre typologie, la confiance agit à trois niveaux essentiels (individus, organisations et institutions), il est nécessaire de cerner ces antécédents et ces conséquences connus dans la littérature. L'analyse qui en découlera permet de saisir les mécanismes par lesquels la confiance « *lubrifie* » au sens d'Arrow, les relations socioéconomiques et managériales.

_

 $^{^{52}}$ Or s'il y a un lieu de confluence de ces modalités, c'est bien l'économie informelle

4.2. L'ANALYSE DE LA REPUTATION COMME MECANISME AUTOREGULATEUR INFORMEL

La réputation⁵³ est un concept relationnel complexe lié aux perceptions des acteurs socioéconomiques. Or, les perceptions peuvent ne pas être vraies, mais ce sont des faits sociaux qui génèrent des actions et des réactions. Comme la confiance, la réputation change au cours du temps, se développe, se construit, peut disparaître et réapparaitre dans les relations socioéconomiques (Rousseau et *al*, 1998). Elle mesure l'exercice de la réciprocité.

4.2.1. Définition et typologie de la réputation

La réputation est en général définie comme « la reconnaissance de l'honnêteté et de l'empathie d'une personne, d'une organisation en général ou d'une entreprise en particulier, au sein de son environnement » (Doney et Cannon, 1997). Elle peut être positive ou négative.

Au niveau interpersonnel et organisationnel, la réputation est fondamentale à l'amorce et au futur des relations socioéconomiques. Le respect des normes et des valeurs communes (référentiel social) impacte positivement la réputation qui est constructrice de la confiance tant interpersonnelle qu'interorganisationnelle. Ce respect passe par le principe de réciprocité. Les femmes qui sont réputées pour leur respect de ce principe disent en pays Lale que « chaque action de ma voisine doit être une source de fécondation ». En d'autres termes, chacune des actions de la donatrice doit être porteuse de fruits donc d'une action similaire, même symbolique, en retour du donataire. Le respect de cette norme est source de réputation positive, source de confiance, et par conséquent d'une pérennisation de la relation ou de la coopération à travers le temps.

_

⁵³ La réputation est la valeur informationnelle de nos actions, la trace de notre conduite que nous laissons inévitablement dans les opinions des autres à chaque fois que nous interagissons avec le monde social et qui oriente leurs actions vis-à-vis de nous. Si les interactions se répètent, les opinions se cumulent jusqu'à se conventionnaliser parfois dans des « sceaux d'approbation » ou de désapprobation – comme des stigmates sociales- qu'on utilise comme raccourcis pour classer, catégoriser, évaluer qui est quoi et qui fait quoi dans la société (Origgi, 2007). Par exemple, l'honneur des sociétés méditerranéennes est une norme typique de capital symbolique qui n'existe qu'à travers la réputation, c'est-à-dire la représentation que les autres s'en font, dans la mesure où ils partagent un ensemble de croyances propres à leur faire percevoir et apprécier certaines propriétés et certaines conduites comme honorables ou déshonorantes (Bourdieu, 1993). En économie, la réputation peut être définie comme la crédibilité d'un agent, basée sur ses actions passées, aux yeux des partenaires potentiels dans une transaction (Origgi, 2007).

Toutefois, le non-respect est source de réputation négative donc de méfiance des partenaires qui conduit à une sanction négative, un arrêt de la relation si l'opportuniste en retire un avantage jugé excessif. La réputation peut alors être appréhendée comme la mesure de l'exercice de la réciprocité. Elle est donc assise sur les expériences antérieures.

La réputation comme auréole du respect de la norme de réciprocité est génitrice de confiance et devient dans ce contexte, une variable accélératrice vs « décélératrice » de l'insertion des différents acteurs socioéconomiques dans les réseaux sociaux d'une part et de la coopération interorganisationnelle en général et des entreprises en particulier d'autre part. Une réputation négative est un signe d'opportunisme et est sanctionnée par une exclusion (temporaire ou définitive) et à terme un isolement au sein de la communauté, du groupe, de l'ethnie ou des réseaux multiformes d'appartenance. Le coût d'une réputation négative est si énorme en général que dans l'ensemble, les acteurs sont enclins au respect des normes et valeurs communes.

4.2.2. La réputation dans la théorie des jeux

La théorie des jeux (Neumann, Morgenstern, 1944; Nash, 1950), se fixe exclusivement pour objet la modélisation des situations où les individus sont en interaction. Tout jeu suppose un consensus sur les règles donc un minimum de coopération ; mais le micro-économiste préfère les jeux non coopératifs, où l'on applique strictement le principe de chacun pour soi. Le jeu le plus connu est le dilemme du prisonnier. On sait que l'unique équilibre consiste donc pour les deux joueurs à avouer. Le choix de nier tous les deux est supérieur au sens de Pareto, mais comme les deux joueurs ne peuvent coordonner leurs actions, la solution rationnelle est d'avouer. D'ailleurs, même la coordination ne garantit pas qu'au dernier moment, un joueur ne viole pas l'accord ou déserte pour sortir immédiatement. Le dilemme vient du fait que chacun prend sa décision en ne tenant compte que de ses intérêts propres, et en sachant que les autres en font autant. Le dilemme du prisonnier a soulevé de nombreuses controverses sur la façon raisonnable de jouer. La solution est différente selon le nombre de coups. Si l'on ne joue qu'une seule fois, la stratégie de la désertion (le fait d'avouer) semble raisonnable. Si le nombre de coups est élevé, ou même infini, les choses sont différentes. Cette situation de jeux répétés est très importante dans la théorie des jeux car elle permet aussi de trouver des solutions au problème posé par l'existence d'une solution rationnelle du jeu qui ne soit pas optimale.

La répétition du jeu, en information complète, ne change pas fondamentalement les données puisqu'il ne peut y avoir d'apprentissage. Mais le grand nombre de coups multiplie les stratégies possibles, et surtout il introduit la notion de menace qui traduit bien le caractère conditionnel des stratégies. Cette situation gagne aussi en réalisme, car dans la vie sociale, par définition, l'interaction entre individus se reproduit et dure ou en tout cas cela n'est pas exclu a priori. Soit un jeu J, répété un nombre fini t de fois. On a dans ce cas-là un nouveau jeu, noté J^t ou Jⁱ, selon le cas, et qu'on appelle superjeu pour le distinguer de J. Les stratégies des joueurs sont des successions d'actions. Les gains à maximiser sont la somme pondérée des gains obtenus à chaque coup. La différence est que les choix seront faits en tenant compte de l'ensemble des gains.

Le problème est de trouver une solution plus satisfaisante au dilemme du prisonnier, en introduisant une forme de coopération entre les joueurs sans renoncer à l'hypothèse de rationalité individuelle. On peut introduire une dose d'incertitude dans les superjeux finis, c'est-à-dire relâcher un peu l'hypothèse d'information complète. Le joueur A attribue une probabilité ε infime que le joueur B ait un comportement irrationnel en choisissant de ne pas avouer, alors que l'équilibre de Nash lui dicte le contraire. Dans ce cas, si J a un équilibre de Nash, et que la forme coopérative le domine strictement, les stratégies d'équilibre (du superjeu) peuvent être de coopérer tant que les autres coopèrent et de se replier sur l'équilibre de Nash dès qu'un joueur dévie. Il suffit que le jeu se répète suffisamment pour que l'espérance de gains associée au comportement irrationnel de coopérer à chaque coup soit supérieure à celle qui résulte lorsqu'on déroge à cette conduite. Il devient alors rationnel d'être irrationnel. L'important étant de <u>se bâtir une réputation</u> de non rationalité (que ε soit le plus grand possible). Le jeu répété permet ainsi à chaque joueur de se bâtir une réputation de coopération et encourage les autres à faire de même. Si le jeu est fini; la dernière fois que l'on joue chaque joueur va choisir l'équilibre de la stratégie dominante, et déserter (abandonner la coopération) comme si le jeu n'avait qu'un seul coup. Mais comme les joueurs coopèrent parce qu'ils espèrent que la coopération durera, par récurrence, quel que soit le nombre de coups, si le jeu est fini, la stratégie de désertion risque de remonter jusqu'au début du jeu, la solution de coopération se détricotant (expression due à Varian) au fur et à mesure.

La solution consiste à supprimer le dernier coup pour empêcher la récurrence à rebours : c'est le jeu répété infiniment. Dans ce cas, l'on dispose d'un moyen d'influencer le comportement de l'adversaire : la menace d'une non-coopération ultérieure peut suffire à convaincre les joueurs à jouer une stratégie efficace au sens de Pareto. Dans ces conditions, le couple de stratégies consistant pour chaque joueur à ne pas avouer (choix coopératif) tant que l'autre n'avoue pas et à

avouer indéfiniment dès que l'autre le fait, est un équilibre de Nash pour le superjeu. C'est l'application de sanctions si l'autre dévie qui est essentielle à l'équilibre. Ces sanctions sont tout à fait crédibles puisque avouer est une stratégie dominante du jeu constitutif. On a ainsi deux équilibres du dilemme du prisonnier répété infiniment, l'autre solution étant d'avouer toujours. En fait une multitude d'autres équilibres sont possibles. Un politologue du Michigan, Robert Axelrod, a montré en 1984 à l'aide de simulations sur ordinateurs que la stratégie qui dégage le paiement global le plus élevé est celle d' « *un prêté pour un rendu* », appelée encore « du tac au tac ». Au premier tour, l'on coopère, et si l'autre le fait aussi, on continue. S'il déserte, on le fait au tour suivant, mais seulement une fois. La punition et le pardon sont immédiats. S'il rentre dans le droit chemin, on reprend la coopération.

Ainsi la théorie des jeux répétés arrive à montrer que d'un point de vue non-coopératif, les joueurs peuvent être conduits à coopérer. La notion de coopération a quand même ici un sens particulier car elle exclut tout notion de bien collectif : elle n'a qu'un seul but, maximiser le gain personnel. Le dilemme du prisonnier répété indéfiniment est utilisé pour justifier du point de vue de la rationalité individuelle de nombreuses situations qui ne semblent pas s'y conformer : le cas de l'oligopole avec limitation de la production ; le cas du monopole et du nouveau venu (les pertes encourues en faisant la guerre étant compensées par les surproduits ultérieurs) ; le cas du contrat de travail où le patron paye un salaire élevé pour du bon travail (salaire d'efficience) ; le chômeur qui s'abstient de proposer un salaire inférieur à celui touché par ceux qui ont un emploi...

Cette application des jeux répétée indéfiniment à la réciprocité reviendrait-elle à endogénéiser la communauté comme la résultante de réputations accumulées de pratiques réciprocitaires ? On peut en douter car le « tac au tac » sanctionnant les inévitables francs-tireurs n'est pas une sanction suffisamment dissuasive et les communautés se trouveraient trop souvent déstabilisées, ce qui n'est pas acceptable du point de vue de la stabilité de la société. Par ailleurs, la notion de réputation construite par la théorie des jeux contient de nombreuses limites analytiques : elle est très pauvre par son contenu car il s'agit de la possibilité d'anticiper un comportement qui reste plus égoïste que coopératif. De plus, l'univers social atomisé de ce comportement n'a rien à voir avec l'encastrement social des micro-entrepreneurs.

4.2.3. La réputation : un mécanisme autorégulateur informel

Il découle des développements précédents que la réputation possède donc une valeur économique certaine puisqu'elle accroît la valeur des gains espérés. C'est un actif propre à chacun et à chaque organisation (entreprise) reconnu par les conventions comptables. Cette valeur explique sans doute l'investissement auquel les différents acteurs procèdent dans les réseaux sociaux et se font rigueur dans le respect de la norme de réciprocité. Elle est à ce point précis la fondation de la confiance.

Au cœur de la réciprocité, la réputation est elle-même une contrainte majeure du fonctionnement harmonieux des réseaux sociaux. Elle est un mécanisme autorégulateur informel qui guide la construction de la confiance ou tout au moins l'influence considérablement. Cette construction est le fruit d'interactions répétées, du comportement prévisible du partenaire (individu ou organisation), de l'apprentissage commun et du partage ou de la circulation des ressources dont la plus capitale et la mieux partagée est l'information. La confiance elle-même peut être perçue à la fois comme un sentiment et une valeur alors que le réseau peut s'analyser comme une structure de production de la confiance ou de l'amitié et donc non réductible à la seule dimension de réduction des coûts de transaction.

Tous ces construits sociaux se déploient dans un environnement fait de proximités. Ces dernières deviennent des agents potentialisants, inhibants ou désintégrateurs de ces différents processus socioéconomiques. En somme, ils catalysent ou inhibent les processus socioéconomiques en général et entrepreneuriaux en particulier. Il devient alors intéressant et judicieux de comprendre le processus et les canaux par lesquels ces proximités agissent, potentialisent, détruisent ou inhibent, l'ensemble de ces faits socioéconomiques et managériaux analysés précédemment.

4.3. ANALYSE DES PROXIMITES COMME AGENTS POTENTIALISANT OU DESINTEGRATEURS DES DYNAMIQUES DE L'ECONOMIE INFORMELLE

Toute activité économique s'inscrit dans l'espace et le temps et tout espace géographique possède une capacité intrinsèque à générer une activité économique susceptible de transformer de par ses potentialités le milieu géographique. L'activité socioéconomique nécessite des différents acteurs qui s'y engagent la réalisation d'interactions qui, comme le souligne Giddens (1987), sont situées dans le temps et dans l'espace et se heurtent à de multiples obstacles. Ces obstacles peuvent être

liés à la distance spatiale, cognitive ou institutionnelle et pour les franchir, on recherche une « proximité » (Torre et Rallet, 2004 ; Bourdeau-Lepage, Huriot, 2009).

En effet, les agents économiques sont situés, c'est-à-dire qu'ils sont localisés dans un espace géographique et économique. (Pecqueur, Zimmermann, 2004). Or, comme le note Samson (2009), « l'espace, complètement hétérogène n'est pas neutre. C'est un construit, issu des pratiques et des représentations des acteurs économiques et institutionnels, articulé à un contexte en évolution ». Si l'espace n'est pas neutre, il est judicieux de prendre en compte son influence sur les stratégies et les comportements des différents acteurs impliqués dans les processus socioéconomiques en général et les actes entrepreneuriaux en particulier.

La prise en compte de l'espace dans l'explication des processus socioéconomiques se fonde sur les interactions et/ou les externalités. « La notion de proximité s'inscrit dans une conception de la réalité économique, comme de la réalité sociale (au sens de Bourdieu), essentiellement relationnelle. Elle renvoie à la fois à la séparation, économique ou géographique, des acteurs (individuels ou collectifs), détenteurs de ressources différentes et aux relations qui les rapprochent (et/ou les éloignent) dans la résolution d'un problème économique (production d'un bien, innovation technologique, ...) » (Gilly et Torre, 2000).

Toutefois, les évolutions et les recherches montrent qu'il existe d'autres formes de proximité que la proximité géographique. Ces dimensions de proximité peuvent apporter des solutions alternatives au problème de la coordination. Quelles sont les dimensions fondamentales de la proximité pour l'analyse des interrelations au sein de l'économie informelle ? Comment agissent-elles comme agents potentialisant ou désintégrateurs des dynamiques socioéconomiques à l'œuvre au sein de cette économie ?

4.3.1. Définition et typologie des proximités

La proximité, au sens générique, traduit la plus ou moins grande facilité d'entrer en relation, donc d'interagir (Bourdeau-Lepage, Huriot, 2009). Tout comme la ressemblance ou la distance, la proximité est de toute évidence polysémique. Elle a au moins deux séries de significations : l'une, géographique, fait référence à la situation relative de plusieurs objets ou individus dans l'espace géographique ; l'autre se rapporte à la localisation des objets ou des individus dans n'importe quel espace abstrait, et rend compte de ressemblances *a priori* non directement liées à la localisation

géographique, même si après analyse elles peuvent s'avérer en dépendre. « Il faut distinguer fondamentalement d'un côté une proximité géographique qui correspond aux conditions objectives de localisation des agents, et de l'autre [...] une proximité organisée qui traduit leur positionnement respectif en termes de potentiel de coordination. Au cœur de cette proximité organisée, l'analyse des modalités de la coordination conduit [...] à distinguer deux formes canoniques irréductibles que nous avons désignées sous les vocables de proximité organisationnelle et de proximité institutionnelle. On le comprend, il n'y a pas de coordination localisée si une proximité organisée ne peut être mobilisée conjointement à une proximité géographique» (Pecqueur, Zimmermann, 2004) (Diagramme 2).

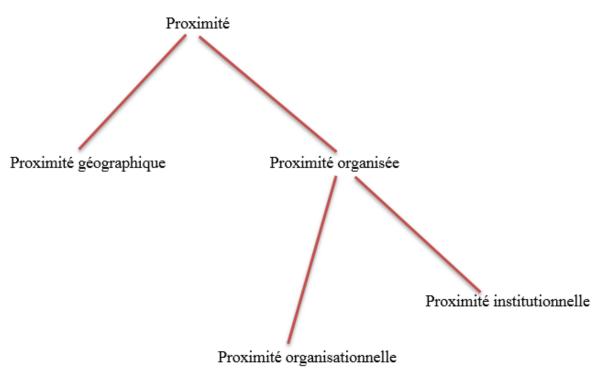


Diagramme 2 : Analyse de la proximité

Source: Pecqueur et Zimmermann (2004)

La proximité géographique se définit simplement en termes de distance spatiale existant entre des acteurs. Sa pertinence analytique dépend donc de son couplage avec les autres formes de proximité. Selon Rallet (2002), elle se « définit par la distance itinéraire, fonctionnellement exprimée en coût ou/et en temps, elle est évidemment dépendante des infrastructures et services de transport ». La proximité organisée « renvoie aux ressources complémentaires détenues par des acteurs potentiellement aptes à participer à une même activité finalisée de type méso-économique, au sein d'une même organisation (grand groupe ...) ou d'un ensemble

d'organisations (réseau de coopérations, secteur d'activité, système productif local ...) elle s'y décline en proximité organisationnelle et proximité relationnelle ». La proximité organisationnelle s'appréhende alors par la capacité qu'offre une organisation de faire interagir ses membres (à l'intérieur des organisations ou entre organisations). Par contre la proximité institutionnelle fait allusion à « l'adhésion des acteurs à des règles d'action communes, explicites ou implicites (habitus), et, dans certaines situations, à un système commun de représentations, voire de valeurs ». Cette adhésion n'est pas immuable, mais elle est évolutive et le résultat de compromis provisoires qui évoluent en fonction des intérêts et des stratégies des acteurs.

Toutefois, Boschma R. (2005) suggère une typologie comportant cinq sortes de proximités : cognitive, organisationnelle, sociale, institutionnelle et géographique. La « proximité cognitive » signifie que des acteurs qui partagent la même base de connaissance et d'expertise peuvent apprendre les uns des autres. La question en jeu n'est pas seulement l'accès à l'information en termes de rapidité et d'efficience mais aussi et surtout l'extension des possibilités cognitives ouvertes aux individus et organisations. Mais pour être effective, la proximité cognitive doit être associée à la « proximité relationnelle » : « même si les membres d'une organisation sont proches du point de vue cognitif cela ne signifie pas nécessairement qu'ils soient en interaction » (Sure, Vicente et Dalla Pria, 2006).

La « proximité organisationnelle » révèle son importance dès lors qu'elle facilite l'échange de connaissances. Elle se réfère au fait que l'apprentissage interactif dépend de la capacité de coordination reposant sur les arrangements organisationnels, sachant que les flux de connaissances proviennent des acteurs à l'intérieur et entre les organisations.

La « proximité sociale » concerne les liens interpersonnels entre individus dans la mesure où ils sont socialement encastrés c'est-à-dire liés par la confiance basée sur l'amitié, la parenté et l'expérience. Dans les sociétés où le capital de confiance est élevé, les individus réalisent des économies sur les dépenses qu'ils devraient envisager pour se protéger de toute exploitation (tromperie ou supercherie) lors des transactions économiques (Knack et Keefer, 1997). La proximité sociale n'exclut pas les situations où les individus partagent des valeurs, comme les valeurs ethniques ou religieuses, mais ces caractéristiques de proximité culturelle sont plus significatives à un niveau supérieur.

Ces valeurs supérieures relèvent de la « proximité institutionnelle ». Les individus et les organisations partageant le même espace de représentations et de croyances peuvent aussi être exposés aux mêmes incitations et contraintes dues à leur environnement institutionnel avec ses lois, ses règles formelles et informelles, ses habitudes culturelles, sa langue, etc. (Torre et Gilly, 2000). Cette notion de proximité institutionnelle est proche de celle de la « densité institutionnelle » qui souligne l'importance de l'adéquation entre les cultures régionales et les institutions comme la condition du développement local (Amin et Thrift, 1993).

Toutefois, la vulgarisation des NTIC a apporté une nouvelle forme de proximité qui se joue de la distance spatiale. Cette proximité dite « *électronique* » (Tableau 53) permet aux individus, à des groupes d'individus ou à des organisations d'interagir simultanément et en temps réel. Elle confère aux acteurs une capacité d'ubiquité. Elle est propre aux individus, aux organisations et aux diasporas connectés par le biais des NTIC.

La proximité doit en fait être mesurée pour ne pas être contre-productive. Trop peu de proximité cognitive réduit la capacité d'un acteur à identifier, interpréter et exploiter les connaissances que possède un autre acteur, tandis que trop de proximité de ce type peut entraîner un « verrouillage cognitif ». Trop peu de proximité organisationnelle peut être accompagné d'une insuffisance de contrôle ce qui augmente le risque d'opportunisme, mais inversement une insuffisance de flexibilité peut résulter d'une situation de blocage des relations due à trop de proximité.

Toutefois, les analyses précédentes montrent que les réseaux sociaux jouent un rôle fondamental dans la mobilisation et la circulation des ressources au sein de l'économie informelle. Dans ce contexte, il est important de s'interroger sur la place et le rôle des différentes proximités dans les dynamiques ayant cours dans l'économie informelle. La réponse nous permet d'entrevoir des effets de catalyse ou de destruction qu'elles produisent.

Tableau 53 : Typologie des proximités

	Déclinaison	Définition	Exemples d'acteurs
Proximité géographique		Distance spatiale existant entre des acteurs	Individus, groupes, organisations, entreprises
	Proximité cognitive	Capacité des acteurs à partager la même base de connaissance et d'expertise afin de pouvoir apprendre les uns des autres.	
Proximité	Proximité organisationnelle	Se réfère au fait que l'apprentissage interactif dépend de la capacité de coordination reposant sur les arrangements organisationnels, sachant que les flux de connaissances proviennent d'acteurs variés à l'intérieur et entre les organisations.	Organisations, entreprises
organisée	Proximité sociale ou relationnelle	Liens interpersonnels entre individus dans la mesure où ils sont socialement encastrés c'est-à-dire liés par la confiance basée sur l'amitié, la parenté et l'expérience.	Individus, groupes, organisations, entreprises
	Proximité institutionnelle	Adhésion des acteurs à des règles d'action communes, explicites ou implicites (habitus), et, dans certaines situations, à un système commun de représentations, voire de valeurs.	Groupes, organisations, entreprises
Proximité électronique		Capacité d'interagir simultanément et en temps réel que possèdent les individus, les groupes d'individus ou les organisations par l'entremise des NTIC.	Individus, groupes, organisations, entreprises

Sources : Réalisé par l'auteur à partir de Pecqueur et Zimmermann (2004), Samson (2009), Boschma (2005) et, Bourdeau-Lepage et Huriot (2009)

4.3.2. L'analyse du rôle et de la place des proximités dans les dynamiques de l'économie informelle

L'économie informelle peut être saisie comme un ensemble d'unités de production qui interagissent engendrant une dynamique faite de diverses proximités. Ainsi, le milieu indiqué pour expliciter et mettre en évidence ces proximités est le « milieu entrepreneurial » que Julien (2005) décrit comme le lieu de « l'instructuration ». Il est indéniable que le milieu entrepreneurial joue le rôle majeur d'offreur de ressources : soutien à la création, financement, infrastructures, maind'œuvre, matières premières etc. Ce milieu n'est pas seulement matériel, il est aussi immatériel en ce sens qu'il fait référence aux dimensions historique, culturelle et sociétale d'une communauté corroborant la définition de Garofoli (1992) : « le milieu est un ensemble de facteurs historico-

socio-culturels, qui se sont sédimentés dans la communauté et les institutions locales ». Dans cette optique, le milieu n'est plus seulement un stock de ressources comme le précise bien Courlet et Pecqueur (2013).

Ainsi, le milieu englobe l'environnement matériel et immatériel proche des entreprises créant des proximités organisationnelle et spatiale. En Afrique, comme ailleurs dans les pays en développement, la proximité culturelle cimentée par les traditions, les rites de passages, les relations de parenté, les origines ethniques, la religion ou le sexe jouent un rôle non négligeable dans la dynamique de l'économie territoriale. Les hommes se connaissent et se reconnaissent à travers les multiples liens et cette reconnaissance cimente la confiance car les coutumes et les codes de conduite l'imposent et s'imposent à tous. La confiance est le fondement du contrat social entre acteurs de l'économie informelle. Les réseaux structurent cette économie et ils constituent la véritable et principale barrière à l'entrée. Les réseaux de castes, ethniques, religieux, tribaux, etc. sont très structurés et représentent autant d'obstacles à l'entrée. Plusieurs recherches notifient par exemple le fait que le placement des apprentis se fait par cooptation dans le cadre des réseaux sociaux d'appartenance.

CONCLUSION SECTION 4.

Les activités des différents acteurs de l'économie informelle s'inscrivent dans un espace géographique. Cet espace génère une activité économique qui elle-même interagit sur l'espace et le transforme. Les agents économiques sont alors situés dans l'espace, donnant lieu à une proximité spatiale. Or, l'espace n'est pas homogène ou isotrope, il peut être aussi un construit social. Coexistent à partir de ce moment plusieurs types de proximités permettant d'expliquer la coordination des acteurs.

En définitive, dans la constitution de la proximité spatiale, les rapports privilégiés sont par essence hors marché; ce qui implique la formation d'institutions à travers les apprentissages collectifs. Les institutions recouvrent aussi bien les structures organisationnelles (types réseaux) que les modes de comportement. La proximité est ainsi perçue comme une notion sociale (Le Boulch, 2001). Cette perspective sociale permet de comprendre la fonction de proximité. Elle sert à vivre ensemble et à organiser des actions collectivement pour construire « *la cité* » que l'on pourrait interpréter comme le territoire (Lefebvre, 2000).

L'existence de règles du jeu communes, de pratiques similaires, de représentations communes est favorisée par des interactions localisées. La proximité organisée est liée en particulier aux réseaux sociaux qui ont une forte dimension territoriale (Torre, 2008). Les stratégies des acteurs sont contraintes dans des cadres sociaux et historiques (les institutions) qui les dépassent, mais ces mêmes acteurs conservent une autonomie qui les rend à même de modifier ces cadres, voire de s'en affranchir (Jullien, 2010).

Ce milieu, sans conteste, n'est pas uniquement un stock de ressources, mais aussi un ensemble de facteurs historico-socio-culturels, qui se sont sédimentés dans la communauté et les institutions locales. Ces institutions informelles, en l'occurrence les réseaux sociaux, fonctionnent en ASS sur le principe de la réciprocité. Ce mode de fonctionnement produit de la confiance entre les acteurs. Elle repose sur la réputation qui doit être comprise comme une mesure de l'exercice cumulé de la réciprocité. Il semble que les proximités, qu'elles soient géographique, organisationnelle, institutionnelle ou électronique sont porteuses d'effets potentialisant ou inhibiteurs des différentes dynamiques décrites ci-dessus. Il y a certainement une récursivité.

La récursivité implique qu'il n'existe pas de relations univoques de cause à effet, mais bien des relations circulaires, des anneaux de causalité⁵⁴, dans la terminologie de Weick (1979). L'action n'est donc pas une combinaison d'actes, mais un flot continu d'expériences vécues.

Après avoir posé la fondation et décelé les instruments d'analyse de notre approche institutionnaliste du développement et de la formalisation des MPME, nous allons examiner maintenant comment elle fonctionne concrètement.

_

⁵⁴ Les processus organisationnels peuvent se décrire comme des variables reliées entre elles. L'analyse met en évidence l'existence des variables dépendantes et des variables indépendantes. Cependant, la majorité des variables sont interdépendantes, soit directement soit indirectement par l'intermédiaire d'autres variables. Ces variables intermédiaires forment alors des anneaux de causalité.

SECTION 5. LA FORMALISATION DES ENTREPRISES INFORMELLES : UNE APPROCHE INSTITUTIONNELLE

Les analyses précédentes mettent en relief la complexité de l'économie informelle. Les dynamiques qui s'y développent sont singulières et multiformes exigeant une approche multidisciplinaire pour esquisser une compréhension globale du double processus de développement et de formalisation des entreprises. Cette dernière doit comporter au moins deux dimensions essentielles, permettant de la saisir tant soit peu dans sa globalité : une dimension juridique et une dimension économique. La dimension juridique fait appel au processus d'immatriculation des MPME dans les différents registres des services publics habilités, tandis que la dimension économique fait allusion à l'inclusion sociale de l'entreprise et de son dirigeant dans leur environnement en général et dans l'ensemble du tissu social en particulier.

5.1. Analyse du cadre conceptuel du processus de formalisation des MPME

Il est important de distinguer ici les notions de formalisation juridique et de formalisation économique des MPME.

5.1.1. La formalisation juridique des MPME

La dimension juridique de la formalisation traduit l'état ou la qualification juridique de l'entreprise. Il s'agit principalement d'établir une distinction entre les entreprises « de jure » et les entreprises « de facto ». Les entreprises « de jure » sont des entreprises de plein droit, en ce sens qu'elles sont reconnues entièrement par l'Etat et, de ce fait, immatriculées auprès de tous les services publics habilités. Elles ont un statut formel. Les entreprises « de facto » sont des entreprises de fait, en ce sens qu'elles existent d'elles-mêmes et ne sont pas reconnues par les autorités publiques. Elles sont donc informelles.

La formalisation juridique est ainsi le passage d'un état d'existence de fait à un état d'existence réel ou juridique c'est-à-dire une reconnaissance des autorités publiques. C'est en fait le passage de l'état d'informalité à l'état de formalité, tout au moins juridique. Entre ces deux états qui sont des extrêmes, existe un continuum d'états (états dits semi-formels) qui s'explique par la diversité

des échelons des services publics intervenant dans le processus d'immatriculation des MPME. En effet, les micro-entrepreneurs doivent déclarer leurs MPME, non seulement auprès des services de l'Etat au sens central, mais aussi auprès de ses démembrements : préfecture, directions régionales des services fiscaux etc.

Cet échelonnement de l'immatriculation produit des statuts hybrides ou semi-formels. Les petites entreprises sont en général capables d'obtenir des autorisations d'exploitation au niveau local leur conférant un statut hybride, semi-légal ou semi-formel, sans qu'il soit nécessaire de s'inscrire auprès des autorités de l'État au niveau central. Ce statut local s'avère être un minimum légal accessible aux petites unités. Selon la littérature sur l'économie informelle, c'est la nécessité de garder un degré d'invisibilité vis-à-vis des autorités de réglementation, qui explique la forte proportion d'entreprises informelles de petite taille comprises dans une bande de faible dimension (Nelson et De Bruijn, 2005 ; Berrou et Gondard-Delcroix, 2010 ; Krause et al, 2010 ; Rakotomanana, 2009). En effet, l'acquisition d'un statut juridique ouvre, pour la MPME, non seulement des droits, mais aussi des obligations comme le paiement des impôts et des taxes, le respect des différentes réglementations liées au fonctionnement des entreprises (réglementation sur l'hygiène et la santé, la sécurité au travail, etc.). Il est établi que le poids du fardeau relatif au respect des normes de la légalité augmente au fur et à mesure que la MPME progresse dans le degré de formalité.

Lorsque les entreprises informelles « *choisissent* » de se conformer à la réglementation, elles le font en fonction de la connaissance qu'elles ont des sanctions en cas de non-conformité ; c'est une décision « *quasi-volontaire* » (Levi et Sherman, 1997). Plusieurs études dont celles de Nelson et De Bruijn (2005), distinguent la formalisation « *volontaire* » décidée par les micro-entrepreneurs de la formalisation « *involontaire* » découlant des activités des services publics comme les contrôles fiscaux et municipaux. Pour ces deux auteurs, la formalisation est « *involontaire* » lorsqu'elle est réalisée sous la contrainte des services publics pour se conformer à la loi, alors que, la formalisation « *volontaire* » répond à une stratégie propre de l'entrepreneur qui ne peut se réduire à l'action des contraintes publiques. Cela découle de l'intériorisation des règles du jeu.

5.1.2. La formalisation économique des MPME

La dimension économique de la formalisation quant à elle traduit l'inclusion socioéconomique de l'entreprise et de son dirigeant. Elle analyse la toile relationnelle dans laquelle la MPME et son

chef sont encastrés. En effet, la MPME est traversée par divers flux, non seulement matériels et financiers, mais aussi relationnels. Pour mobiliser les différentes ressources nécessaires à la création ou au développement de la MPME, le micro-entrepreneur fait appel à un ensemble de relations, depuis son cercle familial jusqu'aux institutions formelles dédiées en passant par son entourage amical et professionnel. Ces différentes relations se répartissent en un continuum dont les extrémités sont formées par les relations de liens faibles et les relations de liens forts. Au milieu, on trouve des combinaisons stratégiques des deux. Cette modalité relationnelle l'insère dans des réseaux sociaux qui représentent une des modalités efficace de circulation et de mobilisation des différentes ressources par les différents acteurs de l'environnement socioéconomique des MPME en général et les micro-entrepreneurs en particulier.

Si l'insertion au sein d'une toile relationnelle possède des avantages indéniables (mobilisation des ressources, assurance contre les chocs et les risques, développement de la résilience etc.) et revêt un caractère stratégique, elle comporte aussi des inconvénients. C'est l'autre versant des relations. Des analyses mettent en relief cette ambivalence (Aly Mbaye et al. 2012 ; Lavalée et Roubaud (2012) ; Berrou, Gondard-Delcroix, 2010 ; Pasquier-Doumer, 2012 ; Grimm, Gubert, Koriko, Lay et Nordam, 2012) surtout quand il s'agit des relations de liens forts. En effet, des études montrent que les liens de solidarité ou les liens communautaires, bien que suppléant la défaillance des institutions formelles, de par la pression de l'impôt communautaire, les solidarités multiples et les phénomènes d'isolement, ont des répercussions sur l'ensemble de l'activité entrepreneuriale.

5.1.3. Liens entre formalisation juridique et formalisation économique des MPME

La formalisation juridique est sans conteste l'acceptation par l'entrepreneur d'un contrat tacite entre lui et le gouvernement. En acceptant d'immatriculer sa MPME, l'entrepreneur reconnaît le droit de la puissance publique à prélever les impôts et les taxes sur les revenus générés par son exploitation. En revanche, l'Etat lui reconnaît le droit de générer des gains et d'exploiter librement les droits de propriété qui en découlent. En outre, la soumission des micro-entrepreneurs à la réglementation gouvernementale, ouvre pour eux le droit d'exiger des pouvoirs publics une offre de services publics efficace et efficiente.

L'analyse économique des contrats ou des opérations d'échange fait appel à la théorie de la nouvelle économie institutionnelle (NEI) et soulève les questions des coûts de transaction, des incitations et des bénéfices. Peuvent être aussi analysées dans cette optique les questions de

coordination des acteurs. En outre, dans un tel processus contractuel, il est presque impossible à un individu isolé de négocier avec le gouvernement. C'est pourquoi ces négociations sont conduites par des intermédiaires tels que les associations professionnelles, de défense de l'intérêt général ou des droits de groupes spécifiques au nom de leurs mandataires. Le mécanisme de négociation est soumis au pouvoir relatif des parties (Knight, 2001). La NEI pose le problème de l'asymétrie informationnelle et du pouvoir entre les deux parties prenantes aux négociations. Cette asymétrie signifie que le pouvoir du gouvernement est supérieur et prévaut au détriment des opérateurs, les laissant seuls se débrouiller avec les conséquences de leur formalisation (Nelson et De Bruijn, 2005).

On voit bien qu'au cours du processus de formalisation juridique intervient à chaque étape une dimension économique. En effet, les institutions informelles vont jouer un rôle ambivalent, en stimulant ou en inhibant, le stimulus des micro-entrepreneurs pour enclencher le processus de formalisation juridique. La dimension relationnelle va agir par exemple sur les décisions de formalisation juridique par mimétisme. Il est possible qu'un micro-entrepreneur copiant le système de management d'un leader communautaire puisse formaliser juridiquement ou non sa MPME. De même la dimension historique liée au milieu ou au territoire va avoir un impact réel sur l'incitation à formaliser et passe alors par la mémoire collective des interactions passées, négatives ou positives. Cet ensemble de facteurs agit simultanément en augmentant la capacité d'influence de la formalisation économique sur la formalisation juridique (Tableau 54).

Tableau 54 : Caractéristiques des deux dimensions de la formalisation des MPME

	Formalisation juridique	Formalisation économique	
	Juridique :	Socioéconomique :	
Caractère	immatriculation des MPME auprès	inclusion sociale de l'entrepreneur et de	
	de l'Etat	sa MPME	
Instituions	Institutions formelles	Institutions informelles	
Niveau	Coûts de transaction	Réseaux sociaux	
	Incitations	Coordination des acteurs	
d'analyse	Bénéfices	Proximités	
Typologie des	Continuum de type de MPME allant	Continuum de comportements de	
MPME et des	des entreprises « de facto » aux	réciprocité allant de la réciprocité générale à la réciprocité équilibrée	
comportements			
de socialisation	entreprises « de jure »		

Source : Réalisé de l'auteur

En définitive, les deux dimensions de la formalisation sont encastrées. Il est intéressant, à ce niveau de l'analyse, de s'interroger sur le mécanisme par lequel les institutions en général et les institutions informelles en particulier agissent sur le processus de formalisation. L'examen de ce mécanisme permet de mettre en lumière l'impact des institutions sur la dynamique de formalisation des MPME.

5.2. Analyse de la fonction de formalisation volontaire des MPME selon Nelson et De Brulin

Soit « S » le stimulus ou l'incitation pour un entrepreneur à formaliser son entreprise. L'incitation est une excitation, une suggestion plus ou moins forte à entreprendre une action. Elle peut être matérielle (recherche de profit, de bien-être matériel) ou non (motivations psychologiques ou socioculturelles).

Selon Nelson et De Bruijn (2005) « S » est la valeur prospective qu'attribuent les entrepreneurs, de trouver un meilleur environnement institutionnel dans l'économie formelle. Cette valeur incite ou dissuade l'entrepreneur à se faire enregistrer dès lors qu'il la trouve attractive pour améliorer ses affaires. En d'autres termes, l'entrepreneur est incité ou engagé à formaliser son entreprise dès lors qu'il escompte un gain futur, meilleur pour ses affaires dans l'économie formelle, qu'en restant dans l'économie informelle. Cette valeur étant prospective, les entrepreneurs l'évaluent en tenant compte de plusieurs variables. En effet, selon les deux auteurs, le modèle permettant de décrire et de saisir le phénomène peut être formulé de la manière suivante :

$$S = II + OC - FC (1)$$

Où:

II	Incitations Institutionnelles : ce sont la légitimité, les droits et avantages conférés par la morale
	d'Etat
OC	Coûts d'Opportunité : c'est la perte de gains potentiels subit quand un opérateur décide de / ou ne pas formaliser
FC	Coûts de la Formalisation : ce sont les coûts, pour un entrepreneur, de l'adoption d'une transaction avec le gouvernement par la formalisation.

Source: Nelson et De Bruijn, 2005

Ces coûts de formalisation comprennent ou incluent tous les frais encourus dont :

i) Les frais des autorisations d'exercice ou licence ; ii) les taxes et les coûts du respect de la réglementation (avant et les obligations ultérieures), et, iii) le coût du temps perdu par la bureaucratie et les actifs incorporels, tels que le stress.

Or, ces coûts de formalisation d'après leur composition peuvent être scindés en Coûts de Formalisation Immédiats (IFC) et en Coûts de Formalisation Différés (DFC). Les premiers comprennent tous les coûts initiaux c'est-à-dire la préparation d'une demande d'autorisation d'exercice ou de licence, la redevance et les acomptes provisionnels et le coût résultant de la satisfaction de la condition de pré-autorisation. Les seconds, qui sont les coûts de formalisation différés intervenant après le processus d'immatriculation, incluent les coûts tels que la valeur ajoutée, les impôts directs sur le revenu, les taxes sur l'emploi, et le respect des dispositions réglementaires qui n'ont pas été satisfaites dans les préconditions de la transaction.

Ainsi l'équation (1) devient :

$$S = II + OC - (IFC + DFC) (2)$$

Où:

II	Incitations Institutionnelles : ce sont la légitimité, les droits et avantages conférés par la morale
	d'Etat
OC	Coûts d'Opportunité : c'est la perte de gains potentiels subit quand un opérateur décide de / ou
	ne pas formaliser
IFC	Coûts de Formalisation Immédiats : ce sont les coûts initiaux c'est-à-dire la préparation d'une
	demande d'autorisation d'exercice ou de licence, la redevance et les acomptes provisionnels et
	le coût résultant de la satisfaction de la condition de pré-autorisation.
DFC	Coûts de Formalisation Différés : ce sont les coûts de formalisation différés intervenant après
	le processus d'immatriculation, incluent les coûts tels que la valeur ajoutée, les impôts directs
	sur le revenu, les taxes sur l'emploi, et le respect des dispositions réglementaires qui n'ont pas
	été satisfaites dans les préconditions de la transaction.

Source: Nelson et De Bruijn, 2005

Sur cette base les auteurs tirent cinq conclusions principales :

- 1) Plus élevés sont les Coûts d'Opportunité (OC) et plus élevé est la valeur attribuée à d'autres incitations et avantages de formalisation (II), plus fort est le stimulus à formaliser.
- 2) Lorsque les Coûts d'Opportunité (OC) sont une estimation, ils sont soumis à la variante optimiste ou pessimiste de l'évaluation par les entrepreneurs individuels.
- 3) Les mesures institutionnelles qui sont des avantages non monétaires, tels que les droits de propriété en général, ou potentiel d'emprunt général, font l'objet d'évaluations subjectives par les différents entrepreneurs.
- 4) La baisse des Coûts de Formalisation (FC) combinée, augmente le Stimulus (S).

5) L'augmentation de la proportion du Coût de Formalisation Différé (DFC) augmente les coûts de formalisation pouvant réduire subjectivement (S).

Les incitations institutionnelles selon le modèle influencent positivement la fonction stimulus « S » de formalisation. Cette vision semble se baser sur une analyse selon l'optique des institutions formelles, notamment les incitations fournies par l'Etat en tant que partie prenante à la transaction afin de permettre la formalisation des entreprises. A cette fin, l'Etat met en place la stratégie « de la carotte et du bâton » ou de « l'effet bonus / malus » dans les relations de transaction qui le lie aux entrepreneurs qui veulent formaliser leurs entreprises.

Dans les pays africains, ces incitations sont d'ordre général, applicables à toutes les entreprises de l'économie formelle ou aux futurs candidats à la formalisation sans tenir compte de la spécificité des petites et moyennes entreprises (PME) ou des très petites entreprises (TPE) ou des microentreprises. Les entreprises informelles (MPME) en sont exclues d'office.

Or ces dernières, PME et TPE que nous englobons dans le sigle MPME, qu'elles soient informelles ou formelles possèdent des caractéristiques qui les différencient des grandes structures publiques ou privées. Cette spécificité est fondamentale tant du point de vue de leur gestion que du point de vue de leurs relations contractuelles vis-à-vis des partenaires en général et de l'Etat en particulier.

5.3. ANALYSE DU PROCESSUS DE FORMALISATION SELON UNE ANALYSE INSTITUTIONNELLE « NORTHIENNE »

Pour analyser l'impact des institutions sur la fonction stimulus « S » il est judicieux de s'inscrire dans la dynamique du courant institutionnel en général et la NEI en particulier. L'analyse qui suit est faite selon la vision « northienne » des institutions.

L'impact des institutions sur la formalisation des entreprises

La formalisation peut être appréhendée en général comme une transaction entre l'Etat et les entrepreneurs. « L'institution est une forme particulière de marché qui permet grâce à des règles spécifiques une allocation optimale des ressources. C'est la codification juridique des coutumes, des traditions qui sont le produit de l'histoire » (North, 1990). Les institutions sont importantes

lorsqu'il existe des coûts d'information et des coûts de transaction. Les analyses précédentes montrent que pour North, les institutions, qu'elles soient formelles ou informelles, expliquent en partie les performances économiques d'un pays.

En effet, North (1990) fait jouer un rôle capital à la culture. Pour lui, « la culture ne détermine pas seulement la manière dont la société fonctionne à un moment donné, mais forme un « échafaudage » (scaffolding) qui s'impose aux acteurs, contribuant ainsi au processus du changement dans le temps ». Ce processus passe par l'apprentissage et permet aux membres d'une même société de partager un socle acquis de connaissances, de croyances et de préférences. Ce socle évolue dans le temps et influence les résultats de l'économie. « Une fraction de cet échafaudage érigé par les humains résulte de mutations réussies intervenues au cours de l'évolution et fait donc partie de leur architecture génétique ; la coopération innée au sein de petits groupes communicants en est un exemple. L'autre fraction est le fruit d'une évolution culturelle, telle l'apparition d'institutions favorisant la coopération au sein de groupes plus larges » (North, 1990).

A la lumière de ces précisions, pour analyser les effets des incitations institutionnelles dans notre fonction de formalisation, il est intéressant de scinder celles-ci en deux composantes. Une première composante liée aux Incitations Institutionnelles Formelles (IIF) et une seconde pour capturer l'effet découlant des Incitations Institutionnelles Informelles (III).

Les IIF englobent toutes les mesures et les incitations en provenance des institutions formelles dont la légitimité, les droits de propriété, les incitations fiscales, l'accès au crédit et bien d'autres formes de droits octroyés par l'Etat. Les III incluent les incitations issues des institutions informelles, que sont les normes, les comportements, la culture, les valeurs, les habitudes ou coutumes des entrepreneurs et des réseaux sociaux dans lesquels ils évoluent, de la perception qu'ils ont de la culture organisationnelle dans l'administration publique et de l'incidence que tous ses éléments possèdent sur l'environnement des affaires.

L'équation (2) devient dans ce cas :

$$S = IIF + III + OC - (IFC + DFC) (3)$$

Où:

IIF	Incitations Institutionnelles Formelles : ce sont toutes les mesures et incitations en provenance			
	des institutions formelles dont la légitimité, les droits de propriété, les incitations fiscale			
	l'accès au crédit et bien d'autres formes de droits octroyés par l'Etat			
III	Incitations issues des Institutions Informelles, que sont les normes, les comportements, la culture, les valeurs, les habitudes ou coutumes des entrepreneurs et des réseaux sociaux dans			
	lesquels ils évoluent, de la perception qu'ils ont de la culture organisationnelle dans			
	l'administration publique et de l'incidence que tous ses éléments possèdent sur l'environnement des affaires.			
OC	Coûts d'Opportunité : c'est la perte de gains potentiels subit quand un opérateur décide de / ou			
	ne pas formaliser			
IFC	Coûts de Formalisation Immédiats : ce sont les coûts initiaux c'est-à-dire la préparation d'une			
	demande d'autorisation d'exercice ou de licence, la redevance et les acomptes provisionnels et			
	le coût résultant de la satisfaction de la condition de pré-autorisation.			
DFC	Coûts de Formalisation Différés : ce sont les coûts de formalisation différés intervenant après			
	le processus d'immatriculation, incluent les coûts tels que la valeur ajoutée, les impôts directs			
	sur le revenu, les taxes sur l'emploi, et le respect des dispositions réglementaires qui n'ont pas			
	été satisfaites dans les préconditions de la transaction.			

Source: Construction de l'auteur à partir de Nelson et De Bruijn (2005), North (1981, 1990, 2005)

Cette formulation possède l'avantage de capturer simultanément l'effet des institutions formelles et informelles sur l'incitation ou le stimulus à formaliser. L'impact des incitations institutionnelles informelles peut être positif ou négatif selon les types de combinaisons choisies par les entrepreneurs lors de la prise des décisions de formalisation et tout au long du processus. La perception des effets des institutions informelles est subtile du fait que les entrepreneurs font corps avec leur culture. Ils ne s'aperçoivent que rarement de leur influence sur leurs décisions de management ou de formalisation.

Par ailleurs, la désirabilité de la formalisation dépend, du côté des institutions formelles, des incitations que l'on essaie de promouvoir et de la perception qu'ont les entrepreneurs, au travers du prisme des institutions informelles, et des bénéfices qui en découlent. Les entrepreneurs utilisent donc des combinaisons d'incitations pour maximiser le rendement de leurs affaires. Ils font essentiellement une estimation coût-bénéfice afin d'enregistrer ou non leurs entreprises. C'est pourquoi il n'existe pas une simple dualité, mais un continuum de formalités dans l'économie. En effet, selon la combinaison retenue, l'entrepreneur envisagera d'immatriculer son entreprise au niveau de sa collectivité locale, des services du fisc, des services de sécurité sociale ou des services habilités à contrôler les normes du travail, de sécurité et de l'hygiène etc.

La vision des institutions formelles particulièrement de l'Etat est de s'assurer que les bénéfices des entreprises s'accroitront avec la formalisation. Si cela n'est pas certain, les entrepreneurs ne seront pas incités à enregistrer leurs entreprises. En d'autres termes, les entrepreneurs ne s'engageront dans cette transaction que s'ils sont persuadés que le risque encouru en formalisant leurs entreprises est moindre et qu'ils en tireront des avantages substantiels.

L'équation (3) apporte dans cette nouvelle formulation une compréhension de la dynamique institutionnelle. En effet, selon l'influence de la culture, de l'histoire des interactions ou des réseaux sociaux d'encastrement, sur les décisions managériales des entrepreneurs, l'apport des institutions informelles est soit négatif soit positif. Ainsi cet apport diminuera ou augmentera l'effet des coûts d'opportunité dans cette prise de décision, les coûts de formalisation restant constants. Or les incitations liées aux institutions formelles sont connues et l'Etat offre un cadre juridique et un environnement des affaires plus ou moins favorable pour chaque pays. Il ressort que la compréhension de l'impact des institutions informelles sur les décisions d'affaires particulièrement sur la formalisation des entreprises devient primordiale pour comprendre l'évolution de la fonction « S ». On mesure alors la force de l'influence de la formalisation économique sur sa dimension juridique.

L'examen du Tableau 55 met en lumière les différents cas de figure (idéal-types) d'impact de la formalisation économique sur le stimulus de formalisation et *in fine* sur le climat des affaires. Il est clair que les institutions informelles jouent un rôle non négligeable et que les institutions de type complémentaires ont un impact positif sur le processus de formalisation juridique. Par contre, les institutions antinomiques de type concurrentiel (voir la typologie plus haut) possèdent un impact négatif certain.

Tableau 55 : Impact de l'influence des institutions sur la formalisation et le climat des affaires (toute chose égale par ailleurs)

	Incitations Institutionnelles (II)	Incitations Institutionnelles Informelles (III)	Incitations Institutionnelles Formelles (IIF)	Incitations à Formaliser (S)	Climat des affaires
TG J	Complémentaire	++	+	+++	Très bon
Influence des			-	+	Bon
institutions	Substitutif	+	+	++	Assez bon
sur le stimulus de formalisation			-	0	Indifférent
	Adaptatifs	-	+	0	Indifférent
			-		Assez mauvais
	Concurrentiel		+	-	Mauvais
			-		Très mauvais

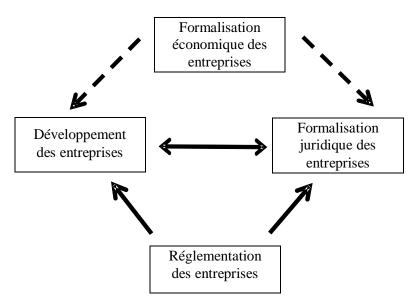
Source : Réalisé par l'auteur

Cette matrice met en lumière la diversité de l'influence engendrée par les institutions informelles sur le processus de formalisation et sur le climat des affaires. Les analyses précédentes mettent en lumière le fait que les institutions complémentaires se rencontrent dans les pays industrialisés et les institutions de type concurrentiel dans les pays en développement.

Dès lors on comprend aisément la forte propension à « *l'informalisation* » des économies des PED. L'hypothèse la plus probable est qu'un environnement des affaires dominé par les institutions de type concurrentiel, c'est-à-dire qu'il y a simultanément une faiblesse des institutions formelles (par exemple la corruption) et des objectifs contradictoires, conflictuels ou antagonistes des acteurs, en l'occurrence les entrepreneurs (réseaux sociaux résistant à l'autorité publique, culture communautaire de défiance vis à vis de l'Etat, fraude et corruption systémique, etc.), rend négatif l'apport des institutions formelles dans cette équation. La conséquence fondamentale est que le stimulus de formalisation diminue et que l'économie « *s'informalise* » au fur et à mesure que le poids de la dimension économique de la formalisation augmente.

En définitive, la formalisation économique possède une influence déterminante sur la formalisation juridique qui est la partie émergée du phénomène soumis à l'analyse. Comprendre le processus de formalisation des MPME implique *ipso facto* l'analyse de ces deux dimensions. Cette analyse est capitale pour la compréhension du processus de transition structurelle des MPME (Diagramme 3).

Diagramme 3 : Formalisation économique et juridique, développement et réglementation des entreprises



Source : Réalisé par l'auteur à partir de Krause et al. 2010.

CONCLUSION SECTION 5.

Il découle des analyses précédentes qu'il existe deux dimensions importantes du processus de formalisation des MPME : une juridique et une économique. La dimension juridique de la formalisation traduit l'état ou la qualification juridique de l'entreprise. Les MPME sont des entreprises soit « *de facto* », soit « *de jure* ».

Les entreprises « *de jure* » sont des entreprises de plein droit, en ce sens qu'elles sont reconnues entièrement par l'Etat, et de ce fait, immatriculées auprès des services publics habilités. Elles ont un statut formel. Les entreprises « *de facto* » sont des entreprises de fait, en ce sens qu'elles existent d'elles-mêmes et ne sont pas reconnues par les autorités publiques. Elles sont donc informelles. La formalisation juridique est ainsi le passage d'un état de fait à un état d'existence réelle ou juridique c'est-à-dire une reconnaissance des autorités publiques. Elle ouvre des droits aux entreprises mais a aussi un certain nombre d'obligations à respecter. C'est un contrat entre l'entrepreneur et les institutions publiques. L'analyse de ce contrat se fait dans l'optique de la NEI. Par contre la dimension économique de la formalisation traduit l'inclusion socioéconomique de l'entreprise et de son dirigeant. Elle analyse la toile relationnelle dans laquelle la MPME et son chef sont encastrés. La majeure partie des MPME n'ayant pas accès aux ressources disponibles

des institutions formelles ont recours aux institutions informelles comme les réseaux sociaux. Les micro-entrepreneurs mobilisent alors leurs relations depuis le cercle familial jusqu'aux institutions formelles dédiées en passant par leur entourage amical et professionnel. Ces différentes relations se répartissent en un continuum dont les extrémités sont formées par les relations de liens faibles et les relations de liens forts. Au milieu, on trouve des combinaisons stratégiques des deux. En fait, les liens forts sont caractéristiques des relations entretenues par les individus avec leur cercle le plus immédiat et restreint c'est-à-dire la famille, la famille éloignée, les amis etc. Les relations découlant des liens forts sont en général fréquentes, soutenues et localisées dans la sphère privée. Par contre les liens faibles sont constitués de simples connaissances : ce sont des liens circonstanciels entretenus par les individus et résultent de formations conjoncturelles et opportunistes.

Les deux dimensions de la formalisation vont s'entretenir dans un jeu d'influences mutuelles. Toutefois, les institutions informelles vont jouer un rôle ambivalent, en stimulant ou en inhibant, le stimulus des micro-entrepreneurs déclencheur du processus de formalisation juridique. Ce rôle de catalyseur ou d'inhibiteur de la formalisation juridique que joue la formalisation économique s'analyse en tenant compte de la typologie des institutions informelles et de leur dynamique. Il est clair que les institutions de type complémentaire ont un meilleur impact sur le processus de formalisation juridique que les trois autres institutions. Par contre, les institutions de type concurrentiel possèdent un impact négatif. Quant aux institutions de type substitutif et adaptatif, leur impact est mitigé.

Dès lors que l'on rencontre des institutions de type complémentaires dans les pays industrialisés et des institutions de type concurrentiel dans les pays en développement, on comprend aisément la forte propension à « *l'informalisation* » des économies des PED. La formalisation économique devient une dimension importante à prendre en compte non seulement dans l'analyse de l'économie informelle en général et du processus de transition structurelle des MPME en particulier, mais aussi dans toutes les politiques de développement (lutte contre la pauvreté, développement des entreprises, etc.).

CONCLUSION CHAPITRE 3.

Les développements précédents montrent que l'interaction entre les institutions formelles et informelles a souvent un effet de transformations mutuelles et que les acteurs font des combinaisons stratégiques des deux types d'institutions en vue de générer un profit. Les études empiriques montrent que les institutions informelles dans les pays industrialisés avancés ont tendance à se concentrer sur des institutions complémentaires et adaptatives ou accommodantes, tandis que dans les pays en développement et les pays postcommunistes elles ont tendance à se concentrer sur les institutions substitutives et compétitives. Les institutions informelles influent non seulement sur les comportements individuels des acteurs mais aussi sur le contenu et l'effectivité du cadre formel en place. Elles sont loin d'être statiques et s'adaptent à l'environnement sur la base des idéologies et des traditions locales héritées de l'histoire.

Toutefois, les institutions informelles dans les pays en développement sont souvent ambiguës, à double tranchant, et possèdent même des effets contre-intuitifs. A la différence des institutions formelles qui subissent des changements plus ou moins rapides sous l'effet des décisions politiques et législatives, les institutions informelles sont profondément ancrées dans les coutumes, les traditions et les normes de comportement héritées des anciennes générations. Aussi, le changement des institutions formelles peut être discontinu ou brutal, alors que les institutions informelles évoluent de façon continue et incrémentale.

Selon la typologie analysée, en l'absence d'institutions formelles efficaces (donc d'un Etat de Droit capable d'imposer leur respect), les règles informelles prennent le dessus. Lorsque les institutions informelles sont en contradiction avec le cadre institutionnel formel, souvent à cause de l'importation et des tentatives de greffe des institutions étrangères, elles subvertissent ce cadre et une hybridation institutionnelle se met en place. Les institutionnalistes recommandent que, pour sortir du « sentier de dépendance » ou « trajectoire historique » et s'engager sur celui de la modernité, les nouvelles règles du jeu doivent être introduites progressivement et expérimentées par les acteurs. Le changement institutionnel est nécessairement incrémental pour ne pas subir l'hostilité des organisations existantes mais au contraire recueillir leur adhésion.

Dès lors, il est absolument indispensable d'intégrer les institutions informelles dans l'analyse des activités informelles à cause de leur triple pouvoir explicatif. Le premier est leur intervention dans

la coordination des activités économiques, le second est lié à une meilleure compréhension des incitations motrices qui expliquent les comportements de non-respect de la loi et le troisième à l'hybridation institutionnelle issue d'un mix de règles formelles et informelles. Cette hybridation explique certainement l'inscription partielle des activités informelles sur les registres publics.

Les institutions sont des créations humaines et elles évoluent et sont altérées par les humains. L'histoire, la culture, les interactions individuelles ou interorganisationnelles prennent alors dans ce contexte une importance et une place significatives dans cette évolution. Car les structures sociales et les modes d'action des acteurs socioéconomiques altèrent et font évoluer les institutions qui à leur tour fécondent ces mêmes structures et modes d'action. Dans cette optique, il devient nécessaire d'éclairer les modes d'action et d'encastrement des acteurs, leur mode de coordination, les modalités de fonctionnement des réseaux sociaux à l'œuvre (réciprocité, confiance, réputation) et les proximités en tant qu'agents potentialisants ou désintégrateurs.

L'analyse fait ressortir l'omniprésence des réseaux sociaux au sein de l'économie informelle. Ces réseaux sociaux sont des institutions informelles qui influencent considérablement l'activité économique en général et entrepreneuriale en particulier. Trois types de réseaux sont analysés. Les réseaux primaires (actionnant les liens forts), les réseaux secondaires (actionnant les liens faibles) et les réseaux tertiaires dont font partie les réseaux diasporiques (combinaison stratégique de liens forts et de liens faibles). Si les réseaux primaires caractérisés par l'usage des liens forts sont très aptes à la mobilisation des ressources locales (risquées au sens de Cholet), les réseaux secondaires et tertiaires par leur usage des liens faibles sont eux riches et aptes à la mobilisation de tout type de ressources.

Les actes, les comportements et les résultats des différents acteurs socioéconomiques en général et des entrepreneurs de l'économie informelle en particulier, même les plus contre-intuitifs ne sont intelligibles qu'une fois replacés dans les réseaux sociaux. Le fonctionnement de ces réseaux, à savoir les liens relationnels qui sont au cœur de ces dispositifs, est inextricablement lié au principe de réciprocité. Ce principe est une caractéristique fondamentale des réalités socioéconomiques des PED et des PET, qu'il est nécessaire d'analyser et d'incorporer dans l'analyse des activités informelles. La réciprocité en tant que pratique socioéconomique est le moteur du fonctionnement de réseaux sociaux multiples (religieux, ethniques, claniques, tribales, etc.) dans les PED en général et des réseaux des entrepreneurs informels en particulier. La norme de réciprocité s'avère être le « moteur des réseaux ». En général, les institutions informelles, dont les réseaux font partie,

et le principe de réciprocité se renforcent/s'affaiblissent mutuellement dans un processus dynamique. Ils agissent mutuellement dans les processus socioéconomiques à l'œuvre dans les pays en développement. En somme, les institutions informelles et les pratiques des acteurs, en l'occurrence la réciprocité, transforment la structure des incitations d'individus. Les réseaux combinés à la norme de réciprocité sont des atouts pour le fonctionnement des sociétés, de l'économie en général et des entreprises en particulier ; en un mot pour la coordination des acteurs.

Les liens communautaires de l'entrepreneur (relation avec la famille, les amis, son groupe ethnique) et tout le système d'obligations qui en découle sont considérés comme des vestiges des sociétés traditionnelles qui nuisent à l'activité économique rationnelle. Or la réalité selon Granovetter est plus complexe. Si l'appartenance à des réseaux peut parfois être un handicap, elle est aussi un avantage. La configuration de la structure sociale et la culture des différents groupes communautaires jouent un rôle déterminant dans l'explication de leurs différences d'aptitudes à créer des entreprises et à les pérenniser. Granovetter mobilise les travaux en Asie pour expliquer et faire comprendre pourquoi les entrepreneurs chinois réussissent mieux que les autochtones en Indonésie, aux Philippines, en Thaïlande, en Malaise, etc. Pour lui la culture chinoise façonne les structures d'interactions sociales et qu'elle-même est façonnée à son tour par ces mêmes structures. On assiste ainsi à une transformation mutuelle féconde au service de l'excellence entrepreneuriale.

Cependant, les activités des différents acteurs de l'économie informelle s'inscrivent dans un espace géographique ainsi que leurs réseaux sociaux d'encastrement. Les agents économiques sont alors situés dans l'espace, donnant lieu à une proximité spatiale. Or, l'espace n'est pas homogène, en cela, il peut être aussi un construit social. Coexistent à partir de ce moment plusieurs types de proximités permettant d'expliquer la coordination des acteurs. Dans la constitution de la proximité spatiale, les rapports privilégiés sont par essence hors marché, ce qui implique la formation d'institutions à travers les apprentissages collectifs. Les institutions recouvrent aussi bien les structures organisationnelles (types réseaux) que les modes de comportement. La dimension sociale de la proximité explique son intérêt c'est-à-dire qu'elle sert à vivre ensemble et à organiser des actions collectivement au service du le territoire. Ce milieu, sans conteste, n'est pas uniquement un stock de ressources, mais aussi un ensemble de facteurs historico-socio-culturels, qui se sont sédimentés dans la communauté et les institutions locales. Ces institutions informelles, en l'occurrence les réseaux sociaux, fonctionnent en ASS sur le principe de la réciprocité. Ce mode de fonctionnement produit de la confiance entre acteurs qui repose elle-même sur la réputation.

Il semble que les proximités, qu'elles soient géographique, organisationnelle ou institutionnelles sont porteuses d'effets potentialisants ou inhibiteurs des différentes dynamiques dans l'économie en général et l'économie informelle en particulier. Toutefois, on note qu'il y a certainement une récursivité impliquant qu'il n'existe pas de relations univoques de cause à effet mais bien des relations circulaires, des anneaux de causalité. L'action n'est donc pas une combinaison d'actes, mais un flot continu d'expériences vécues.

L'application de ces analyses à la formalisation montre qu'il en existe deux dimensions importantes. On distingue la dimension juridique et la dimension économique. La dimension juridique de la formalisation traduit l'état ou la qualification juridique de l'entreprise. Les MPME sont des entreprises soit « de facto », soit « de jure ». Les entreprises « de jure » sont des entreprises de plein droit, en ce sens qu'elles sont entièrement reconnues par l'Etat, et de ce fait, immatriculées auprès des services publics habilités. Elles ont un statut formel. Les entreprises « de facto » sont des entreprises de fait, en ce sens qu'elles existent d'elles-mêmes et ne sont pas reconnues par les autorités publiques. Elles sont donc informelles. La formalisation juridique est ainsi le passage d'un état de fait à un état d'existence réelle ou juridique c'est-à-dire une reconnaissance des autorités publiques. Elle ouvre des droits aux entreprises mais aussi un certain nombre d'obligations à respecter. C'est un contrat entre l'entrepreneur et les institutions publiques.

Par contre la dimension économique de la formalisation traduit l'inclusion socioéconomique de l'entreprise et de son dirigeant. Elle analyse la toile relationnelle dans laquelle la MPME et son chef sont encastrés. La majeure partie des MPME n'ayant pas accès aux ressources disponibles au niveau des institutions formelles ont recours aux institutions informelles comme les réseaux sociaux. Les micro-entrepreneurs mobilisent alors leurs relations depuis le cercle familial jusqu'aux institutions formelles dédiées, en passant par leur entourage amical et professionnel. Ces différentes relations se répartissent en un continuum dont les extrémités sont formées par les relations de liens faibles et les relations de liens forts. Au milieu, on trouve des combinaisons stratégiques des deux.

Les deux dimensions de la formalisation vont se nourrir dans un jeu d'influence mutuelle. Toutefois, les institutions informelles vont jouer un rôle ambivalent, en stimulant ou en inhibant, le stimulus des micro-entrepreneurs déclencheur du processus de formalisation juridique. Ce rôle de catalyseur ou d'inhibiteur de la formalisation juridique que joue la formalisation économique s'analyse en tenant compte de la typologie des institutions informelles et de leur dynamique. Il est

clair que les institutions de type complémentaires ont un meilleur impact positif sur le processus de formalisation juridique que les trois autres. Par contre, les institutions de type concurrentiel possèdent un impact négatif. Quant aux institutions de type substitutif et adaptatif, leur impact est mitigé.

Dès lors que l'on rencontre les institutions de type complémentaires dans les pays industrialisés et les institutions de type concurrentiel dans les pays en développement on comprend aisément la forte propension à « *l'informalisation* » des économies des PED. La formalisation économique devient une dimension importante à prendre en compte non seulement dans l'analyse de l'économie informelle en général et du processus de formalisation en particulier, mais aussi dans toutes les politiques de développement (lutte contre la pauvreté, développement des entreprises, etc.).

Ce troisième chapitre nous a permis de poser les fondements de l'analyse institutionnelle du processus de formalisation des MPME. Cette fondation est une reconstruction de notre méthodologie analytique pour l'étude du processus de transition structurelle des MPME dans l'économie informelle. En revisitant la théorie de l'action à l'aide des apports des écoles institutionnalistes, de la nouvelle socio-économie et de l'économie de la proximité, nous avons procédé à un changement paradigmatique. En effet, les comportements des individus sont mus par des intérêts personnels, par des prescriptions et par des représentations culturelles larges ainsi que par des codes de conduite des groupes auxquels ils appartiennent (Zagainova, 2012). Le stimulus ou la volonté de formaliser les MPME suit une double logique. La première est liée à une logique de rationalité instrumentale et la seconde liée aux contraintes structurelles engendrées par les structures sociétales (en l'occurrence la culture et les réseaux sociaux) et étatiques. Ces outils théoriques vont nous permettre d'analyser le processus de transition structurelle des MPME dans l'économie informelle au Congo.

CHAPITRE 4. ANALYSE EMPIRIQUE DES MPME

Le chapitre précédent nous a permis de montrer que les micro-entrepreneurs de l'économie informelle faisaient des choix en matière de développement et de formalisation des entreprises en lien étroit avec leurs stratégies en général et la mobilisation de ressources en particulier. A cette fin, ils élaborent des combinaisons stratégiques qui permettent de minimiser les coûts de transaction de leurs relations contractuelles avec l'environnement socioéconomique en général et les structures de l'Etat (administrations publiques) en particulier. Pour approfondir l'analyse théorique et empirique réalisée dans le troisième chapitre sur le processus de développement et de formalisation (transition structurelle) des entreprises, nous cherchons dans ce chapitre à expliquer les caractéristiques sociodémographiques et économiques des entreprises de notre échantillon.

L'analyse visera en outre leurs interactions avec l'environnement socioéconomique immédiat afin de déceler l'impact des dynamiques territoriales sur les différents choix stratégiques. Dans un premier temps nous présenterons les résultats de l'étude de terrain menée sur un groupe de microentrepreneurs de la République du Congo pour comprendre les facteurs structurants des entreprises sur les différents choix stratégiques qu'ils opèrent. L'interprétation des résultats vise deux objectifs principaux. D'une part, cerner les caractéristiques sociodémographiques et socioéconomiques des entrepreneurs et des MPME et d'autre part, dégager une typologie des MPME liée à ces caractéristiques.

Dans un deuxième temps on s'attachera à analyser les relations des micro-entrepreneurs avec l'environnement socioéconomique afin de dégager leurs choix stratégiques et leurs décisions de coopération ou de compétition. Comment les différentes situations de proximités (géographique, socioprofessionnelle, cognitive, etc.) agissent-elles sur les stratégies entrepreneuriales des dirigeants des MPME ? Comment celles-ci déterminent-elles les différents choix de coopération / compétition des micro-entrepreneurs? Quels sont les facteurs qui coordonnent les différents acteurs? Cette partie de l'enquête de terrain nous permettra de mettre en lumière les modes de coordination des acteurs et les facteurs stratégiques importants de coopération ou de compétition. En outre, cette analyse conduira à entrevoir ou à esquisser quelques grands traits caractéristiques des dynamiques territoriales mises en jeu.

SECTION 1. PRESENTATION DU TERRAIN ET DE LA DEMARCHE EMPIRIQUE

Un questionnaire réalisé sur les micro-entrepreneurs de l'économie informelle au Congo servira d'abord à mettre en relief les caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs, ensuite, les caractéristiques générales et économiques des entreprises, puis, à cerner les différentes perceptions que les entrepreneurs ont de leurs relations avec l'environnement socioéconomique et enfin, à dégager les facteurs essentiels qui les poussent à coopérer, à entrer en compétition et/ou à se coordonner.

1.1. LE QUESTIONNAIRE ET LA METHODE D'ANALYSE

Pour mieux cerner les comportements des dirigeants des MPME de l'économie informelle, leurs caractéristiques, les types et la nature des liens qu'ils entretiennent avec l'environnement socioéconomique, la nature des droits de propriété qu'ils exercent sur les locaux de leurs entreprises, les caractéristiques économiques des MPME; nous avons réalisé une étude de terrain sur la base d'un questionnaire auprès de promoteurs des MPME de l'économie informelle.

Ce questionnaire est le principal outil d'aide à l'identification des facteurs pertinents de développement et de formalisation des entreprises d'une part et des différents liens que les micro-entrepreneurs entretiennent avec leur environnement socioéconomique d'autre part. Nous essayons de déterminer la manière dont les incitations institutionnelles (institutions formelles ou informelles) les influencent ; la dynamique des réseaux sociaux (leur évolution et/ou transformation) dans lesquels ils s'encastrent ; les processus par lesquels ils s'adonnent à la mobilisation des ressources et *in fine* comment les différentes combinaisons stratégiques sont construites et évoluent au sein du territoire.

Comme constaté plus haut, les micro-entrepreneurs de l'économie informelle jouent un rôle capital dans la création d'emplois, la dynamique entrepreneuriale, la génération des revenus et *in fine* dans la lutte contre la pauvreté. Ils permettent à cet effet une inclusion sociale salvatrice en l'absence d'amortisseurs sociaux comme l'assurance chômage ou maladie. Elle participe activement de ce fait à la résilience socioéconomique des populations en général et des micro-entrepreneurs en

particulier face aux chocs et aux crises multiformes. Ces micro-entrepreneurs font des choix de formalisation de leurs entreprises en tenant compte d'abord des bénéfices escomptés puis de leur perception de la réussite entrepreneuriale, ensuite de l'influence des signaux sociétaux en provenance des différents réseaux sociaux ou d'affaires dans lesquels ils s'imbriquent et enfin du poids de leurs expériences passées, des us et coutumes y compris la religion (institutions informelles).

Les résultats de l'analyse théorique permettront de tester des hypothèses telles que :

- 1. L'ambivalence des relations familiales et de réciprocité dans la mobilisation des ressources, la place les entrepreneurs entre résilience et dépendance (Berrou et Gondard-Delcroix, 2010).
- 2. Les réseaux sociaux constituent le principal mode de mobilisation des ressources tout au long de la trajectoire entrepreneuriale. A cet effet, les réseaux diasporiques ou tertiaires représentent un atout d'une part pour la transformation, l'adaptation, la mutation et/ou l'acculturation des réseaux sociaux et d'autre part dans la mobilisation des différentes ressources⁵⁵.
- 3. Il existe une construction simultanée (évolution simultanée, co-construction) des réseaux et des activités tout au long de la trajectoire entrepreneuriale (Berrou et Gondard-Delcroix, 2010).
- 4. La fragilisation des institutions sociales traditionnelles dans les villes africaines favorise l'émergence de nouvelles formes de médiation sociale et de solidarité entrainant une continuité entre les milieux ruraux et urbains (A. Marie et al, 1997). On assiste à une hybridation des différents phénomènes.
- 5. Les proximités (géographique, culturelle, socioprofessionnelle, etc.) sont de véritables facteurs potentialisant ou désintégrateurs de la transition structurelle des MPME ou des relations interorganisationnelles au sein de l'économie informelle.
- 6. Il existe une relation réciproque entre la formalisation et le développement des MPME (Krause et al, 2010).

La collecte des données qu'on recherche s'appuie sur un questionnaire qui a été administré pendant les mois de Février à Mai 2011 dans quatre localités de la République du Congo.

_

⁵⁵ Les réseaux sociaux jouent un rôle capital dans la mobilisation des ressources, mais les réseaux diasporiques ou tertiaires, au-delà de la mobilisation des ressources, semblent être un véhicule efficace dans l'évolution de l'ensemble des réseaux sociaux (transformation, adaptation, mutation et/ou acculturation).

1.1.1. La constitution de l'échantillon

Il est nécessaire de préciser tout d'abord le statut et les objectifs de l'analyse empirique. Dans le cadre de la thèse nous ne disposons ni du temps ni surtout des moyens financiers de réaliser une véritable enquête sur un échantillon représentatif des pays africains d'une part et des entrepreneurs informels dans chaque pays cible d'autre part. Une telle démarche nécessiterait un panel d'au moins dix pays environ (six anglophones, trois francophones, deux arabophones et un lusophone par exemple) et au moins trois cent micro-entrepreneurs dans chaque pays afin que l'analyse des sous-groupes soit elle-même significative. Cet échantillon devrait en outre respecter les règles classiques de segmentation sociodémographique et d'ancienneté dans l'installation. En plus, une comparaison devrait être faite avec des micro-entrepreneurs de l'économie formelle comme référence pour préciser les spécificités de notre objet. L'objet de notre recherche empirique se situe en quelque sorte en amont. Il s'agit de tester la pertinence et la solidité ou la robustesse du schéma explicatif général des pratiques en général au sein de l'économie informelle et de transition structurelle des MPME en particulier.

La très grande complexité de l'analyse de l'économie informelle, avec le grand nombre de facteurs explicatifs dans le cadre d'une analyse empirique de causalité, demande de tester au préalable la structuration et la cohérence de ces comportements de formalisation et de mettre en évidence certaines relations fondamentales les expliquant. C'est cette recherche que nous avons menée dans le cadre de la thèse, avec un échantillon modeste de deux cent soixante-dix-neuf micro-entrepreneurs interrogés dans un seul pays. Malgré la faiblesse de l'échantillon, sa constitution a respecté les règles de l'art en matière de segmentation (âge, secteur d'activité, localités cibles). Nous donnons aux conclusions de l'analyse empirique avant tout un statut de test de solidité, de robustesse et de pertinence des hypothèses, ainsi que du schéma explicatif élaboré dans le chapitre précédent.

1.1.2. La structure du questionnaire

Le questionnaire a été structuré en dix parties contenant 53 questions à choix multiples donnant parfois la possibilité aux répondants d'apporter des précisions jugées utiles.

La première section *Caractéristiques Générales de l'Entreprise*⁵⁶ comporte trois sous sections et neuf questions. La première sous-section *Caractéristiques générales des entreprises* comporte quatre questions et vise à cerner le domaine d'activités de l'entreprise, sa localisation, l'emplacement du local professionnel par rapport au logement principal du propriétaire et la nature des droits de propriété. La deuxième sous-section *Investissement* comporte une seule question à savoir le capital actuel de l'entreprise. Il capture l'effort d'investissement consenti par les microentrepreneurs pour créer leurs MPME. La troisième sous-section *Effectifs* comporte quatre questions dont le nombre de salariés et leur mode de recrutement. Elles capturent la taille de l'entreprise à travers le prisme du nombre de salariés et les relations sociales nouées par le biais des recrutements.

La deuxième section *Situation de l'Entreprise dans la Chaîne de la Valeur* comporte deux sous sections et onze questions. La première sous-section *Situation de marché* comporte six questions liées à la durée de vie de l'entreprise, l'étendue géographique du marché desservi par l'entreprise, l'origine des matières premières qu'elle transforme, le type d'énergie de traction des machines, l'origine du matériel de production et les modèles des produits et des services commercialisés. Les informations essentielles de cette sous-section sont liées aux connexions de l'entreprise au sein et au-delà de l'environnement local, l'innovation, l'utilisation des énergies et la capacité de mobilisation et d'utilisation des ressources locales. La deuxième sous-section *Mode de financement et d'acquisition des connaissances* comporte cinq questions dont, l'origine des ressources (capital financier et connaissances) à la création de l'entreprise et dans sa gestion, ainsi que la question des établissements de méso-finance⁵⁷. Cette section permet d'établir les caractéristiques économiques et la trajectoire historique de l'entreprise qui serviront à comprendre à postériori les dynamiques qui sous-tendent son développement vis-à-vis de la transition structurelle et des dynamiques territoriales.

La troisième section *Caractéristiques Sociodémographiques de l'Entrepreneur* comporte une seule sous-section et huit questions. Ces questions informent sur l'âge, le sexe, l'état matrimonial, le niveau d'étude, la nationalité, le groupe ethnique, la religion et l'activité principale des parents

_

⁵⁶ Le terme « entreprise » a été préféré dans le questionnaire au lieu de « micro-entreprise » ou « MPME » pour éviter une interprétation subjective liée à une sous-estimation supposée des activités menées par les répondants.

⁵⁷ La méso-finance est le maillon intermédiaire du système financier entre la banque classique et la microfinance. En général, elle accorde des crédits tels que son plus faible montant est le crédit plafond de la microfinance et le plus grand est le crédit plancher de la banque classique.

de l'entrepreneur. Elles permettent de saisir l'influence des variables sociodémographiques sur les décisions et les opinions des entrepreneurs.

La quatrième section *Genèse de l'Entreprise* comporte deux sous-sections et six questions. La première sous-section *Expérience dans l'entreprise* comporte deux questions dont, l'emploi occupé avant la création de l'entreprise et le niveau de responsabilité exercé. La deuxième sous-section *Création de l'entreprise* comporte quant à elle quatre questions dont le mode d'acquisition de l'entreprise, les raisons de sa création, comment s'est opéré le premier contact du micro-entrepreneur avec le métier et le nombre de création de MPME, en d'autres termes le nombre d'installations déjà accomplies au moment de l'enquête. Elles capturent la trajectoire professionnelle de l'entrepreneur. Cette section vise à reconstituer la genèse de l'entreprise et à cerner les caractéristiques intrinsèques et le background des entrepreneurs et à voir comment ils influencent les comportements de développement et de formalisation et les différentes relations (coopération vs concurrence) avec l'environnement socioéconomique.

La cinquième section *Formalisation Juridique* possède neuf questions et trois sous-sections. La première sous-section intitulée *Relations avec les services de l'Etat* comporte trois questions à savoir, l'enregistrement ou l'immatriculation auprès des services des impôts, des collectivités locales, de la direction des PME/PMI et/ou l'Agence Nationale de l'Artisanat (ANA). Elles permettent de capturer le degré d'inscription des MPME sur les registres des services publics. La deuxième sous-section intitulée *Relations avec les syndicats patronaux et des travailleurs* comporte deux questions : l'enregistrement auprès des unions professionnelles et des syndicats de travailleurs. La troisième sous-section intitulée *Ancienneté et raisons de l'immatriculation* comporte quatre questions dont, l'ancienneté de l'enregistrement auprès de toutes ces structures et ses raisons auprès des services publics. On vise à capturer l'état de formalité et l'historique de l'enregistrement auprès des services publics habilités.

La sixième section *Formalisation Economique* comporte six questions. Ces questions sont relatives aux différentes relations entretenues par les micro-entrepreneurs avec leur environnement socioprofessionnel (confrères, commerçants/fournisseurs, les associations locales ou professionnelles) et leur nature. Cette sous-section permet d'extraire la quintessence des relations et leur intensité dans l'environnement socioprofessionnelle des entrepreneurs.

La septième section *Opinions sur la Formalisation* comporte trois sous-sections et possède dixneuf questions. La première sous-section *Les incitations à la formalisation* a neuf questions dont les incitations fiscales, la sous-traitance avec une grande entreprise, la gratuité des formalités d'enregistrement (CFE, RC, CCAI), l'octroi d'un chèque de formation, la domiciliation dans une zone industrielle, l'obtention d'une décoration de la République, l'obtention d'un prix d'excellence de meilleur dirigeant d'entreprise, la reconnaissance des pairs de la profession. Elle permet d'extraire les incitations à la formalisation les plus stimulantes et de bâtir une stratégie d'aide à la formalisation. La deuxième sous-section *Le choix des incitations prioritaires* possède une seule question en l'occurrence le choix des trois aides souhaitées en priorité par chaque microentrepreneur. La troisième sous-section *Les raisons de non formalisation des entreprises* comporte neuf questions dont l'importance des impôts, la longueur et la pénibilité des formalités, les performances des fonctionnaires des services publics engagés dans le processus d'immatriculation des entreprises (compétence et corruption), la méconnaissance des lois et des règlements, la modicité des ressources accumulées, la défaillance de l'Etat dans l'octroi des services publics adéquats, l'ignorance de l'usage des impôts et leur détournement des fins prévues.

La huitième section *Opinions sur les Difficultés des Entreprises* comporte trois sous-sections et possède vingt-trois questions. La première sous-section Obstacles ou freins à la création des entreprises a quinze questions dont le manque de crédit, le manque de capacités productives (exclusivement les machines) sur le marché, la connexion aux réseaux publics (eau, électricité, téléphone), le manque d'information en général (techniques, procédés, prix, machines), les tracasseries administratives et la longueur des procédures, la rareté du personnel de gestion qualifié, l'insuffisance des structures d'accompagnement, le manque de clients, l'immixtion des politiques dans les affaires privées, la concurrence « déloyale » des étrangers, la défaillance de la justice, l'insuffisance des infrastructures (transport, conservation des produits, etc.), le manque d'incitations de la part de l'Etat. Cette sous-section permet de capturer les difficultés et le faisceau de facteurs qui inhibent la création des entreprises et permet de visualiser tant soit peu quelques éléments de l'environnement des affaires. La deuxième sous-section Perception de la microfinance comprend sept questions à savoir le rôle de la microfinance dans la création des micro-entreprises (permet-elle l'essor de la création d'entreprise et a-t-elle levée la contrainte financière qui inhibe leur développement ?), le type d'entrepreneuriat engendré par la microfinance (commerce, services ou production manufacturière), le type de crédits (sociaux ou d'affaires), le loyer de l'argent (taux d'intérêt) et les montants octroyés. Cette sous-section permet de capturer la perception de la microfinance et de son rôle par les micro-entrepreneurs. La troisième sous-section Sur les besoins de l'entreprise possède une seule question en lien avec l'utilisation immédiate d'un crédit octroyé à l'entreprise.

La neuvième section Opinions sur les performances de l'entrepreneur comporte trois soussections et possède vingt-cinq questions. La première sous-section Origine des capacités d'entreprendre possède dix questions notamment la nature innée des capacités à entreprendre, l'origine de ces capacités (par apprentissage, par la pratique sur le terrain, ou liées à l'ethnie), les incitateurs ou ingrédients qui poussent à l'acte entrepreneurial (chômage, envie d'être riche ou de s'accomplir, la cupidité, le désir d'indépendance/d'être son propre patron, la boulimie des honneurs et du commandement), la place des pratiques socio-anthropologiques comme les fétiches, les totems de la famille ou la pratique assidue de la religion dans la réussite des affaires. Cette sous-section vise à capturer les ressorts qui sous-tendent l'acte entrepreneurial au sein des MPME et le rôle de certaines incitations institutionnelles particulièrement les incitations en provenance des institutions informelles dans la motivation et la perception de leur influence sur les réussites ou les performances des entreprises. La deuxième sous-section Socialisation de l'entrepreneur comprend sept questions à savoir la fidélité entre les micro-entrepreneurs, les relations avec les milieux du pouvoir politique et/ou administratif, la fidélité envers les partenaires (travailleurs et les clients/fournisseurs), la réputation du micro-entrepreneur, sa capacité à étendre son réseau social et le respect des rites, us et coutumes et/ou de la religion. Elle permet de capturer les liens entretenus par les micro-entrepreneurs avec leur environnement immédiat et le rôle des institutions informelles dans la socialisation des entrepreneurs. La troisième sous-section sur Les marqueurs du succès du projet entrepreneurial possède huit questions dont, le niveau du chiffre d'affaires, le respect des engagements, la qualité des produits et des services, la confiance dont le micro-entrepreneur fait l'objet, son engagement dans les affaires de la cité, la qualité de ses relations avec les milieux du pouvoir et/ou de l'administration, la possession de fétiches, totems puissants et le respect de la religion. Cette sous-section permet de cerner les signes extérieurs permettant d'analyser, selon la perception des micro-entrepreneurs, la réussite du projet entrepreneurial ou la performance de leurs entreprises et le rôle des institutions informelles dans celle-ci.

La dixième et dernière section *Les Liens de Proximité entre Entrepreneurs* comporte deux soussections et possède dix-neuf questions. La première sous-section *Proximités et confiance* possède huit questions notamment, l'appartenance à la même confession religieuse ou initiatique, la pratique de la réciprocité, la formation dans la même structure, école ou chez le même artisan, travailler dans le même secteur d'activités ou avoir des activités connexes / complémentaires, avoir les mêmes clients/fournisseurs, utiliser les mêmes machines. Cette sous-section permet d'analyser l'influence des différentes proximités et de la réciprocité sur la confiance entre acteurs de l'informel. La deuxième sous-section *Proximités et cession des marchés* (au sens d'opportunités d'affaires) comporte onze questions dont l'influence de la réciprocité, des proximités (géographique, organisationnelle et institutionnelle) et des institutions informelles sur la volonté de coopérer en général et de la cession d'un marché ou d'une opportunité d'affaires à un concurrent. Cette sous-section permet d'analyser l'influence des proximités, de la réciprocité et des institutions informelles sur la volonté de céder une opportunité d'affaires entre acteurs des MPME.

1.2. L'UTILISATION DE LA METHODE DES CORRELATIONS

Pour vérifier les hypothèses de recherche, outre une statistique descriptive (tris à plat, tris croisés), nous avons utilisé une méthode de traitement de données très simple mais robuste. Elle repose sur une méthode développée pendant plus de vingt ans de pratique par Ivan Samson (Samson, Benlounes et Chi, 2005).

1.2.1. Les principes méthodologiques globaux

La méthode utilisée est structurée de la manière suivante :

- 1. *construire* une base de données ;
- 2. décomposer les données en variables explicatives et variables dépendantes ;
- 3. faire une analyse typologique de la structure de chacun des blocs ;
- 4. *analyser* de manière causale les corrélations entre les deux blocs ;
- 5. *simplifier* l'échantillon en éliminant les variables peu significatives ou redondantes et recoder le cas échéant :
- 6. *concentrer* les informations en construisant des indicateurs composites qui vont décrire chacune des dimensions de la mesure, d'après les méthodologies canoniques de Lazarsfeld et Boudon (1965), de Michelat et Simon (1978);
- 7. *expliquer* les phénomènes en analysant leurs déterminants à travers des corrélations simples entre principaux indicateurs, éventuellement en utilisant des graphes de corrélation;

8. *interpréter* ensuite les résultats en les restituant dans les hypothèses et les débats théoriques qui les sous-tendent.

Nous avons donc utilisé cette méthode à partir de la base de données de 279 questionnaires complets remplis par des enquêteurs auprès des dirigeants des MPME de l'économie informelle en République du Congo et dans laquelle chaque question correspond à une variable⁵⁸.

Toutefois, une analyse de la trajectoire historique de dix micro-entrepreneurs tirés au hasard dans l'échantillon a été faite pour comprendre les dynamiques et l'évolution des réseaux, les stratégies de mobilisation des ressources et de formalisation au cours du temps selon la méthode des « histoires de cas » (Grossetti, Barthe et Beslay, 2006 ; Grossetti et Barthe, 2008 ; Berrou et Gondard-Delcroix, 2010).

Comme outil de calcul, nous avons utilisé: le logiciel libre Trideux⁵⁹ version 5.1 (2006), et les logiciels XLSTAT 2013 et Excel 2007 qui sont employés pour le calcul de coefficients de Pearson des variables utilisées pour l'analyse mais aussi pour leur standardisation.

1.2.2. Le traitement typologique et causal des variables

Lors du codage des réponses aux 53 questions, certaines ont été décomposées en plusieurs sousquestions selon l'importance de l'information livrée pour notre étude et d'autres ont été recodées. La base de données obtenue compte ainsi cent quatre-vingt-dix-neuf variables.

L'analyse des corrélations et l'analyse multidimensionnelle (AFCM) nous ont permis d'identifier les variables et les dimensions les plus significatives et de construire ultérieurement des indicateurs en agrégeant plusieurs variables centrées réduites (à pondération égales). Lors de l'analyse des résultats, n'ont été retenues que les variables actives qui réagissent plus avec les autres variables en termes de corrélation⁶⁰. La matrice de corrélation constituée pour chaque groupe de variables

_

⁵⁸ Voir le questionnaire et la base de données dans les Annexes.

⁵⁹ Trideux est un logiciel de dépouillement d'enquêtes, librement reproductible. Il a été développé par Philippe Cibois, professeur émérite à l'Université Versailles St-Quentin à partir des années 1980. Une version dite « UVSQ » a été écrite à partir de 2006 par Alex Alber pour servir de support pédagogique à l'enseignement des méthodes quantitatives en sciences sociales. Elle présente certaines innovations ergonomiques et fonctionnelles vouées à accélérer les dépouillements. A partir de 2010 (Version Trideux 5.0) les deux versions ont été unifiées. http://www.cibois.pagesperso-orange.fr/Trideux.html.

⁶⁰ Pour cette étude les variables significatives sont celles dont le coefficient de corrélation est compris entre 0,2 et 0,8 d'une part et -0,2 et -0,8 d'autre part. Les variables redondantes sont celles ayant un coefficient se rapprochant de 1 ou de -1. Par contre les variables dont le coefficient est proche de zéro sont dites non signifiantes.

nous aide à réduire le nombre de variables en maintenant seulement celles qui ont une information intéressante à apporter et en éliminant les variables redondantes et celles qui possèdent un faible coefficient de corrélation. Par conséquent, pour la suite, nous avons gardé cent trente-trois variables que nous allons finalement réduire à dix indicateurs et quarante-trois variables significatives.

Les variables utilisées dans l'analyse ont été classées en deux catégories principales en fonction d'éléments qu'elles apportent pour l'interprétation. On distingue les variables explicatives qui aident à analyser les comportements de formalisation sous le mode de l'explication (causale ou typologique) et les variables dépendantes qui sont les comportements et les opinions à expliquer relatifs à la formalisation.

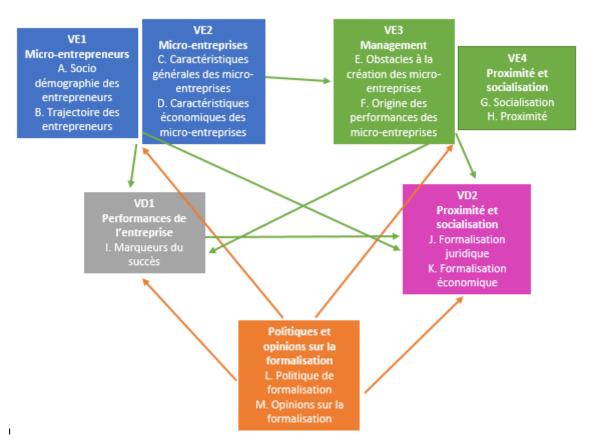


Diagramme 4 : Schéma de l'analyse typologique et causale

Source : Réalisé par l'auteur

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

- 1. Les variables de caractéristiques des entrepreneurs qui décrivent leurs caractéristiques sociodémographiques et leur trajectoire professionnelle et entrepreneuriale.
- 2. Les variables de caractéristiques des entreprises qui décrivent d'une part les caractéristiques générales des entreprises (localisation, secteur d'activité, capital financier et humain) et d'autre part, leur situation dans la chaîne de la valeur (durée de vie de l'entreprise, marchés desservis, origine des matières premières, du matériel de production, des modèles et la nature de l'énergie de traction des machines).
- 3. Les variables de management (dimension stratégique) qui décrivent l'environnement des entreprises, d'une part les difficultés rencontrées par les entreprises et d'autre part l'origine des performances entrepreneuriales.
- 4. Les variables décrivant les liens de proximité et de coordination des acteurs d'une part et leur socialisation d'autre part.
- 5. Les variables décrivant les performances de l'entreprise, l'origine des performances d'une part et les marqueurs du succès d'autre part.
- 6. Les variables descriptives du comportement de formalisation : la formalisation juridique et la formalisation économique.
- 7. Les variables de politiques (opinions sur les incitations à la formalisation) et d'opinions (raisons de non formalisation) qui décrivent les opinions et les pratiques des entrepreneurs vis-à-vis de la formalisation et la perception de la microfinance.

Les quatre premières sections et les premières sous sections de la huitième et neuvième section ainsi que la dixième section représentent les variables explicatives (VE). Ces variables explicatives elles-mêmes se subdivisent en quatre catégories. La première catégorie représente les variables explicatives liées aux micro-entrepreneurs de premier niveau (VE1) constituées par les variables descriptives des trajectoires caractéristiques sociodémographiques ainsi que les socioprofessionnelles des micro-entrepreneurs. La deuxième catégorie (VE2) représente les variables explicatives liées aux MPME. Elle est formée par les variables de caractéristiques des micro-entreprises regroupant leurs caractéristiques générales et économiques. La troisième catégorie (VE3) représente les variables explicatives liées au management des MPME. Elle est formée par les variables qui capturent les différents obstacles à la création des entreprises (dimension liée à la gouvernance) et les origines des performances entrepreneuriales. Cette catégorie met en relief des aspects du climat des affaires au Congo. La quatrième catégorie (VE4), représente les variables explicatives liées à la proximité et à la socialisation des microentrepreneurs.

La cinquième et la sixième section ainsi que la seconde sous-section de la neuvième section représentent les variables dépendantes (VD). Elles regroupent les variables de pratiques de formalisation (juridique et économique) et celles décrivant les marqueurs du succès entrepreneurial. Ces variables dépendantes se subdivisent elles-mêmes en deux catégories. Les variables dépendantes de premier niveau (VD1) regroupant les variables descriptives des marqueurs du succès de l'entreprise et les variables dépendantes de deuxième niveau (VD2) regroupant les variables descriptives du processus de formalisation (juridique et économique) des micro-entrepreneurs.

Enfin, le reste des variables sont caractéristiques des politiques et des opinions des microentrepreneurs sur la formalisation et les politiques y afférant. Ces variables regroupent d'une part les incitations à la formalisation, la perception de la microfinance et d'autre part les raisons de non formalisation des entreprises. Ces sept groupes de variables correspondent d'assez près aux dix parties du questionnaire.

1.3. L'ANALYSE FACTORIELLE MULTIPLE DE LA STRUCTURE DU CHAMP DES ENTREPRISES DE L'ECONOMIE INFORMELLE AU CONGO

Afin de déterminer les différentes dimensions des caractéristiques des MPME, nous avons procédé à une analyse factorielle qui permet de comprendre le champ des entreprises de l'économie informelle. L'analyse factorielle est un outil idéal pour effectuer l'analyse de la structure sous-jacente d'un grand nombre de variables. C'est le cas par exemple des données d'enquête. L'AFCM partie intégrante de la famille des méthodes statistiques d'analyse multidimensionnelle, dont l'objectif principal est le calcul d'un nombre restreint de facteurs résumant approximativement les informations contenues dans un tableau de données. Les facteurs ou dimensions obtenus expriment une combinaison des modalités des variables de base en fonction de leur degré d'association entre elles. Ces facteurs récapitulent ainsi d'une façon organisée l'information significative contenue dans les innombrables cellules des tableaux de données. Cette technique statistique est utilisée

aujourd'hui surtout pour dépouiller les enquêtes et interpréter scientifiquement les données recueillies sur le terrain.

L'AFCM nécessite des connaissances poussées en statistiques. Cependant, le développement et la démocratisation de l'outil informatique ces deux dernières décennies ont rendu son utilisation accessible à tous les chercheurs en sciences sociales. En effet, tous les grands logiciels statistiques mondiaux (R, SAS, SPSS, XLSTAT) ont incorporé cette technique. En outre, il existe bien d'autres logiciels utilisant cette technique pour répondre à des besoins spécifiques. C'est le cas du logiciel Trideux, développé par Philippe Cibois, utilisé dans cette étude.

1.3.1. Le contenu de l'analyse factorielle multiple

On dénombre plusieurs méthodes d'analyse factorielle dont l'analyse en composante principale ou l'analyse de correspondances. Leur utilisation est fonction du type de données à traiter dont on dispose pour chaque étude. Lorsqu'on dispose de variables à la fois qualitatives et quantitatives, l'Analyse Factorielle des Correspondances Multiples⁶¹ (AFCM) est la mieux adaptée ou indiquée. Procédant par codage des variables, elle permet une analyse conjointe des variables de natures différentes (continues, discontinues, qualitatives, binaires). Cette capacité d'analyse des variables de différentes natures confère à cette méthode une capacité d'exploration des enquêtes multiformes. Les données de notre enquête sur la transition structurelle des entreprises au Congo rentrent dans cette catégorie et conviennent bien à une AFCM qui vise à représenter un grand nombre d'observations sur un graphique, appelé plan factoriel. Plusieurs étapes jalonnent sa conduite. D'abord, on procède à une préparation des données. Il s'agit de transformer les questions en variables et les réponses en modalités. On parle de codage des variables. Le codage des variables quantitatives se fait en classes et les variables qualitatives par dichotomisation sous forme d'un tableau disjonctif complet⁶².

Ensuite, les calculs de l'AFCM permettent de dégager les dimensions explicatives qui représentent une grande partie de l'information fournie par la variance de la distribution, information qu'il faudra interpréter. Les facteurs explicatifs constituent des axes orthogonaux qui permettent une représentation graphique du nuage des opinions. Ces graphiques représentent le but ultime de

_

⁶¹ Voir la description des traits caractéristiques de l'ACM dans les Annexes.

⁶² Un tableau disjonctif procède par la décomposition de chaque variable en plusieurs sous tableaux où chaque colonne correspond à l'une des modalités de la variable et est codée en 1 et 0 pour présence/absence.

l'AFCM. Enfin, on procède à l'interprétation de ces graphiques (plans factoriels) sur la base de règles bien précises :

- On interprète les oppositions entre les modalités (des différentes variables) en se focalisant généralement sur les modalités suffisamment éloignées du centre du graphique. L'interprétation des proximités entre les modalités se fait en tenant compte de deux règles : si deux modalités d'une même variable sont proches, cela signifie que les individus qui possèdent l'une des modalités et ceux qui possèdent l'autre sont globalement similaires du point de vue des autres variables ; si deux modalités de deux variables différentes sont proches, cela peut signifier que ce sont globalement les mêmes individus qui possèdent l'une et l'autre.
- Ce sont les points les mieux représentés sur le plan factoriel qui servent à repérer les attractions ou les oppositions des modalités.
- Quand on est en présence d'un grand nombre de modalités, on s'intéresse surtout aux attractions, c'est-à-dire aux proximités angulaires entre les modalités qui déterminent des zones distinctes du graphique.
- Sur un graphique factoriel, on examine les écarts à l'indépendance entre les modalités. Le premier axe ou facteur sert à donner une première approximation des écarts et les écarts restant sont approchés par un deuxième axe et ainsi de suite (Cibois, 2007).
- La signification d'un axe est donnée par les variables qui contribuent à cet axe (en positif ou en négatif), sans contribuer à d'autres axes.

1.3.2. La structure du champ des micro-entreprises révélée par l'AFCM

Le processus de formalisation des entreprises qui est à la base de la formalisation (*vs* informalisation) de l'économie entière, est un phénomène complexe et multidimensionnel. Ce qui explique l'adaptation de l'analyse factorielle à son étude. Cependant, avant d'engager le processus d'analyse, il est intéressant de dégager les caractéristiques de ces entreprises.

Les MPME sont réputées, dans la littérature, être de petites unités de production dont certaines confinent leurs exploitants à la subsistance. Cette petite taille, s'expliquerait entre autres par la nécessité de garder un degré d'invisibilité auprès des autorités de régulation. L'AFCM permet de situer les entreprises les unes par rapport aux autres selon leurs caractéristiques. Par exemple, par rapport à leur secteur d'activité ou au mode de mobilisation des ressources, qu'elles soient humaines, financières ou cognitives.

La recherche de la structuration des caractéristiques des MPME de l'économie informelle, adaptée à notre étude nous a conduit à mener une analyse multidimensionnelle sur les informations issues de la base des données des 279 MPME. Une AFCM a été réalisée en prenant comme variables les caractéristiques générales et économiques de ces micro-entreprises. Cette opération permet d'identifier des groupes de MPME plus ou moins homogènes décrivant le champ de l'économie informelle congolaise ; elle porte sur 19 variables.

Tableau 56 : Variables principales retenues pour l'ACM de caractérisation des MPME

Variables principales	Abréviations	Nombre de modalités
Secteur d'activités	SEC	3
Localisation de l'entreprise (ville d'implantation)	LOV	3
Droit de propriété du local de l'entreprise	LCP	3
Implantation du local professionnel par rapport à l'habitation	LCE	3
principale de l'entrepreneur		
Capital de l'entreprise	CAP	3
Nombre de salariés dans l'entreprise	NSA	4
Durée de vie de l'entreprise	DEV	3
Etendue géographique du marché de l'entreprise	EGM	4
Origine du matériel de production de l'entreprise	MAP	3
Energie de traction du matériel de production de l'entreprise	ETM	2
Origine des matières premières transformées par l'entreprise	MPT	3
Origine des modèles des produits de l'entreprise	OTP	2
Mode de recrutement des cadres	RKE	4
Mode de recrutement des ouvriers manœuvres	ROM	4
Mode de recrutement des aides et des bénévoles	RAB	4
Source du financement à la création de la MPME	SKC	3
Source des conseils à la création de la MPME	SCA	3
Source de financement du fonds de roulement de la MPME	SFR	3
Source des conseils de gestion de la MPME	SCQ	3

Source : Traitement des variables de l'enquête sur les entreprises informelles, Février-Mai 2011 au Congo

Avec le logiciel Trideux nous calculons les facteurs des variables liées aux caractéristiques des MPME. L'inertie totale est de 0,1938 et les valeurs propres des trois premiers facteurs représentent près de la moitié de la variance totale expliquée, soit 48,4%. Ce qui indique qu'ils expliquent une grande proportion de la variance. Le fait que la somme des valeurs propres ne corresponde pas au total (phi-2) s'explique par l'existence d'autres facteurs qui structurent les opinions et qui ne sont pas pris en compte.

On constate que les niveaux des valeurs propres correspondent au cas standard (liaisons ni trop fortes ni trop faibles) et que les trois facteurs répondent au critère de Kaiser car supérieurs à l'inverse du nombre de variables (1/19 = 0,05263 soit 5,26%)⁶³. Le même constat est dressé avec les mesures en pourcentage de la contribution à l'inertie totale. Cette contribution cumulée pour les trois facteurs explique environ 48,4% de la variance cumulée de la dispersion. Nous retenons donc les trois premiers facteurs pour saisir la structure du champ des entreprises informelles au Congo. A partir des résultats chiffrés et des représentations graphiques réalisés, nous pouvons désormais qualifier les facteurs qui structurent la dispersion de caractéristiques de ces MPME.

LOV3

SEQ1 SKC1 RAP1

FAB2

FAB2

LOVE SKC1 RAP1

MAP1

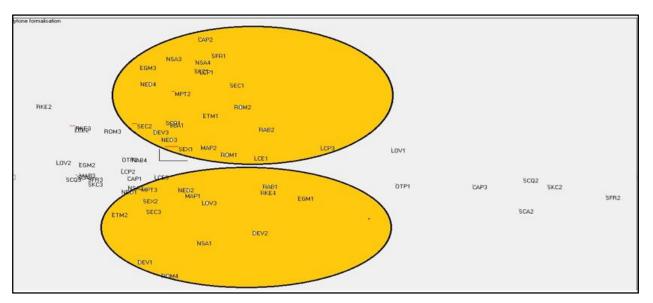
Diagramme 5 : Plans factoriels F1 F2 de l'analyse de la structure des micro-entreprises au Congo entre février et mai 2011

Source : Réalisé par l'auteur

_

⁶³ Compte tenu de ce critère nous ne pouvons choisir plus de trois facteurs dans l'AFCM sur le Congo, en effet à partir du 4ème la valeur propre est trop faible et on y constate un point d'inflexion.

Diagramme 6 : Plans factoriels F1 F3 de l'analyse de la structure des micro-entreprises au Congo entre février et mai 2011



Source : Réalisé par l'auteur

Analyse du premier facteur : capitalisation des MPME

Le <u>1^{er} facteur de l'analyse restitue 28,5%</u> de l'inertie. Il constitue le facteur principal. L'observation des contributions des modalités et des variables constitutives, la représentation graphique ainsi qu'une analyse des attractions nous fournissent les clés de l'interprétation de cette première dimension.

L'observation attentive montre de part et d'autre une opposition entre les *trois secteurs d'activités* identifiés dans l'enquête et dont les caractéristiques principales des MPME localisées sont *leur taille en capital et leur âge*. A l'extrême droite on trouve les MPME au capital maximum, les liens faibles servant à la mobilisation des ressources (mobilisation des ressources auprès des églises/religions, des entrepreneurs informels, du microcrédit, des ONG, des projets nationaux ou internationaux, de l'ONEMO, des cabinets comptables et/ou d'expertises comptables) et l'électricité comme énergie de traction des machines et à l'extrême gauche, l'âge minimal des MPME, la force humaine comme énergie de traction du matériel de production et l'épargne personnelle pour les ressources financières de création ou de gestion des MPME. Cette première dimension s'interprète selon quatre catégories de modalités : le secteur d'activité des MPME, leur âge, l'énergie de traction des machines, l'origine des matières premières transformées et leur capital. Elle oppose les très jeunes et les petites MPME féminines du secteur tertiaire aux vieilles

et grandes MPME bien implantées des secteurs secondaire et tertiaire. Ces éléments laissent émerger quelques faits stylisés essentiels pour la compréhension des dynamiques entrepreneuriales au sein de l'échantillon.

Tableau 57 : Modalités contribuant le plus à l'axe 1, rangées par ordre décroissant de contributions

Gauche	Coordonnées	Droite	Coordonnées					
	Secteur	d'activité de la MPME						
3 SEC ModeAgroAlJeux	-218	2 SEC IndBoisTranspLog	206					
		1 SECIndMecanElectBTP	291					
	Age de la MPME							
17 DEV UnAn	-357	19 DEV 4AnsetPlus	96					
Тур	Type d'énergie de traction des machines de production							
28 ETM ForceHumaine	-168	27 ETM Electricité	153					
Origin	e des matières pr	remières transformées dans les MPME						
31 MPT Importéailleurs	-148	30 MPTImporténationalousousrégion	243					
	Taille de la M	IPME mesurée par le capital						
10 CAP UnMillion	-85	12 CAP 50MillionsetPlus	305					
		11 CAP2à49Millions	423					
Tai	lle de la MPME	mesurée par le nombre d'employés						
		16 NSA 11employés etplus	270					
		15 NSA6à10employés	250					
	Local	lisation de la MPME						
		5 LOV Pointe-Noire	173					
Eten	due géographiqu	ue du marché desservi par la MPME						
		22 EGM MarchéNational	284					
Nati	Nature des liens utilisés pour mobiliser les ressources							
		34 INALiensFaibles	193					
	Genre d	du micro-entrepreneur						
41 SEX Féminin	-222							

Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse socioéconomique de cette dimension met en lumière un nombre de conclusions édifiantes. D'abord, le choix du secteur d'activité est très marqué sexuellement. Les femmes s'orientent essentiellement vers les activités liées à la mode, l'agro-industrie, le jeux et les services d'entretien et les hommes vers les activités liées aux services d'entretien et de construction mécaniques, électrique et le BTP d'une part et les industries du bois, des services de transport et de la logistique d'autre part. En d'autres termes, on a une confirmation de <u>l'existence d'une répartition sexuée des métiers</u>. Cowling et Taylor (2001), Burk et al. (2002), Rosti et Chelh (2005) font état de comportements et de déterminants distincts dans le choix de l'indépendance selon le sexe. En outre, Cacouault-Bitaud (2001) et Fouquet (2005) montrent qu'une partie des inégalités participent notamment d'un conservatisme culturel prégnant au sein des professions indépendantes

idéalisant le rôle dominant du genre masculin dans certains métiers et dans la fonction de chef d'entreprise. Cette inertie repose sur des fondements historiques mais peut aussi découler de la nature même des métiers considérés comme le montre Gallioz (2006) dans le cas du secteur de la construction.

Par ailleurs, le système de transmission des savoirs et des compétences est intimement lié à l'apprentissage dans les ateliers auprès des micro-entrepreneurs confirmés et qu'il semble y avoir un lien (minime soit-il) entre l'emploi du père et celui du fils (ou mère et fille). Laferrière (1998) met en valeur les liens existants entre le statut dans l'emploi du père et celui du fils lorsqu'il s'agit d'activités non salariées. Ensuite, la jeunesse des MPME du secteur tertiaire associée au jeune âge des dirigeantes confirment un fait essentiel : l'entrepreneuriat féminin est, et avant tout, un phénomène récent au Congo et surtout lié aux caractéristiques démographiques du pays marquées par une prédominance de la jeunesse en milieu urbain. Puis, on relève que la taille des MPME mesurée par l'intensité capitalistique (capital) et le nombre d'employés (taille en personnel) est liée au secteur d'activité. Les MPME du secteur de la mode, de l'agro-industrie, des jeux et de l'entretien sont très peu capitalistique et de peu de main d'œuvre alors que les MPME des secteurs des services d'entretien et de construction mécanique, électrique et du BTP ainsi que celles des industries du bois, des services de transport et de la logistique sont plus exigeants en la matière. Cette différence s'explique certainement par le niveau des investissements nécessaires au départ. La petite taille semble indiquer que ce sont des entreprises sans capital fixe, se limitant à un minimum de matériel très peu capitalisé : machines à coudre, congélateurs, accessoires de cuisines, ciseaux et tondeuses, casques à permanentes, outillage pour bijouterie etc. Paradoxalement ces entreprises ont un peu de valeur ajoutée car elles font de l'auto-entrepreneuriat : elles n'ont pas de contraintes d'immobilisations importantes ou salariales. Elles sont très peu orientées vers la croissance.

Par contre, les grandes MPME sont capitalisées avec un capital fixe conséquent et des coûts de main d'œuvre, des contraintes de marché plus importantes, une nécessité de fonds de roulement et des contraintes d'environnement socioéconomiques plus élevées. Ces grandes MPME peuvent être orientées vers la croissance. Des trois secteurs, l'industrie du bois est la plus capitalistique et concentre les PME de grande taille (jusqu'à cent employés et plus, dernière tranche de capital avoisinant 76 000€). En outre, l'usage de l'électricité comme énergie de traction des machines de production est aussi fonction de la taille de la MPME. En effet, les structures de très petite taille n'ont pas recours à l'électricité. Or, elles sont principalement du secteur tertiaire. Enfin, la

mobilisation des ressources (humaines, cognitives, financières) par le biais des liens faibles en milieu urbain où sont en œuvre les effets d'agglomération (densité du tissu entrepreneurial, forte démographie, etc.), semble indiquer l'existence d'un lien entre ces effets et la migration des liens de mobilisation des ressources vers les liens faibles. La diversité conjuguée aux nombreuses opportunités d'affaires offertes par l'économie locale (effets d'agglomération) et la grande taille des MPME leur permettent d'approvisionner des marchés de plus en plus étendus. L'apport en capital de départ semble conditionner la viabilité, la taille et la croissance, mesurées par la valeur ajoutée, des MPME (Samson, 2012).

Analyse du deuxième facteur : industrialisation marchande

Le <u>2^{ème} facteur restitue 11,6%</u> de l'inertie totale. Nous procédons de la même manière que pour le facteur 1 : on sélectionne les modalités constitutives en fonction de leurs contributions au facteur, leur représentativité et leur significativité pour lui. Puis, on analyse les liaisons entre les modalités, la représentation graphique et enfin l'interprétation du facteur.

Tableau 58 : Modalités contribuant le plus à l'axe 2, rangées par ordre décroissant des contributions

Gauche	Coordonnées Droite		Coordonnées					
Etendue géographique du marché desservi par la MPME								
20 EGM MarchéLocal	0 EGMMarchéLocal -362 21 EGMMarchéRégional							
Nature	des liens utilisés pou	ır mobiliser les ressources						
34 Ina LiensFaibles	-190	36 Ina LiensForts	154					
	Origine du matéri	el de production						
25 MAPImporténeuf	256							
	Localisation a	le la MPME						
5 LOV Pointe-Noire -200 4 LOV Brazzaville 118								
	Propriété du loca	al professionnel						
9 LCP LocalPropEntrepLoue	-313							
Origine des	Origine des produits et services commercialisés par la MPME							
32 OTP Innovation	-262							
Genre du micro-entrepreneur								
41 SEX Féminin	-229							

Source : Réalisé par l'auteur

L'observation de cet axe montre une première opposition liée à l'étendue géographique du marché approvisionné par les MPME : les MPME qui approvisionnent les marchés locaux s'opposent à celles qui approvisionnent les marchés régionaux. La seconde opposition est liée à la ville de localisation des MPME, particulièrement les deux plus grandes métropoles du pays : Pointe-Noire

et Brazzaville. La troisième opposition met face à face les origines du matériel de production utilisé par les MPME : le matériel importé neuf et le matériel importé d'occasion. Enfin la quatrième et dernière opposition met face à face deux modes de mobilisation des ressources (humaines, cognitives et financières) utiles à la création et/ou à la gestion des MPME : la mobilisation par l'intermédiaire des liens faibles des micro-entrepreneurs et celle via les liens forts.

Cette seconde dimension oppose ainsi les MPME de la capitale politique Brazzaville usant de ressources (humaines, financières et cognitives) mobilisées via les réseaux de liens forts, tournées vers des marchés régionaux et produisant avec du matériel importé d'occasion, aux MPME innovantes de la capitale économique Pointe-Noire mobilisant les ressources utiles à la création et à la gestion quotidienne par l'intermédiaire de réseaux de liens faibles et qui approvisionnent les marchés locaux en produisant avec un matériel importé neuf.

L'analyse socioéconomique de cette dimension met en lumière un nombre de conclusions importantes. En effet, il ressort une spécificité métropolitaine du mode de mobilisation des ressources (humaines, financières et cognitives) en relation avec la nature des liens (faibles, forts ou une combinaison stratégique des deux) mobilisés dans les différents réseaux dans lesquels les micro-entrepreneurs de l'économie informelle s'encastrent. En effet, deux modes de mobilisation des ressources s'opposent pour cette dimension: la mobilisation par les liens forts d'une part et par les liens faibles d'autre part. En d'autres termes, la stratégie de mobilisation des ressources par les micro-entrepreneurs est révélatrice des liens entretenus avec les divers réseaux d'appartenance ainsi que le temps nécessaire à leur accumulation. L'observation *in situ* montre que cette mobilisation s'effectue avant tout à l'intérieur du cercle familial élargi (réseau primaire découlant des liens forts) et ensuite, s'élargit au cercle des amis et de relations de proximité en particulier, clients, fournisseurs, tontines, mutuelles, églises, religions, pairs de la profession, microcrédits, (réseau secondaire découlant des liens faibles) et enfin s'étend aux relations étendues au sens migratoire (migrants et immigrants) donc de la diaspora (réseau tertiaire découlant d'un mélange ou d'un mix de liens forts et faibles).

A Brazzaville, les micro-entrepreneurs utilisent les liens forts alors que ceux de Pointe-Noire utilisent les liens faibles. Cette observation confirme l'hypothèse selon laquelle la forte densité du tissu entrepreneurial et l'abondance des opportunités d'affaires au niveau local (effets d'agglomération) permettent une migration des liens forts vers les liens faibles dans le processus de mobilisation des ressources. Toutefois, cette abondance d'opportunités d'affaires au niveau

local participe à la densification des relations internes au sein de l'économie locale. On observe ici des effets de type clusters. Ce qui explique le fait que les MPME de Pointe-Noire approvisionnent en priorité le marché local. Par contre, la situation inverse exige des microentrepreneurs, tant individuellement que collectivement en tant que communauté, de développer une capacité de construction et de développement de réseaux socioéconomiques permettant de connecter le territoire de localisation aux centres de consommation potentielle. Les MPME de Brazzaville approvisionnent les marchés régionaux. L'ensemble de ces réseaux et des mécanismes de connexion « vascularisent » le territoire, jettent des ponts et construisent des relations d'interdépendance entre les espaces, donnant lieu à un encastrement territorial. Il semble paradoxal qu'un cluster dynamique comme Pointe-Noire s'établisse dans un désert à l'opposé de Brazzaville qui irrigue toute sa région environnante. En fait, Brazzaville est une métropole à côté d'une plus grande métropole Kinshasa⁶⁴ (capitale de la RDC, plus de 10 millions d'habitants), entourée d'un hinterland dynamique (région du Pool et toute la partie septentrionale du pays). Par contre, Pointe-Noire est une ville principalement tournée vers l'extérieur par son port en eau profonde et un type d'industrialisation orienté vers l'exportation (pétrole, bois, etc.). Une entrée tardive dans les affaires observée présuppose peut être: (i) l'accumulation des ressources (savoir-faire technique, expérience dans la conduite des affaires, financement, etc.) que seul le temps assure convenablement (Faure, 1994) et, (ii) le temps utile à la préparation du processus migratoire avec tous ces corollaires.

Analyse du troisième facteur : production de la valeur ajoutée par les MPME

Le <u>3ème</u> facteur restitue 8,3% de l'inertie totale. Cette dimension oppose premièrement les origines du matériel de production : le matériel de production local et le matériel importé neuf. Deuxièmement, on observe une opposition sur les origines des matières premières transformées : origine locale et importées d'ailleurs, c'est-à-dire hors zone CEEAC/CEMAC. Troisièmement les MPME s'opposent par leur taille (capital et nombre d'employés) : les MPME de la dernière tranche de capital c'est-à-dire au-delà de 76 000€ n'ayant qu'un seul employé s'opposent à celles de la tranche de capital intermédiaire c'est-à-dire compris entre 3 000€ et avoisinant 75 000€ et ayant au moins six employés et plus. Quatrièmement, les MPME s'opposent par le type d'énergie de traction du matériel de production utilisée : la force humaine et l'électricité. Cinquièmement on

_

⁶⁴ Kinshasa capitale de la République Démocratique du Congo est au moins cinq fois plus peuplée que Brazzaville (dix millions d'habitants environ contre un million quatre cent mille en 2007).

observe une opposition spatiale liée à la ville de localisation des MPME : l'ensemble formé par les localités semi-urbaines ou rurales de Dolisie et Sibiti et la ville industrielle de Pointe-Noire.

Le troisième et dernier facteur synthétise la taille des MPME (capital et nombre d'employés) et le degré d'industrialisation des villes de leur localisation. D'une part on trouve les grandes entreprises urbaines dirigées par des femmes (tranche de capital élevé et forte intensité en main d'œuvre) et les grands artisans ruraux et migrants d'Afrique centrale travaillant seuls ou avec un employé (origine du capital fixe et des matières premières). En définitive, il oppose donc les MPME capitalistiques urbaines avec les rurales se différenciant par l'origine du matériel de production et l'énergie utilisée pour les faire mouvoir ainsi que les matières premières transformées. Cette dimension met en relief au moins une double opposition liée à la productivité des MPME analysée par le processus de production de la valeur ajoutée : urbain/rural et diaspora/autochtone.

Tableau 59 : Modalités contribuant le plus à l'axe 3, rangées par ordre décroissant de contributions

Gauche	Coordonnées Droite		Coordonnées					
	Origine du matériel de production							
24 MAPFabricationlocale	-521	25 MAPImporténeuf	101					
Origine des matières premières transformées dans les MPME								
29 MPTLocale	-426	31 MPT Importéailleurs	114					
Ta	ille de la MPME me	surée par le capital						
12 CAP 50millionsetPlus	-443	11 CAP 2à49millions	222					
Type d'éi	nergie de traction de	s machines de production						
28 ETMForceHumaine	-128	27 ETM Electricité	116					
Taille de	la MPME mesurée _l	par le nombre d'employés						
13 NSA Unemployé	-144	15 NSA6à10employés	150					
		16 NSA11employésetplus	301					
	Localisation de	e la MPME						
6 LOVDolisieSibiti	-196	5 LOV Pointe-Noire	125					
	Secteur d'activité	de la MPME						
2 SEC IndBoisTranspLog	-166							
Origine des p	produits et services c	ommercialisés par la MPME						
32 OTP Innovation	-182							
	Propriété du local	professionnel						
		7 LCP LocalPropEntreprise	294					
Etendue g	éographique du mar	ché desservi par la MPME						
		23 EGM MarchéInternational	357					
	Genre du micro-							
		41 SEX Féminin	120					

Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse socioéconomique de cet axe est révélatrice d'informations assez pertinentes. En effet, les diasporas sont porteuses de plusieurs dynamiques nouvelles sur le territoire. L'analyse fait ressortir d'abord que l'opposition MPME urbaines et MPME rurales est révélatrice d'une dichotomie des pratiques entrepreneuriales. En effet, on remarque deux faits significatifs : (i) les micro-entrepreneurs ruraux sont connectés à la fois aux réseaux de liens forts et faibles sur leur territoire de localisation alors que cette connexion s'étend jusqu'aux réseaux diasporiques, pour les MPME urbaines dont la caractéristique principale est un mélange ou un mix subtil de liens forts et faibles connectant leur territoire d'origine à l'extérieur : elles sont de ce fait exportatrices et produisent une forte valeur ajoutée, (ii) les MPME rurales sont innovantes et appartiennent en majorité au secteur de l'industrie du bois et produisent une valeur ajoutée moindre. Le matériel de production est de fabrication locale. L'innovation est ici un subtil mélange de l'héritage de l'art local revisité et des apports des techniques modernes. Cette tendance est aussi constatée dans le secteur de la construction métallique et de l'industrie de la mode (insertion des motifs africains, confection et usage des tissus africains). Ensuite, les deux localisations (urbaine/rurale) sont peutêtre des supports d'un mix de deux économies différentes : l'économie de marché et l'économie « communautaire » ou « non standard ».

Brazzaville comme Pointe-Noire sont des nœuds de transport où les opérations d'import-export connectent le pays aux économies de marchés, alors que Dolisie et Sibiti sont des localités semiurbaines avec des caractéristiques plutôt rurales et assez enclavée pour la dernière où les liens communautaires sont encore développés. Le champ des forces du marché à l'œuvre dans les deux grandes métropoles congolaises est porteur d'une hybridation des pratiques et des comportements. L'analyse de cette opposition montre l'existence d'entreprises transformant le bois ou d'autres matières premières à fort capital sans pratiquement d'employés à Dolisie et Sibiti. Cela peut correspondre à deux types d'entreprises : (i) les jeunes entrepreneurs individualistes, utilisant d'une part leur épargne personnelle dans l'accomplissement des actes du processus entrepreneurial et d'autre part les liens faibles qui les affranchissent du lien communautaire, s'épargnant ainsi au maximum des coûts salariaux; (ii) les entreprises communautaires avec une approche patrimoniale du contrôle du capital. L'analyse des liens de mobilisation des ressources complétera cette analyse. Puis on trouve les entrepreneurs issus des diasporas qui usent du capital financier comme variable stratégique de croissance des MPME et les autochtones qui utilisent la main-d'œuvre. Enfin, le niveau d'éducation est une variable sociodémographique porteuse de traits distinctifs marqués dans l'échantillon. Les femmes urbaines entrepreneures de cette dimension sont universitaires alors que les entrepreneurs ruraux ont au plus un niveau de collège dans leur majorité.

CONCLUSION SECTION 1.

Dans cette première section introductive nous avons posé les bases ou les fondations de la construction d'une analyse empirique du processus de développement et de transformation des MPME. La logique du traitement des variables nous a conduits à subdiviser les variables d'étude en sept groupes principaux. Les quatre premiers groupes sont des variables explicatives. Les deux suivants représentent des variables dépendantes et le dernier, des variables de politiques. Le premier groupe vise à saisir la structure d'ensemble des caractéristiques sociodémographiques des micro-entrepreneurs. Le deuxième groupe saisit la structure des caractéristiques générales et économiques des micro-entrepreneurs dans le processus de création ou de gestion des MPME. Le quatrième groupe analyse la structure des variables de proximité et de socialisation des micro-entrepreneurs et met en lumière en filigrane l'influence des dynamiques territoriales. Le cinquième et le sixième groupe qui forment les variables dépendantes examinent simultanément la structure des marqueurs du succès des MPME et la structure d'engagement dans la formalisation. Enfin, le septième et dernier groupe analyse la structure des variables de politique.

L'analyse factorielle multiple a permis de décrire la structure du champ de l'économie informelle congolaise autour de trois dimensions. Le premier axe de l'analyse factorielle met en relief <u>la capitalisation</u> au sens large des MPME. La seconde dimension décrit le processus <u>d'industrialisation marchande</u>, et la troisième dimension synthétise <u>la productivité</u> des MPME par la valeur ajoutée qu'elles produisent.

SECTION 2. L'ANALYSE ET L'INTERPRETATION DES CORRELATIONS

L'analyse et l'interprétation des résultats de l'étude empirique permettent de comprendre les principaux comportements des micro-entrepreneurs de l'économie informelle et les décisions à la base de la transformation des MPME. Elle sera conduite sous l'angle d'une part de l'analyse typologique de la structure de chaque bloc de variables et d'autre part de l'analyse causale entre blocs. L'analyse typologique servira à décrire la structure des caractéristiques, de dégager les variables significatives de chaque bloc et de construire les indicateurs composites. D'abord, nous analyserons la structure des variables des caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs (Variables explicatives de niveau 1, VE1). Ensuite, celle des caractéristiques générales et économiques des entreprises (Variables explicatives de niveau 2, VE2). Puis, la structure des variables de management (Variables explicatives de niveau 3, VE3) et, enfin celle des variables de proximité et de socialisation des micro-entrepreneurs (Variables explicatives de niveau 4, VE4).

2.1. L'ANALYSE DES VARIABLES DE STRUCTURE DES CARACTERISTIQUES DES MICRO-ENTREPRENEURS ET DES MICRO-ENTREPRISES

Nous procédons dans cette partie à l'analyse de la structure des caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs d'une part et de la structure des caractéristiques générales et économiques des entreprises d'autre part. Nous entendons par là, analyser la manière dont les variables se comportent entre elles.

2.1.1. L'analyse des variables de caractéristiques des micro-entrepreneurs ou variables explicatives de premier niveau (VE1)

Pour décrire la structure de l'échantillon, les principales caractéristiques de la population questionnée, les profils des répondants c'est-à-dire les micro-entrepreneurs dirigeant les MPME, nous avons procédé à l'analyse des variables explicatives du premier sous-groupe VE1. Ainsi, nous avons effectué un tableau de corrélation de 14 variables⁶⁵ correspondant à cette catégorie et

-

⁶⁵ La matrice de corrélation est présentée dans les Annexes.

des tris croisés avec les variables principales des trois sous catégories définies à l'intérieur des variables de caractéristiques. L'analyse des coefficients de corrélation 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 relation).

Avant de commencer l'analyse des caractéristiques des variables sociodémographiques et professionnelles des micro-entrepreneurs, on présente le tableau des fréquences des variables de caractéristiques ou variables explicatives de premier niveau (VE1) qui nous donne une idée générale des réponses.

Tableau 60 : Les fréquences des variables sociodémographiques et professionnelles des répondants

Label	Modalités réponses	% Répondants				
Caractáristic	uus da l'antranranaur	Kepondants				
Caractéristiques de l'entrepreneur Caractéristiques physiques du micro-entrepreneur						
Curucieristiques priy	1. Masculin	72,8 %				
Sexe de l'entrepreneur (SEX)	2. Féminin	27,2 %				
L'échantillon de micro-entrepreneurs interrogés o		•				
E cenantmon de finero-entrepreneurs interroges (1. 0 - 25 ans	1,4 %				
	2. 25 – 35 ans	30,5 %				
Ago do Pontronyonous (ACE)	3. 35 – 45 ans	•				
Age de l'entrepreneur (AGE)		36,9 %				
	4. 45 – 55 ans	20,1 %				
	5. 55 ans et plus	11,1 %				
La répartition par âge au sein de l'échantillon moi						
ont entre 25 et 35 ans, 36,9% entre 35 et 45 ans, 2	20,1% entre 45 et 55 ans et le reste soit 11,1	1% ont 55 ans et				
plus. La majorité des micro-entrepreneurs interro	gés se concentre entre 25 et 45 ans soit 67,	4%.				
Caractéristique	es sociodémographiques					
•	1. Célibataire, Veuf, Divorcé	40,1 %				
Etat matrimonial de l'entrepreneur (ETC)	2. Mariage état civil	12,9 %				
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	3. Mariage coutumier	47,0 %				
L'examen de l'état matrimonial des micro-entre		ont célibataires.				
veufs/veuves ou divorcé (e)s, 12,9 % sont marié						
coutume.	20 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10					
eodtane.	1. Inférieur à la 6 ^{ème} (Primaire)	16,8 %				
	2. 6 ^{ème} -3 ^{ème} (Collège)	42,7 %				
Niveau d'éducation de l'entrepreneur (NED)	3. 2 ^{nde} –Terminale (Lycée)	28,0 %				
	4. Supérieur (Université)	•				
T 2	I v	12,5 %				
L'analyse de la répartition par niveau d'instruction	* *	*				
ont un niveau primaire (maximum six ans de sco						
scolarité), 28,0% un niveau lycée (maximum tre	ize ans de scolarité) et, 12,5% un niveau u	niversitaire (au-				
delà de treize ans de scolarité).						
	1. Congolaise	85,7 %				
Nationalité de l'entrepreneur (NAT)	2. Afrique centrale	7,5 %				
	3. Afrique de l'ouest	6,8 %				

Les entrepreneurs congolais (autochtones) dans l'échantillon sont 85,7%, les ressortissants d'Afrique centrale 7,5% et ceux d'Afrique de l'ouest 6,8%. L'écrasante majorité sont des entrepreneurs autochtones, les allochtones n'étant que 14,3%, totalement représentés par les africains de l'ouest et du centre.

	1. Kongo	50,2 %
Groupe ethnique de l'entrepreneur (GET)	2. Téké/Lale / Kotas / Mbétis / (Echiras)	25,4 %
	3. Ngalas et Autres	24,4 %

Les micro-entrepreneurs de groupe ethnique kongo représentent la moitié de l'échantillon soit 50,2%, le groupe Téké/Lale/Kotas/Mbétis/Echiras un quart 25,4%, le reste soit 24,4% le groupe Ngalas et autres (c'est-à-dire les allochtones).

	1. Chrétienne	84,2 %
Delicien de l'entremenum (DIC)	2. Musulmane	9,0 %
Religion de l'entrepreneur (RLG)	3. Religion traditionnelle de l'ethnie,	6,8 %
	Sans, Autre	

Les micro-entrepreneurs chrétiens sont majoritaires dans l'échantillon soit 84,2%, les musulmans 9,0% et les pratiquants des religions traditionnelles ethniques, les athées ou les pratiquant d'autres religion non précisées sont 6,8%.

Caractéristiques entrepreneuriales					
	1. Fonctionnaire/ Parapublic, Salarié du	20,8 %			
	secteur privé formel, Patron d'entreprises				
Activité principale des parents (APC)	2. Salarié du secteur privé informel,	26,2 %			
	Retraité				
	3. Actif agricole	53,0 %			

Les micro-entrepreneurs dont les parents sont des salariés de l'économie formelle ou patron d'entreprise sont 20,8%, ceux issus des familles dont les parents sont des salariés de l'économie informelle ou des retraités 26,2% et le reste c'est-à-dire 53% ont des parents actifs agricoles.

	1. Fonctionnaire/ Parapublic, Salarié du	11,8 %
	secteur privé formel /informel	
	2. Apprentissage chez un maitre artisan	40,9 %
Emploi occupé par l'entrepreneur avant la	3. Diplômé sans emploi, Autre sans	25,4 %
création de l'entreprise	emploi	
(EOA)	4. Actif agricole, Retraité, Actif de	21,9 %
	profession libérale, Première occupation	
	de jeunesse, Apprentissage sur le tas,	
	Spécialisation par une formation	

Les micro-entrepreneurs ayant occupé un emploi de salarié de l'économie formelle ou informelle sont 11,8% dans l'échantillon, ceux qui ont effectué un apprentissage chez un artisan sont 40,9%, les sans emploi, diplômés ou non sont 25,4%, les anciens actifs agricoles, les membres des professions libérales, ceux qui ont appris le métier comme occupation de jeunesse ou par formation dans une structure formelle sont 21,9%.

	1. Sans emploi salarié (étudiant à temps plein inclus)	42,3 %
	2. Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, Chauffeur, Employé de bureau de	28,0 %
	formation générale ou Secrétaire	
Niveau de responsabilité exercé avant la	3. Artisan professionnel formé,	29,7 %
création de l'entreprise (NRA)	Technicien, Professionnel des	
	technologies de l'information, Infirmier, Artiste ou équivalent, Professionnel de	
	formation académique (mais pas	
	gestionnaire d'hommes), Chef avec un	
	ou plusieurs subordonnés (pas eux-	
T) 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	mêmes chefs), Chef des chefs	

L'analyse du niveau de responsabilité exercé par le micro-entrepreneur avant la création de la MPME montre que 42,3% n'ont eu aucune responsabilité, 28% des responsabilités d'ouvrier (qualifié ou non) et, le reste 29,7% des responsabilités autonomisantes chefs, artisan etc.

	Création	
Mode d'acquisition de l'entreprise (MAC)	1. Héritage et Rachat	8,6 %
whole a acquisition de l'entreprise (MAC)	2. Création	91,4 %
L'écrasante majorité des MPME sont des création des rachats.	ons ex-nihilo soit 91,4%, le reste 8,6% sont	C
	1. Chômage	27,2 %
	2. Gagner de l'argent	31,2 %
Raisons de la création de l'entreprise (RCE)	3. Volonté d'indépendance donc d'être	30,5 %
Raisons de la creation de l'entreprise (RCE)	son propre patron	
	4. Envie de créer, d'aider et de	11,1 %
	transmettre, autres	
L'analyse des raisons de la création des MPME		
le chômage, 31,2% la volonté de gagner de l'ar		idance et 11,1%
l'envie de créer, d'aider ou de transmettre leur s		T
	1. Activité exercée par un membre ou un	24,0 %
	ami de la famille, Découverte lors d'une	
	visite d'entreprise, Choix par imitation	
Premier contact de l'entrepreneur avec le	d'un artisan	
métier (CTM)	2. Choix personnel par amour du métier	54,8 %
	3. Orientation familiale, Occupation de	21,1 %
	jeunesse, Existence d'un besoin non	
	satisfait dans la société, Apprentissage à	
	l'école	1 (
Les micro-entrepreneurs qui ont choisi le cœ		
majoritaires à 54,8%, ceux qui ont choisi le méti		
la famille soit par découverte en entreprise ou p		
choisi leur métier par orientation familiale, o		école ou par la
découverte d'un besoin non satisfait dans la soci		
Nombre d'installations de l'entrepreneur	1. Une fois	62,7 %
(TIN)	2. Deux fois	27,2 %
` ′	3. Trois fois et plus	10,0 %
Les primo-créateurs de MPME dans l'échantill		creations à leur
actif sont 27,2% et ceux qui ont trois créations o	ou plus sont 10%.	

Source: Réalisé par l'auteur

Un fait stylisé courant dans la littérature et les études empiriques sur l'entrepreneuriat (Nelson et De Bruijn, 2005 ; Verstraete et Saporta, 2006 ; Parker, 2006 ; Wagner, 2006, Saleilles, 2007 ; Krause et al, 2010) est que la propension à devenir un entrepreneur est largement influencée par les variables et les comportements sociodémographiques des individus. Les femmes représentent un peu plus d'un quart de l'échantillon soit 27,2%, contre 72,8% d'hommes.

Tableau 61 : Création d'entreprises par les femmes au Congo (% du total)

Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Création féminine	31,18	33,26	33,2	30,08	35,59	32,76	28,5	26,79	28,6	29,52

Source: Réalisé par l'auteur à partir des données du CNSEE, 2009

Diagramme 7 : Création féminine d'entreprises (%) au Congo

Source : Réalisé par l'auteur à partir des données du CNSEE, 2009

Le taux de féminisation de la création des entreprises est proche d'une part de celui du CNSEE dont la moyenne annuelle se situe aux alentours de 30,95% entre 2000 et 2009 et d'autre part de la moyenne mondiale, soit 1/3 de femmes⁶⁶ (Nkakleu, 2009 ; Reynolds et al. 2004 ; Orban, 2001 ; APCE, 2000 ; Faure, 1994). Ces femmes entrepreneures sont jeunes avec une forte concentration entre 25 et 45 ans alors que les hommes sont assez représentés dans les tranches d'âges les plus élevées. L'analyse montre que, moins on est avancé en âge, plus l'entrepreneur sera de sexe féminin.

Le genre (SEX) et l'âge (AGE) des micro-entrepreneurs

AGE (ans)	0-25	25-35	35-45	45-55	55 et plus	
						Total
SEX						
Masculin	1,5% (3)	24,6% (50)	35,5% (72)	24,6% (50)	13,8% (28)	100 % (203)
Féminin	1,3% (1)	46,1% (35)	40,8% (31)	7,9% (6)	3,9% (3)	100 % (76)
Total	1,4% (4)	30,5% (85)	36,9% (103)	20,1% (56)	11,1% (31)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Les femmes représentent un quart des entrepreneurs très jeunes (moins de 35 ans). Elles sont plus représentées dans les deux tranches d'âges suivantes avec respectivement 41,2% des entrepreneurs

⁶⁶ Les récents chiffres montrent que l'entrepreneuriat féminin est en forte croissance depuis le début de la décennie 80. En 2010, 42% des entrepreneurs dans le monde était des femmes (GEM, 2010). Par contre De Vita et al. (2014) rapportent que le rôle de la dimension genre est apparu dans la littérature académique sur l'esprit d'entreprise dans les années 1970 et que l'attention a été principalement focalisée sur l'analyse des caractéristiques des femmes entrepreneures dans les pays développés. Ce n'est que récemment que le rôle de l'entreprenariat féminin dans les pays émergents et dans les PED ainsi que la pertinence des femmes entrepreneures immigrantes dans les pays développés ont été étudié.

interrogés de 25 à 35 ans et 30,1% des 35 à 45 ans. On constate qu'elles s'installent plus jeunes que les hommes. Ce phénomène est à mettre en relation avec la forte proportion de jeunes dans la population urbaine et avec le fait que l'entrepreneuriat féminin est un phénomène récent en ASS.

100 90 80 70 60 50 ■ Femmes 40 ■ Hommes 30 20 10 Construction et Industrie du bois, Mode. agroalimentaire, jeux entretien mécanique. transport et logistique génie électrique et et entretien BTP

Diagramme 8 : Distribution des MPME par secteur d'activité et par sexe du micro-entrepreneur

Source: Réalisé par l'auteur

Les entrepreneurs âgés sont majoritairement des hommes avec respectivement 89,3% des 45 à 55 ans et 90,3% des plus de 55 ans. La plus forte densité d'entrepreneurs de l'échantillon est rencontrée dans la tranche d'âge de 35 à 45 ans, soit 36,9%.

L'analyse du genre, dans la littérature sur l'entrepreneuriat, fait ressortir un moindre engagement du sexe féminin (Evans et Leighton, 1990; Blanchflower, 2000; Delmar et Davidson, 2000; Blanchflower et al, 2001; Davidson et Honig, 2003; Arenius et Minniti, 2005, Brush, 2006; Minniti, 2010; Estrin, Mickiewicz, 2011; Brush et Cooper, 2012; De Vita, Mari et Pogesi, 2014). L'idée est que la responsabilité envers la famille et les enfants, la pression sociale (la religion, les us et coutumes, les normes et legs culturels) décourageraient les femmes à s'engager dans l'entrepreneuriat et rendraient plus difficiles leurs succès entrepreneuriaux. Par ailleurs, d'autres études ajoutent que l'accès aux réseaux influence l'entrepreneuriat féminin (Fafchamps, 2004; De Vita, Mari et Pogesi, 2014). Toutefois, les données récentes semblent confirmer une augmentation de l'entrepreneuriat féminin (42% en 2010 selon le rapport GEM).

Les résultats de l'enquête montrent que les femmes dirigent 5,3% des MPME du secteur de l'industrie du bois, des transports et de la logistique et 49% environ du secteur de la mode, de l'agroalimentaire, des jeux et de l'entretien. Par contre, elles ne sont pas présentes dans le secteur

de la construction mécanique, dans le génie électrique et le BTP. En somme, les femmes entrepreneures s'installent plus jeunes que les hommes et participent à la création d'un peu plus d'un quart, 27%, des MPME. Elles acquièrent l'essentiel de leurs ressources dans les ateliers des artisans (connaissances tacites) alors que les hommes assument des responsabilités « autonomisantes » avant de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

Le niveau de scolarité (NED) et l'activité principale des parents (APC) des micro-entrepreneurs

APC	Salarié du secteur public, privé	-		
	formel, patron d'entreprise	informel et retraité	agricole	Total
NED				
Primaire	6,4% (3)	17,0% (8)	76,6% (36)	100 % (47)
Collège	15,1% (18)	31,1% (37)	53,8% (64)	100 % (119)
Lycée	26,9% (21)	24,4% (19)	48,7% (38)	100 % (78)
Université	45,7% (16)	25,7% (9)	28,6% (10)	100 % (35)
Total	20,8% (58)	26,2% (73)	53,0% (148)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Le niveau d'instruction des micro-entrepreneurs interrogés est corrélé à l'activité principale de leurs parents. Ainsi, moins le micro-entrepreneur est instruit, plus le statut de l'activité principale des parents est informel. En effet, les données montrent que moins les répondants sont instruits, plus ils ont des chances d'appartenir à une famille d'actifs agricoles, salariée de l'économie informelle ou retraitée. Ce qui permet d'affirmer que plus les répondants sont instruits, plus ils seront issus des familles dont un membre est, soit salarié du secteur public ou du secteur privé formel, soit patron d'entreprise. L'éducation est ici un outil de reproduction et non de mobilité sociale. Les micro-entrepreneurs nés dans une famille dont les parents sont principalement des actifs agricoles représentent un peu plus de la moitié des individus enquêtés. Ceux dont les parents sont des salariés de l'économie informelle ou des retraités sont un peu plus du quart de l'échantillon et le reste des parents sont soit des fonctionnaires, des salariés de l'économie formelle ou évoluent dans des entreprises parapubliques. Cependant, l'analyse par le niveau d'éducation révèle que les entrepreneurs qui ont un niveau primaire sont, dans leur majorité, issus de familles agricoles: 76,6%. Ils sont 17% issus de familles travaillant dans l'économie informelle ou de retraités et 6,4% dans le secteur public, l'économie formelle et la direction des entreprises. Par contre, les entrepreneurs universitaires sont issus à 45,7% de familles salariées du secteur public, de l'économie formelle et de patrons d'entreprises, presque un quart ont des parents retraités et salariés de l'économie informelle et 28,6% de familles agricoles. Les entrepreneurs ayant un niveau lycée sont issus majoritairement de familles agricoles, 48,7 %, suivis de ceux issus de familles salariées de l'économie formelle (secteur public et privé formel) et de patrons d'entreprises, 26,9% et enfin de familles travaillant dans l'économie informelle ou de retraités avec 24,4%. Les entrepreneurs qui ont un niveau du secondaire sont majoritairement issus de familles agricoles 53,8%, suivis par ceux de familles de l'économie informelle et de retraités 31,1% et le reste est issu de familles travaillant dans le secteur public et l'économie formelle ainsi que de patrons d'entreprises, 15,1 %.

L'origine de micro-entrepreneurs de faible niveau d'instruction dans des familles dont la précarité est le trait dominant (familles agricoles, actifs de l'économie informelle) fait penser à un décrochage rapide des études pour se placer en apprentissage et subvenir aux besoins essentiels de la vie. Il s'agit d'un déterminisme de reproduction sociale simple : avoir des parents actifs informels favorise des enfants actifs informels. L'analyse du niveau d'éducation des répondants montre qu'il n'y a pas de différenciation sexuelle en la matière. Les jeunes entrepreneurs ne sont pas plus instruits ou diplômés que les plus âgés. Par ailleurs, moins on est qualifié, plus on vient de loin. L'analyse de l'état matrimonial des micro-entrepreneurs est révélatrice de l'inscription de leurs comportements et attitudes dans les institutions informelles (prépondérance du respect du mariage coutumier par rapport au mariage d'état civil). Toutefois, on assiste à un recul de l'âge du mariage, car les individus se marient désormais plus tardivement. Par ailleurs, les femmes entrepreneures ont des parents plus favorisés et/ou urbains. Les autochtones et les ressortissants d'Afrique centrale sont majoritairement chrétiens et les ressortissants d'Afrique de l'ouest musulmans. L'analyse semble montrer aussi que l'origine ethnique influence positivement, même modestement, le choix du statut des micro-entrepreneurs.

Le genre (SEX) et la raison de la création des MPME (RCE) par les micro-entrepreneurs

RCE SEX	Chômage	Gagner de l'argent	Volonté d'indépendance	Envie de créer, d'aider, de transmettre, autres	Total
Masculin	29,1% (59)	26,6% (54)	34,0% (69)	10,3% (21)	100 % (203)
Féminin	22,4% (17)	43,4% (33)	21,1% (16)	13,2% (10)	100 % (76)
Total	27,2% (76)	30,5% (87)	31,2% (85)	11,1% (31)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Les motivations de création des entreprises sont liées au genre de l'entrepreneur. Le chômage et la volonté d'indépendance sont plus l'apanage des hommes tandis que l'envie, soit de gagner de l'argent soit de créer, d'aider ou de transmettre est plus forte chez les femmes. La première

motivation chez la femme est de gagner de l'argent et d'acquérir ainsi de l'autonomie. Chez l'homme la première motivation est relative à l'emploi : il ne veut plus du chômage et il préfère un travail indépendant après avoir été apprenti, aide ou salarié. Il veut se mettre à son compte. Ainsi il existe, comme certaines études en font état (Cowling et Taylor, 2001 ; Burke et al. 2002 ; Rosti et Chelli, 2005), des comportements et des déterminants distincts dans le choix de l'indépendance selon le sexe. Ce qui semble plus ou moins opposé aux conclusions de certaines études, notamment celles qui concluent que les femmes sont moins soucieuses d'entreprendre que les hommes (Robichaud, 2007), qu'elles sont moins orientées vers la recherche du gain économique (Barbezat et Hugues, 2005), ainsi que dans la recherche d'une croissance rapide de leurs affaires.

Le niveau de scolarité (NED) et l'emploi occupé avant la création des MPME (EOA) par les micro-entrepreneurs

NED EOA	Salarié du secteur public, Salarié du secteur privé, formel/informel	artisan	_	9	Total
Primaire	8,5% (4)	51,1% (24)	21,3% (10)	19,1% (9)	100 % (47)
Collège	5,9% (7)	49,6% (59)	21,8% (26)	22,7% (27)	100 % (119)
Lycée	16,7% (13)	34,6% (27)	28,2% (22)	20,5% (16)	100 % (78)
Université	25,7% (9)	11,4% (4)	37,1% (13)	25,7% (9)	100% (35)
Total	11,8 % (33)	40,9 % (114)	25,4 % (71)	21,9 % (61)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Le niveau d'éducation des entrepreneurs éclaire la nature de l'emploi occupé avant la création de l'entreprise. Il ressort que moins le micro-entrepreneur est instruit, plus l'ensemble de ses ressources (savoirs techniques, managériaux, relationnels, etc.) est acquis par une voie informelle par prédilection, l'apprentissage chez un artisan. En effet, l'apprentissage chez un artisan est fréquent pour les niveaux d'éducation inférieurs à savoir le primaire et le collège. Par contre, plus on est instruit, plus on acquiert l'ensemble de ses ressources par un circuit formel : soit un apprentissage formel, soit l'exercice d'un emploi salarié (économie formelle ou informelle). Le manque d'éducation est donc une variable clef qui incline la trajectoire socioprofessionnelle vers des formes d'apprentissage informelles privilégiant l'acquisition de connaissances tacites : alors que l'éducation incline cette trajectoire vers des formes d'apprentissage privilégiant l'acquisition de connaissances codifiées. En d'autres termes, l'éducation est une variable discriminante d'insertion dans l'économie formelle ou informelle.

Ces conclusions sont confirmées par l'analyse du tableau croisé entre le niveau d'éducation des répondants et le niveau de responsabilité exercé avant la création de la MPME (cf. Annexes). En effet, plus les micro-entrepreneurs sont instruits, plus ils acquièrent une expérience significative avant de créer leur MPME. Cette relation est significative pour les micro-entrepreneurs universitaires (connaissances codifiées) ayant assumés des responsabilités de direction ou conférant une autonomie dans le travail avant la création de la MPME. L'expérience acquise par l'exercice de responsabilités « autonomisantes » avant la création de la micro-entreprise est une seconde voie d'accès à la direction des MPME de grande taille. En somme, l'instruction et l'expérience acquise (background) par l'exercice des responsabilités avant la création de la microentreprise sont deux modes d'accès à la direction des grandes MPME dans l'économie informelle. Deux faits majeurs caractérisent l'aventure entrepreneuriale : premièrement, la création des MPME est tributaire des ressources multiformes accumulées par les micro-entrepreneurs qui ne deviennent significatives qu'avec le temps et deuxièmement, le manque d'éducation et d'expérience professionnelle inclinent la trajectoire socioprofessionnelle vers des formes d'insertion informelles. L'éducation comme l'expérience professionnelle sont ainsi des variables discriminatoires d'insertion dans l'économie formelle ou informelle. La réussite dans les affaires et le désir d'être indépendant représentent une seconde chance offerte dans la vie, après l'échec d'une scolarisation qui aurait été synonyme d'insertion dans l'économie formelle.

2.1.2. L'analyse des variables de structure des MPME ou variables explicatives de deuxième niveau (VE2)

Pour décrire la structure de l'échantillon, les principales caractéristiques des MPME que les répondants dirigent, nous avons procédé à l'analyse des variables explicatives du deuxième sous-groupe VE2. Ces variables décrivent les caractéristiques physiques et économiques des MPME. Ainsi, nous avons d'abord effectué un tableau de corrélation des 19 variables⁶⁷ correspondant à cette catégorie, puis des tris croisés avec les variables principales des cinq sous catégories définies à l'intérieur des variables de caractéristiques. Avant de commencer l'analyse des caractéristiques des MPME de l'échantillon, on présente le tableau des fréquences des variables de caractéristiques ou variables explicatives de deuxième niveau (VE2) qui nous donne une idée générale des réponses.

⁶⁷ La matrice de corrélation est présentée dans les Annexes.

Tableau 62 : Les fréquences des variables des caractéristiques des MPME

Label Modalités réponses %		
Label	Modalités réponses	% Répondants
Caractéri	stiques générales des entreprises	Repoliuants
	aractéristiques physiques	
C	1. Industrie mécanique et électrique, BTP	20,1%
Secteur d'activité (SEC)	2. Industrie du bois, transport, logistique	27,2%
Secteur d'activité (SEC)	3. Mode, Agroalimentaire, jeux, entretien	52,7%
	PME interrogées travaillent dans le secteur de la seformation et la conservation des produits	a mode (couture,
	gage, l'entretien des espaces verts, le ménage. U	
	rie du bois (scieries, charpenterie, menuiserie	
	ie. Le reste, soit 20,1% s'occupe de la mécaniqu	, ,
	le rembobinage et maintenance des moteurs	
l'industrie du froid, du bâtiment, des tra		1,
	1. Brazzaville	63,8%
Ville de localisation de l'entreprise	2. Pointe-Noire	26,5%
(LOV)	3. Dolisie et Sibiti	9,7%
La structure géographique de l'échantil	lon montre que 63,8% des MPME interrogées	·
	grande métropole congolaise, 26,5% à Pointe-	
	phique, ville portuaire et pétrolière regroupant l	
	trangères, 9,7% à Dolisie et Sibiti petites villes	
enclavée du sud-ouest congolais pour la		1
	1. Au domicile de l'entrepreneur	21,1%
Implantation et habitat de	2. Dehors à moins de 1km	21,5%
l'entrepreneur (LCE)	3. Dehors à plus de 1km	57,3%
Plus de la moitié des dirigeants des MPM	IE interrogées travaillaient à plus d'un kilomètre	
	e et le reste c'est-à-dire 21,1% à leur domicile.	
A	és avaient leur local professionnel en dehors	
principal.	-	
	1. Local propriété de l'entreprise	4,3%
Droit de propriété du local de	2. Loue le local auprès d'un privé	78,9%
l'entreprise (LCP)	3. Propriété de l'entrepreneur qui loue à	16,8%
	l'entreprise	
	cal professionnelle montre que dans 78,9% des	
	propriété du dirigeant qui le louait à la MPME	et, dans le reste
des cas (4,3%), il était la propriété de l'é	entreprise.	
	Investissements	
	1. Au plus 1 524,49 € (1 000 000 FCFA)	81,7%
	2. Entre 3.048,98 et 74 700,02 € (2 et 49	11,5%
Capital de l'entreprise (CAP)	millions FCFA)	
	3. 76 224,51 € et plus (50 millions et plus	6,8%
	FCFA)	
	capital investit montre que la majeure partie (8	
petites structures d'au plus 1524 €, 11,5% avaient entre 3000 et 75.000 € et le reste 6,8% au moins		
/6.000 €. En référence un haut cadre de	la fonction publique gagne aujourd'hui dans les	3 200 € par mois.
	Effectifs	
	1. Un employé	25,1%
Nombre de salariés dans l'entreprise	2. 2 à 5 employés	44,8%
(NSA)	3. 6 à 10 employés	21,9%
	4. 11 employés et plus	8,2%

L'analyse de la taille des MPME par le nombre d'employés montre qu'un quart n'avaient au plus qu'un employé, 44,8% entre 2 et 5 employés, 21,9% entre 6 et 10 employés et 8,2% plus de onze employés. Une seule entreprise de l'échantillon avait plus de cent employés (une menuiserie moderne de la ville de Pointe-Noire)

	1. Dans la famille	34,1%
Mode de recrutement des cadres	2. Chez des amis	10,0%
dans l'entreprise (RKE)	3. Milieu professionnel et publicité	24,4%
	4. Pas d'agent cadre	31,5%

Les MPME recrutent essentiellement leurs cadres au sein de la famille (34,1%), suivi du recrutement dans le milieu professionnel et la publicité (24,4%) et enfin, chez les amis 10%. Le reste des MPME (31,5%) n'avait recruté aucun cadre.

	1. Dans la famille	19,4%
Mode de recrutement des ouvriers	2. Chez des amis	15,4%
manœuvres (ROM)	3. Milieu professionnel et publicité	43,7%
	4. Pas d'agent ouvrier ou manœuvre	21,5%

Les MPME recrutent essentiellement leurs ouvriers et manœuvres dans le milieu professionnel et la publicité (43,7%) suivi du recrutement au sein de la famille (19,4%), et enfin, chez les amis 15,4%. Le reste des MPME (21,5%) n'avait recruté aucun ouvrier ou manœuvre.

	1. Dans la famille	13,6%
Mode de recrutement des aides et	2. Chez des amis	8,2%
bénévoles (RAB)	3. Milieu professionnel et publicité	6,8%
	4. Pas d'aide et de bénévole	71,3%

Les MPME recrutent essentiellement leurs aides et bénévoles au sein de la famille (13,6%), suivi du recrutement chez les amis 8,2% et enfin, dans le milieu professionnel et la publicité (6,8%). La grande majorité des MPME (71,3%) n'avait recruté aucun cadre.

Caractéristiques économiques des entreprises		
	1. Un an	17,2%
Durée de vie de l'entreprise (DEV)	2. Deux à trois ans	8,6%
	3. Quatre ans et plus	74,2%

Les MPME interrogées sont dans la plus part des cas âgées de quatre ans et plus (74,2%), 8,6% avaient entre deux et trois ans et le reste (17,6%) au plus un an. La grande présence de MPME âgées dans l'échantillon peut s'expliquer en autre par la condition de posséder un local professionnel adéquat et visible.

	1. Marché local (ville ou village)	32,6%
Etendue géographique du marché de	2. Marché régional	47,3%
l'entreprise (EGM)	3. Marché national	13,6%
	4. Marché international	6,5%

L'analyse géographique des marchés desservis montre que les MPME de l'échantillon couvraient l'ensemble des marchés. 32,6% vendaient sur le marché local, 47,3% atteignaient les marchés régionaux, 13,6% le marché national et 6,5% exportaient leurs produits et services dans les pays limitrophes. Il s'agit principalement des produits de la couture, de la maroquinerie, des meubles et des services techniques (rembobinage des moteurs des sociétés pétrolières, forestières et agroalimentaires).

Origine du matériel de production	1. Fabrication locale	13,3%
	2. Importé neuf	54,1%
de l'entreprise (MAP)	3. Importé d'occasion	32,6%

L'analyse de l'origine du matériel de production des MPME interrogées fait ressortir que 54,1% travaillaient sur des machines importées neuves, 32,6% sur des machines importées d'occasion et 13,3% sur des machines de fabrication locale. La fabrication des machines-outils est encore très embryonnaire au Congo (il faut noter une initiative réussie d'un privé « Challenge Futura » très dynamique dans le domaine et dans l'innovation avec plusieurs prix mondiaux de l'OMPI).

Energie de traction du matériel de	1. Electricité	52,3%
production de l'entreprise (ETM)	2. Force humaine	47,7%

Plus de la moitié (52,3%) des MPME utilisent l'électricité comme énergie de traction du matériel de production et 47,7% la force humaine. La connexion à un branchement électrique est un pas vers la formalisation.

Origine des matières premières	1. Locales
tuansfarmées nau Pantuanciae (MDT)	2. Nationales; importée
transformées par l'entreprise (MPT)	3 Importées ailleurs

1. Locales15,41%2. Nationales; importées CEMAC/CEEAC25,09%3. Importées ailleurs59,50%

L'analyse de la source géographique des matières premières transformées dans les MPME révèle que seulement 15,41% transformaient des matières premières locales, un quart transforment des matières premières nationales et/ou importées de la sous-région CEMAC/CEEAC et la majorité soit 59,5% des matières premières en provenance du reste du monde. Ces résultats montrent une forte extraversion de l'économie congolaise.

Origina des modèles des produits de 1. Innovati	OII	13.6%
Origine des modèles des produits de l'entreprise (OTP) 1. Innovati 2. Copies (brevets)	catalogues) et exploitation de	86,4%

Les produits et services offerts par les MPME sont pour la plus part le fruit des copies dans les catalogues et de documents divers ou de l'exploitation des brevets (86,4%) ou de l'apport d'une part d'innovation 13.6%

Mode de financement et d'acquisition des connaissances (création et gestion)			
	1. Famille/Amis, Tontines et Mutuelles	19,0%	
	2. Eglises/Religions, Entrepreneurs	11,1%	
Source du financement de la création de l'entreprise (SKC)	informels, Microcrédit, ONG/Projet		
	national, ONG/Projet international,		
	ONEMO, Cabinets comptables/Expertises		
	comptables	69,9%	
	3. Epargne personnelle		

L'analyse des sources du financement à la création montre que 69,9% des micro-entrepreneurs avaient eus recours à leur épargne personnelle, 19 % des aides, dons et prêts de la famille, des amis ou des fonds en provenance des tontines ou des mutuelles et enfin, 11,1% ont eu recours aux fonds de sources diverses dont les églises, d'autres micro-entrepreneurs, du microcrédit, des ONG, des projets, etc.

	1. Famille/Amis, Tontines et Mutuelles	34,8%
Source des conseils lors de la	2. Entrepreneurs informels/formels,	11,5%
création de l'entreprise (SCA)	Microcrédit, Projet international, Banques	
	3. Connaissances personnelles	53,8%

L'analyse des sources des conseils à la création montre que 53,8 % de micro-entrepreneurs avaient eus recours à leurs ressources cognitives personnelles, 34,8 % des conseils en provenance de la famille, des amis ou des membres tontines ou des mutuelles et enfin, 11,1% ont eus recours aux conseils de sources diverses dont les églises, d'autres micro-entrepreneurs, des IMF, des ONG, des projets, etc.

Source du financement du fonds de	1. Famille/Amis, Tontines et Mutuelles	14,7%
roulement de l'entreprise (SFR)	2. Entrepreneurs informels, Microcrédit,	10,0%
	3. Epargne personnelle	75,3%

L'analyse des sources du financement du fonds de roulement nécessaire à la gestion quotidienne des MPME montre que 75,3 % des micro-entrepreneurs le finance avec leur épargne personnelle, 14,7 % le font avec des aides, dons et prêts de la famille, des amis ou des fonds en provenance des tontines ou des mutuelles et enfin, 11,1% ont recours aux fonds de sources diverses dont les églises, d'autres micro-entrepreneurs, du microcrédit, des ONG, des projets, etc.

	1. Famille/Amis, Tontines et Mutuelles	29,4%
Source des conseils dans la gestion	2. Eglises/Religions, Entrepreneurs	14,0%
quotidienne de l'entreprise (SCQ)	informels, ONG/Projet national, ONEMO	
	3. Connaissances personnelles	56,6%

L'analyse des sources des conseils nécessaires à gestion des MPME montre que 56,6% de microentrepreneurs avaient eus recours à leurs ressources cognitives personnelles, 29,4 % des conseils en provenance de la famille, des amis ou des membres tontines ou des mutuelles et enfin, 14,0% ont recours aux conseils de sources diverses dont les églises, d'autres micro-entrepreneurs, des IMF, des ONG, des projets, etc.

Analyse des variables de caractéristiques générales des MPME

L'analyse de la structure des caractéristiques des MPME est révélatrice de plusieurs faits stylisés. L'approche sectorielle est difficilement dissociable de l'approche géographique. L'urbanisation ainsi que l'industrialisation s'accompagnent d'une demande en services et en activités capitalistiques.

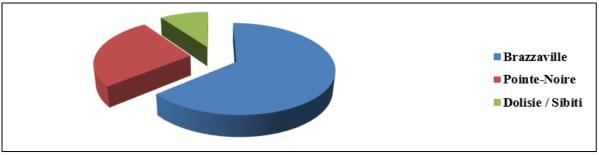
La localisation des MPME (LOV) et leur répartition par secteur d'activité (SEC)

LOV	Brazzaville	Pointe-Noire	Dolisie / Sibiti	Total
SEC				
Industrie mécanique et Electrique,	27.50/ (21)	11 (0/ (25)	17.00 / (10)	1000/ (56)
BTP	37,5% (21)	44,6% (25)	17,9% (10)	100 % (56)
Industrie du bois,				
Transport,	72,4% (55)	21,1% (16)	6,6% (5)	100 % (76)
Logistique				
Mode,				
Agroalimentaire,	69,4% (102)	22,4% (33)	8,2% (12)	100 % (147)
Jeux,	07,470 (102)	22,470 (33)	0,2/0 (12)	100/0 (147)
Entretien				
Total	63,8% (178)	26,5% (74)	9,7% (27)	100 % (2 279)

Source : Réalisé par l'auteur

Il existe une forte relation entre le secteur d'activité des MPME de l'échantillon et leur ville de localisation. Les deux variables sont peu séparables, ce qui indique que l'approche sectorielle est proche ou voisine de l'approche géographique. Plus la ville est démographiquement importante, plus les micro-entrepreneurs innovent dans les services et les activités exigeant un certain niveau d'investissement. La métropolisation s'accompagne d'une demande de services et d'activités plus capitalistiques, comme les services et les industries du bois.

Diagramme 9 : Distribution des MPME par ville de localisation dans l'échantillon



Source : Réalisé par l'auteur

Le secteur est une variable clef qui diffuse ses caractéristiques sur un grand nombre de variables de la base des données. Il possède ainsi un rôle important dans l'explication de la variance de la distribution. C'est pourquoi nous procéderons au contrôle par le secteur lors de de l'interprétation des principales relations observées : afin d'éliminer l'effet du secteur, nous testerons les relations observées sur un sous-groupe de l'échantillon homogène du point de vue du secteur. Nous prendrons comme sous-groupe de contrôle les entreprises du secteur 3 (mode, agroalimentaire, jeux et entretien) qui représente 52,7% des entreprises de l'échantillon. Si la relation observée disparait lors du contrôle cela signifie que c'est le secteur qui était à son origine, il n'y a donc pas véritablement de relations dans ce cas-là. Si le coefficient de corrélation diminue mais reste important, cela signifie que le secteur intervient mais que la relation observée garde un fondement de réalité.

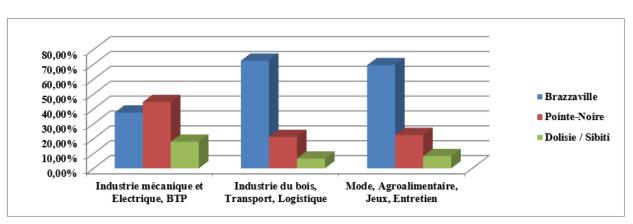


Diagramme 10 : Distribution des MPME par secteur et par localisation dans l'échantillon

Source : Réalisé par l'auteur

La répartition sectorielle des MPME enquêtées se présente comme suit : 20,1% mènent leurs activités dans les services de mécanique générale, d'entretien automobile, du génie électrique et des BTP; 27,2% opèrent dans l'industrie du bois, le transport et la logistique; et enfin, 52,7% dans la mode, l'agroalimentaire (transformation, conservation des produits agropastoraux et restauration), les jeux⁶⁸ et les services d'entretien. Dans l'échantillon, la ville de Pointe-Noire concentre plus d'entreprises du premier groupe d'activités, 44,6%, contre 37,5% à Brazzaville et le reste à Dolisie et Sibiti. En effet, Pointe-Noire est la ville industrielle du Congo qui concentre une grande partie d'entreprises formelles, en particulier les entreprises d'exploitation pétrolière,

⁶⁸ Salles de jeux équipées de machines, vidéos clubs, etc.

de l'industrie du bois (sciage, déroulage de contre plaqués, rondins d'eucalyptus, etc.) et de l'agroalimentaire. Par contre, Brazzaville domine dans le bois, les transports et la logistique ainsi que dans la mode, l'agroalimentaire, les jeux et les services d'entretien avec respectivement 72,4% et 69,4% des entreprises interrogées dans chaque secteur.

La variable de localisation des MPME peut refléter deux dimensions : d'une part la métropolisation (LOV) et d'autre part l'industrialisation du pays (LOV1). Tout dépend de l'ordre de classement des modalités Brazzaville et Pointe-Noire. Si la variable est croissante de Dolisie/Sibiti jusqu'à Brazzaville, elle décrit le double phénomène de l'importance de la demande solvable des oligarchies prédatrices et celle des clientèles politiques, qui peut générer des liens faibles représentés par des relations commerciales. Mais d'autre part, Brazzaville est adossée à Kinshasa⁶⁹, sur l'autre rive du fleuve Congo avec dix millions d'habitants environ. On peut parler d'un véritable effet métropolitain lié aux deux capitales administratives et au puissant marché et centre d'affaires que représente Kinshasa. La métropolisation peut aussi s'expliquer par l'occupation spatiale des villes qui s'est faite selon une croissance horizontale, au rythme des migrations internes et externes selon des logiques communautaires (ethnies, région, religion). Autour d'un noyau communautaire de départ, se sont greffés au fur et à mesure des cercles relationnels plus étendus. Ce fait est constitutif de l'expression des liens forts à Brazzaville, la plus grande métropole congolaise. Si la variable est croissante de Dolisie/Sibiti jusqu'à Pointe-Noire, véritable poumon économique et industriel du pays, cette variable peut être interprétée comme décrivant un degré croissant d'industrialisation. Dans ce cas-là, elle décrira également une proportion croissante de MPME liées à l'utilisation des liens faibles, reposant sur des chaînes de la valeur et des clusters.

L'analyse sectorielle montre que le textile/habillement, les produits agro-alimentaires, le bois et les différents services (mécanique, électricité, transport et logistique etc.) sont les principales activités des MPME de l'échantillon. Toutefois, la répartition par groupe d'activités suit une logique liée à la demande. Le troisième groupe des MPME, proche des activités domestiques, satisfait la demande destinée à la consommation des ménages. Les deux premiers groupes se caractérisent par une demande orientée vers les ménages que vers les micro-entreprises ou les administrations.

_

⁶⁹ Précisément 9 463 749 habitants en 2012.

Ces faits sont confirmés par beaucoup d'études menées dans les pays latino-américains et africains. En effet, ces études montrent que l'informel se développe surtout dans les secteurs du commerce, des services et dans certaines activités manufacturières (Benjamin, Mbaye et al. 2012). Une étude menée par Liedholm (2002) considère que le textile/habillement, les produits alimentaires (y compris les boissons) et le bois représentent 75% des activités manufacturières des petites entreprises dans les PED en zone urbaine, et 90% en zone rurale. Pour John O. Igue (1995), cette distribution des micro-entreprises s'explique par le fait que certaines activités florissantes en milieu urbain doivent leur développement essentiellement aux besoins de maintenance des appareils importés et au besoin croissant de luxe de la population urbaine.

Secteur d'activité (SEC) et capital (CAP) des MPME

CAP (millions FCFA)	≤1	2 - 49	≥ 50	
				Total
SEC				
Industrie mécanique et électrique,	75,0% (42)	19,6% (11)	5,4% (3)	100% (56)
BTP	73,070 (12)	17,070 (11)	3,170 (3)	10070 (30)
Industrie du bois,				
Transport,	73,7% (56)	11,8% (9)	14,5% (11)	100% (76)
Logistique				
Mode,				
Agroalimentaire,	88,4% (130)	8,2% (12)	3,4% (5)	100% (147)
Jeux,	00,470 (130)	0,270 (12)	3,470 (3)	100 /0 (147)
Entretien				
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Le tableau croisé entre le secteur d'activité de l'entreprise et son capital fait émerger quelques particularités notables. Le capital de la MPME est en évidence fonction de la demande en investissements du secteur d'activité. L'analyse montre que pour les deux derniers groupes d'activités de l'enquête qui sont exigeants en investissements de départ, l'importance du capital est significative à au moins 3 000 € (tranche intermédiaire de capital) alors que pour le secteur de la mode (textile habillement, coiffure, etc.), de l'agroalimentaire, des jeux et de l'entretien, moins exigeant en matière d'investissements, elle n'est significative qu'à moins de 1 500 € (première tranche de capital). En somme, ce tableau reflète l'intensité capitalistique croissante des secteurs en allant du secteur la mode jusqu'à celui de l'industrie du bois.

Toutefois, la faiblesse de la corrélation met en relief le fait qu'il y a des petites entreprises dans le secteur capitalistique (bois, transport et logistique) et quelques grandes entreprises dans le secteur moins capitalistique (mode, agro-alimentaire, jeux et entretien). Or, les analyses précédentes montrent que les MPME féminines se trouvent en majorité dans le groupe des activités de la mode (textile / habillement, coiffure, etc.), de l'agroalimentaire, des jeux et de l'entretien et sont, en général de petite taille (capital, nombre d'employés). Cette faible taille des entreprises féminines est une caractéristique qui perdure dans les écrits sur l'entrepreneuriat féminin (Fischer, Reuber et Dyke, 1993; Rosa, Hamilton, Carter et Burns, 1994; Watson, 2002, Saint-Cyr et Gagnon, 2004).

Degré d'industrialisation de la localisation des MPME (LOV1) et leur capital (CAP)

CAP (millions FCFA)	≤1	2 - 49	≥ 50	
				Total
LOV1				
Pointe-Noire	71,6% (53)	13,5% (10)	14,9% (11)	100 % (74)
Brazzaville	83,7% (149)	11,8% (21)	4,5% (8)	100 % (178)
Dolisie / Sibiti	96,3% (26)	3,7% (1)	0,0% (0)	100% (27)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Il existe une relation positive entre la taille de la MPME mesurée par son capital et le degré d'industrialisation de la ville de localisation. Plus le capital de la MPME est grand, plus la ville de localisation est industrialisée. Le contrôle par le secteur montre qu'il n y a pas d'effet sectoriel dans cette relation. Au seuil d'un capital de 76 000 €, la relation n'est significative que pour la ville pétrolière de Pointe-Noire. La faiblesse du coefficient de corrélation montre qu'il y a de grandes entreprises à Brazzaville. Par contre, la relation n'est significative pour les villes semi-urbaines ou rurales de Dolisie et Sibiti qu'en deçà de 1 500 € (tranche inférieure du capital). La localisation rurale par ses caractéristiques géo-démographiques (éloignement, manques en ressources, faible densité) et socioculturelles (interconnaissance, appartenance à une communauté ; solidarités) implique des pratiques de gestion spécifiques : stratégie coopérative implicite, importance du bouche à oreille dans les communications, imbrication des réseaux sociaux et professionnels (Shields, 2005). L'existence des MPME de capital élevé dans notre échantillon semble corroborer les résultats de Benjamin, Mbaye et al. (2012) qui repèrent l'existence de ce type d'entreprises en Afrique de l'ouest francophone qu'ils qualifient de « gros informel ».

Les micro-entreprises interrogées sont majoritairement de très petites unités dont le capital est inférieur à 1 500 € (81,7%). Toutefois, 11,5% ont un capital compris entre 3 000 € et 75 000 € et 6,8% un capital supérieur ou égal à 76 000 €. Un fait est indéniable, les MPME des localités semi-urbaines ou rurales (Dolisie et Sibiti) sont dans la quasi-majorité de très petites unités dont le capital est dans la tranche inférieure. Plus le caractère urbain de la localité est important (Pointe-Noire et Brazzaville), plus on trouve des entreprises dans les tranches supérieures du capital. Les effets d'agglomération s'accompagnent d'une élévation significative du capital des MPME. Cette relation semble s'expliquer par la présence, dans ces villes, d'importantes opportunités pour les micro-entrepreneurs permettant d'accumuler et/ou de mobiliser du capital (revenus d'un travail formel, importance de la qualité et de la quantité des réseaux d'encastrement, demande importante, etc.).

Degré d'industrialisation de la localisation des MPME (LOV1) et taille mesurée par le nombre d'employés (NSA)

NSA (employés)	≤1	2-5	6 -10	≥11	
					Total
LOV1					
Pointe-Noire	23,0% (17)	36,5% (27)	25,7% (19)	14,9% (11)	100 % (74)
Brazzaville	23,0% (41)	49,4% (88)	21,3% (38)	6,2% (11)	100 % (178)
Dolisie / Sibiti	44,4% (12)	37,0% (10)	14,8% (4)	3,7% (1)	100 % (27)
Total	25,1% (70)	44,8% (125)	21,9% (61)	8,2% (23)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Il existe une relation positive entre la taille de la MPME mesurée par le nombre d'employés et le degré d'industrialisation de la ville de localisation (le signe négatif de la corrélation s'explique par l'ordre décroissant des modalités de LOV1). Plus le degré d'industrialisation est important dans une localité, plus on trouve de grandes MPME par le nombre d'employés. Au-delà de six employés, la relation n'est significative que pour la ville pétrolière de Pointe-Noire. Par contre la relation est significative pour un seul employé au plus pour les villes semi-urbaines et rurales de Dolisie et Sibiti. Comme on pouvait s'y attendre, le contrôle par le secteur fait disparaitre la corrélation qui relève donc d'un effet sectoriel, celui de l'industrialisation.

Ainsi, les micro-entreprises des localités semi-urbaines et rurales (Dolisie et Sibiti) sont dans la quasi-majorité de très petites unités avec un seul employé au plus. Ce sont plus des activités d'auto-emploi et de subsistance. Plus les localités sont urbaines (Villes de Pointe-Noire et Brazzaville), plus les micro-entreprises recourent à la main d'œuvre et investissent en augmentant leur capital.

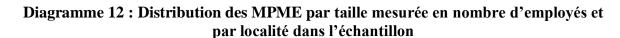
Un quart (25,1%) des MPME interrogées n'ont aucun employé (salariés, aides et bénévoles), 44,8% ont entre deux et cinq employés, 21,9% entre six et dix employés et le reste, soit 8,2%, ont au moins onze employés. En somme, 70% des répondants dirigent des micro-entreprises de cinq employés au plus.

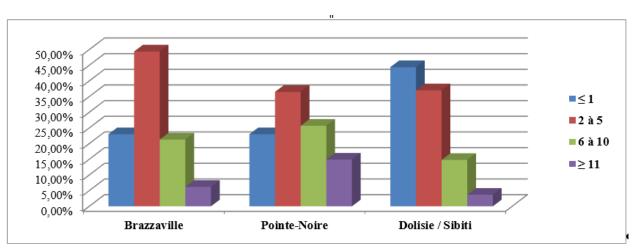
La présence d'importantes opportunités dans les métropoles urbaines permet aux microentrepreneurs d'accumuler ou de mobiliser des ressources (qualité et quantité des réseaux d'encastrement, ressources financières et humaines, savoir-faire technique, etc.). L'urbanisation et l'industrialisation sont de véritables catalyseurs de la croissance et du développement des MPME (capital et nombre d'employés).

■≤1 ■2 à 5 ■6 à 10 ■≥11

Diagramme 11 : Distribution des MPME par taille mesurée par le nombre d'employés dans l'échantillon

Source: Réalisé par l'auteur





Source: Réalisé par l'auteur

Ces conclusions sont en harmonie avec la plupart des études menées en Afrique. Par exemple Haan (2006) arrive aux mêmes conclusions dans une étude menée au Botswana, au Kenya et au Zimbabwe où deux tiers des entreprises informelles dans ces pays se composent uniquement du propriétaire. Benjamin, Mbaye et al. (2012) rapportent que le Bureau central des statistiques du Botswana estime que la plupart, 84,2%, des entreprises informelles ont un seul employé et que 12,7% des entreprises sont familiales (CSO, 2008).

Cependant, l'analyse du mode de recrutement des ressources humaines (RH) dans les MPME met en relief l'existence d'un lien avec la communauté d'appartenance. Les micro-entrepreneurs utilisent soit des relations sociales personnelles (liens forts) et des relations sociales diffuses (liens faibles), soit une combinaison stratégique de relations sociales diffuses et des dispositifs de médiation impersonnels (combinaison de liens faibles). Quand les micro-entrepreneurs recrutent au sein de la communauté, ils ont recours préférentiellement aux liens forts. Dans le cas contraire, ils ont recours aux liens faibles et aux dispositifs de médiation les plus impersonnels. Le recrutement communautaire semble efficace, notamment dans la recherche de la flexibilité et de la confiance par l'importance du capital et de savoir-faire en jeu. Le facteur travail est utilisé comme variable d'ajustement dans la gestion des MPME.

En outre, l'urbanisation et l'industrialisation conduisent le processus d'enrôlement des employés hors de la communauté d'appartenance, par le biais de relations sociales diffuses et/ou de dispositifs de médiation impersonnels (liens faibles). Le recrutement des cadres est une spécificité des MPME urbaines et l'utilisation des aides et des bénévoles, celle des MPME rurales. Il y a une focalisation évidente des relations sur les liens forts c'est-à-dire la famille et les amis immédiats dans les zones rurales. Par contre, on note une fragilisation des institutions sociales traditionnelles dans les grandes villes africaines en général et congolaises en particulier qui favorise l'émergence de nouvelles formes de médiation sociale et de solidarité ; les liens faibles ou des combinaisons stratégiques des deux prenant ainsi le pas sur les liens forts. Toutefois, l'urbanisation ne dissout pas complètement les relations traditionnelles (les liens familiaux, de parenté et ethniques demeurent des véhicules de soutien mutuel en milieu urbain), mais plutôt permet l'émergence de symbioses, de syncrétismes, d'hybridations ou d'une cohabitation entre elles et de nouvelles formes de solidarité nées des contraintes de la vie urbaine d'une part et de l'usage des dispositifs de médiation impersonnels d'autre part. Le caractère urbain dilue ou métamorphose les institutions

sociales traditionnelles et accélère la formalisation des processus de recrutement des employés des MPME par les canaux des liens faibles ou des dispositifs de médiation impersonnels.

Analyse des variables des caractéristiques économiques des MPME

Les sources de financement à la création (SKC) et le mode d'acquisition des ressources financières de gestion (SFR)⁷⁰ des MPME

SFR	Famille/Amis, Tontines, Mutuelles	Eglises/Religions, Entrepreneurs informels, ONG/Projet, ONEMO	Epargne personnelle	Total
Famille/Amis, Tontines, Mutuelles	54,7% (29)	1,9% (1)	43,4% (23)	100 % (53)
Eglises/Religions, IMF, ONG/Projets, ONEMO, Cabinets comptables, Entrepreneurs informels	3,2% (1)	80,6% (25)	16,1% (5)	100 % (31)
Epargne personnelle	5,6% (11)	1,0% (2)	93,3% (182)	100 % (195)
Total	14,7% (41)	10,0% (28)	75,3% (210)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Le mode d'acquisition des ressources cognitives, utiles tant pour la création que pour la gestion des MPME, est lié à leur mode de financement à la création. L'analyse des tableaux croisés montre que les micro-entrepreneurs utilisent les mêmes sources pour acquérir des ressources financières et cognitives pour créer et gérer les MPME. Ce fait révèle la nature polyvalente des réseaux d'encastrement qui constituent l'essentiel des modes de transmission et de mobilisation de toutes les ressources pour les micro-entreprises au sein de l'économie informelle. En effet, ils servent non seulement à véhiculer toutes les connaissances nécessaires à la création, à la gestion et au développement des MPME, mais aussi à véhiculer les informations indispensables à la prise de décisions pour leurs dirigeants, les capitaux essentiels aux investissements d'une part et à l'enrôlement des ressources humaines d'autre part. Les institutions informelles (réseaux sociaux)

⁷⁰ Il y a une relation identique entre les sources de financement à la création (SKC) et le mode d'acquisition des ressources cognitives de création (SCA) et de gestion (SCQ) des MPME; (SKC, SCA; corrélation: 0,324); (SKC, SCQ; corrélation: 0,323). Ainsi les commentaires développés à partir des sources de financement SKC s'appliquent aux autres ressources (SCA et SCQ).

président et légitiment le processus de création et de gestion des micro-entreprises. Le processus de mobilisation des ressources possède ainsi un caractère structurant.

Tableau 63 : Typologie des ressources circulant au sein des réseaux catégorisés par la nature de liens relationnels

Type de réseaux	Réseau primaire (liens forts)	Réseau secondaire (liens faibles)	Réseau tertiaire (combinaison liens faibles et liens forts)
Réseau primaire (liens forts)	RF* (RC)*	RF (RC)	
Réseau secondaire (liens faibles)		RF (RC)	
Réseau tertiaire (combinaison de liens faibles et liens forts)			RF (RC)

RF: Ressources Financières; **RC**: Ressources Cognitives

Source : Réalisé par l'auteur

La multiplicité des réseaux dans lesquels s'encastrent les micro-entrepreneurs fait qu'ils utilisent un mix de ceux-ci pour accéder à tout ou partie des ressources convoitées. En effet, l'usage des réseaux primaires⁷¹ (liens forts) pour la mobilisation des ressources financières est importante ; la mobilisation des ressources cognitives se fait par le biais non seulement des réseaux primaires mais aussi par le biais des réseaux secondaires (liens faibles).

Ceci est vrai aussi pour les micro-entrepreneurs qui usent des liens secondaires. La forte sollicitation de la famille par les promoteurs de l'échantillon corrobore la forte relation proxémique entre l'entrepreneur dirigeant de la petite entreprise et ses réseaux relationnels, en particulier familiaux et amicaux (Torrès, 2007). Ce n'est pas sans inconvénient pour les micro-entrepreneurs comme le montrent certaines études. En effet, cette situation place les entrepreneurs dans une situation ambivalente, écartelés entre des relations de dépendance et la nécessité de conforter les moyens de juguler les risques et de résilience face aux crises. Par ailleurs, l'accumulation est la forme de financement la plus usitée, suivi par l'utilisation des liens forts et enfin celle des liens faibles combinée aux dispositifs de médiation impersonnelles, que ce soit pour la création ou la gestion des MPME.

⁷¹ Les réseaux primaires sont des réseaux de liens forts, les réseaux secondaires sont des réseaux de liens faibles et les réseaux tertiaires ou diasporiques des réseaux combinant liens forts, liens faibles et dispositifs de médiation impersonnels.

L'analyse des relations entre les variables de structure liées aux caractéristiques générales et économiques des MPME

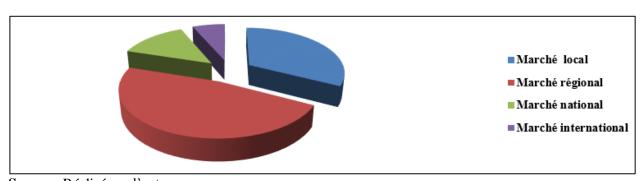
Degré de métropolisation de la localisation des MPME (LOV) et l'étendue géographique des marchés approvisionnés (EGM)

EGM	Local	Régional / National / International	Total
LOV			
Brazzaville	16,9% (30)	83,1% (148)	100% (178)
Pointe-Noire	60,8% (45)	39,2% (29)	100% (74)
Dolisie/Sibiti	59,3% (16)	40,7% (11)	100% (27)
Total	32,62% (91)	67,38% (188)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

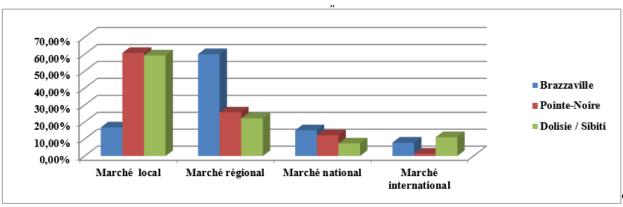
Il existe une relation positive entre l'étendue géographique du marché que les MPME approvisionnent et le degré de métropolisation de la ville de localisation. Plus le degré de métropolisation est important dans une localité, plus l'étendue géographique du marché qu'elles approvisionnent, est importante. On trouve ici la fonction de métropolisation de Brazzaville adossée à Kinshasa la grande métropole du Congo Démocratique et irriguant son hinterland. Une analyse suivant le degré d'industrialisation de la localisation (LOV1 et non LOV), montrerait qu'une activité industrielle formelle importante ne s'accompagne pas toujours d'une extension des marchés. Le contrôle par le secteur ne fait pas disparaitre la corrélation, bien au contraire, qui ne relève donc pas d'un effet sectoriel.

Diagramme 13 : Distribution des MPME par l'étendue géographique du marché desservi



Source : Réalisé par l'auteur

Diagramme 14 : Distribution des MPME par l'étendue géographique du marché desservi et par la localisation



Source: Réalisé par l'auteur

La rareté des opportunités de croissance au niveau local oblige les micro-entrepreneurs à étendre leurs réseaux à l'extérieur de leur territoire pour élargir les opportunités. <u>La faiblesse de la demande locale favorise ainsi l'émergence de connexions lointaines.</u> La rareté des ressources dans l'environnement immédiat, faute d'un tissu social suffisamment dense, oblige les entrepreneurs à se connecter à un réseau géographique plus important et plus dense (Saleille, 2007). Ce processus exige des micro-entrepreneurs, tant individuellement que collectivement en tant que communauté, de développer une capacité de construction et de développement des réseaux socioéconomiques permettant de connecter le territoire de localisation aux centres de consommation potentielle⁷²: c'est le capital social de type lubrifiant ou « *bridging* ». Par contre, plus il y a d'opportunités d'affaires au niveau local, c'est-à-dire un tissu entrepreneurial dense (effets d'agglomération), plus les micro-entreprises diversifient et densifient leurs relations internes. Ces liens qui unissent des individus de statut identique au sein d'une communauté forment le capital social type colle ou « *bonding* » (Anderson et Jack, 2002).

L'ensemble de ces réseaux et mécanismes de connexion vascularisent le territoire, jettent des ponts et construisent des relations d'interdépendance entre les espaces, donnant lieu à un encastrement territorial. Ainsi, à Pointe-Noire où le tissu entrepreneurial formel est le plus important de tout le pays, l'approvisionnement du marché local est significatif par rapport à Brazzaville. Les microentrepreneurs de Pointe-Noire approvisionnent majoritairement le marché local, 60,8%, un peu plus d'un quart étendent leurs réseaux sur le marché régional, 12,2% se déploient jusque sur le

_

⁷² Apparait en filigrane le rôle stratégique des diasporas dans le développement du commerce transfrontalier ou avec les grands centres de consommation métropolitains.

marché national et une seule entreprise, 1,4%, déclare exporter. Toutefois, la connexion internationale significative des villes de Dolisie et Sibiti, au-delà du caractère semi-urbain et rural d'une part et de l'atonie des économies locales d'autre part, s'explique peut-être par la dynamique des relations économiques avec le Gabon (pour Sibiti) et l'enclave de Cabinda ou la RDC (pour Dolisie). Dans ces deux villes, les micro-entrepreneurs interrogés qui approvisionnent le marché local sont 59,3%, ils sont 22,2% capables de vendre sur le marché régional, 7,4% atteignent le marché national et 11,1% déclarent participer aux échanges transfrontaliers. Globalement, les entrepreneurs interrogés sont majoritairement présents sur les marchés régionaux, 132 soit 47,3%, suivi des marchés locaux, 91 soit 32,6%. Les marchés nationaux et internationaux sont fournis respectivement par 38 entreprises, soit 13,6%, et 18 entreprises, soit 6,5%⁷³.

Degré de métropolisation de la localisation des MPME (LOV) et le mode de mobilisation des ressources financières (SFR)⁷⁴

LOV	Famille/Amis, Tontines, Mutuelles	Eglises/Religions, Entrepreneurs informels, IMF, ONG/Projet, ONEMO	Epargne personnelle	Total
Brazzaville	10,7% (19)	1,1% (2)	88,2% (157)	100% (178)
Pointe-Noire	20,3% (15)	33,8% (25)	45,9% (34)	100% (74)
Dolisie / Sibiti	25,9% (7)	3,7% (1)	70,4% (19)	100% (27)
Total	14,7% (41)	10,0% (28)	75,3% (210)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Il existe une relation entre le mode de mobilisation des ressources financières et cognitives pour gérer les MPME et le degré de métropolisation de la ville de leur localisation. En effet, plus le degré de métropolisation d'une localité est important, plus les micro-entrepreneurs mobilisent, par les liens faibles, les ressources tant financières que cognitives⁷⁵ pour gérer les MPME. Il faut toutefois mentionner que l'épargne personnelle représente 75,3% (SFR) et 56,6% (SCQ). Elle relève d'une autre logique que celle des liens forts ou des liens faibles.

_

⁷³ Travaillant sur les MPME informelles de Kariobangi Light Industries au Kenya, Mano, Akoten, Yoshino et Sonobe (2013) rapportent que les exportations représentaient **8%** de la production.

⁷⁴ Il y a une relation identique entre la localisation des MPME (LOV) et le mode de mobilisation des ressources cognitives (SCQ) pour leur gestion; (LOV, SCQ ; corrélation : -0,230)

⁷⁵ Le processus de création comme celui de gestion des entreprises requière à l'entrepreneur un ensemble de ressources cognitives notamment la connaissance des procédures administratives d'immatriculation, les techniques et processus de production, les connaissances managériales pour la prise des décisions, etc.

L'analyse montre que l'accumulation est la forme de financement la plus usitée, suivi par l'utilisation des liens forts et enfin celle des liens faibles combinée aux dispositifs de médiation impersonnelles, que ce soit pour la création ou la gestion des MPME. Ces sources de financement à la base de la création et de la gestion des MPME peuvent se classer en trois catégories : les sources de liens forts SLFO (épargne personnelle, famille), les sources de liens faibles SLFA (tontines, mutuelles, micro-entrepreneurs informels) et les sources liées aux dispositifs de médiation impersonnels SLMI (IMF, projets de développement et d'autres types d'institutions formelles). Le recours aux dispositifs de médiation impersonnels c'est-à-dire aux liens faibles les plus étendus est significatif pour la ville de Pointe-Noire (effets d'agglomération denses), pour le financement des activités de démarrage et de gestion des MPME. L'hypothèse plausible que l'on peut émettre est que <u>le caractère urbain de la localité conjugué à la densité du tissu industriel ou</u> entrepreneurial (effets d'agglomération) et le niveau d'opportunités offertes dans l'économie formelle, facilitent la construction des liens faibles et l'expression des dispositifs de médiation impersonnels par rapport aux localités semi-urbaines et rurales de Dolisie et Sibiti tournées vers les liens forts (caractéristique communautaire). La métropole Brazzaville est caractérisée par l'utilisation de l'épargne et les connaissances personnelles dans la gestion des MPME. Il est acquis que les micro-entrepreneurs dans l'économie informelle mettent à profit leur capital social (au sens de Bourdieu).

L'importance de l'usage des connaissances personnelles doit être mise en relation avec au moins deux faits. Premièrement, le mode de transmission dominant des savoirs (techniques et managériaux) relatif à l'apprentissage dans les ateliers, *in fine* l'imitation de l'artisan formateur, et deuxièmement, la faiblesse du système de formation professionnelle et d'autres institutions formelles d'appui à l'entrepreneuriat. Ceci se traduit par la forte prédominance d'une transmission informelle de l'ensemble des savoirs professionnels et entrepreneuriaux en dehors des circuits formels. Toutefois, les micro-entrepreneurs des localités rurales acquièrent plus leurs connaissances de création ou de gestion par le biais des liens forts et ceux des cités urbaines par une combinaison de liens forts et de liens faibles. On a une dichotomie urbain / rural au second degré dans l'acquisition des ressources cognitives par les micro-entrepreneurs à la création ou dans le management des MPME. Ce fait stylisé marque l'influence du degré d'industrialisation et de métropolisation qui facilitent la construction des liens faibles et l'expression des dispositifs de médiation impersonnels. Ce qui explique fondamentalement que les micro-entrepreneurs des localités rurales sont plus tournées vers les liens forts, et ceux des localités urbaines vers

l'accumulation, les liens faibles et les dispositifs de médiation impersonnels pour l'acquisition des ressources tant financières que cognitives à tous les stades de vie des MPME.

En définitive, le milieu rural ou urbain, conforté par un fort ou faible degré d'industrialisation c'est-à-dire des effets d'agglomération significatifs ou non, est une des caractéristiques fondamentales du mode de mobilisation des ressources financières et cognitives. En effet, les micro-entrepreneurs des localités rurales sont plus tournés vers les réseaux de liens forts, alors que ceux des localités urbaines sont tournés en majorité vers des réseaux de liens faibles et les dispositifs de médiations impersonnels. Cependant, il existe un continuum de pratiques, dont ces deux situations sont des spécificités extrêmes. Les micro-entrepreneurs utilisent alors souvent un mix de liens (forts et faibles) pour mobiliser les ressources. Il y a en quelque sorte chevauchement des pratiques informelles et formelles : on assiste à une hybridation des pratiques. Aussi, pour ce qui est des micro-entreprises de production et de réparation, les réseaux et les connaissances acquises dans l'apprentissage jouent toujours conjointement, l'inscription dans les réseaux étant toujours la condition de l'acquisition des connaissances (Lautier, 2004).

Le capital investi (CAP) et l'origine du matériel de production (MAP) des MPME

MAP CAP (millions FCFA)	Fabrication locale	Importé neuf	Importé d'occasion	Total
≤1	13,2% (30)	48,2% (110)	38,6% (88)	100% (228)
2 à 49	0,0% (0)	90,6% (29)	9,4% (3)	100% (32)
≥ 50	36,8% (7)	63,2% (12)	0,0% (0)	100% (19)
Total	13,3% (37)	54,1% (151)	32,6% (91)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Le mode d'acquisition du matériel de production de la MPME est lié à son capital et au secteur d'activité. Plus élevé est son capital, plus son matériel de production sera importé neuf ou fabriqué localement. La capacité financière de la micro-entreprise représentée par son capital permet au micro-entrepreneur de choisir un matériel (fabrication locale ou importation à l'état neuf) adapté à sa technologie et au volume de sa production. Le contrôle par le secteur fait apparaître un léger effet sectoriel. En effet, le secteur du bois est le plus capitalistique de l'échantillon et la relation est significative pour le matériel de fabrication locale. Le secteur de la mode qui est moins capitalistique est aussi celui qui utilise du matériel importé d'occasion.

Diagramme 15 : Distribution des MPME par leur taille en capital

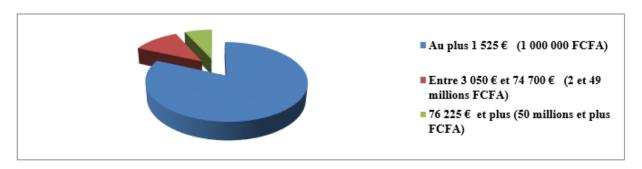
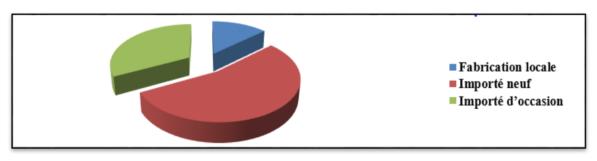


Diagramme 16 : Distribution des MPME par l'origine du matériel de production



Source : Réalisé par l'auteur

La construction des indicateurs des variables explicatives de niveau 2 (VE2) ou indicateurs de caractéristiques des MPME

Pour éclairer l'influence des caractéristiques générales et économiques des MPME dans l'échantillon, nous procédons à la construction d'un seul indicateur décrivant l'étendue géographique des marchés approvisionnés (EGM) et l'origine des matières premières qu'elles transforment (MPT). Ces deux variables mettent en lumière la nature des liens relationnels utilisés par les micro-entrepreneurs pour vendre leurs produits et leurs services et acheter les intrants dont ils ont besoin. Elles éclairent sur le degré de liens faibles utilisés par les MPME dans le processus d'intégration des marchés lointains et plus structurés.

L'indicateur du degré des liens faibles utilisés dans le processus d'intégration des marchés lointains ou plus structurés (la chaîne de la valeur)

Pour analyser l'impact des liens faibles sur le fonctionnement des MPME, un indicateur caractéristique du degré de liens faibles IDEGRELIENFAIBLE a été construit. Il est le résultat de la somme de deux variables centrées réduites dont la première retrace la dimension des marchés approvisionnés par la MPME (vente des produits et services) et la deuxième, la dimension des marchés par l'achat des intrants nécessaires à la production des biens et services. Ces deux variables évoluent dans le même sens, mêmes si elles indiquent des choses différentes. Ce qui justifie la construction de cet indicateur qui servira à l'analyse des liens faibles ou de la chaîne de la valeur.

IDEGRELIENFAIBLE = EGM + MPT

Cet indicateur est descriptif des liens relationnels mis en œuvre dans le processus de vente (biens et services) et d'achat (matières premières). Il va quantifier le degré ou l'intensité des liens faibles dans le processus d'intégration des marchés lointains avec une échelle variant de 0 à 2. Si l'intensité est grande, le micro-entrepreneur utilise de plus en plus de liens faibles pour vendre ses produits et ses services ou acheter les intrants dont il a besoin dans son procès de production. Il faut noter que la variable EGM reflète plutôt l'existence de liens faibles que la variables MPT du point de vue de l'étendue des marchés car il est plus facile d'acheter loin que de vendre loin.

Le tableau ci-dessous confirme la validité de cet indicateur puisque tous les coefficients de corrélation ont de fortes valeurs par rapport à celles des variables considérées individuellement.

Tableau 64 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur du degré de liens dans la mobilisation des différentes ressources

Variables	SEX	NED	GET	NRA	SEC	LOV	CAP	NSA	ROM	SKC	SCQ
EGM	-0,137	0,164	0,080	0,105	-0,056	-0,269	-0,020	0,241	0,031	0,094	0,156
MPT	0,243	0,082	0,045	-0,084	0,298	-0,184	-0,219	0,020	0,086	0,105	0,003
IDEGRELIENFAIBLE	-0,035	0,122	0,161	0,008	0,083	-0,211	-0,136	0,177	0,082	0,116	0,100

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 : Réalisé par l'auteur

La variable localisation des MPME (LOV) est codée de manière décroissante. La corrélation négative signifie qu'il existe une relation positive entre les deux variables (LOV, EGM). Il en est de même pour LOV / MPT et donc LOV / IDEGRELIENFAIBLE. Les micro-entrepreneurs utilisent les liens forts ou les liens faibles pour vendre leurs biens et leurs services et acheter les intrants dont ils ont besoin dans le fonctionnement de leurs MPME. L'usage des liens forts est une caractéristique d'un ancrage territorial ou local fort et celui des liens faibles d'une ouverture à l'extérieur du territoire de localisation. L'indicateur du degré de liens faibles est corrélé faiblement avec la taille mesurée par le nombre d'employés et l'origine ethnique des micro-entrepreneurs. En outre, il est corrélé négativement avec la taille mesurée selon le capital des MPME (logique patrimoniale).

Degré de liens faibles utilisés pour vendre ou acheter sur les marchés structurés et lointains et taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA) et par le capital (CAP)

CAP (millions FCFA)	≤1	2 à 49	≥ 50	
IDECDEL IENEA IDLE				Total
IDEGRELIENFAIBLE				
Liens forts (0)	53,1% (121)	32,0% (73)	14,9% (34)	100% (228)
Mix de liens (1)	62,5% (20)	21,9% (7)	15,6 % (5)	100% (32)
Liens faibles (2)	78,9% (15)	21,1% (4)	0,0% (0)	100% (19)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,00% (39)	100% (279)

NSA NSA	1-5	6 et plus	Total
IDEGRELIENFAIBLE Liens forts (0)	75,00% (117)	25,00% (39)	100% (156)
Mix de liens (1)	70,24% (59)	29,76% (25)	100% (84)
Liens faibles (2)	48,72% (19)	51,28% (20)	100% (39)
Total	55,9% (195)	30,1 % (84)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Selon que l'on mesure la taille par le capital ou par le nombre d'employés, les résultats ne sont pas identiques. Si l'on mesure la taille par le capital, on obtient une relation négative avec l'indicateur des liens faibles. Les grandes entreprises en capital sont plus associées aux liens forts aussi bien pour l'origine des intrants que pour l'étendue géographique des marchés desservis. L'interprétation de ce résultat est que la communauté souhaite garder un contrôle sur ce capital important, au point que l'on peut se demander s'il s'agit véritablement d'un actif économique. Nous dirons plutôt que c'est une logique patrimoniale qui s'exprime quand on mesure la taille par le capital. Le contrôle par le secteur ne change pas la relation qui semble bien établie.

En ce qui concerne la taille mesurée par le nombre d'employés, il n y a pas de relation avec l'origine des intrants, mais il existe une relation avec l'étendue géographique des marchés qui est l'inverse de celle du capital, c'est-à-dire qu'un grand nombre de salariés sera associé à l'ouverture vers les liens faibles.

Ces deux variables, capital (CAP) et nombre d'employés (NSA) décrivent ainsi des dimensions différentes de la taille, avec une dimension patrimoniale et communautaire pour le capital, alors qu'on aura une dimension productive pour les salariés, dont le grand nombre sera associé aux liens faibles. On tient, par cette relation une des explications du phénomène constaté par Benjamin, Mbaye et al. (2012), sur les entreprises du « *gros informel* » caractérisées par la faiblesse des effectifs salariés et l'importance du volume des affaires brassées.

Taille des MPME mesurée par le capital (CAP) et le nombre d'employés (NSA)

NSA NSA	1-5	6 et plus	Total
CAP (millions de FCFA) ≤1	59,50% (166)	40,50% (62)	100% (228)
2 à 49	49,88% (15)	53,12% (17)	100% (32)
≥ 50	73,68% (14)	26,32% (5)	100% (19)
Total	55,9% (195)	30,1% (84)	100% (279)

Source : calculé par l'auteur

Analysons plus en détail les relations entre ces deux approches de la taille des micro-entreprises. Ces deux variables permettent de construire une typologie d'entreprises selon la mesure de la taille.

Tableau 65 : Typologie des MPME en fonction de leur taille (nombre de MPME)

Taille (nombre d'employés)	1-5	6 et plus	
			Total
Taille (capital, millions FCFA)			
≤1	166	62	228
2 à 49	15	17	32
≥ 50	14	5	19
Total	195/	(84)	279
C D' 1' ' 12 '			

Source : Réalisé par l'auteur

Il y a deux sortes d'entreprises de grande taille : les MPME avec un grand capital, elles sont entre 14 et 29, et celles avec un grand nombre de salariés, 84. Il y a aussi les MPME avec à la fois un

grand capital et un grand effectif, (elles sont entre 5 et 22), elles ont vocation à devenir des entreprises commerciales. Les cinq grandes entreprises (en capital et en nombre d'employés) sont toutes basées équitablement à Brazzaville et Pointe-Noire. Elles sont dirigées par des hommes ayant 45 ans et plus, sauf pour une dirigée par un jeune entrepreneur dont l'âge est compris entre 35 et 45 ans. Trois entreprises appartiennent à des autochtones et une seule à un ressortissant ouest africain. Le plus jeune entrepreneur est universitaire, deux ont un niveau collège et le dernier a juste un enseignement primaire. Ils ont tous des parents actifs agricoles, vendent au plus sur le marché national pour les autochtones et exportent pour l'entrepreneur étranger. Mais les entreprises qui ont un grand capital peuvent aussi être des entreprises communautaires où joue l'effet patrimonial. Par contre celles qui combinent les deux sont-elles pour autant orientées vers les liens faibles?

Taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA) et le mode de recrutement des ouvriers et manœuvres (ROM)

NSA	≤5	6 et plus	
			Total
ROM			
Famille	74, 01% (40)	25,99% (14)	100 (54)
Amis	48,84% (21)	51,16% (22)	100 (43)
Milieu Professionnel/Publicité	63,12% (77)	36,88% (45)	100 (122)
Pas d'OM	95,00% (57)	5,00% (3)	100 (60)
Total	69,89% (195)	30,11% (84)	100 (279)

Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse montre que 45 grandes entreprises par le nombre de salariés sur 84 soit 53,57% recrutent leur main d'œuvre par les relations de liens faibles.

Taille des MPME mesurée par le capital (CAP) et l'origine des ressources financières lors de la création de la MPME(SKC)

SKC CAP (millions FCFA)	Famille/Amis, Tontines, Mutuelles	Eglises/Religions, Entrepreneurs informels, IMF, ONG/Projets, ONEMO	Epargne personnelle	Total
≤1	19,3% (44)	7,0% (16)	73,7% (168)	100% (228)
2 à 49	21,9% (7)	12,5% (4)	65,6% (21)	100% (32)
≥ 50	10,5% (2)	57,9% (11)	31,6% (6)	100% (19)
Total	19,0% (53)	11,1% (31)	69,9% (195)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Par contre, 11 grandes entreprises par le capital sur 31, soit 35,48%, mobilisent les ressources financières par les relations de liens faibles.

Origine des ressources financières lors de la création de la MPME(SKC) et mode de recrutement des ouvriers et manœuvres (ROM)

ROM	Famille / Amis	Milieu Professionnel / Publicité	Pas d'OM	Total
SKC				
Eglises/Religions,				
Entrepreneurs				
informels,	50,9% (27)	30,2% (16)	18,9% (10)	100% (53)
IMF,	30,970 (21)	30,270 (10)	16,5% (10)	100 /0 (33)
ONG/Projets,				
ONEMO				
Famille/Amis,				
Tontines,	54,9% (17)	29,0% (9)	16,1% (5)	100% (31)
Mutuelles				
Epargne personnelle	27,3% (53)	49,7% (97)	23,1% (45)	100% (195)
Total	34,8% (97)	43,7% (122)	21,5% (60)	100% (279)

Source: Réalisé par l'auteur

L'analyse du tableau croisé entre le mode de recrutement des ouvriers et des manœuvres et l'origine des ressources financières à la création de la MPME est révélatrice de la polyvalence des réseaux de mobilisation. En effet, les entrepreneurs communautaires (qui recrutent au sein de la famille et des amis proches) mobilisent les ressources financières au sein et à l'extérieur de la communauté. De même, ceux qui recrutent leur personnel par le canal de la publicité ou dans le milieu professionnel ne se privent pas de mobiliser les ressources financières par le biais de l'accumulation (épargne personnelle). Toutefois l'épargne personnelle affranchit les entrepreneurs des contraintes communautaires puisqu'ils recrutent significativement par les liens faibles. On repère dans notre échantillon 4 entreprises qui cumulent à la fois un grand capital et un grand nombre d'employés, qu'ils mobilisent et recrutent par les relations de liens faibles.

Dès lors, deux premiers types d'entreprises se dégagent : les entreprises communautaires et les entreprises commerciales. Les entreprises communautaires sont de faible taille par rapport aux entreprises commerciales pour le nombre de salariés, alors que pour la capital on les retrouvera à la fois dans les entreprises à faible et à fort capital. L'entreprise communautaire est marquée par une taille limite (asymptotique) de six salariés. A cette taille elle ne recrute pas : ce n'est pas sa

fonction. On assiste alors à une croissance de type cellulaire, c'est-à-dire par multiplication du nombre d'entreprises. La MPME commerciale possède une logique inverse. Elle connait une croissance interne certaine, où le capital, de patrimoine à protéger, devient progressivement un actif à valoriser.

Degré de liens faibles utilisés pour accéder aux marchés plus structurés et lointains (IDEGRELIENFAIBLE) et nationalité (NAT) des micro-entrepreneurs

NAT	Congolaise	Afrique centrale	Afrique de l'ouest	
IDEGRELIENFAIBLE				Total
Liens forts (0)	92,9% (145)	3,2% (5)	3,8% (6)	100 % (156)
	, , ,		, , ,	. ,
Mix de liens (1)	71,4% (60)	14,3% (12)	14,3% (12)	100 % (84)
Liens faibles (2)	87,2% (34)	10,3% (4)	2,6% (1)	100% (39)
Total	85,7% (239)	7,5% (21)	6,8% (19)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Le degré de liens relationnels faibles mis en mouvement pour vendre (biens et services) et acheter (intrants) sur les marchés structurés et lointains est lié également à la nationalité des microentrepreneurs. Les autochtones utilisent à la fois les liens forts et les liens faibles alors que les allochtones font plus usage de liens faibles. Les MPME dirigées par les autochtones peuvent avoir à la fois une logique patrimoniale et une logique commerciale à l'opposé des MPME dirigées par les allochtones qui seront nettement orientées vers les liens faibles de la logique commerciale. Ces faits vont dans le sens des conclusions précédentes et surtout des travaux déjà cités sur l'explication de la réussite dans les affaires des diasporas chinoises en Asie, indiennes en Afrique de l'est et, libanaises en Afrique de l'ouest. Les allochtones, une fois coupés de leur base socioanthropologique, sont obligés de compter avant tout sur leurs ressources personnelles, puis auront recours aux relations sociales diffuses (liens faibles). Toutefois, la nationalité étrangère n'indique pas automatiquement une ouverture aux liens faibles. En fait, tout se passe comme si les marchés lointains restaient mobilisés pour l'achat des biens et des services mais pas pour la vente. Il est fort possible que ces achats se déroulent à l'intérieur de la communauté étendue internationalement par les expatriés. C'est une pratique notoire pour les immigrés libanais commerçants en Afrique. Autrement dit, le comportement de la variable de nationalité (NAT) est plutôt lié aux phénomènes migratoires qui ne se superposent pas nécessairement aux phénomènes décrits par les liens faibles.

Degré de liens faibles utilisés pour accéder aux marchés plus structurés et lointains (IDEGRELIENFAIBLE) et groupe ethnique d'appartenance (GET) des micro-entrepreneurs

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts (0)	Mix de liens (1)	Liens faibles (2)	
				Total
GET				
Kongo	62,9% (88)	22,9% (32)	14,3% (20)	100 % (140)
Téké/Lale,				
Kotas/Mbétis,	67,6% (48)	18,3% (13)	14,1% (10)	100 % (71)
Echiras				
Ngalas et autres	29,4% (20)	57,4% (39)	13,2% (9)	100% (68)
Total	55,9 % (156)	30,1 % (84)	14,0 % (39)	100 % (279)

Le degré de liens relationnels faibles mis en œuvre pour accéder aux marchés plus structurés et lointains, soit pour vendre des biens et des services ou pour acheter des intrants est lié au groupe ethnique d'appartenance des micro-entrepreneurs. Les micro-entrepreneurs du groupe Kongo⁷⁶ ont recours aux liens forts, ceux du groupe ethnique Téké/Lale; Kotas/Mbétis; Echiras aux liens forts ou à des combinaisons stratégiques des deux. Par contre, le groupe Ngalas et Autres, du fait de la forte présence des groupes ethniques autres que ceux présents au Congo (allochtones) est plus porté vers l'usage de combinaisons stratégiques de liens faibles et forts. Les liens communautaires sont-ils plus forts au sein du groupe Kongo que chez les autres ethnies de l'enquête? On ne saurait le dire exactement; des études plus approfondies et plus étendues sont nécessaires. Toutefois, les résultats de l'enquête laissent penser que c'est un groupe dynamique du point de vue entrepreneurial associé à une forte cohésion sociale.

L'analyse montre l'existence d'un lien entre le secteur d'activité, cœur du métier de la MPME, et le genre de son dirigeant. Plus l'activité principale de l'entreprise est proche des occupations domestiques, plus le micro-entrepreneur interrogé est une femme. En effet, les hommes sont majoritaires dans les deux premiers groupes d'activité et les femmes dans le dernier. Ces conclusions semblent confirmer l'existence d'une répartition sexuée des métiers dans l'échantillon.

⁷⁶ C'est le groupe ethnique congolais qui possède la plus forte diaspora à travers le monde et le plus étudié (voir pour plus de détails Dzaka Kikouta, 2003).

2.1.3. Analyse des relations entre les variables de structure des micro-entrepreneurs et des MPME (VE1 et VE2)

Secteur d'activité (SEC) et genre (SEX) des micro-entrepreneurs

SEC SEX	Industrie mécanique, Electrique, BTP	Industrie du bois, Transports, Logistique	Mode, Agroalimentaire, Jeux, Entretien	Total
Masculin	27,6% (56)	35,5% (72)	36,9% (75)	100 % (203)
Féminin	0,0% (0)	5,3% (4)	94,7% (72)	100 % (76)
Total	20,1 % (56)	27,2 % (76)	52,7 % (147)	100 % (279)

Source: Réalisé par l'auteur

La probabilité pour un micro-entrepreneur d'être de sexe féminin augmente au fur et à mesure que le cœur de l'entreprise se rapproche des activités domestiques. Les micro-entreprises dirigées ou créées par les femmes se concentrent dans le secteur⁷⁷ de la mode (couture, coiffure, broderie, etc.), de l'agroalimentaire (restauration, transformation et conservation des produits alimentaires, etc.), des jeux et de l'entretien (pressing, espaces verts etc.). En général, on les rencontre dans la couture/habillement et l'agroalimentaire, moins dans la cordonnerie ou la bijouterie. Celles qui sont dirigées par les hommes sont majoritairement dans l'industrie du bois, le transport et la logistique d'une part et la mécanique, l'électricité et le BTP d'autre part.

La prédominance des hommes dans les deux premiers secteurs semble être liée à trois principales raisons : (i) la pénibilité du travail à laquelle on associe la longueur de la période d'apprentissage, (ii) la difficulté de lier le travail dans ces secteurs avec les travaux domestiques et l'éducation des enfants dont la grande responsabilité relève de la femme dans la société congolaise et, (iii) l'importance des investissements de départ consentis. Toutefois, certaines études (Cacouault-Bitaud, 2001 ; Fouquet, 2005 ; Fouquet et Laufer, 2000 ; Champy, 2009 ; Godwin, Stevens et Brenner, 2006 ; Bruin, Brush et Welter, 2006) montrent qu'une partie des inégalités (secteur d'activité) participent notamment d'un conservatisme culturel prégnant au sein des professions indépendantes idéalisant le rôle du genre masculin dans certains métiers et dans la fonction de chef

⁷⁷ La rationalité qui a conduit au regroupement des MPME dans les différents groupes de l'enquête est liée à la demande. Le troisième groupe se caractérise par une demande en provenance principalement des ménages (consommation finale) alors que dans les deux premiers, la demande émane non seulement des ménages mais aussi des micro-entreprises ou des administrations. En somme, dans le premier groupe, la fonction production est la fonction consommation sont fortement liées.

d'entreprise. Cette inertie repose sur des fondements historiques mais peut aussi découler de la nature même des métiers considérés, comme le montre Gallioz (2006a, 2006b, 2008, 2009) dans le cas du secteur de la construction.

Secteur d'activité (SEC) et âge (AGE) des micro-entrepreneurs

AGE (ans)	0-25	25-35	35-45	45-55	55 et plus	
						Total
SEC						
Industrie						
mécanique et	0,0% (0)	17,9% (10)	35,7% (20)	32,1% (18)	14,3% (8)	100% (56)
Electrique, BTP						
Industrie du bois,						
Transport,	1,3% (1)	19,7% (15)	35,5% (27)	27,6% (21)	15,8% (12)	100% (76)
Logistique						
Mode,						
Agroalimentaire,	2,0% (3)	40,8% (60)	38,1% (56)	11,6%(17)	7,5% (11)	100% (147)
Jeux,	2,0 /0 (3)	10,0 / 0 (00)	30,1 /0 (30)	11,0/0(1/)	7,5 /0 (11)	100/0(14/)
Entretien						
Total	1,4% (4)	30,5% (85)	36,9% (103)	20,1% (56)	11,1% (31)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

L'âge du micro-entrepreneur est lié au secteur d'activité de la MPME. Plus on s'élève dans l'âge de l'entrepreneur, plus la MPME qu'il dirige se retrouvera soit dans le premier groupe d'activités de l'enquête c'est-à-dire la construction et les services d'entretien mécaniques, le génie électrique ou le BTP, soit dans la menuiserie du bois, le transport et la logistique. Cette relation est principalement liée au genre des micro-entrepreneurs, les hommes sont plus âgés que les femmes. Plus on est jeune, moins on a tendance à s'installer à son propre compte.

Ce qui explique l'installation tardive des micro-entrepreneurs dans tous les secteurs d'activité. La rentrée tardive dans les affaires présuppose, comme le montre certaines études, une accumulation nécessaire des ressources (savoir-faire technique, expérience dans la conduite des affaires, financement, etc.) que seul le temps assure convenablement (Faure, 1994; Lautier, 1994, 2004; Faure et Labazée, 2000). Ceci explique peut—être la présence significative de jeunes entrepreneurs (principalement des femmes) dans le secteur de la mode, de l'agroalimentaire, des jeux et des services d'entretien, moins exigeants en ressources financières. Une machine à coudre manuelle, une paire de ciseaux et un mètre suffisent pour ouvrir un petit atelier de couture par exemple, alors qu'à l'opposé, un atelier de mécanique auto ou de menuiserie exige un nombre croissant d'outils difficiles à rassembler sans un investissement de départ assez conséquent. En fait, le secteur de la

mode est lié à la jeunesse, majoritaire dans les grandes villes. Comme mentionné précédemment, c'est une activité urbaine, de jeunes et majoritairement féminine. En somme, il existe un lien direct entre le secteur et l'âge des micro-entrepreneurs d'une part et un lien indirect en le secteur et leur genre.

Age (AGE) du micro-entrepreneur et étendue géographique du marché desservie (EGM)

AGE (ans)	0-25	25-35	35-45	45 et plus	
EGM					Total
Marché local	4,4% (4)	34,01% (31)	48,35% (44)	13,24% (12)	100 % (91)
Marché régional /	0,0% (0)	28,72% (54)	31,38% (59)	39,9% (75)	100 % (188)
National / International Total	1,43% (4)	30,47% (85)	36,92% (103)	31,18% (87)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

L'âge du micro-entrepreneur est lié à l'étendue géographique du marché approvisionné par sa MPME. La question de l'étendue géographique des marchés sur lesquels la MPME vend ses outputs permet de repérer (i) la dimension des marchés dans laquelle s'inscrit l'entreprise, (ii) le degré de structuration des marchés qui y est le plus souvent associé et (iii) d'identifier les liens faibles utilisés par le micro-entrepreneur pour y accéder. Le contrôle par le secteur ne fait pas disparaitre la corrélation (0,218 à 0,193 soit 11,4% de baisse) qui ne relève donc pas d'un effet sectoriel. Dans l'ouverture aux liens faibles il y a une dimension du capital humain accumulé. Cependant, entre 25 et 35 ans les micro-entrepreneurs approvisionnent aussi bien les marchés locaux que les marchés internationaux. Cet aspect révèle l'existence de deux groupes de jeunes : un premier groupe est lié à la communauté et fait donc usage des liens forts avec un ancrage local fort et un second groupe utilise les liens faibles et connectés aux marchés structurés donc à l'international. En outre, la jeunesse des micro-entrepreneurs est associée d'une part aux femmes (laissant envisager leur structuration en deux groupes tel que décrit) et au troisième groupe d'activités à savoir la mode, l'agroalimentaire, les jeux et l'entretien d'autre part. La mode s'exporte assez bien alors que l'agroalimentaire, les jeux et l'entretien sont des activités de proximité plus axées sur les marchés locaux. Au-delà de 45 ans, les micro-entrepreneurs desservent les marchés régionaux, nationaux et internationaux. Ce sont les mêmes qui, avec l'expérience et par croissance, ont étendus leurs réseaux pour atteindre les marchés structurés.

Deux hypothèses viennent immédiatement à l'esprit. Premièrement, l'exportation est en grande partie liée au secteur de la mode confirmant le fait que, plus les services sont nobles, les biens chers et rares, plus les aires de marché sont grandes. En outre, seuls les produits légers (produits de la mode) et les services exigeant moins de logistique sont à même de supporter les coûts liés au transport. En croisant le secteur d'activité avec l'étendue géographique des marchés, on trouve effectivement que 16 entreprises exportatrices sur les 18 de l'échantillon appartiennent au troisième groupe d'activités. Deuxièmement, « il existe une construction simultanée des réseaux et des activités tout au long de la trajectoire entrepreneuriale » (Lautier, 2004 ; Berrou, Gondard-Delcroix, 2010). Le développement du capital social est en fait un processus complexe qui requiert du temps, du contenu économique et social et un contexte favorable (Bowey et Easton, 2007). En effet, seul le temps permet non seulement une accumulation du capital financier, mais aussi une accumulation des relations sociales et commerciales permettant d'agrandir les marchés desservis par l'entreprise. Ce fait est aussi confirmé par l'analyse du tableau croisé entre l'expérience dans la création des micro-entreprises mesurée par le nombre d'installations ou d'ateliers ouverts et l'étendue géographique du marché approvisionné. En effet, plus l'entrepreneur possède à son actif plusieurs installations c'est-à-dire a déjà créé plusieurs MPME ou ouvert plusieurs ateliers et est donc suffisamment expérimenté, plus le marché qu'il approvisionne sera étendu. A la première installation, l'approvisionnement du marché local est significatif ; à partir de la deuxième installation, la couverture des marchés régionaux et nationaux devient significative ; tandis qu'à la troisième installation la couverture du marché international devient à son tour significative.

Il en découle que l'expérience de création des micro-entreprises offre une certaine maitrise des marchés et confère au micro-entrepreneur une capacité indéniable de construction et d'extension des réseaux d'affaires. Ce qui marque nettement l'existence d'une construction simultanée des réseaux et des activités. Cette concomitance oblige les micro-entrepreneurs à travailler sur deux fronts vitaux : la croissance de leurs affaires en termes d'organisation, de volume de production, de la qualité des produits et/ou des services offerts d'une part, et l'extension des réseaux de relations permettant d'accroitre les parts de marchés tant au niveau local, régional, national, qu'international d'autre part. Nous assistons à un phénomène d'expansion de proche en proche du local vers l'international. Une fois de plus, comme souligné précédemment, seul le temps permet non seulement une accumulation du capital financier, mais aussi une accumulation des relations sociales et commerciales afin d'agrandir les marchés desservis par la MPME et la mobilisation de toutes les ressources utiles.

Taille des MPME mesurée par le capital (CAP) / le nombre d'employés (NSA) et le secteur d'activité (SEC)

CAP (millions FCFA)	≤1	2 à 49	≥ 50	
SEC				Total
Industrie mécanique,	75,0% (42)	19,6% (11)	5,4% (3)	100% (56)
Electrique, BTP	73,0% (42)	19,0% (11)	3,4% (3)	100% (30)
Industrie du bois,	73,7% (56)	11,8% (9)	14,5% (11)	100% (76)
Transports, Logistique	73,770 (30)	11,070 (7)	14,5 /0 (11)	10070 (70)
Mode, Agroalimentaire,	88,4% (130)	8,2% (12)	3,4% (5)	100% (147)
Jeux, Entretien	00,470 (130)	0,270 (12)	3,470 (3)	10070 (147)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100% (279)

NSA SEC	1-5	6+	Total
Industrie mécanique, Electrique, BTP	60,71% (34)	39,29% (22)	100% (56)
Industrie du bois, Transports, Logistique	67,10% (51)	32,90% (25)	100 % (76)
Mode, Agroalimentaire, Jeux, Entretien	74,83% (110)	25,17% (37)	100% (147)
Total	69,89% (195)	30,11% (84)	100% (279)

La taille⁷⁸ des MPME est liée à leur secteur d'activités. Si l'on mesure la taille par le capital, le secteur du bois, des transports et de la logistique est le plus capitalistique et le secteur de la mode, de l'agroalimentaire, des jeux et de l'entretien le moins capitalistique. Cependant, si la taille est mesurée par le nombre de salariés, le secteur de la mode, de l'agroalimentaire, des jeux et de l'entretien est toujours constitué majoritairement de petites entreprises : 37 MPME de plus de six salariés sur 147, alors que les deux autres secteurs possèdent en leur sein des MPME de grande taille : 22 MPME de plus de six salariés sur 56 pour le premier groupe d'activité et 25 sur 76 pour le deuxième groupe.

⁷⁸ Au Congo, près de 80% des entreprises emploient moins de cinq personnes et pour 2 100 entreprises immatriculées dans le secteur formel, on dénombre 10 000 structures informelles (Source : Banque africaine de développement et le centre de développement de l'OCDE, Perspectives Economique en Afrique 2004-2005)

Petite taille

Taille moyenne

Grande taille

Industrie mécanique,
Electrique, BTP
Transports, Logistique
Jeux, Entretien

Diagramme 17 : Distribution des MPME par leur taille et leur secteur d'activité

L'analyse montre que, le troisième groupe d'activités est composé non seulement de micro et de petites entreprises, mais que se sont aussi des activités nécessitant moins de capital de départ. Il y a une nette relation entre la taille et le secteur, les petites entreprises par le travail et le capital se retrouvent dans la mode, l'agroalimentaire, les jeux et l'entretien alors que les grandes entreprises se trouvent dans les deux autres secteurs, l'industrie du bois étant la plus capitalistique alors que l'industrie mécanique est plutôt « *labour intensive* ».

Expérience professionnelle accumulée (TIN) par les micro-entrepreneurs et degré de métropolisation de la localisation des MPME (LOV)

TIN (nombre	Une	Deux	≥ 3	
d'installations)				Total
LOV				
Brazzaville	53,4% (95)	33,1% (59)	13,5% (24)	100% (178)
Pointe-Noire	81,1% (60)	13,5% (10)	5,4% (4)	100% (74)
Dolisie / Sibiti	74,1% (20)	25,9% (7)	0,0% (0)	100% (27)
Total	62,7% (175)	27,2% (76)	10,0% (28)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Le background des micro-entrepreneurs est relié positivement au degré de métropolisation de la ville de localisation des MPME qu'ils dirigent. Plus la ville est importante comme métropole, plus forte est l'expérience accumulée. En effet, plus les micro-entrepreneurs ont tendance à s'installer plusieurs fois ou créer plusieurs ateliers en des lieux différents, plus le degré de métropolisation de la ville de localisation est important. La multiplicité des installations (au moins deux) est

significative pour la ville métropole de Brazzaville, alors qu'une seule installation est significative pour le reste des villes. Par contre, à Pointe-Noire la ville industrielle et à Dolisie ou Sibiti des localités semi-urbaines, les micro-entrepreneurs ont une expérience professionnelle faible. Il est possible que les effets d'agglomération favorisent une accumulation d'expérience. La forte demande conjuguée à la densification des échanges entre entrepreneurs accentuent l'expression des effets d'expérience.

Ce profil du milieu fortement industriel et construit sur des structures de socialisation de type cluster (relatif aux atmosphères de Marshall, remis au goût du jour par les économistes italiens) semble éclairer ces observations. Ainsi, la forte démographie conjuguée peut-être à l'existence d'une demande et d'une aversion du risque, induisent une logique et une stratégie managériales consistant en une multiplication d'ateliers (essaimage) et/ou la diversification des activités, au lieu d'une logique d'accumulation et de croissance de l'entreprise (Lautier, 2004 ; Pasquier-Doumer, 2012). Les micro-entrepreneurs au lieu d'investir le surplus dans l'unité de production pratiquent la « poly-activité » (Hugon, 1996) ou l'expansion par une croissance horizontale (Charmes, 1987), c'est-à-dire la multiplication des établissements de petite taille au sein d'une même entreprise (Azevodo, 1998). C'est la stratégie de la « filialisation sans holding » ou de « croissance cellulaire ». Le plus souvent, l'entrepreneur garde le contrôle sur ses ateliers nouvellement créés. Il peut aussi déléguer occasionnellement la gestion à un membre de sa famille, de sa communauté ou à un ouvrier qualifié digne de confiance. En fait, les dirigeants des MPME veulent avoir les avantages de la formalisation sans en supporter les inconvénients. Par contre, la faiblesse démographique et celle de la demande peuvent contraindre les entrepreneurs à une autre stratégie de fidélisation de la clientèle sur un seul site au lieu de multiplier les ateliers. Cette fidélisation est d'autant plus importante que l'entrepreneur possède un capital social acquis grâce à la confiance et à la réputation engrangées au sein des réseaux sociaux d'appartenance.

Il est indéniable qu'en milieu semi-urbain ou rural (Dolisie et Sibiti) les dirigeants des MPME peuvent être sans expérience à l'opposé de la capitale économique ou des grands centres urbains à la forte démographie où le métier de micro-entrepreneur exige l'apprentissage des codes et requiert plus de savoir-faire, des réseaux, etc. En somme, des ressources (humaines, financières, culturelles etc.) plus importantes. Cette accumulation est en évidence liée aussi à l'âge des micro-entrepreneurs (temps d'appropriation, d'accumulation mais aussi de mise à l'épreuve des compétences). Le contrôle par le secteur ne fait pas disparaitre la corrélation qui ne relève donc pas d'un effet sectoriel.

Taille des MPME mesurée par le capital (CAP) et le nombre d'employés (NSA) et niveau d'éducation (NED) des micro-entrepreneurs

CAP (millions FCFA)	≤1	2 à 49	≥ 50	
				Total
NED	_			
Primaire	93,6% (44)	6,4% (3)	0,0% (0)	100% (47)
Collège	83,2% (99)	5,0% (6)	11,8% (14)	100% (119)
Lycée	85,9% (67)	10,3% (8)	3,8% (3)	100% (19)
Université	51,4% (18)	42,9% (15)	5,7% (2)	100% (35)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100% (279)

NSA	1-5	6+	
			Total
NED			
Primaire	76,6% (36)	23,4% (11)	100% (47)
Collège	83,2% (99)	16,8% (20)	100% (119)
Lycée	60,30% (47)	39,70% (31)	100% (78)
Université	37,14% (13)	62,86% (22)	100% (35)
Total	69,89% (195)	30,11% (84)	100% (279)

La taille de la micro-entreprise mesurée par le nombre de salariés est liée au niveau d'éducation du micro-entrepreneur. En effet, plus les MPME sont grandes, plus le niveau d'éducation des micro-entrepreneurs interrogés est important. Le contrôle par le secteur montre qu'il explique à 25% la relation. Il ressort bien l'existence d'un effet compétence dans le management des entreprises. Plus les entreprises sont petites, moins les micro-entrepreneurs sont instruits, du moins quand on mesure la taille par l'effectif. En effet, quand la taille est mesurée par le capital, on se rend compte que la majorité des entreprises de très grande taille, 14 sur 19, sont dirigées par des micro-entrepreneurs de niveau collège. Certainement des entreprises communautaires.

Ces résultats rejoignent ceux de Boden et Nucci (2000) ainsi que ceux de Saint-Cyr et Gagnon (2004) concernant l'entrepreneuriat des femmes. Jusqu'au seuil du secondaire, la relation est significative c'est-à-dire ces micro-entrepreneurs dirigent des activités plus ou moins artisanales (un à cinq employés). Alors qu'à partir du lycée, la relation devient significative pour les MPME de grande taille (plus de six employés). Selon cette relation, les micro-entrepreneurs de niveau universitaire dirigeraient des MPME de plus de six employés. Cette relation fait penser qu'une bonne éducation confère des aptitudes à la direction des MPME de plus grande taille. Capelleras et Rabetino (2008) montrent dans une étude portant sur 582 entreprises sud-américaines que les dirigeants des entreprises qui ont le plus embauché ont un niveau de scolarité plus élevé que les autres. Par ailleurs, Guyot et Lohest (2008) concluent que le diplôme obtenu apparaît comme un

facteur discriminant dans la possibilité de créer ou non sa première entreprise. <u>Le niveau</u> <u>d'éducation se révèle être une voie d'accès à la direction des MPME de grande taille</u>. L'éducation est un facteur de prestige au sein et pour la communauté.

Petite taille
Taille moyenne
Grande taille

Collège
Lycée
Université

Diagramme 18 : Distribution des MPME par leur taille et le niveau d'éducation des micro-entrepreneurs

Source : Réalisé par l'auteur

Le Diagramme 18 montre bien une inversion au profit des grandes MPME à partir du niveau lycée. Or, les analyses précédentes montrent deux faits importants. Premièrement, la petite taille des MPME est liée au genre et à l'âge des micro-entrepreneurs. En effet, les femmes et les jeunes dirigent en général des petites MPME. Deuxièmement la taille de la MPME augmente avec son capital, ce qui fait penser que cette corrélation est une mise en lumière du lien existant entre le niveau d'éducation et la capacité de mobilisation de toutes les ressources *in fine* de construction et/ou d'encastrement au sein des réseaux sociaux dédiés à cet effet. Ce qui suggère, comme le confirme Arlotto, Cyr, Meier et Pacitto (2011) que la mobilisation des ressources extérieures est bien liée au capital humain. Cependant, on observe que la relation est moins forte quand la taille est mesurée par le capital, ce qui s'explique par la dimension patrimoniale du capital analysé précédemment. Cette situation s'observe bien dans le tableau où la majorité des entreprises de plus de 50 millions de FCFA (76 000 € environ) ont un dirigeant dont le niveau d'éducation ne dépasse pas celui du collège.

Par ailleurs, cette relation est confirmée par l'expérience acquise avant la création de l'entreprise mesurée par le niveau de responsabilité exercé avant la création de la MPME (NRA, cf. Annexes). En effet, on trouve une relation significative en croisant l'expérience professionnelle par le niveau de responsabilité exercé avant la création de la MPME et avec la taille de l'entreprise mesurée par

son capital et par le nombre d'employés. La même étude de Capelleras et Rabetino (2008) semble confirmer cette relation. Pour ces deux auteurs, l'expérience antérieure de l'entrepreneur joue un rôle déterminant dans la croissance (taille en nombre d'employés) de son entreprise. La conjugaison de l'effet expérience et du niveau de scolarité élevé semble amplifier les prédispositions des micro-entrepreneurs et leurs aptitudes à diriger des MPME de grande taille. En fait, l'effet compétence s'exprime par l'éducation et l'expérience (capital humain). L'expérience possède le même effet que l'éducation (prestige au sein et pour la communauté). Or, les conclusions précédentes montrent que l'expérience de création des MPME confère au micro-entrepreneur une capacité indéniable de construction et d'extension des réseaux sociaux et d'affaires. Ces réseaux permettent, de par la confiance et la réputation acquises en leur sein, une mobilisation significative des ressources en général et humaines en particulier.

L'expérience professionnelle passée augmente ainsi la taille du réseau relationnel des individus et favorise leur destin d'entrepreneur (Mosey et Wright, 2007). Toutefois, cette construction et/ou extension des réseaux d'encastrement ainsi que la cristallisation de la confiance et de la réputation ne se réalisent qu'à travers le temps. Le temps est, comme montré précédemment, une variable, un élément, une ressource capitale pour toute stratégie entrepreneuriale (Torres et Leroy, 2000 ; Boungou-Bazika et al. 2007 ; Faure, 1994 ; Lautier, 2004) en permettant par exemple, l'accumulation de ressources personnelles, la construction et la montée en puissance des différents types de réseaux (liens forts et faibles). Cependant, la mobilisation des ressources est un processus qui se développe dans le temps et qui implique, pour l'entrepreneur, d'activer ses contacts latents pour manifester des liens et transférer la relation à une situation entrepreneuriale, d'identifier un besoin entrepreneurial et de localiser l'individu dans le réseau qui peut l'aider sur le besoin en question (Jack, 2005).

Taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA) et le mode de recrutement des ouvriers et manœuvres (ROM)

NSA	≤ 5	6 et +	
ROM			Total
Famille	74,01% (40)	25,99% (14)	100% (54)
Amis	48,84% (21)	51,16% (22)	100%(43)
Milieu Professionnel / Publicité	63,12% (77)	36,88% (45)	100% (122)
Pas d'OM	95,00% (57)	5,00% (3)	100% (60)
Total	69,89% (195)	30,11% (84)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

La taille de la MPME mesurée par le nombre d'employés est liée au mode de recrutement des ouvriers et des manœuvres. Cette relation est liée au degré de liens faibles utilisés pour recruter la main d'œuvre. Le contrôle par le secteur ne fait pas disparaitre la corrélation qui ne relève donc pas d'un effet sectoriel. L'analyse montre que plus l'entreprise est petite, plus elle a recours à la famille ou la communauté dans son recrutement. En d'autres termes, plus la MPME est grande, plus le recrutement des ouvriers et des manœuvres se fait par les liens faibles. Ce qui explique la croissance cellulaire de la majorité des entreprises informelles. En général, l'entreprise communautaire est de petite taille (seuil de six employés). Une des raisons possibles de la limitation de la taille de l'entreprise communautaire est que, passé un certain seuil, elle doit recruter en dehors de la communauté (ou même en dehors de la famille), ce qui n'est pas sa fonction.

Taille des MPME mesurée par le capital (CAP) et l'origine des ressources financières à sa création (SKC)

SKC	Epargne personnelle	Famille/Amis, Tontines, Mutuelles	Eglises/Religions, Entrepreneurs informels, IMF, ONG/Projet, ONEMO, ICE	Total
CAP (millions FCFA)			ICE	
≤1	73,7% (168)	19,3% (44)	7,0% (16)	100% (228)
2 à 49	65,6% (21)	21,9% (7)	12,5% (4)	100% (32)
≥ 50	31,6% (6)	10,5% (2)	57,9% (11)	100% (19)
Total	69,9% (195)	19,0% (53)	11,1% (31)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse de la taille mesurée par le capital à la création, et l'origine de ses actifs met en lumière trois sources possibles du capital : l'origine communautaire, extra communautaire et l'épargne personnelle des actifs. La mobilisation communautaire est associée au MPME de taille intermédiaire, l'extra communautaire à la grande taille et l'épargne personnelle à la petite taille. La principale leçon de cette relation est que les stratégies d'épargne personnelle ne permettent de créer que de très petites entreprises qui ne dégagent que peu de valeur ajoutée (VA). L'épargne personnelle est significative pour des MPME avec un capital de départ d'au plus 1 500 euros. Entre 1 500 euros et 75 000 euros, l'entrepreneur doit avoir recours aux liens forts et au-delà, il doit faire appel aux liens faibles c'est-à-dire au marché.

Mode de recrutement des ouvriers et manœuvres (ROM) et origine des ressources financières à la création des MPME

ROM	Famille / Amis	Milieu Professionnel /	Pas d'OM	
		Publicité		Total
SKC				
Epargne personnelle	34,2% (53)	49,7% (97)	23,1% (45)	100% (195)
Famille/Amis,				
Tontines	50,9% (27)	30,2% (16)	18,9% (10)	100% (53)
Mutuelles				
Eglises/Religions,				
Entrepreneurs informels,				
IMF,	54,9% (17)	29,0% (9)	16,1% (5)	100% (31)
ONG / Projet,				
ONEMO				
Total	34,8% (97)	43,7% (122)	21,5% (60)	100% (279)

L'analyse du tableau croisé entre le mode de recrutement des ouvriers et des manœuvres et l'origine des ressources financières à la création de la MPME est révélatrice d'une certaine hybridation des réseaux de mobilisation qui utilisent à la fois des liens forts et des liens faibles. En effet, les entrepreneurs communautaires (qui recrutent au sein de la famille et des amis proches) mobilisent les ressources financières au sein et à l'extérieur de la communauté. De même, ceux qui recrutent leur personnel par le canal de la publicité ou dans le milieu professionnel ne se privent pas de mobiliser les ressources financières dans leur communauté ou dans leur famille. Toutefois, l'épargne personnelle est mobilisée surtout pour de petites entreprises qui s'affranchissent parfois des contraintes communautaires (recrutement par les liens faibles). En effet, sur 195 microentrepreneurs qui financent leurs activités par l'épargne personnelle, presque la moitié : 49,7% soit 97, recrutent la main d'œuvre par les liens faibles et 34,2% soit 53, la recrutent dans la famille.

Taille des MPME mesurée par leur capital (CAP) et l'origine des matières premières qu'elles transforment (MPT)

MPT CAP (millions FCFA)	Locales	Nationales; Importées CEMAC/CEEAC	Importées ailleurs	Total
≤1	14,5% (33)	21,1% (48)	64,5 % (147)	100 % (228)
2 à 49	6,3% (2)	46,9 % (15)	46,9% (15)	100 % (32)
≥ 50	42,1 % (8)	36,8 % (7)	21,1% (4)	100 % (19)
Total	15,4% (43)	25,1% (70)	59,5% (166)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

L'origine des matières premières est liée à l'importance du capital de l'entreprise qui les transforme. Les grandes entreprises transforment des matières premières locales, nationales ou en provenance de la sous-région. Par contre les petites transforment les matières premières venues d'ailleurs⁷⁹. Aucun effet sectoriel n'est observé dans cette relation. Les petites entreprises n'ont pas d'autre choix que de trouver sur le marché des inputs qui leur sont proposés par les marchands importateurs. Lorsque le capital augmente, l'entrepreneur peut choisir son matériel de production soit à l'intérieur du pays, soit dans les marchés étrangers proches. Il sera d'autant plus incité à acheter localement qu'il s'agira de grosses entreprises communautaires. Il peut alors, le cas échéant, procéder à une adaptation des technologies endogènes (innovation endogène par défaut d'information) ou copier les technologies existantes lorsqu'il en a l'accès. Nous pouvons formuler l'hypothèse qu'il existe une logique patrimoniale qui domine dans les grandes entreprises communautaires. Cela signifie qu'un capital important sera associé à une préférence pour des achats de matières premières locales reposant plutôt sur des liens forts. Plutôt de considérer le capital comme un actif à valoriser dans des liens faibles, il apparait plutôt comme un patrimoine à protéger à l'intérieur des liens forts. Cette relation met en lumière l'ancrage local et territorial de la grande MPME communautaire analysée par l'achat des intrants. Cette hypothèse nécessite une vérification en analysant l'origine du capital et le degré de liens faibles utilisés pour vendre et acheter sur les marchés lointains. Un deuxième cas de figure est possible : celui des jeunes entrepreneurs dynamiques qui s'affranchissent de la communauté et qui sont à la tête de MPME à grand capital et sans salariés. Ils transforment des matières premières locales pour les vendre sur les marchés nationaux ou internationaux.

-

⁷⁹ Ceci corrobore les résultats précédents sachant que les entreprises caractérisées par le faible niveau de capital se trouvent dans le secteur de la mode, l'agroalimentaire, les jeux et l'entretien. Le pagne, le cuir, et la majeure partie des produits intermédiaires utilisés dans ce secteur proviennent d'ailleurs, sont moins pondéreux et supportent de faibles coûts de transport. En outre, le handicap de compétitivité au niveau des infrastructures de transport dans la sous-région favorise les intrants produits hors zone communautaire. En effet, un conteneur débarqué au port de Pointe-Noire n'est réembarqué sur wagon que 15 jours plus tard (dans le meilleur des cas), il met environ quatre jours par le CFCO pour parcourir les 510 Km qui séparent Pointe-Noire de Brazzaville, soit au total 20 jours. Ce délai minimum de 20 jours équivaut sensiblement au temps de route d'un navire quittant le port de Rouen en France pour Pointe-Noire sans escale (PNUD, 2002, Rapport National sur le Développement Humain, Guerres, et après ?, Brazzaville, Congo).

Taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA) et l'étendue géographique des marchés approvisionnés (EGM) par les MPME

NSA EGM	Marché local	Marché régional / national / international	Total
≤1	35,7% (25)	64,3% (45)	100 (70)
2- 5	35,2% (44)	64,8% (81)	100 (125)
6 -10	29,5% (18)	70,5% (43)	100 (61)
≥11	17,4% (4)	82,6% (19)	100 (23)
Total	32,6% (91)	67,4% (188)	100 (279)

La grande taille des MPME est associée à des marchés plus étendus et structurés, donc aux liens faibles. L'effet sectoriel dans cette relation est de 50%. Les grandes MPME, qu'elles soient commerciales ou communautaires, desservent des grands marchés. Les grandes micro-entreprises communautaires arrivent à ce résultat par l'extension des réseaux sociaux. Mais on trouve dans l'échantillon des grandes MPME communautaires qui ne desservent que des marchés locaux. Il y a bien un effet de taille qui confirme l'argument selon lequel au-delà d'une certaine taille on ne recrute plus dans la communauté (théorie du seuil critique). Il y a aussi des petites entreprises par l'effectif qui approvisionnent les marchés lointains. Toutefois, quelques grandes MPME communautaires, avec l'extension des réseaux sociaux, approvisionnent des marchés lointains. L'origine des ressources est le second révélateur des liens faibles. Nous allons maintenant examiner l'importance de l'origine des ressources (basée sur des liens forts ou des liens faibles) sur l'orientation de l'entreprise dans un sens communautaire ou commercial à partir de la lecture des marchés des *inputs* et *outputs*. Nous avons vu en effet précédemment que l'origine des ressources expliquait mieux la taille des entreprises que leur dimension. Examinons maintenant si cette origine des ressources se révèle aussi discriminante.

Analyse de l'origine des ressources financières (SKC) / origine des matières premières transformées (MPT), étendue géographique des marchés desservis (EGM)

MPT	Local / National / CEMAC / CEEAC	Ailleurs	Total
SKC			
Famille/Amis,			
Tontines,	50,9% (27)	49,1% (26)	100% (53)
Mutuelles			
Eglises/Religions,			
Entrepreneurs informels,			
IMF,	41,9% (13)	58,1% (118)	100% (31)
ONG/Projet,			
ONEMO			
Epargne personnelle	37,4% (73)	62,6% (122)	100% (195)
Total	40,5% (113)	59,5% (166)	100% (279)

GM SKC	Local	Régional / National / International	Total
Famille/Amis,			
Tontines,	39,6% (21)	60,4% (32)	100% (53)
Mutuelles			
Eglises/Religions,			
Entrepreneurs informels,			
IMF,	51,6% (16)	48,4% (15)	100% (31)
ONG/Projet,			
ONEMO			
Epargne personnelle	27,7% (54)	72,3% (141)	100% (195)
Total	32,6% (91)	67,4% (188)	100% (279)

L'analyse de l'origine des ressources liées au capital financier montre que, plus on vend et achète loin, plus le capital de la MPME provient de l'épargne personnelle du micro-entrepreneur. L'origine personnelle du capital permet d'aller loin c'est-à-dire de travailler avec les liens faibles (marchés lointains et plus structurés). Le type de liens, forts ou faibles, présidant à l'origine du capital n'est pas discriminant. On peut considérer que l'épargne personnelle libère l'entrepreneur à la fois des liens forts et des liens faibles dans sa prise de risques. La fonction assurantielle de la communauté ne marche pas à ce niveau. Bien au contraire, elle exprime bien l'approche patrimoniale du capital à laquelle l'entrepreneur doit échapper s'il veut s'engager sur des marchés plus risqués. Cependant, il doit assumer la contrainte de la petite dimension de l'épargne personnelle. Ce capital restreint ne disqualifie pas totalement une possibilité d'évolution vers une croissance de la valeur ajoutée (VA) et la naissance d'une entreprise commerciale si certaines conditions sont remplies.

Origine des ressources humaines (ROM) / origine des matières premières transformées dans la MPME et étendue géographique des marchés desservis (EGM)

MPT	Local	National / CEMAC	Ailleurs	
		/ CEEAC		Total
ROM				
Famille /	14,8% (8)	35,2% (19)	50,0% (27)	100% (54)
Amis	11,6% (5)	30,2% (13)	58,1% (25)	100% (43)
Milieu Professionnel /	18,0% (22)	24,6% (30)	57,4% (70)	100% (122)
Publicité	10,0 /0 (22)	24,070 (30)	37,470 (70)	100% (122)
Pas d'OM	13,3% (8)	13,3% (8)	73,3% (44)	100% (60)
Total	15,4% (43)	25,1% (70)	59,5% (166)	100% (279)

ROM	Local	Régional / National / International	Total
Famille	50,0% (27)	50,0% (27)	100% (54)
Amis	25,6% (11)	74,4% (32)	100% (43)
Milieu Professionnel / Publicité	24,6% (30)	75,4% (92)	100% (122)
Pas d'OM	38,3% (23)	61,7% (37)	100% (60)
Total	32,6% (91)	61,7% (188)	100% (279)

Il existe une relation entre l'origine de la main d'œuvre et l'étendue géographique des marchés indépendamment du secteur (la modalité « pas d'ouvriers manœuvres » qui représente presque 20% des cas explique les faibles valeurs de la corrélation). En ce qui concerne l'origine des intrants on a une relation inversée où une origine communautaire de la main d'œuvre incline à acheter loin en utilisant des liens faibles, alors qu'une main d'œuvre recrutée sur un marché du travail sera utilisée dans le cas d'achats locaux et communautaires. La logique qui semble se dégager de cette relation est qu'une entreprise qui finance elle-même des achats d'intrants prend un risque de les voir mal utilisés. Si ces achats proviennent des marchés structurés et éloignés, la main d'œuvre communautaire sera privilégiée puisque le contrôle de l'entrepreneur peut mieux s'exercer. Si c'est la main d'œuvre qui est recrutée sur le marché, dans ce cas, le risque va porter sur cet investissement en personnel et il sera minimisé par les intrants locaux acquis sans doute grâce à des liens communautaires à des prix et à des conditions avantageuses. En ce qui concerne l'écoulement des produits, on observe que les marchés locaux seront ciblés par des produits issus du travail du noyau dur de la communauté c'est-à-dire la famille élargie alors que les marchés lointains concerneront des produits issus d'une main d'œuvre recrutée à l'aide de liens communautaires moins forts et à l'aide de liens faibles. La logique ici est plus classique, le personnel recruté par des liens moins forts ou plus faibles c'est-à-dire à travers des procédures plus formalisées est censé être d'une qualité supérieure et apte à assurer des normes de qualité

supérieure permettant la pénétration des marchés lointains. Le recrutement du personnel au sein de la famille n'apporte pas les mêmes garanties, mais remplit plutôt une fonction sociale. Les débouchés pour les produits issus de leur travail sont donc moins assurés et on cherchera à les écouler d'abord localement quitte à effectuer des rabais, au lieu de les charger de coûts de transport.

2.2. ANALYSE DE LA STRUCTURE DES VARIABLES DE STRATEGIE : VARIABLES DE MANAGEMENT OU VARIABLES EXPLICATIVES DE NIVEAU 3 (VE3)

Pour décrire d'une part les différents obstacles rencontrés par les dirigeants des MPME et d'autre part les origines des performances entrepreneuriales, nous avons procédés à l'analyse des variables explicatives du troisième sous-groupe VE3. Ces variables décrivent les différents obstacles à la création et à la gestion des MPME déclarés par les entrepreneurs, et les opinions sur l'origine des capacités à entreprendre. Ainsi, nous avons d'abord effectué un tableau de corrélation des 25 variables⁸⁰ correspondant à cette catégorie, puis des tris croisés avec les variables principales.

Avant de commencer l'analyse des variables de stratégie, on présente le tableau des fréquences de ces variables dans sa dimension management ou variables explicatives de troisième niveau (VE3) qui nous donne une idée générale des réponses.

-

⁸⁰ La matrice de corrélation est présentée dans les Annexes.

Tableau 66 : Les fréquences des variables sur les obstacles à la création des entreprises

Label	Modalité réponses	% Répondants
Opinions sur les obstacles à la création	n des entreprises	
	1. oui	88,2%
Manque de crédit (MDC)	2. non	6,1%
_	3. indécis	5,7%
Une très grande majorité, 88,2%, de répondants estime que le ma	nque de crédit est un ob	stacle à la création
des entreprises au Congo. Seulement 6,1% et 5,7% affirment le	contraire ou sont indéci	S.
	1. oui	72,8%
Manque de capacités productives (MCP)	2. non	20,8%
	3. indécis	6,5%
Une grande majorité, 72,8%, de répondants estime que le manque	e de capacités productiv	es au sens restrictif
de machines de production est un obstacle à la création des entrep affirment le contraire ou sont indécis.	orises au Congo. Seulem	ent 20,8% et 6,5%
	1. oui	78,5%
Problèmes de connexion aux réseaux (eau, électricité,	2. non	10,4%
téléphone, assainissement, etc.) (PEE)	3. indécis	11,1%
Une grande majorité, 78,5%, de répondants estime que les problè		·
réseaux publics de services est un obstacle à la création des er		
11,1% affirment le contraire ou sont indécis.	in springer war congo. Se	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
,	1. oui	41,6%
Rareté du personnel technique qualifié (RPQ)	2. non	45,2%
run ete da personner teenmique quantie (111 Q)	3. indécis	13,3%
41,6% de répondants estiment que la rareté du personnel techn		·
des entreprises au Congo. La majorité, 45,2%, affirment le conti		
•	1. oui	66,3%
Manque d'informations (techniques, procédés, prix, etc.)	2. non	23,7%
(MIF)	3. indécis	10,0%
Une majorité significative, 66,3%, de répondants estime que le 1		· ·
techniques, les prix, les procédés, etc., est un obstacle à la craffirment le contraire et 10% sont indécis.	*	*
	1. oui	72,8%
Tracasseries administratives et longueur des procédures	2. non	10,4%
(TAL)	3. indécis	16,8%
Une grande majorité, 72,8%, de répondants estime que les traca		·
procédures représentent un obstacle à la création des entreprisa affirment le contraire ou sont indécis.		
armment ie contraire ou sout muccis.	1. oui	34,8%
Rareté du personnel de gestion qualifié (RPG)	2. non	52,0%
Karete du personner de gestion quantie (KFG)	3. indécis	13,3%
Un peu plus de la moitié, 52%, de répondants n'estime pas que	I.	
est un obstacle à la création des entreprises au Congo. 34,8% est		•
est an obstacle a la creation des chireprises au Congo. 54,0% est	1. oui	68,1%
Insuffisance des structures d'accompagnement (ISA)	2. non	14,3%
Insumsance des su uctures d'accompagnement (15A)	3. indécis	17,6%
Une majorité significative, 68,1%, de répondants estir		-
d'accompagnement est un obstacle à la création des entreprise		
affirment le contraire ou sont indécis.	o au Congo. Deutemen	.: 1 т, 5/0 Сt 1/,0/0
armment is continue on sout macers.	1. oui	63,8%
Fraude et corruption (FCO)	2. non	12,2%
Traude et corruption (FCO)	3. indécis	24,0%
	J. HIUCUS	Z4,U%

Une majorité significative, 63,8%, de répondants estime que la création des entreprises au Congo. Seulement 12,2% et 24,0% a		
ereation des entreprises au Congo. Seutement 12,270 et 24,070 a	1. oui	48,4%
Manaya da alianta (MAE)	2. non	45,5%
Manque de clients (MAE)		
40.40/ 1 / 1 / 1 / 1 / 1	3. indécis	6,1%
48,4% de répondants estiment que le manque de clients est un		des entreprises au
Congo. Par contre 45,5% affirment le contraire et 6,1% sont ind		I 40.00
	1. oui	40,9%
Immixtion de la politique dans les affaires privées (IPA)	2. non	36,9%
	3. indécis	22,2%
40,9% de répondants estiment que l'immixtion de la politique de création des entreprises au Congo. Par contre 36,9% affirment l		
•	1. oui	49,5%
Concurrence « déloyale » des étrangers (CDE)	2. non	31,2%
0011011101100 ·· u010J u10 ·· u01 0111111g011 (02 2)	3. indécis	19,4%
49,5% de répondants estiment que la concurrence déloyale des		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
entreprises au Congo. Par contre 31,2% affirment le contraire et	•	
The state of the s	1. oui	49,5%
Défaillance de la justice (DFJ)	2. non	17,2%
Detainance de la justice (D10)	3. indécis	33,3%
49,5% de répondants estiment que la défaillance de la justice es		
au Congo. Par contre 17,2% affirment le contraire et 33,3% son		ion des entreprises
T 60' 1 ' 6 ' / / / / / / / /	1. oui	54,8%
Insuffisance des infrastructures (transport, conservation	2. non	24,7%
des produits, etc.) (ISI)	3. indécis	20,4%
Un peu plus de la moitié, 54,8%, de répondants estime que l' conservation de produits, etc.) est un obstacle à la création des contraire et 20,4% sont indécis.	entreprises au Congo.	24,7% estiment le
	1. oui	80,6%
Manque d'incitations de la part d'Etat (MIE)	2. non	9,3%
	3. indécis	10,0%
Une grande majorité, 80,6%, de répondants estime que le mand obstacle à la création des entreprises au Congo. Seulement 9,7 indécis.		
Origines des capacités à entre	eprendre	
	1. oui	40,5%
On nait avec les capacités d'entreprendre (NCE)	2. non	8,2%
	3. indécis	51,3%
Seulement 40,5% des répondants estiment que les capacités d'é à-dire 51,3% est indécise et 8,2% pensent le contraire.	entreprendre sont innées	, la majorité c'est-
•	1. oui	91,0%
On devient entrepreneur en entreprenant (DEE)	2. non	4,7%
• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	3. indécis	4,3%
Une écrasante majorité, 91,0%, de répondants estime qu'o		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
Seulement 4,7% et 4,3% affirment le contraire ou sont indécis.		<u>, </u>
	1. oui	86,0%
On apprend à devenir entrepreneur (ADE)	2. non	8,6%
**	3. indécis	5,4%
Une très grande majorité, 86,0%, de répondants estime que l'on 8,6% et 5,4% affirment le contraire ou sont indécis.	apprend à devenir entrep	oreneur. Seulement
	1. oui	45,5%
Il y a des ethnies plus aptes à devenir entrepreneurs (EAE)	2. non	35,1%
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	3. indécis	19,4%
	1 - /	

45,5% de répondants estiment qu'il y a des ethnies dont l entrepreneurs. 35,5% et 19,4% affirment le contraire ou sont ind		s aptes à devenir
•	1. oui	67,0%
La pauvreté et le chômage motivent pour devenir	2. non	23,7%
entrepreneur (PCE)	3. indécis	9,3%
Une majorité significative, 67,0%, de répondants estime que la pa		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
pour devenir entrepreneur. 23,7% et 9,3% affirment le contraire	ou sont indécis.	
I lauria d'âtua viaha at da alassamuliu matinant à dansariu	1. oui	60,9%
L'envie d'être riche et de s'accomplir motivent à devenir	2. non	32,6%
entrepreneur (ERA)	3. indécis	6,5%
Une majorité significative, 60,9%, de répondants estime que l'en	vie d'être riche et de s	'accomplir est une
motivation pour devenir entrepreneur. 32,6% et 6,5% affirment l	e contraire ou sont inde	écis.
	1. oui	14,7%
La cupidité motive (CUP)	2. non	58,4%
	3. indécis	26,9%
Seulement 14, 7% de répondants estiment que la cupidité est une	motivation pour deven	ir entrepreneur. La
majorité c'est-à-dire 58,4% affirment le contraire et 26,9% sont	indécis.	
	1. oui	81,7%
Le désir d'indépendance et d'être son propre patron (DDP)	2. non	9,7%
	3. indécis	8,6%
Une très grande majorité, 81,7%, de répondants estime que le c patron cupidité est une motivation pour devenir entrepreneur contraire ou sont indécis.		
La haulimia des hannours et du commandement metivant	1. oui	18,6%
La boulimie des honneurs et du commandement motivent (BHC)	2. non	52,3%
(BIC)	3. indécis	29,0%
Seulement 18,6% de répondants estiment que la boulimie des		
motivation pour devenir entrepreneur. La majorité c'est-à-dire 5 indécis.	2,3% affirment le contr	raire et 29,0% sont
Les fétiches, les totems ou la religion aident à réussir dans	1. oui	11,8%
les affaires FTR	2. non	45,9%
	3. indécis	42,3%
Seulement 11,8% de répondants estiment que les fétiches, les to	tems ou la pratique ass	idue de la religion

Pour conduire cette analyse, on rassemble les variables des obstacles à la création des MPME en quatre groupes différents. Le premier groupe est constitutif des variables qui décrivent les obstacles liés à l'environnement institutionnel des MPME avec cinq variables. Le deuxième groupe rassemble les variables descriptives des obstacles liés à la dimension des ressources humaines (RH) c'est-à-dire la compétence du personnel dans les MPME avec trois variables. Le troisième groupe analyse les obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière des MPME avec trois variables. Enfin, le quatrième groupe met l'accent sur l'environnement concurrentiel des MPME avec quatre variables. Pour analyser ces quatre dimensions nous procéderons directement à partir des indicateurs composites (pour le détail des variables se reporter aux Annexes).

aident à réussir dans les affaires. La majorité c'est-à-dire 45,9% affirment le contraire et 42,3% sont indécis.

2.2.1. L'indicateur des obstacles liés à l'environnement institutionnel

Pour analyser l'environnement institutionnel des MPME, nous construisons un indicateur qui est le résultat de la somme de cinq variables centrées réduites dont la première caractérise le manque d'incitations aux entreprises de la part de l'Etat (MIE); la seconde, les tracasseries administratives importantes et la longueur des procédures (TAL); la troisième, l'omniprésence de la fraude et de la corruption (FCO); la quatrième, la défaillance de la justice (DFJ) et enfin, la cinquième, l'immixtion de la politique dans les affaires privées (IPA). Cet indicateur met en relief les différents obstacles liés à l'environnement institutionnel dans lequel évoluent les MPME. C'est la somme des obstacles liés à l'environnement institutionnel des MPME. Il permet d'apporter des éclairages sur le climat des affaires au Congo.

IOBSTENVINST = MIE + TAL + FCO + DFJ + IPA

Cet indicateur va quantifier l'intensité des obstacles liés à l'environnement institutionnel avec une échelle variant de 5 à 0, les valeurs fortes de l'indicateur correspondent à une perception aigüe des obstacles, les valeurs faibles correspondent à une perception faible des obstacles.

Le tableau 67 confirme la validité de cet indicateur puisque tous les coefficients de corrélation ont de fortes valeurs par rapport à ceux des variables constitutives considérées individuellement.

Tableau 67 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur des obstacles liés à l'environnement institutionnel des MPME

Variables	SEX	NED	GET	NRA	SEC	LOV 1	CAP	NSA	ROM	SKC	SCQ	IDEGRELIENFAIBLE
TAL	0,068	0,111	0,044	-0,143	0,053	0,233	0,026	-0,145	0,070	-0,039	0,087	-0,139
FCO	0,107	0,062	0,063	-0,171	0,055	0,251	-0,060	-0,063	0,045	0,072	0,196	-0,120
IPA	0,158	0,107	-0,002	-0,064	0,006	0,050	0,033	0,010	0,059	-0,062	-0,051	-0,166
DFJ	0,029	0,156	0,031	-0,094	-0,027	0,079	-0,005	0,081	0,033	-0,026	0,186	-0,154
MIE	0,097	-0,060	-0,067	-0,118	0,073	-0,070	0,063	0,001	-0,023	-0,041	-0,015	-0,059
IOBSTENVINST	0,146	0,153	0,033	-0,178	0,047	0,175	-0,003	-0,019	0,091	-0,005	0,105	-0,181

Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT. Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha=0,05⁸¹

Source : Réalisé par l'auteur

Cet indicateur est lié au niveau d'éducation des entrepreneurs, à leur genre et au degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME.

Plus les entrepreneurs sont de sexe masculin, moins ils sont éduqués, plus leurs MPME sont localisées dans des villes industrialisées, plus forte est leur perception des obstacles liés à l'environnement institutionnel. L'éducation semble mieux protéger les individus de la perception des dysfonctionnements de l'environnement institutionnel. L'industrialisation est associée également à une forte perception des obstacles parce qu'elle repose sans doute sur les liens faibles.

_

⁸¹ Les variables des obstacles liés à l'environnement institutionnel sont codées de manière décroissante. Une corrélation négative signifie qu'il exi<ste une relation positive entre deux variables.</p>

Obstacles liés à l'environnement institutionnel (IOBSTENVINST) / degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1), genre (SEX) et niveau d'éducation (NED) de l'entrepreneur

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie/Sibiti	
IOBSTENVINST				Total
4-5	30,56% (44)	63,19% (91)	6,25% (9)	100 % (144)
2-3	31,03% (9)	65,52% (19)	3,45 % (1)	100% (29)
0-1	19,81% (21)	64,15 (68)	16,04% (17)	100% (106)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100% (279)

SEX	Homme	Femme	Total
4-5	77,78% (112)	22,22% (32)	100 % (144)
2-3	79,31% (23)	20,69% (6)	100% (29)
0-1	64,15% (68)	35,85% (38)	100% (106)
Total	72,8% (203)	27,2% (76)	100% (279)

NED	Primaire/Collège	Lycée/Université	
IOBSTENVINST			Total
4-5	65,28 % (94)	34,72% (50)	100 % (144)
2-3	65,52% (19)	34,48% (10)	100% (29)
0-1	50,0% (53)	50,0% (53)	100% (106)
Total	59,50% (166)	40,50% (113)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Par ailleurs, l'indicateur de l'environnement institutionnel est lié positivement au niveau de responsabilité exercé avant la création de la MPME reflétant l'expérience professionnelle et au degré de liens faibles utilisés pour vendre les biens et les services ou acheter les intrants sur les marchés lointains.

Obstacles liés à l'environnement institutionnel (IOBSENVINST) / expérience professionnelle mesurée par le niveau de responsabilité exercé avant la création de la MPME (NRA) le degré de liens faibles utilisés pour vendre les biens et services sur les marchés lointains et structurés (IDEGRELIENFAIBLE)

IOBSTENVINST	Sans emploi (étudiants à temps plein inclus)	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, Chauffeur, Employé de bureau de formation générale ou Secrétaire	Artisan professionnel, Technicien, Artiste ou équivalent, Professionnel de formation académique, Chef d'un ou de plusieurs subordonnés, Chef des chefs	Total
4-5	34,72% (50)	28,47% (41)	36,81% (53)	100 % (144)
2-3	37,92% (11)	31,04% (9)	31,04 % (9)	100% (29)
0-1	53,77% (57)	26,42% (28)	19,81% (21)	100% (106)
Total	42,29% (118)	27,96% (78)	29,75% (83)	100% (279)

DEGRELIENFAIBLE	Liens forts (0)	Mix de liens (1)	Liens faibles (2)	
OBSTENVINST				Total
4-5	47,92% (69)	34,03 % (49)	18,05% (26)	100 % (144)
2-3	51,72% (15)	34,48% (10)	13,8% (4)	100 % (29)
0-1	67,93% (72)	23,59% (25)	8,48% (9)	100% (106)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100% (279)

Plus les entrepreneurs sont expérimentés et utilisent les liens faibles ou mixtes pour effectuer les transactions sur les marchés éloignés et structurés, plus forte est leur perception des obstacles liés à l'environnement institutionnel. Dans l'ensemble, l'environnement institutionnel est plutôt perçu comme hostile et inhibant pour le développement des MPME.

La logique de cet indicateur est celle de <u>l'exposition à la bureaucratie</u> selon laquelle l'engagement dans les liens faibles et l'expérience de cet engagement rendent les entrepreneurs plus sensibles à son action qui encadre les relations contractuelles de type commerciales. L'éducation apparait dans ce contexte comme une ressource protégeant de cette vulnérabilité.

60,00%
40,00%
20,00%
0,00%

[0-1]

Diagramme 19 : Perception des obstacles liés à l'environnement institutionnel

Source : Réalisé par l'auteur

[4-5]

[2-3]

D'un point de vue quantitatif, on observe que la perception des obstacles liés à l'environnement institutionnel est majoritaire chez les micro-entrepreneurs. L'analyse de la distribution de l'indicateur montre que la moitié des MPME de l'échantillon, 51,6% (intensité : 4 et 5), sont des entreprises très vulnérables et très fragilisées par les obstacles liés à l'environnement institutionnel. Par contre 10,4% (intensité : 2 et 3) trouvent cet environnement institutionnel handicapant et enfin, 38,0% (intensité : 0 et 1) des MPME interrogées arrivent malgré tout à confronter ces difficultés.

2.2.2. L'indicateur des obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière

Pour analyser les obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière des MPME, nous construisons un indicateur qui est le résultat de la somme de trois variables centrées réduites dont la première caractérise le manque de crédit important (MDC), la seconde les problèmes de connexion aux réseaux des services publics comme le réseau d'eau, d'électricité, de téléphone, d'assainissement, etc. (PEE) et la troisième l'insuffisance d'infrastructures logistiques telles que les infrastructures de transport, de conservation des produits agroalimentaires (ISI).

IOBSTINFMATFIN = MDC + PEE + ISI

Cet indicateur met en relief les problèmes liés aux infrastructures matérielles et financières auxquels les MPME sont confrontées. Il reflète la perception de l'environnement économique plus ou moins favorable de l'entreprise. En d'autres termes, il va quantifier l'intensité des obstacles liés à l'environnement matériel et financier avec une échelle variant de 5 à 0. Plus l'indicateur est fort, plus l'environnement lié à l'infrastructure matérielle et financière est perçu comme inhibant et néfaste pour les entreprises.

Le tableau 68 confirme la validité de cet indicateur puisque tous les coefficients de corrélations ont de fortes valeurs par rapport à ceux des variables constitutives considérées individuellement.

Tableau 68 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur des obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière des MPME

Variables	SEX	NED	NAT	NRA	SEC	LOV	CAP	NSA	ROM	SKC	sco	IDEGRELIENFAIBLE
MDC	0,279	-0,153	-0,005	-0,049	0,170	-0,037	-0,053	-0,036	0,007	0,036	-0,011	-0,004
PEE	0,003	-0,053	-0,051	-0,132	0,043	0,148	-0,008	-0,153	0,067	-0,226	-0,029	-0,111
ISI	0,214	0,073	-0,137	-0,086	0,053	0,082	-0,015	-0,098	0,052	-0,114	-0,045	-0,151
IOBSTINFMATFIN	0,255	-0,054	-0,083	-0,131	0,115	0,089	-0,047	-0,132	0,071	-0,138	-0,014	-0,124

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 : Réalisé par l'auteur

Obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière (IOBSTINFMATFIN) et genre des micro-entrepreneurs (SEX)

SEX	Homme	Femme	Total
IOBSTINFMATFIN			
4-5	79,78% (146)	20,22% (37)	100 % (183)
2-3	66,04% (35)	33,96 (18)	100% (53)
0-1	51,16 (22)	48,84 (21)	100% (43)
Total	72,8% (203)	27,2% (76)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Cet indicateur est lié au genre du micro-entrepreneur. Les hommes entrepreneurs ont une plus forte perception des dysfonctionnements liés à l'infrastructure matérielle et financière que leurs homologues féminins. Cela s'explique par le fait que les femmes sont à la tête de très petites entreprises qui trouvent leur clientèle sans mobiliser des infrastructures de marchés importantes. Les hommes sont plus engagés dans la mobilisation des chaînes logistiques, ce qui les expose plus aux insuffisances de ce secteur.

Obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière (IOBSTINFMATFIN) / niveau de responsabilité exercé avant la création de la MPME (NRA), degré de liens faibles utilisés pour vendre et acheter sur les marchés lointains, taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA) et origine des ressources financières utilisées lors de la création de la MPME (SKC)

IOBSTINFMATFIN	Sans emploi (étudiant à temps plein inclus)	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, Chauffeur, Employé de bureau de formation générale ou Secrétaire	Artisan professionnel, Technicien, Artiste ou équivalent, Professionnel de formation académique, Chef d'un ou de plusieurs subordonnés Chef des chefs	Total
4-5	40,44% (74)	24,59% (45)	34,97% (64)	100 % (183)
2-3	52,83% (28)	18,87% (10)	28,36 % (15)	100% (53)
0-1	37,21% (16)	53,49% (23)	9,3% (4)	100% (43)
Total	42,29% (118)	27,96% (78)	29,75% (83)	100% (279)

NSA IOBSTINFMATFIN	1-5	6 et plus	Total
4-5	66,67% (122)	33,33% (61)	100 % (183)
2-3	71,70% (38)	28,30% (15)	100% (53)
0-1	81,40% (35)	18,60% (8)	100% (43)
Total	69,89% (195)	30,11% (85)	100% (279)

SKC	Famille / Amis, Tontines, Mutuelles	Eglises / Religions, Entrepreneurs informels, ONG / Projet, ONEMO	Epargne personnelle	Total
4-5	17,49% (32)	9,84% (18)	72,68% (133)	100 % (183)
2-3	16,98% (9)	9,43% (5)	73,59% (39)	100% (53)
0-1	27,91% (12)	15,09% (8)	53,50% (23)	100% (43)
Total	19,0% (53)	11,1% (31)	56,6% (195)	100% (279)

DEGRELIENFAIBLE IOBSTINFMATFIN	Liens forts	Mix de liens / Liens faibles	Total
4-5	51,37% (94)	48,63% (89)	100 % (183)
2-3	52,83% (28)	47,17% (25)	100% (53)
0-1	79,07% (34)	20,93% (9)	100% (43)
Total	55,91% (156)	30,11% (123)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Par ailleurs, l'indicateur des obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière varie avec le niveau de responsabilité exercé avant la création de la MPME reflétant l'expérience professionnelle, avec la taille de la MPME mesurée par le nombre d'employés, l'origine des ressources financières à la création et le degré de liens faibles utilisés pour vendre les biens et les services ou acheter les intrants sur les marchés lointains.

Plus les micro-entrepreneurs ont acquis une expérience professionnelle solide, plus ils dirigent des MPME de grande taille par le nombre d'employés et plus ils utilisent les liens faibles pour vendre et acheter sur les marchés structurés et plus forte sera leur perception des obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière. On retrouve ici le même mécanisme d'exposition aux insuffisances des infrastructures matérielles et financières du marché qui est associé à l'utilisation des liens faibles. Par ailleurs cette perception des obstacles est aussi associée au recours à l'épargne personnelle pour financer la création des MPME : on interprète ici ce recours comme un affranchissement vis-à-vis de liens forts communautaires, qui est associé à une certaine exposition au risque.

80,00% 60,00% 40,00% 0,00% [4-5] [2-3] [0-1]

Diagramme 20 : Perception des obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière

Source: Réalisé par l'auteur

D'un point de vue quantitatif, on observe que la perception des obstacles liés à ces infrastructures est largement majoritaire chez les micro-entrepreneurs. L'analyse de la distribution de l'indicateur montre que la majorité des MPME de l'échantillon, 65,6% (intensité : 4 et 5) sont des entreprises très vulnérables et très fragilisées par les obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière. Par contre, 19% (intensité : 2 et 3) trouvent cette infrastructure incomplète et surtout handicapante et confirment que celle-ci les fragilisent assez pour que les équilibres soient instables. Par contre,

15,4% (intensité : 0 et 1) des MPME interrogées arrivent malgré tout à confronter les difficultés liées aux obstacles de cette infrastructure. L'infrastructure matérielle et financière dans laquelle évoluent les MPME est un champ de forces négatives qui s'opposent à leur développement.

2.2.3. L'indicateur des obstacles liés à l'environnement concurrentiel

Pour analyser les obstacles liés à l'environnement concurrentiel dans lequel évoluent les MPME, nous construisons un indicateur qui est le résultat de la somme de quatre variables centrées réduites dont la première caractérise le manque de capacités productives au sens strict de machines de production (MCP), la seconde, le manque d'information (MIF), notamment sur les techniques, les procédés de production, les prix etc., la troisième, la faiblesse de la demande caractéristique d'un manque de clients (MAE) et, enfin la quatrième, la concurrence déloyale des étrangers (CDE).

IOBSTENVIRCONC = MCP + MIF + MAE + CDE

Cet indicateur va quantifier l'intensité de la perception de la concurrence dans l'environnement des MPME avec une échelle variant de 5 à 0. Plus l'indicateur est fort, plus forte est la perception de la difficulté de l'environnement concurrentiel. Les MPME seront plus vulnérables car elles présentent un déficit de capacités compétitives.

Le Tableau 69 confirme la validité de cet indicateur puisque tous les coefficients de corrélations ont de fortes valeurs par rapport à ceux des variables constitutives considérées individuellement.

Tableau 69 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur des obstacles liés à l'environnement concurrentiel des MPME (IOBSTENVCONC)

Variables	SEX	NED	NAT	NRA	SEC	TOV	CAP	NSA	ROM	SKC	SCQ	IDEGRELIENFAIBLE
MCP	0,046	0,040	0,001	-0,210	-0,020	0,153	-0,017	-0,099	0,117	0,062	-0,011	-0,189
MIF	0,142	0,135	-0,105	-0,139	0,015	0,097	0,013	-0,141	0,115	0,033	0,162	-0,103
MAE	0,202	0,024	-0,108	0,079	-0,019	0,117	-0,067	0,045	0,026	0,112	-0,146	-0,119
CDE	0,103	-0,090	-0,019	-0,174	0,061	0,178	-0,122	-0,036	0,121	-0,060	-0,006	-0,008
IOBSTENVCONC	0,177	0,049	-0,084	-0,188	0,014	0,248	-0,067	-0,122	0,156	0,059	0,022	-0,202

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 : Réalisé par l'auteur

L'indicateur des obstacles liés à l'environnement varie avec le genre de l'entrepreneur, la taille mesurée par le nombre d'employés, le degré de métropolisation de la ville de localisation des MPME, l'expérience professionnelle mesurée par le niveau de responsabilité exercé avant la création de la MPME, et enfin le degré de liens faibles utilisés pour vendre les biens et les services ou acheter les intrants sur les marchés lointains.

Obstacles liés à l'environnement concurrentiel (IOBSTENVCONC) / genre des microentrepreneurs (SEX), taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA), degré de métropolisation de la ville de localisation des MPME (LOV), niveau de responsabilité exercé avant la création de la MPME (NRA), degré de liens faibles utilisés pour vendre et acheter sur les marchés lointains et structurés (IDEGRELIENFAIBLE), mode de recrutement des ouvriers et des manœuvres (ROM)

SEX	Homme	Femme	
			Total
IOBSTENVCONC			
4-5	77,71% (122)	22,29 %(35)	100 % (157)
2-3	70,48% (74)	29,52% (31)	100 % (105)
0-1	41,18% (7)	58,82% (10)	100% (17)
Total	55,9% (156)	30,10% (84)	100% (279)

NSA	1-5	6 et plus	
			Total
IOBSTENVCONC			
4-5	66,24% (104)	33,76% (53)	100 % (157)
2-3	71,43% (75)	28,57% (30)	100 % (105)
0-1	94,12% (16)	5,88% (1)	100% (17)
Total	69,89% (195)	30,11% (85)	100% (279)

NRA	Sans emploi	Ouvrier	Artisan	
	(étudiant à	qualifié ou	professionnel,	
	temps plein	semi-qualifié,	Technicien,	
	inclus)	Chauffeur,	Artiste ou équivalent,	
		Employé de	Professionnel de	
		bureau de	formation	Total
		formation	académique,	Total
		générale ou	Chef d'un ou de	
		Secrétaire	plusieurs	
			subordonnés,	
			Chef des chefs	
IOBSTENVCONC \				
4-5	35,03% (55)	33,12 % (52)	31,85 (50)	100 % (157)
2-3	47,62% (50)	22,86% (24)	29,52% (31)	100 % (105)
0-1	76,47% (13)	23,53% (2)	23,53% (2)	100% (17)
Total	42,29% (118)	27,96% (78)	29,75% (83)	100% (279)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts	Mix de liens	Liens faibles	
IOBSTENVCONC	(0)	(1)	(2)	Total
4-5	49,05% (77)	33,12% (52)	17,83 (28)	100 % (157)
2-3	60,0% (63)	30,48% (32)	9,52% (13)	100 % (105)
0-1	94,12% (16)	0,0% (0)	5,88% (1)	100% (17)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100% (279)

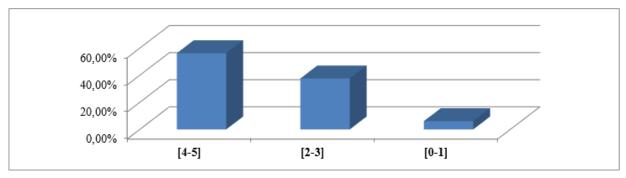
LOV	Brazzaville	Pointe-Noire	Dolisie/Sibiti	Total
4-5	68,15% (107)	26,12 %(41)	5,73% (9)	100 % (157)
2-3	61,91% (65)	26,67% (28)	11,42% (12)	100 % (105)
0-1	35,29% (6)	29,42% (5)	35,29% (6)	100% (17)
Total	63,8% (178)	26,5% (74)	14,0% (27)	100 % (279)

ROM	Famille / Amis	Milieu Professionnel / Publicité	Pas d'OM	Total
4-5	43,31% (68)	38,22% (60)	18,47% (29)	100 % (157)
2-3	23,81% (25)	51,43% (54)	24,76% (26)	100 % (105)
0-1	23,53% (4)	47,06% (8)	29,41% (5)	100% (17)
Total	34,77% (97)	43,73% (122)	21,5% (60)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Les entrepreneurs sont d'autant plus sensibles aux obstacles liés à l'environnement concurrentiel qu'ils sont des hommes, que les entreprises sont grandes par l'effectif, qu'ils ont une expérience professionnelle antérieure et enfin, qu'ils utilisent les liens faibles ou mixtes pour vendre et acheter sur les marchés structurés. On retrouve ici le même profil d'entrepreneur et la même logique d'exposition associée à l'usage des liens faibles. Par ailleurs, le degré de métropolisation induit également une exposition aux liens faibles. Par contre, en ce qui concerne le mode de recrutement des ouvriers et des manœuvres c'est une autre logique qui est appliquée. En effet, quand ces personnels sont recrutés dans le milieu professionnel ou par la publicité c'est-à-dire par les liens faibles, il y a une moindre perception du faible positionnement concurrentiel en matière de capacités productives, d'informations sur les techniques ou de concurrence déloyale des étrangers. Tout se passe comme si l'entreprise se situait dans un positionnement concurrentiel favorable, notamment en matière technologique, qui nécessite également une main d'œuvre de qualité, qui est sécurisée par le recours aux liens forts que représentent la famille et les amis. Cette fidélisation de la main d'œuvre est efficace dans le cadre d'un effectif réduit qui écarte les risques du marché. Autrement dit, ce n'est pas la logique d'exposition qui joue ici, mais la logique de réseau : la sortie des liens forts n'expose pas au risque mais permet au contraire d'accéder aux ressources. Mais cela doit rester dans le cadre d'un effectif limité. En effet, quand l'effectif est important, le poids du risque concurrentiel est aussi plus important et conduit à recruter sur le marché du travail avec ses incertitudes.

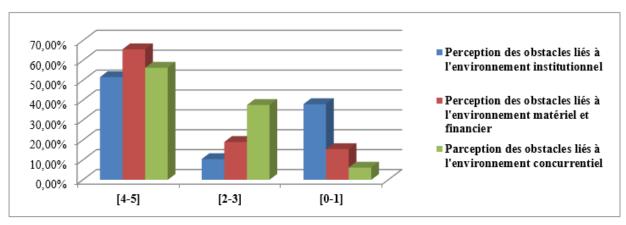
Diagramme 21 : Perception des obstacles liés à l'environnement concurrentiel



Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse de la distribution de l'indicateur montre que la majorité des MPME de l'échantillon, 56,3% (intensité : 4 et 5) sont des entreprises très peu compétitives et donc vulnérables et fragilisées par l'environnement concurrentiel. Elles sont 37,6% (intensité : 2 et 3) qui trouvent cet environnement peu hostile (en fait cet histogramme reflète un certain biais dans le codage des variables d'obstacles en général, puisque celles-ci sont de type oui-non-indécis ce qui limite la linéarité de ces variables et conduit à privilégier les opposions dans les indicateurs entre les valeurs 4-5 et 2-3. Les valeurs 0-1 sont en faites assez résiduelles et reflètent surtout l'opinion des indécis.

Diagramme 22 : Perception de l'intensité des obstacles à la création et au développement des MPME dans l'environnement socioéconomique au Congo



Source : Réalisé par l'auteur

La forte corrélation entre les trois indicateurs mesurant les obstacles de l'environnement socioéconomique des MPME (institutionnel, concurrentiel, matériel et financier) est indicatrice d'un climat d'affaires plutôt hostile aux entreprises corroborant les classements du pays par exemple au « Doing Business » publié par la Banque Mondiale et la SFI. Cet environnement est

dès lors dans l'incapacité de fournir les incitations nécessaires à enclencher divers processus vertueux, conduisant les MPME les plus dynamiques sur le sentier de la croissance et/ou de la transition structurelle. Ces incitations en principe, jouent le rôle « d'énergie d'activation » permettant de contourner l'ensemble des inerties ou de juguler les forces de rappel observées. Si l'on considère la catégorie 0-1 comme représentant plutôt l'opinion des indécis, on observera que c'est sur la perception de l'environnement institutionnel qu'on a le plus grand nombre d'indécis alors que c'est sur la perception du positionnement concurrentiel notamment du positionnement technologique que l'on trouve la plus grande proportion d'entrepreneurs confiants.

2.3. L'ANALYSE DE LA STRUCTURE DES VARIABLES DE PROXIMITE ET DE SOCIALISATION DES MICRO-ENTREPRENEURS OU VARIABLES EXPLICATIVES DE NIVEAU 4 (VE4)

La caractéristique principale de la MPME, qu'elle soit informelle ou non, est sa forte limitation en ressources et en compétences (Foliard, 2010). Ce qui oblige le micro-entrepreneur à s'investir dans leur mobilisation en faisant recours aux relations, qu'elles soient de liens forts ou de liens faibles. C'est pourquoi la gestion de la MPME est basée sur des relations interpersonnelles (Foliard, 2010; Torrès, 2000, 2002, 2003, 2004; Dandrige, 1979). L'influence prégnante des institutions informelles en Afrique inscrit ces diverses relations dans un cadre de réciprocité où la confiance et la réputation des micro-entrepreneurs jouent un rôle majeur ainsi que leur fidélité envers les différents acteurs, détenteurs de ressources ou non. Toutefois, bien que portant des effets équilibrant en limitant les risques, cette fidélité réduit également le développement et les gains liés à la concurrence. Elle semble donc renforcer plus ou moins la dépendance des micro-entrepreneurs.

Pour décrire d'une part le processus de socialisation des micro-entrepreneurs et d'autre part le rôle et l'impact des différentes proximités sur ce processus, nous avons procédé à l'analyse des variables explicatives du quatrième sous-groupe (VE4). Ces variables décrivent les relations entre les micro-entrepreneurs et l'environnement socioéconomique ainsi que les sources de la confiance et de la proximité. Ainsi, nous avons d'abord effectué un tableau de corrélation des 24 variables⁸² correspondant à cette catégorie, puis des tris croisés avec les variables principales.

-

⁸² La matrice de corrélation est présentée dans les Annexes.

Avant de commencer l'analyse des variables de stratégie, on présente le tableau des fréquences de ces variables dans ses dimensions socialisation, confiance et proximité ou variables explicatives de quatrième niveau (VE4), ce qui nous donne une idée générale des réponses.

Tableau 70 : Les fréquences des variables de socialisation des micro-entrepreneurs et des sources de la confiance, de la performance et de la réussite

Label	Modalité réponses	% Répondants
Opinions sur les relations entre les entrepreneurs et	l'environnement écon	omique
	79,6%	
Fidélité entre entrepreneurs (FEE)	2. non	13,6%
	3. indécis	6,8%
Une grande majorité (79,6%) de répondants estime que la f	idélité entre entrepren	eurs explique les
performances et la réussite dans les affaires au Congo. Seulemer sont indécis.	at 13,6% et 6,8% affirm	nent le contraire ou
Relations avec les milieux du pouvoir/administration	1. oui	54,1%
<u> </u>	2. non	39,1%
(RMP)	3. indécis	6,8%
Un peu plus de la moitié des répondants soit (54,1%) estime que ou de l'administration explique les performances et la réussite da le contraire et 6,8% sont indécis.	ns les affaires au Congo	o. 39,1% affirment
	1. oui	83,2%
Fidélité envers les travailleurs (FET)	2. non	13,3%
	3. indécis	3,6%
Une très grande majorité (83,2%) de répondants estime que la f performances et la réussite dans les affaires au Congo. Seulemer sont indécis.		nent le contraire ou
	1. oui	88,9%
Fidélité envers les clients et les fournisseurs (FEC)	2. non	9,3%
	3. indécis	1,8%
Une très grande majorité (88,9%) de répondants estime que la fie explique les performances et la réussite dans les affaires au Concontraire ou sont indécis.		
	1. oui	83,9%
La réputation de l'entrepreneur (RPE)	2. non	12,5%
1 /	3. indécis	3,6%
Une très grande majorité (83,9%) de répondants estime que la performances et la réussite dans les affaires au Congo. Seulemer sont indécis.	-	
	1. oui	78,1%
Capacité à étendre le réseau social (ERS)	2. non	15,1%
•	3. indécis	6,8%
Une grande majorité (78,1%) de répondants estime que la capaci performances et la réussite dans les affaires au Congo. Seulemer sont indécis.		social explique les
	1. oui	23,3%
Respect des rites, us et coutume/religion (RUC)	2. non	44,1%
	3. indécis	32,6%
Seulement 23,3% de répondants estiment que le respect des rites	, us et coutumes ou la p	oratique assidue de

sa religion explique les performances et la réussite dans les affaires au Congo. Par contre la majorité

44,1% estime le contraire et 32,6% sont indécis.

Opinions sur les proximités et la	confiance							
Spinous sur les proximues et u	1. oui	39,4%						
Appartenance à la religion ou groupe initiatique (CRI)	2. non	48,7%						
Appartenance a la rengión ou groupe initiatique (CKI)		· ·						
20.40/ 1. / 1. / 1. / 1.	3. indécis	11,8%						
39,4% de répondants estime que l'appartenance à la même co								
initiatique ou au même groupe d'âge est une source de confiance	dans les relations. Une	majorité de 48,7%						
pense le contraire et 11,8% sont indécis.								
	1. oui	72,0%						
Pratique de la réciprocité (REC)	2. non	22,6%						
	3. indécis	5,4%						
Une grande majorité (72,0%) de répondants estime que la prat	tique de la réciprocité	est une source de						
confiance dans les relations. 22,6% pensent le contraire et 5,4%	sont indécis.							
	1. oui	60,6%						
Formation chez le même artisan, même école ou structure	2. non	29,4%						
(AFE)	3. indécis	10,0%						
Une majorité significative (60,6%) de répondants estime qu'av		·						
artisan, la même école ou structure est une source de confian								
contraire et 10,0% sont indécis.	ce dans les relations.	27,470 pensent re						
Contraire of 10,070 Some muccis.	1. oui	55,2%						
Intervention dans le même secteur ou dans des activités	2. non	35,2%						
connexes ou complémentaires (WEW)		,						
- ' '	3. indécis	8,2%						
Une majorité (55,2%) de répondants estime qu'intervenir dans								
connexes ou complémentaires est une source de confiance dans	les relations. 36,6% po	ensent le contraire						
et 8,2% sont indécis.								
	1. oui	57,0%						
Fréquentation des mêmes clients fournisseurs (FOU)	2. non	34,1%						
	3. indécis	9,0%						
Une majorité (57,0%) de répondants estime que la fréquentation of	des mêmes clients ou fo	ournisseurs est une						
source de confiance dans les relations. 34,1% pensent le contrair								
	1. oui	67,7 %						
Formation chez le même artisan, même école ou structure	2. non	22,2%						
(FOP)	3. indécis	10,0%						
Une majorité significative (67,7%) de répondants estime qu'av		,						
artisan, la même école ou structure est une source de proximi								
contraire et 10,0% sont indécis.	ite dans les relations.	22,270 pensent re						
Contrare et 10,070 sont maceis.	1. oui	50,9%						
Utilisation des mêmes machines (MAK)	2. non	39,1%						
Utilisation des mêmes machines (MAK)		·						
The majorité (50.00/) de némendante en	3. indécis	10,0%						
Une majorité (50,9%) de répondants estime qu'utiliser les même		ource de proximité						
dans les relations. 39,1% pensent le contraire et 10,0% sont indéc		F2 00:						
	1. oui	73,8%						
Réciprocité dans les relations d'affaires (RRA)	2. non	19,7%						
	3. indécis	6,5%						
Une grande majorité (73,8%) de répondants estime que la prat								
1 1 22 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	oensent le contraire et 6	5,5% sont indécis.						
d'affaires est une source de proximité dans les relations. 19,7% p	yensent te contrante et c	Opinions sur les proximités et la cession des marchés						
		36,6%						
Opinions sur les proximités et la cession	on des marchés	·						
	on des marchés 1. oui 2. non	50,2%						
Opinions sur les proximités et la cession Appartenance à la religion ou groupe initiatique (CCR)	n des marchés 1. oui 2. non 3. indécis	50,2% 13,3%						
Opinions sur les proximités et la cession Appartenance à la religion ou groupe initiatique (CCR) 36,6% de répondants estime que l'appartenance à la même co	1. oui 2. non 3. indécis onfession religieuse ou	50,2% 13,3% au même groupe						
Appartenance à la religion ou groupe initiatique (CCR) 36,6% de répondants estime que l'appartenance à la même co initiatique ou au même groupe d'âge est un critère pour céder un	1. oui 2. non 3. indécis onfession religieuse ou	50,2% 13,3% au même groupe						
Appartenance à la religion ou groupe initiatique (CCR) 36,6% de répondants estime que l'appartenance à la même co	1. oui 2. non 3. indécis enfession religieuse ou ne opportunité d'affaire	50,2% 13,3% au même groupe s à un concurrent.						
Appartenance à la religion ou groupe initiatique (CCR) 36,6% de répondants estime que l'appartenance à la même co initiatique ou au même groupe d'âge est un critère pour céder un	1. oui 2. non 3. indécis onfession religieuse ou	50,2% 13,3% au même groupe						

	3. indécis	7,2%
Une majorité significative (66,7%) de répondants estime que		·
pour céder une opportunité d'affaires à un concurrent. 26,2% p		
Formation chez le même artisan, même école ou structure	1. oui	60,2%
·	2. non	31,9%
(CAF)	3. indécis	7,9%
Une majorité significative (60,2%) de répondants estime qu'a	avoir effectué la format	ion chez le même
artisan, la même école ou structure est un critère pour céder u	ne opportunité d'affaire	es à un concurrent.
31,9% pensent le contraire et 7,9% sont indécis.		
	1. oui	57,7%
Cession chez un concurrent de la même ville (VIL)	2. non	36,9%
	3. indécis	5,4%
Une majorité (57,7%) de répondants estime que résider dans le	même village est un crit	ère pour céder une
opportunité d'affaires à un concurrent. 36,9% pensent le contra	ire et 5,4% sont indécis.	
	1. oui	44,1 %
Cession chez un concurrent du même quartier (QUA)	2. non	38,7%
• , , ,	3. indécis	17,2%
Une petite majorité (44,1%) de répondants estime que résider	dans le même quartier	est un critère pour
céder une opportunité d'affaires à un concurrent. 38,7% penser		
Cession à un concurrent indifféremment du lieu	1. oui	67,4 %
d'implantation pourvu qu'on soit certain de la réciprocité	2. non	26,9 %
(RCW)	3. indécis	5,7 %
Une majorité significative (67,4%) de répondants estime qu'e	lle cèdera une opportun	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
concurrent quel que soit son lieu de résidence dès lors que la pr		
pensent le contraire et 5,7% sont indécis.	1	•
	1. oui	67,7 %
Intervention dans le même secteur ou dans des activités	2. non	20,4 %
connexes ou complémentaires (WEC)	3. indécis	11,8 %
Une majorité significative (67,7%) de répondants estime qu'in	tervenir dans le même s	ecteur ou dans des
activités connexes ou complémentaires est un critère pour céder		
20,4% pensent le contraire et 11,8% sont indécis.	11	
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	1. oui	45,2 %
Fréquentation des mêmes clients fournisseurs (WOU)	2. non	39,1 %
1	3. indécis	15,8 %
Une petite majorité (45,2%) de répondants estime la fréquenta		
un critère pour céder une opportunité d'affaires à un concurrent indécis.		
maxis.	1. oui	34,8 %
Utilisation de mêmes machines (WAK)	2. non	48,0 %
Cunsation de memes macmines (WAR)	3. indécis	•
24.00/ do mán an donta patiena a24:1:1		17,2 %
34,8% de répondants estime qu'utiliser les mêmes machines	est un critere pour cede	ei une opportunite

Source : Réalisé par l'auteur

Les différentes relations et activités des micro-entrepreneurs s'inscrivent dans une dynamique globale au sein de leur territoire de localisation. Raisonner à cette échelle, c'est alors raisonner en termes de proximité (Courlet et Pecqueur, 2013 ; Samson, 2013 ; Yves-Gomez et al. 2011 ; Foliard, 2010 ; Jaouen et Torrès, 2008 ; Torrès et Guegen, 2008 ; Courlet, 2013, 2008 ; Torrès, 2000, 2002, 2003, 2004). Cette proximité se décline au niveau géographique, social, professionnel, etc. En effet, les études mettent en relief l'importance de la proximité géographique et sociale

d'affaires à un concurrent. La majorité c'est-à-dire 48,0% pensent le contraire et 17,2% sont indécis.

(Marchesnay, 2008 ; Jaouen, 2008b) dans les relations entre dirigeants des TPE. Pour Marchesnay (2008) « il (l'entrepreneur) vit et travaille dans un espace géographiquement limité ; il entretient des relations de sociabilité forte au sein de cet espace, il adhère aux valeurs sociétales propres à cet espace, il possède des intérêts d'affaires essentiellement au sein de cet espace » cité par Foliard (2010, p. 10). Ainsi, on remarque que les réseaux sont plus facilement constitués entre artisans proches géographiquement ou « identitairement » (Loup, 2008) et entretenant au départ des liens amicaux. Les phénomènes de coopération et de concurrence (coopétition) sont des faits indéniables d'une part comme les stratégies des MPME et d'autre part comme les comportements des micro-entrepreneurs. Toutefois, cette stratégie de coopétition est modulée par différents types de proximités (Kane et Sall, 2013).

L'analyse est conduite en deux temps. Dans un premier temps on examine <u>les variables de</u> socialisation des micro-entrepreneurs qui sont divisées en deux groupes différents. Le premier groupe est constitutif des variables qui décrivent les ressources relationnelles des microentrepreneurs. Le deuxième groupe rassemble les variables descriptives ressources réputationnelles des micro-entrepreneurs. Dans un deuxième temps on examine les variables de proximité des micro-entrepreneurs qui sont divisées elles aussi en deux groupes différents. Le premier groupe est constitutif des variables qui décrivent les sources de la confiance. Le deuxième groupe rassemble les variables descriptives des sources de proximité des microentrepreneurs conduisant à la coopération. Pour analyser ces quatre dimensions nous procéderons directement à partir des indicateurs composites (pour le détail des variables se reporter aux Annexes).

2.3.1. L'indicateur des ressources relationnelles

Pour analyser les ressources relationnelles des micro-entrepreneurs, nous construisons un indicateur qui est le résultat de la somme de trois variables centrées réduites dont la première caractérise leur fidélité envers les clients et les fournisseurs (FEC), la seconde leur fidélité envers les pairs entrepreneurs (FEE), enfin la troisième leur capacité à étendre le réseau social (ERS).

IRESSRELAT = FEC + FEE + ERS

Cet indicateur est descriptif du capital relationnel des micro-entrepreneurs. Il est le reflet de la toile relationnelle dans laquelle s'insèrent les acteurs de l'économie informelle en général et les micro-

entrepreneurs en particulier. En définitive, il va quantifier l'intensité des ressources relationnelles des micro-entrepreneurs dans l'environnement des MPME avec une échelle variant de 3 à 0. Plus l'indicateur est fort, plus le capital relationnel de l'entrepreneur est important.

Le Tableau 71 confirme la validité de cet indicateur puisque tous les coefficients de corrélations ont de fortes valeurs par rapport à ceux des variables constitutives considérées individuellement.

Tableau 71 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur des ressources relationnelles des micro-entrepreneurs

Variables	SEX	NED	NAT	NRA	SEC	LOV 1	CAP	NSA	ROM	SKC	SCQ	IDEGRELIENFAIBLE
FEE	0,143	-0,154	-0,012	-0,151	0,088	0,223	-0,088	-0,218	0,060	0,018	-0,187	-0,010
FEC	-0,121	-0,165	0,193	-0,172	0,086	0,259	-0,148	-0,145	0,089	0,172	-0,061	0,040
ERS	0,003	-0,007	0,112	-0,197	-0,001	0,133	-0,076	-0,192	0,133	0,049	-0,068	-0,021
IRESSRELAT	0,059	-0,156	0,125	-0,236	0,079	0,273	-0,134	-0,288	0,130	0,091	-0,138	0,006

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 : Réalisé par l'auteur

L'indicateur des ressources relationnelles des micro-entrepreneurs est lié positivement au niveau d'éducation des entrepreneurs, l'expérience professionnelle mesurée par le niveau de responsabilité exercé avant la création de la MPME, la taille des MPME mesurée par le nombre d'employés et par le capital. En outre il est lié négativement avec le degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME, le mode de recrutement des ouvriers et manœuvres et la nationalité des micro-entrepreneurs.

Ressources relationnelles (IRESSRELAT) / niveau d'éducation des entrepreneurs (NED), expérience professionnelle mesurée par le niveau de responsabilité exercé avant la création de la MPME (NRA), taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA) et le capital (CAP)

NED	Primaire / Collège	Lycée / Université	
			Total
IRESSRELAT			
3	55,0% (101)	45,0% (82)	100 % (183)
2	53,0% (19)	47,0% (17)	100% (36)
1	79,0% (27)	21,0% (7)	100% (34)
0	73,0% (19)	27,0% (7)	100% (26)
Total	59,0% (166)	41,0% (85)	100% (279)

NSA IRESSRELAT	1-5	6 et plus	Total
3	62,0% (114)	38,0% (69)	100 % (183)
2	78,0% (28)	22,0% (8)	100% (36)
1	88,0% (30)	12,0% (4)	100% (34)
0	88,0% (23)	12,0% (3)	100% (26)
Total	69,89% (195)	30,11% (85)	100% (279)

CAP (million FCFA)	≤1	2 et plus	
			Total
IRESSRELAT			
3	78,7% (144)	21,3% (39)	100 % (183)
2	77,8% (28)	22,2% (8)	100% (36)
1	88,2% (30)	11,8% (4)	100% (34)
0	100,0% (26)	0,0% (0)	100% (26)
Total	81,7% (228)	18,3% (51)	100% (279)

NRA IRESSRELAT	Sans emploi (étudiant à temps plein inclus)	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, Chauffeur, Employé de bureau de formation générale ou Secrétaire	Artisan professionnel, Technicien, Artiste ou équivalent, Professionnel de formation académique, Chef d'un ou de plusieurs subordonnés, Chef des chefs	Total	
3	36,1% (66)	28,4 % (52)	35,5% (65)	100 % (183)	
2	41,7% (19)	36,1% (2)	22,2% (8)	100 % (36)	
1	47,1% (16)	32,4% (11)	20,6% (7)	100% (34)	
0	80,8% (21)	7,7% (2)	11,5% (3)	100% (26)	
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100% (279)	

Source : Réalisé par l'auteur

Plus les micro-entrepreneurs sont éduqués, expérimentés et dirigent des MPME de grande taille par le nombre d'employés et le capital, plus leur capital relationnel (social) est important. Les micro-entrepreneurs qui dirigent les entreprises de grande taille sont à même de répondre aux nombreuses sollicitations relationnelles d'une part et d'autre part vu leur niveau d'éducation et d'expérience, ils sont à même d'instrumentaliser ces relations au profit du développement ou de la stabilité de ces MPME. Cette relation met en lumière un profil d'entrepreneur permettant de s'orienter vers la capitalisation : direction de grandes entreprises par le capital et le nombre d'employés. La combinaison entre l'existence de ressources relationnelles importantes, la forte capitalisation et l'usage des liens faibles conduit à un profil favorable à l'orientation commerciale des MPME. « La réussite de vos affaires dépend essentiellement de la manière avec laquelle vous gérez vos relations » dit Cyril Ramaphosa (Collette E, Jeune Afrique du 18 juin 2003) l'un des hommes d'affaires noirs, influent d'Afrique du Sud post apartheid. Pour résumer, on constate une causalité à double sens puisque le capital productif et humain des entreprises et des entrepreneurs leur donne la surface nécessaire à l'engagement dans les réseaux de proximité ; mais en retour cet encastrement social des micro-entreprises viendra sécuriser la gestion d'actifs importants.

Les entrepreneurs autochtones, localisés dans les centres industriels, mobilisant la main d'œuvre par les liens forts ont un capital social plus important que celui des entrepreneurs étrangers. Sans doute à cause du fait que ces derniers sont coupés de leur base socio-anthropologique et utilisent les liens faibles. En outre, l'industrialisation et l'urbanisation faisant apparaître de nouveaux liens de solidarité issus de l'exigence de la vie urbaine, permettent aux micro-entrepreneurs autochtones d'augmenter plus facilement leur capital social. Le recrutement de la main d'œuvre parmi la famille et les amis viendra conforter ici l'encastrement social important des micro-entreprises.

Ressources relationnelles (IRESSRELAT) / nationalité des micro-entrepreneurs (NAT), degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1), mode de recrutement des ouvriers et manœuvres

NAT IRESSRELAT	Congo	Afrique Centrale	Afrique de l'ouest	Total
3	87,4% (160)	7,1 %(13)	5,5% (10)	100 % (183)
2	88,9% (32)	5,6% (2)	5,6% (2)	100 % (36)
1	88,2% (30)	0,0% (0)	11,8% (4)	100% (34)
0	65,4% (17)	23,1% (6)	11,5% (3)	100% (26)
Total	86,0% (239)	8,0% (21)	6,0% (19)	100% (279)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie / Sibiti	
				Total
IRESSRELAT				
3	32,2% (59)	61,7% (113)	6,0% (11)	100 % (183)
2	22,2% (8)	72,2% (26)	5,6% (2)	100 % (36)
1	17,6% (6)	61,8% (21)	20,6% (7)	100% (34)
0	3,8% (1)	69,2% (18)	26,9% (7)	100% (26)
Total	6,5% (74)	63,8% (178)	9,70% (27)	100% (279)

ROM	Famille / Amis	Milieu Professionnel / Publicité	Pas d'OM	Total
3	39,30% (72)	44,3% (81)	16,4% (30)	100 % (183)
2	22,20% (8)	55,6% (20)	22,2% (8)	100 % (36)
1	26,50% (9)	35,3% (12)	38,2% (13)	100 % (34)
0	30,80% (8)	34,6% (9)	34,6% (9)	100% (26)
Total	34,77% (97)	43,73% (122)	21,5% (60)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Afin d'analyser les relations entre les micro-entrepreneurs et les milieux du pouvoir et administratif (RMP), et compte tenu de sa bonne distribution, nous la garderons seule dans la suite de l'analyse (au lieu de l'incorporer dans l'indicateur des ressources relationnelles).

Entretien des relations avec les milieux du pouvoir et/ou administratif (RMP) / taille des MPME mesurée par le nombre de salariés (NSA) et le capital (CAP), niveau de responsabilité exercé avant la création de la MPME (NRA), groupe ethnique d'appartenance du micro-entrepreneur (GET), degré des liens faibles utilisés pour vendre les biens et services sur les marchés éloignés (IDEGRELIENFAIBLE)

CAP (millions de FCFA)	1-2	2 et plus	Total
RMP			Total
Oui	80,13% (121)	19,87% (30)	100 % (151)
Non	82,57% (90)	17,43% (19)	100 % (109)
Indécis	89,47% (17)	10,53% (2)	100% (19)
Total	81,72% (228)	18,28% (51)	100% (279)

NSA	1-5	6 et plus	Total
RMP			
Oui	66,23% (100)	33,78% (51)	100 % (151)
Non	73,39% (80)	26,61% (29)	100 % (109)
Indécis	78,95% (15)	21,05% (4)	100% (19)
Total	69,89% (195)	30,11 % (84)	100% (279)

GET	Kongo	Téké/Lale, Kotas/Mbétis,	Ngalas et Autres	Total
RMP		Echiras		
Oui	47,0% (71)	25,2% (38)	27,8% (42)	100 % (151)
Non	49,5% (54)	27,5% (30)	22,9% (25)	100 % (109)
Indécis	78,9% (15)	15,8% (3)	5,3% (1)	100% (19)
Total	50,2% (140)	25,4% (71)	24,4% (68)	100% (279)

NRA	Sans emploi (étudiant à temps plein inclus)	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, Chauffeur, Employé de bureau de formation générale ou Secrétaire	Artisan professionnel, Technicien, Artiste ou équivalent, Professionnel de formation académique, Chef d'un ou de plusieurs subordonnés, Chef des chefs	Total
Oui	37,7% (57)	25,8 % (39)	36,4% (55)	100 % (151)
Non	50,5% (55)	26,6% (29)	22,9% (25)	100 % (109)
Indécis	31,6% (6)	52,6% (10)	15,8% (3)	100% (19)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100% (279)

DEGRELIENFAIBLE	Liens forts	Liens faibles	
			Total
RMP			
Oui	51,0% (77)	49,0% (74)	100 % (151)
Non	59,6% (65)	40,4% (44)	100 % (109)
Indécis	73,7% (14)	26,3% (5)	100% (19)
Total	55,9% (156)	30,11% (123)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Les entrepreneurs engagés dans les relations de clientélisme représentent un peu plus de la moitié de l'échantillon, 54,1%, et deux caractéristiques importantes vont spécifier les entrepreneurs. Premièrement, on rencontre encore la moitié des entrepreneurs du groupe Kongo, mais on a une surreprésentation des autres groupes ethniques dans ces réseaux de clientélisme notamment ceux du groupe Ngalas associé aux étrangers, qui est celui des dirigeants du pays.

Autrement dit, dans ce dernier profil ethnique on va observer également des liens forts réunissant les membres de l'ethnie Ngalas mais aussi une surreprésentation des liens faibles s'expliquant parce que les dirigeants au pouvoir (politique ou administratif) préfèrent développer leurs relations avec des étrangers pour préserver la discrétion de leurs affaires. Les ressources relationnelles des micro-entrepreneurs sont de deux catégories : d'une part des relations économiques interentreprises horizontales et verticales bien représentatives du diamant de Porter qui vont concerner les pôles industriels. D'autre part, des relations plus marquées par le clientélisme rapprochant les micro-entrepreneurs des pouvoirs politique et administratif concentrés dans les capitales. Il apparait que c'est la variable ethnique qui va arbitrer dans notre échantillon la mobilisation d'un type ou de l'autre type de réseaux. Il faut noter aussi que l'utilisation plus marquée des liens faibles résulte de la préférence exprimée par l'ethnie au pouvoir. Autrement dit, pour les entrepreneurs des autres ethnies, il y aura mobilisation soit de liens forts soit de liens faibles selon d'autres critères.

En matière de ressources relationnelles, il apparait que les entrepreneurs engagés dans les relations de clientélisme sont nettement plus orientés vers les liens faibles que l'ensemble de l'échantillon.

70,00% 60,00% 50,00% 40,00% 30,00% 20,00% 10,00%

Diagramme 23 : Distribution de l'indicateur des ressources relationnelles

Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse de la distribution des MPME en fonction des ressources relationnelles met en relief une véritable stratégie relationnelle élaborée et exécutée (consciemment ou non) par les microentrepreneurs. En effet, 65,6% possèdent une base en ressources relationnelles forte, 25,1% soit un quart de l'échantillon ont une base plus ou moins fragile (intensité 2 et 1) et 9,32% sont en déficit de capital social. On trouve une forte convergence entre les ressources relationnelles et une forte capitalisation. En outre, les ressources relationnelles vont contribuer à protéger des effets néfastes des logiques d'exposition.

2.3.2. L'indicateur des ressources réputationnelles

Pour analyser les ressources réputationnelles des micro-entrepreneurs, nous construisons un indicateur qui est le résultat de la somme de deux variables centrées réduites dont la première caractérise la réputation du micro-entrepreneur et la seconde leur fidélité envers les travailleurs.

IRESSREPUT = RPE + FET

Cet indicateur est descriptif du capital réputationnel des micro-entrepreneurs. Il retrace le rôle de la réputation et de la stratégie de construction de cette ressource mise en jeu par les acteurs de l'économie informelle en général et les micro-entrepreneurs en particulier. En définitive, il va quantifier l'intensité de l'accumulation de la réputation par les micro-entrepreneurs dans l'environnement des MPME avec une échelle variant de 3 à 0. Plus l'indicateur est fort, plus le capital réputationnel de l'entrepreneur est important.

Le Tableau 72 confirme la validité de cet indicateur puisque tous les coefficients de corrélations ont de fortes valeurs par rapport à ceux des variables constitutives considérées individuellement.

Tableau 72 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur des ressources réputationnelles des micro-entrepreneurs

Variables	SEX	NED	NAT	NRA	SEC	L0V 1	CAP	NSA	ROM	SKC	ÒЭS	DEGRELIENFAIBLE
FET	-0,042	-0,112	0,134	-0,131	0,051	0,277	-0,186	-0,214	0,106	0,075	-0,088	0,071
RPE	-0,067	-0,032	0,086	-0,081	0,039	0,133	-0,050	-0,121	0,036	0,057	-0,017	0,032
IRESSREPUT	-0,057	-0,094	0,138	-0,137	0,052	0,238	-0,141	-0,214	0,080	0,071	-0,050	0,073

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 : Réalisé par l'auteur

L'indicateur des ressources réputationnelles est d'une part lié positivement avec la taille des MPME mesurée par le nombre d'employés et le capital et d'autre part, négativement avec le degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME et la nationalité des micro-entrepreneurs.

Comme on pouvait s'y attendre les ressources réputationnelles des entrepreneurs et des entreprises croissent avec la taille des MPME qu'ils dirigent, mesurée par le nombre d'employés et le capital.

Ressources réputationnelles (IRESSREPUT) / taille de la MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA) et le capital

NSA	1-5	6 et plus	
			Total
IRESSREPUT			
3	66,0% (167)	34,0% (46)	100 % (213)
2	73,0% (26)	27,0% (4)	100% (30)
1	93,0% (29)	7,0% (1)	100% (30)
0	83,0% (6)	17,0% (0)	100% (6)
Total	69,89% (228)	30,11% (51)	100% (279)

CAP (millions de FCFA)	1-2	2 et plus	
			Total
IRESSREPUT			
3	78,40% (167)	21,60% (46)	100 % (213)
2	86,67% (26)	13,33% (4)	100% (30)
1	96,67% (29)	3,33% (1)	100% (30)
0	100,0% (6)	0,0% (0)	100% (6)
Total	81,72% (228)	18,28% (51)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Ressources réputationnelles (IRESSREPUT) et degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie / Sibiti	
				Total
IRESSREPUT				
3	31,9% (68)	61,5% (131)	6,6% (14)	100 % (213)
2	10,0% (3)	63,3% (19)	26,7% (8)	100 % (30)
1	10,0% (3)	80,0% (24)	10,0% (7)	100% (30)
0	0,0% (0)	66,7% (4)	33,3% (2)	100% (6)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,70% (27)	100% (279)

NAT IRESSREPUT	Congo	Afrique Centrale	Afrique de l'ouest	Total
3	88,7% (189)	5,2 %(11)	6,1% (13)	100 % (213)
2	83,3% (25)	13,3% (4)	3,3% (1)	100 % (30)
1	66,7% (20)	16,7% (5)	16,7% (5)	100% (30)
0	83,3% (5)	16,7% (1)	0,0% (0)	100% (6)
Total	85,7% (239)	7,5% (21)	6,8% (19)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Les entrepreneurs autochtones localisés dans les villes industrielles ont des ressources réputationnelles plus importantes. Sans doute les effets de clusters participent-ils de manière importante aux ressources réputationnelles que nous avons mesurées.

80,00% 60,00% 40,00% 20,00% 0,00% 3 2 1 0

Diagramme 24 : Distribution de l'indicateur des ressources réputationnelles

Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse de la distribution des MPME en fonction des ressources réputationnelles confirme les analyses sur les ressources relationnelles. On y décèle, l'existence d'une véritable stratégie relationnelle mise en action pour construire et accumuler une forte réputation dans les réseaux d'appartenance en lien avec la taille des MPME et l'expérience des dirigeants. En effet, 76,3% possèdent une base en ressources relationnelles forte, 21,6% ont une base plus ou moins fragile et 2,2% sont en manque de réputation. Il faut souligner que ces ressources réputationnelles peuvent être aussi bien des liens forts que des liens faibles.

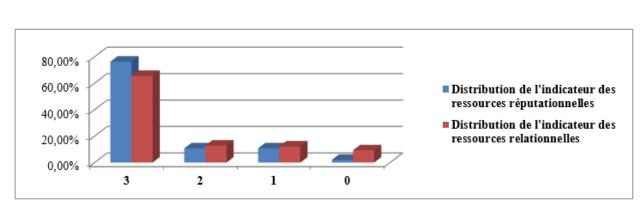


Diagramme 25 : Distribution de l'intensité des ressources relationnelles et réputationnelles des micro-entrepreneurs

Source : Réalisé par l'auteur

La forte corrélation (0,591) entre les deux indicateurs des ressources de socialisation ou mesurant le capital social des micro-entrepreneurs (ressources relationnelles, ressources réputationnelles) indique et, les chiffres sont assez clairs, que le processus de mobilisation des relations est intimement lié à la stratégie de construction et d'accumulation de la réputation qui est en quelque sorte la cristallisation de la confiance sécrétée par les relations et le respect de la norme de réciprocité. Elle devient ainsi une ressource des ressources dans laquelle les micro-entrepreneurs investissent. Les analyses précédentes montrent que cette stratégie est d'autant plus fonctionnelle que les MPME sont de grande taille et que les micro-entrepreneurs sont dotés d'une bonne expérience professionnelle et d'un excellent capital culturel mesuré par le niveau d'éducation. Ainsi, la réciprocité dans les relations d'affaires et mêmes sociales, la fidélité envers les différentes parties prenantes dans les transactions sont autant de normes qui produisent la confiance et cristallisent la réputation des micro-entrepreneurs de l'échantillon.

2.3.3. L'analyse des relations des indicateurs des variables explicatives de niveau 4 (VE4) avec les variables de structure des micro-entrepreneurs et des micro-entreprises (VE1, VE2)

La taille des MPME est liée positivement aux ressources relationnelles et réputationnelles des micro-entrepreneurs qui les dirigent. En effet, plus grande est la taille des MPME, plus fortes sont leurs ressources relationnelles et réputationnelles. Les MPME communautaires reproduisent la stratégie de réciprocité de construction relationnelle quelle que soit leur taille alors que les commerciales semblent contractualiser leurs relations au fur et à mesure de leur développement et/ou instrumentaliser les normes de fonctionnement communautaires. Le capital social des micro-entrepreneurs croît proportionnellement avec la taille des entreprises. La taille semble conférer au micro-entrepreneur, comme déjà mentionné, la capacité à respecter les engagements communautaires et relationnels divers.

La croissance de l'entreprise ne semble pas diluer les effets de la stratégie de socialisation et de proximité des micro-entrepreneurs. Ce qui corrobore toutes les analyses précédentes et les conclusions de certaines études dont Torre (2000). Ainsi, la pratique de la réciprocité est proportionnelle à la taille de la MPME. En effet, plus grande est la taille des MPME, plus leurs dirigeants recourent significativement à la réciprocité pour construire des architectures relationnelles génitrices de confiance avec toutes les parties prenantes dans leurs diverses relations. Il s'agit d'une part des MPME commerciales qui formalisent leurs relations contractuelles au fur et à mesure que l'entreprise augmente de taille et d'autre part des MPME communautaires

fortement impliquées dans le respect des principes et des normes de fonctionnement de leur groupe. L'orientation stratégique des réseaux sociaux et des diverses relations engagées par les micro-entrepreneurs de l'échantillon vers des finalités socioéconomiques est un investissement dont les *outputs* peuvent s'analyser selon le triptyque : *épargne-résilience-prestige*. « *Mets des supports à tes bananiers avant d'inviter la tempête* »⁸³. Autrement dit, ils représentent un stock de biens et services potentiels, aussi parlons-nous d'épargne, plus ou moins mobilisable à tout moment, participant ainsi d'une part à la construction de la résilience aux chocs, aux risques et aux crises et d'autre part à la construction du prestige social personnel du micro-entrepreneur. La cristallisation de tous ces attributs contribue à auréoler le micro-entrepreneur d'une réputation (accumulation de confiance) qui participe elle-même à nourrir les nouveaux cycles de cette épargne intangible.

Cependant, toutes ces finalités ne se matérialisent qu'ex-post. C'est pourquoi, certains auteurs comme Dercon (2002) ou Fafchamps (2010) appréhendent le recours aux réseaux sociaux et aux relations sociales interpersonnelles comme une forme d'assurance informelle qui constitue une forme privilégiée de gestion ex-post des risques (risk-coping). Les micro-entrepreneurs s'y investissent puisqu'il faut se «Lier d'amitié avec le singe avant que son chapeau ou sa canne ne se retrouve accroché à un arbre »84. Sagho (1991) étudiant le district industriel d'Oyonnax (système industriel local) observe l'existence, entre petits patrons concurrents de plasturgie, des normes d'obligations et de réciprocité. Diffuser une information leur apparaît stratégique : à tout moment, en vertu des avantages du contre don, tel opérateur sait qu'en retour, à une date non déterminée et sous des formes non précisées, une autre information lui sera délivrée par le réseau. Ferrary (2001) arrive à la même conclusion en étudiant les communautés de la Silicon Valley.

Toutefois, cette relation implique au moins deux conséquences immédiates. La première met en relief l'existence d'une taille critique minimale en dessous de laquelle la MPME est incapable d'assumer correctement les obligations communautaires ou de solidarité. L'incapacité de respecter les normes et les principes de fonctionnement des réseaux sociaux (notamment la réciprocité), induite par la faiblesse des ressources que génère l'exploitation des MPME (découlant essentiellement de leur petite taille), oblige les micro-entrepreneurs à réduire corrélativement la

⁸³ Traduction : «*Ta ifure mbile, si mako bitèè »*. Proverbe Lale ou Balale, rapporté par Feu Jean Pierre Mouko tradithérapeute (Sibiti, Chef-lieu de la Région de la Lékoumou).

⁸⁴ Traduction : « Kwa sa iyengue na nkare, kuli ti mupanga to iburu kia ye ikihele ku yulu muti ». Proverbe Lale /Balale, rapporté par Feu Alphonse Malengue (village Panda, district de Mayéyé, Région de la Lékoumou).

taille de leur réseau ou à renoncer simplement à cette stratégie relationnelle. Ceci est lourd de conséquences pour l'entreprise et le micro-entrepreneur, sachant que les réseaux sociaux constituent le véhicule privilégié, sinon l'unique, de circulation des différentes ressources utiles au développement des MPME. Or, l'appartenance à un réseau détermine largement la taille initiale d'une entreprise (Biggs et Shah, 2005). Le micro-entrepreneur se trouve alors devant un dilemme : s'abstenir de remplir les obligations communautaires et s'en voir exclu ou les respecter et risquer la faillite ou dans le meilleur des cas la stagnation de son entreprise. Cette logique est l'une des pistes explicatives de la petite taille de la majorité des MPME. Toutefois, la significativité du non recours à la réciprocité dans les MPME de grande taille ou l'indécision des micro-entrepreneurs dont les MPME sont de très petite taille semble suggérer au moins un double aspect : (i) la croissance de la MPME, mesurée ici par sa taille (capital et nombre d'employés), semble induire une migration des pratiques informelles vers des processus formalisés ; (ii) l'existence d'un mécanisme d'autocensure par lequel les micro-entrepreneurs se privent de recourir à l'aide de leurs proches. Ceci malgré le fait que les obligations de réciprocité tiennent compte des différences des statuts alors même que la relation reste une relation donnant-donnant (Robert, 2011). Certains auteurs dont Cohen (1997) l'expliquent en s'appuyant sur les trois moments de la réciprocité au sein de la solidarité primaire tels que définis par Mauss : donner, recevoir, rendre. « Lorsque l'on croit ne plus pouvoir donner, on préfère ne plus recevoir. Le cercle de primarité s'en trouve réduit, (p.7)».

La deuxième conséquence qui en résulte est la faiblesse de la transformation des petites structures de subsistance (de survie ou de nécessité) en micro-entreprises axées sur la croissance. Si la petite taille des MPME rime avec une taille réduite du réseau, cela signifie aussi que la qualité et la quantité des ressources qui y circulent est réduite. Sachant que les institutions formelles sont presque fermées aux petites structures, et qu'en plus les institutions informelles n'apportent que très peu de ressources, ces MPME sont condamnées à être petites⁸⁵. Ceci est conforme aux résultats de plusieurs études. Albaladejo et Schmitz (2000) estiment qu'en Afrique moins de 1% des microentreprises de subsistance se transforment en PME axées sur la croissance et que les petites entreprises se transforment rarement en grandes entreprises (Harding, Soderbom et Tial, 2004; Van Biesebroeck, 2005, Liedholm, 2001). Par contre d'autres sources montrent que 7% environ

_

⁸⁵ La croissance n'est pas la finalité absolue des MPME. Elles demeurent d'abord et surtout ce qu'elles sont c'est-à-dire des organisations de petite taille. « Le roitelet ou le lièvre sont petits de taille non pas parce qu'ils refusent de grossir, mais parce qu'il en est ainsi de leur espèce » dit l'adage.

de nouvelles micro-entreprises se transforment en moyennes et grandes entreprises (CNUCED, 2006; Bigsten et Soderbom, 2005).

En outre, les ressources relationnelles sont positivement corrélées au niveau d'éducation et à l'expérience professionnelle des micro-entrepreneurs. Plus dense est le réseau relationnel des micro-entrepreneurs, plus forte est leur expérience professionnelle et leur niveau d'éducation. L'éducation et l'expérience professionnelle confèrent ainsi au micro-entrepreneur une capacité indéniable d'extension du réseau relationnel. Sachant que ces deux variables prédisposent à la gestion des MPME de grande taille, il est tout à fait normal que les individus les mieux éduqués et/ou les plus expérimentés puissent disposer des réseaux relationnels les plus denses et les plus étendus, leur permettant de mobiliser confortablement les ressources dont ils ont besoin pour leur MPME.

2.3.4. Analyse des relations entre les variables de stratégie (VE3) et les variables de socialisation et de proximité (VE4)

Tableau 73 : Relations entre les variables explicatives significatives et les indicateurs de niveau 3 avec ceux de niveau 4 (VE3 et VE4)

VARIABLES	ISA	IOBSTENVINSTIT	IOBSTINEMATFIN	IOBSTENVCONC
RMP	0,099	0,186	0,173	0,186
FOU	0,087	0,138	0,222	0,060
FOP	-0,044	-0,050	0,098	-0,041
RRA	0,047	0,021	0,015	0,047
CAF	0,031	0,021	0,177	-0,069
RCW	0,024	0,061	-0,019	0,099
WEC	-0,026	-0,187	-0,116	-0,161
IRESSOURCESRELAT	0,045	0,085	0,165	0,203
IRESSOURCESREPUT	0,004	0,029	0,055	0,055

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 : Réalisé par l'auteur

L'analyse des relations entre les variables de stratégie VE3 et VE4 confirme l'existence d'un déploiement conscient et patient d'une stratégie dynamique pour contrer l'hostilité de l'environnement socioéconomique des MPME. En effet, l'indicateur des ressources relationnelles varie avec l'indicateur des obstacles liés à l'environnement concurrentiel et à l'infrastructure matérielle et financière. Par contre il n'a pas de relation avec l'indicateur des obstacles liés à l'environnement institutionnel. Autrement dit, il ne participe pas à l'exposition aux bureaucraties soulignée plus haut. Ces ressources relationnelles peuvent s'inscrire aussi bien dans les liens forts que dans les liens faibles.

Ressources relationnelles (IRESSRELAT) / obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière (IOBSTINFMATFIN) et obstacles liés à l'environnement concurrentiel (IOBSENVCONC)

IOBSTENVCONC	[4-5]	[2-3]	[0-1]	
				Total
IRESSRELAT				
3	73,0% (134)	18,0%(33)	9,0% (16)	100 % (183)
2	44,0% (16)	25,0% (9)	31,0% (11)	100 % (36)
1	38,0% (13)	24,0% (8)	38,0% (13)	100% (34)
0	77,0% (20)	12,0% (3)	12,0% (3)	100% (26)
Total	66,0% (183)	19,0% (53)	15,0% (43)	100% (279)

IOBSTINFMAFIN	[4-5]	[2-3]	[0-1]	
IDEGGDEV A.F.				Total
IRESSRELAT				
3	61,0% (112)	36,0%(66)	3,0% (5)	100 % (183)
2	39,0% (14)	56,0% (20)	6,0% (2)	100 % (36)
1	53,0% (18)	32,0% (11)	15,0% (5)	100% (34)
0	50,0% (13)	31,0% (8)	19,0% (5)	100% (26)
Total	56,0% (157)	38,0% (105)	6,0% (17)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Plus forte est la perception des obstacles liés à l'environnement matériel et financier d'une part et concurrentiel d'autre part, plus l'implication des micro-entrepreneurs dans le développement des réseaux relationnels est importante. L'insertion des micro-entrepreneurs au sein des réseaux relationnels est bien une stratégie volontaire de mobilisation des ressources. Les ressources relationnelles participent ainsi à l'amélioration des infrastructures matérielles et financières ainsi que de l'environnement concurrentiel. Elles peuvent être un substitut aux infrastructures matérielles et financières à même de muscler la concurrence selon l'optique de Porter. Les ressources relationnelles peuvent être mobilisées pour la construction des liens faibles. Elles peuvent contribuer à la formation de la valeur ajoutée. Comme les ressources relationnelles, les

ressources réputationnelles ne sont pas corrélées aux obstacles institutionnels. Cela signifie qu'elles ne participent pas non plus à l'exposition à la bureaucratie. Par contre, à la différence des ressources relationnelles, les ressources réputationnelles ne sont pas associées à l'insertion dans les infrastructures de marché et dans la concurrence, pour lesquelles elles ne jouent donc pas de rôle compensateur. Les ressources réputationnelles s'appliquent avant tout aux relations professionnelles des micro-entrepreneurs entre eux avec leurs salariés.

Entretien des relations avec les milieux du pouvoir et/ou administratif (RMP) / obstacles liés à l'environnement institutionnel (IOBSTENVINST), obstacles liés à l'environnement concurrentiel (IOBSTENVCONC) et obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière (IOBSTINFMATFIN)

IOBSTENVINST	[4-5]	[2-3]	[0-1]	Total
RMP				1000
Oui	61,6% (92)	29,1 %(14)	9,3% (45)	100 % (151)
Non	14,7% (47)	82,6% (13)	2,8% (49)	100 % (109)
Indécis	21,1% (5)	47,4% (2)	31,6% (12)	100% (19)
Total	40,5% (113)	51,3% (143)	8,2% (23)	100% (279)

IQBSTINFMATFIN	[4-5]	[2-3]	[0-1]	
				Total
RMP	•			
Oui	69,0% (104)	18,0 %(27)	13,0% (20)	100 % (151)
Non	65,0% (71)	21,0% (23)	14,0% (15)	100 % (109)
Indécis	42,0% (8)	16,0% (3)	42,0% (8)	100% (19)
Total	66,0% (183)	19,0% (53)	15,0% (43)	100% (279)

IOBSTENVCONC	[4-5]	[2-3]	[0-1]	Total
RMP				Total
Oui	65,0% (98)	31,0%(47)	4,0% (6)	100 % (151)
Non	43,0% (47)	50,0% (54)	7,0% (8)	100 % (109)
Indécis	63,0% (12)	21,0% (4)	16,0% (3)	100% (19)
Total	56,0% (157)	38,0% (105)	6,0% (17)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Les ressources réputationnelles des entrepreneurs vis-à-vis de l'administration et du pouvoir sont par contre une composante de la variable RMP (relations avec les milieux du pouvoir et/ou administratif). Plus forte est l'expression de la perception des obstacles liés à l'environnement (i) institutionnel, (ii) matériel et financier, (iii) concurrentiel ; plus forte sera l'implication des microentrepreneurs dans le développement des relations avec les milieux du pouvoir et/ou administratif. La volonté de surmonter l'exposition aux bureaucraties liée à l'usage des liens faibles et le désir

d'accéder à la redistribution de la rente néo-patrimoniale liée au clientélisme, peuvent expliquer ces relations.

De même, la dimension concurrentielle et institutionnelle de l'environnement est liée à l'aspect sectoriel des MPME notamment quand elles appartiennent au même secteur ou à des secteurs connexes ou complémentaires. Le degré de l'hostilité de l'environnement concurrentiel et institutionnel est une spécificité sectorielle. L'hostilité de l'environnement socioéconomique ne s'exprime pas avec la même intensité selon les secteurs d'activité. C'est l'une des explications rationnelles de l'expression sexuée de la concurrence notée précédemment. En effet, les hommes affirment ressentir plus la concurrence que leurs homologues féminins (puisqu'il y a une répartition sectorielle sexuée dans l'échantillon). Une autre explication est liée à la nature commerciale des MPME. Les MPME commerciales subissent l'exposition aux bureaucrates liée à l'usage des liens faibles.

Fréquentation des mêmes clients et fournisseurs comme source de confiance (FOU) et Formation chez le même artisan, la même école ou structure comme source de proximité (CAF) / perception des obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière (IOBSTINFMATFIN)

IOBSTINFMATFIN	[4-5]	[2-3]	[0-1]	
FOU				Total
FOU				
Oui	72,0% (114)	19,0 %(30)	9,0% (15)	100 % (159)
Non	59,0% (56)	21,0% (20)	20,0% (19)	100 % (95)
Indécis	52,0% (13)	12,0% (3)	36,0% (9)	100% (25)
Total	66,0% (183)	19,0% (53)	15,0% (43)	100% (279)

IOBSTINFMATFIN	[4-5]	[2-3]	[0-1]	
				Total
CAF				
Oui	68,0% (115)	21,0 %(36)	10,0% (17)	100 % (168)
Non	64,0% (57)	16,0% (14)	20,0% (18)	100 % (89)
Indécis	50,0% (11)	14,0% (3)	36,0% (8)	100% (22)
Total	66,0% (183)	19,0% (53)	15,0% (43)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

L'indicateur de perception des obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière des MPME est lié positivement à la fréquentation des mêmes clients et des mêmes fournisseurs et à la formation chez un même artisan ou dans la même école ou structure. Ici apparait clairement le rôle des communautés (cognitives, d'intérêt, de pratiques, etc.) dans le processus de maîtrise ou

d'adaptation à l'hostilité de l'environnement matériel et financier des MPME. Ces communautés sont substitutives des institutions formelles, défaillantes ou inexistantes.

La perception des obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière est plus forte chez les entrepreneurs ayant fait leur apprentissage auprès du même artisan, ou ayant suivi leur formation dans les mêmes écoles ou structures. Le rapprochement des univers sociaux et professionnels est porteur d'un certain niveau de résilience. En effet, les tontines, les mutuelles et d'autres structures informelles d'entraide et d'épargne se font aussi sur les bases professionnelles en dehors des bases communautaires⁸⁶. Indéniablement il y a une relation biunivoque entre les deux, constituant le cœur des réseaux d'entrepreneurs. La relation avec la perception des obstacles suit ici la causalité inverse : c'est l'engagement dans les réseaux de proximité qui sert de point d'appui à l'ouverture vers les liens faibles qui expose ces entrepreneurs aux insuffisances du marché.

Intervention dans le même secteur ou dans des activités connexes ou complémentaires comme critère pour céder une opportunité d'affaires à un concurrent (WEC) / obstacles liés à l'environnement institutionnel (IOBSTENVINST) et obstacles liés à l'environnement concurrentiel (IOBSTENVCONC)

IOBSTENVINST	[4-5]	[2-3]	[0-1]	
				Total
WEC				
Oui	47,0% (88)	11,0 %(20)	43,0% (81)	100 % (189)
Non	54,0% (31)	12,0% (7)	33,0% (19)	100 % (57)
Indécis	76,0% (25)	6,0% (2)	18,0% (6)	100% (33)
Total	52,0% (144)	10,0% (29)	38,0% (106)	100% (279)

IOBSTENVCONC	[4-5]	[2-3]	[0-1]	
				Total
WEC				
Oui	50,0% (95)	43,0% (81)	7,0% (13)	100 % (189)
Non	65,0% (37)	32,0% (18)	4,0% (2)	100 % (57)
Indécis	76,0% (25)	18,0% (6)	6,0% (2)	100% (33)
Total	56,0% (157)	38,0% (105)	6,0% (17)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Cependant, la coopération entre les entrepreneurs n'est pas inconditionnelle et ce n'est que dans un environnement marchand favorable que les micro-entrepreneurs seront prêts à se céder des opportunités d'affaires.

⁸⁶ On trouve souvent des tontines dans les ateliers des artisans entre apprentis ou employés.

CONCLUSION CHAPITRE 4.

L'objectif de ce chapitre 4 était d'analyser les caractéristiques sociodémographiques et économiques des entreprises de l'échantillon et de comprendre les dynamiques de leur développement ainsi que les stratégies d'acteurs au sein des territoires de localisation. Les dynamiques des MPME et les stratégies de leurs dirigeants ont été systématiquement reliées aux structures sociétales qui elles-mêmes influencent les comportements des micro-entrepreneurs. Les conclusions de ce chapitre se déclinent en cinq points fondamentaux : les typologies d'entreprises révélées par l'analyse factorielle, les caractéristiques des micro-entrepreneurs et des MPME, l'encastrement social et l'environnement marchand des MPME, la faiblesse des institutions formelles et les stratégies des MPME et enfin l'accumulation des ressources de socialisation par les micro-entrepreneurs.

Les typologies des entreprises révélées par l'analyse factorielle

L'analyse révèle une structure du champ de l'économie informelle à trois dimensions : la capitalisation au sens large des entreprises, le processus d'industrialisation marchande et la productivité des MPME par la valeur ajoutée.

La capitalisation des MPME révèle deux types extrêmes d'entreprises. Le premier type est constitué par de très petites structures dirigées par de jeunes femmes, appartenant au secteur tertiaire et leur cœur de métier est souvent très proche des activités domestiques. Elles sont faiblement capitalisées et produisent peu de valeur ajoutée : c'est de l'auto- entrepreneuriat. Ces entreprises n'ont ni contraintes salariales, ni immobilisations importantes et leurs dirigeantes sont peu orientées vers la croissance. A l'opposé, le deuxième type est constitué par de grandes MPME très capitalisées avec un capital fixe conséquent, des contraintes de marché plus importantes, une nécessité de fonds de roulement et des contraintes d'environnement socioéconomiques plus élevées. Elles sont orientées vers la croissance, stratégie nécessaire pour rentabiliser les investissements consentis.

L'usage des liens forts ou faibles lié au double processus <u>d'industrialisation marchande du pays et</u> <u>de métropolisation des villes</u> fait apparaître une seconde typologie. Le premier type d'entreprises est constitué par les MPME de la capitale Brazzaville, métropole nationale, utilisant les ressources

(humaines, financières et cognitives) mobilisées par l'intermédiaire des réseaux de liens forts, tournés vers des marchés régionaux et produisant avec du matériel importé d'occasion. Le second regroupe les MPME innovantes de Pointe-Noire, pôle industriel et capitale économique, mobilisant les ressources utiles à la création et à la gestion par l'intermédiaire des réseaux de liens faibles et qui approvisionnent les marchés locaux en produisant avec un matériel importé neuf. A Brazzaville s'exprime les effets de métropolisation et à Pointe-Noire les effets de clusters.

La productivité des MPME par la valeur ajoutée caractérise aussi les MPME en deux types essentiels. Le premier est constitué des MPME urbaines, capitalistiques et à forte valeur ajoutée. Le second regroupe les MPME rurales, très peu capitalistiques et à faible valeur ajoutée. Parmi les MPME rurales, cette dimension révèle l'existence de deux sous-catégories d'entreprises à fort capital et très peu d'employés à Dolisie et Sibiti. La première regroupe de jeunes entrepreneurs individualistes utilisant leur épargne personnelle dans des liens faibles qui les affranchissent du lien communautaire, réduisant aussi au maximum les coûts salariaux. La seconde regroupe des entreprises communautaires développant à travers des liens forts un contrôle du capital largement collectif.

Les caractéristiques des micro-entrepreneurs

Les femmes entrepreneures s'installent plus jeunes que les hommes et elles participent à la création d'un peu plus d'un quart (27%) des MPME. Elles acquièrent l'essentiel des ressources dans des ateliers d'artisans (connaissances tacites), alors que les hommes assument des responsabilités autonomisantes avant de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. Les jeunes microentrepreneurs ne sont pas plus instruits que les plus âgés dans l'échantillon. L'analyse de l'état matrimonial des micro-entrepreneurs est révélatrice de l'inscription de leurs comportements et attitudes dans les institutions informelles (respect du mariage coutumier par rapport au mariage d'état civil). Toutefois, on assiste à un recul de l'âge du mariage, en d'autres termes, les individus se marient désormais plus tardivement. Les autochtones et les ressortissants d'Afrique centrale sont majoritairement chrétiens et les ressortissants d'Afrique de l'ouest musulmans. On note une présence significative de micro-entrepreneurs issus de familles dont le trait caractéristique dominant est la précarité, ce qui semble marquer une reproduction sociale et/ou une exclusion des circuits de l'économie formelle *in fine* de l'emploi formel. En outre, ces micro-entrepreneurs ont un faible niveau d'instruction, ce qui confirme un décrochage rapide et prématuré des études pour se placer en apprentissage afin de subvenir aux besoins essentiels. Il y a indéniablement peu de

mobilité sociale permettant d'échapper au déterminisme : l'éducation est ici un outil de reproduction et non de mobilité sociale. En outre, il n'y a pas de différenciation sexuelle en ce qui concerne le niveau d'éducation, les jeunes entrepreneurs ne sont pas plus instruits ou diplômés que les plus âgés.

L'analyse semble montrer aussi que l'origine ethnique influence positivement, même modestement, le choix du statut de micro-entrepreneurs. L'analyse des raisons de la création des MPME fait ressortir une motivation de mobilité sociale ascendante. La première motivation chez la femme est de gagner de l'argent et d'acquérir ainsi une autonomie. Chez l'homme la première motivation est relative à l'emploi : il ne veut plus du chômage et il préfère un travail indépendant après avoir été apprenti, aide ou salarié. Il veut se mettre à son compte. L'analyse révèle une stratégie de croissance singulière dont la réussite entrepreneuriale est marquée par l'essaimage des ateliers et non par la croissance d'une seule micro-entreprise. C'est une croissance de type cellulaire liée à une stratégie dite « cellulaire » ou « filialisation sans holding». Deux faits majeurs caractérisent l'aventure entrepreneuriale : premièrement, la création des MPME est tributaire des ressources multiformes accumulées par les micro-entrepreneurs qui ne deviennent significatives qu'avec le temps et deuxièmement, le manque d'éducation et d'expérience professionnelle inclinent la trajectoire socioprofessionnelle vers des formes d'insertion informelles. L'éducation comme l'expérience professionnelle sont ainsi des variables discriminantes d'insertion dans l'économie formelle ou informelle. La réussite dans les affaires et le désir d'être indépendant représentent une seconde chance offerte dans la vie.

Les caractéristiques des micro-entreprises

L'analyse de la structure des caractéristiques des MPME est révélatrice de plusieurs faits stylisés. Premièrement, l'approche sectorielle est difficilement dissociable de l'approche géographique et l'urbanisation ainsi que l'industrialisation s'accompagnent d'une demande en services et en activités capitalistiques. La localisation des MPME est porteuse de deux dimensions imbriquées : le champ des forces de l'industrialisation du pays et la métropolisation. Tout dépend de l'ordre de classement des modalités Brazzaville et Pointe-Noire. Si la variable est croissante de Dolisie/Sibiti jusqu'à Brazzaville, elle décrit un double phénomène : d'une part l'importance de la demande solvable des oligarchies prédatrices et de la clientèle politique, qui peut générer des liens faibles représentés par des relations commerciales. Mais d'autre part, Brazzaville est adossée à Kinshasa, sur l'autre rive du fleuve Congo avec dix millions d'habitants environ. On peut parler d'un

véritable effet métropolitain lié aux deux capitales administratives et au puissant marché et centre d'affaires que représente Kinshasa. Si la variable est croissante de Dolisie/Sibiti jusqu'à Pointe-Noire, véritable poumon économique et industriel du pays, cette variable peut être interprétée comme décrivant un degré croissant d'industrialisation. Dans ce cas-là, elle décrira également une proportion croissante à l'utilisation des liens faibles, reposant cette fois surtout sur des chaînes de la valeur et des clusters. L'industrialisation par les effets d'agglomération (densité du tissu industriel, niveau d'opportunités offertes dans l'économie formelle) facilite la construction des liens faibles. La ville industrielle de Pointe-Noire est propice à l'expression de cette dimension. Ces deux dimensions disposent les micro-entrepreneurs à l'utilisation des liens faibles. L'analyse sectorielle montre que le textile/habillement, les produits agro-alimentaires, le bois et les différents services (mécanique, électricité, transport et logistique etc.) sont les principales activités des MPME de l'échantillon. La fréquence des ces activités s'explique par les besoins de maintenance des appareils importés et aux changements dans les comportements de consommation des populations urbaines (besoin croissant de luxe par exemple).

Deuxièmement, l'analyse du mode de recrutement des ressources humaines dans les MPME met en relief l'existence d'un lien avec la communauté d'appartenance. Les micro-entrepreneurs utilisent soit des relations sociales personnelles (liens forts) et des relations sociales diffuses (liens faibles), soit une combinaison stratégique de relations sociales diffuses et de dispositifs de médiation impersonnels (combinaison de liens faibles). Quand les micro-entrepreneurs recrutent au sein de la communauté, ils ont recours préférentiellement aux liens forts. Dans le cas contraire, ils ont recours aux liens faibles et aux dispositifs de médiations les plus impersonnels. Le recrutement communautaire semble efficace notamment dans la recherche de la flexibilité et de la confiance par l'importance du capital et de savoir-faire en jeu. Le facteur travail est utilisé comme variable d'ajustement dans la gestion des MPME. En outre, l'urbanisation et l'industrialisation conduisent le processus d'enrôlement des employés hors de la communauté d'appartenance par le biais des relations sociales diffuses, une combinaison de relations sociales diffuses et/ou des dispositifs de médiation impersonnels (liens faibles). Le recrutement des cadres est une spécificité des MPME urbaines et l'utilisation des aides et des bénévoles, celle des MPME rurales. Il y a une focalisation évidente des relations sur les liens forts c'est-à-dire la famille et les amis immédiats dans les zones rurales. Par contre, on note une fragilisation des institutions sociales traditionnelles dans les grandes villes africaines en général et congolaises en particulier qui favorise l'émergence de nouvelles formes de médiation sociale et de solidarité. Les liens faibles ou les combinaisons stratégiques des deux prenant ainsi le pas sur les liens forts. Toutefois, l'urbanisation ne dissout pas complètement les relations traditionnelles car les liens familiaux, de parenté et ethniques demeurent des véhicules de soutien mutuel en milieu urbain. Elle permet plutôt l'émergence de symbioses, de syncrétismes, d'hybridations ou de cohabitation entre les nouvelles formes de solidarité nées des contraintes de la vie urbaine d'une part, et l'usage des dispositifs de médiation impersonnels d'autre part. Le caractère urbain dilue ou métamorphose les institutions sociales traditionnelles et accélère la formalisation des processus de recrutement des employés des MPME par les canaux des liens faibles ou les dispositifs de médiation impersonnels.

Troisièmement, <u>l'éloignement du local professionnel</u> apporte une différenciation croissante entre le patrimoine de l'entrepreneur et celui de l'entreprise. En outre, le capital de la MPME est une fonction croissante de la demande en investissement du secteur d'activité. Il s'élève avec l'industrialisation ou l'expression des effets d'agglomération.

Quatrièmement, <u>la transformation des matières premières locales</u> avec le matériel de production local fait penser à une utilisation forcée des technologies endogènes de transformation dans les MPME, puisqu'il n'y a pas de transferts de modèles provenant des marchés extérieurs. Par contre, l'ouverture à la transformation des intrants venus d'ailleurs semble se faire simultanément avec une adaptation aux technologies importées. La faiblesse de la demande locale favorise l'émergence de connexions lointaines. L'analyse montre que très peu de MPME sont exportatrices (6,5%).

Cinquièmement, les micro-entrepreneurs utilisent les mêmes sources pour mobiliser les ressources financières et cognitives pour créer et gérer les MPME. Ce fait révèle la nature polyvalente des réseaux d'encastrement qui constituent l'essentiel des modes de circulation de toutes les ressources pour les MPME au sein de l'économie informelle. Ainsi, les institutions informelles (réseaux sociaux) président et légitiment le processus de création et de gestion des MPME. Le processus de mobilisation des ressources possède ainsi un caractère structurant. Par ailleurs, l'accumulation est la forme de financement la plus usitée, suivi par l'utilisation des liens forts et enfin celle des liens faibles combinée aux dispositifs de médiation impersonnels, que ce soit pour la création ou la gestion des MPME. La forte sollicitation de la famille par les promoteurs de l'échantillon confirme la forte relation proxémique entre l'entrepreneur dirigeant de la petite entreprise et ses réseaux relationnels en particulier familiaux et amicaux (Torrès, 2007). Ce n'est pas sans inconvénient pour les micro-entrepreneurs. Cette situation les place dans une situation ambivalente, écartelés entre des relations de dépendance et la nécessité de conforter les moyens de juguler les risques et de résilience face aux crises.

Sixièmement, <u>l'analyse de l'innovation</u> en fonction du degré de liens faibles liés à l'accès aux marchés lointains (vente de biens et services, achat d'intrants) montre que la pratique de l'innovation est associée aux liens forts, alors que la copie (ou l'achat de brevets) est liée aux liens faibles ou aux combinaisons stratégiques des deux. L'exposition aux liens faibles élargit les connaissances technologiques alors que l'ancrage dans le local et les liens forts ne laisse pas d'autre solution que des efforts endogènes d'innovation.

Septièmement, <u>l'approche de la taille des MPME</u> par le capital montre que les grandes entreprises sont plutôt associées aux liens forts aussi bien pour l'origine des intrants, 78,9%, que pour l'étendue géographique des marchés, 36,8%. En effet, les grandes entreprises communautaires desservent les marchés locaux ou moins étendus (ancrage territorial), alors que les entreprises commerciales visent des marchés lointains et plus structurés. Par contre, si la taille est mesurée par le nombre d'employés, il existe une relation avec l'étendue géographique des marchés qui est l'inverse de celle du capital. Un grand nombre de salariés est associé à des liens faibles. Ces deux variables, capital et nombre d'employés, décrivent des dimensions différentes de la taille. Le nombre de salariés semble mesurer l'orientation commerciale de l'entreprise c'est-à-dire l'ouverture aux liens faibles. Peu de salariés est synonyme de l'ancrage communautaire et un grand nombre indique l'ouverture de l'entreprise vers les liens faibles. Le capital semble, lui, révéler une logique patrimoniale. La dimension communautaire fonctionne ainsi dans le sens contraire. Plus le capital est grand, plus l'entreprise est communautaire. Pour expliquer ce phénomène, nous faisons l'hypothèse que pour la communauté le capital n'est pas un actif à valoriser mais un patrimoine à protéger : cette approche patrimoniale du capital explique ainsi que, plus le capital est important, plus l'emprise communautaire deviendra nécessaire. On trouve ainsi, par cette relation, une des explications du phénomène constaté par Benjamin, Mbaye et al. (2012), sur les entreprises du « gros informel » caractérisées par la faiblesse des effectifs salariés et le grand volume des affaires brassées.

Ces différentes relations mettent en lumière l'existence de <u>deux types d'entreprises</u>: <u>les entreprises</u> <u>communautaires et les entreprises commerciales</u>. Les premières sont de faible taille par rapport aux entreprises commerciales. L'entreprise communautaire est marquée par une taille limite de six salariés. A partir de cette taille elle ne recrute plus : ce n'est pas sa fonction. On assiste alors à une croissance de type cellulaire par multiplication des entreprises. Cependant la MPME commerciale possède une logique contraire : elle peut aussi connaître une croissance interne. En fait, ce n'est

pas la dimension des ressources qui est discriminante mais leur origine. Selon que les ressources financières ont une origine communautaire ou marchande, la MPME possède une logique de croissance différente. L'origine des actifs est révélatrice de liens faibles. L'analyse montre que les grandes entreprises par le nombre de salariés recrutent la main d'œuvre plutôt par les relations de liens faibles (alors que les petites entreprises recrutent d'abord à l'intérieur des familles). On observe cependant que ces grandes entreprises recrutent aussi de la main d'œuvre auprès des amis, ce qui indique la nécessité de faire une distinction au sein des liens forts entre le noyau dur d'une part représenté par la famille élargie et les amis d'autre part représentant le reste de la communauté. Il apparait que les relations plus lâches avec les amis en ce qui concerne la main d'œuvre ouvrent déjà la voie vers les liens faibles. Cela signifie que le contrôle communautaire du capital s'exerce aussi bien dans les familles qu'auprès des amis, alors qu'en ce qui concerne le facteur travail, la possibilité d'imposer une norme communautaire de salaire nettement plus basse que la norme du marché ne peut se réaliser qu'à l'intérieur d'une même famille. De même, les grandes entreprises par le capital mobilisent plutôt les ressources financières par les relations de liens faibles, alors que les petites entreprises par le capital s'appuient surtout sur l'épargne personnelle.

Le mode de mobilisation des ressources révèle la polyvalence des réseaux dans l'économie informelle. C'est le principal mode de circulation ou de transmission des différentes ressources destinées à l'entreprise. On observe aussi, que quand le capital de l'entreprise est petit, il est essentiellement mobilisé par l'épargne personnelle de l'entrepreneur : dans ce cas il peut s'affranchir du lien communautaire ou, tout au moins, la communauté perd une partie de son emprise sur lui. Il peut alors échanger (recruter, vendre, acheter) significativement par les liens faibles. La différence de signification de la taille de l'entreprise par son capital ou par son effectif se montre aussi par le fait que, dans notre échantillon, on ne repère que 4 entreprises qui cumulent à la fois un grand capital et un grand nombre d'employés, qu'ils mobilisent et recrutent par les relations de liens faibles.

Enfin, les autochtones utilisent les liens forts ou les liens faibles alors que les allochtones font plus usage de liens faibles et de combinaisons stratégiques de deux. Les allochtones, une fois coupés de leur base socio-anthropologique, sont obligés de compter avant tout sur leurs ressources personnelles avant d'avoir recours aux relations de liens faibles. Toutefois, la nationalité n'indique pas nécessairement des liens faibles, même si cela est lié aux marchés lointains, au moins pour l'achat. Elle est plus liée aux phénomènes migratoires qui ne se superposent pas nécessairement

aux phénomènes décrits par les liens faibles. L'analyse par groupe ethnique montre que les microentrepreneurs du groupe Kongo ont recours aux liens forts, ceux du groupe ethnique Téké/Lale; Kotas/Mbétis; Echiras aux liens forts ou à des combinaisons stratégiques. Par contre, le groupe Ngalas et Autres, du fait de la forte présence de groupes ethniques autres que ceux présents au Congo (allochtones) est plus porté vers l'usage de combinaisons stratégiques de liens faibles et forts.

Analyse croisée des variables de caractéristiques des micro-entrepreneurs et des MPME

Premièrement, l'analyse met en lumière et semble confirmer l'existence d'une <u>répartition sexuée</u> <u>des métiers</u> dans l'échantillon. La probabilité pour un entrepreneur d'être de sexe féminin augmente au fur et à mesure que le cœur de l'entreprise se rapproche des activités domestiques. L'âge de la maturité professionnelle des micro-entrepreneurs semble se situer vers les 45 ans. Il marque deux temporalités imbriquées : premièrement la position de l'individu dans le cycle de vie et deuxièmement l'ancienneté conçue comme un temps d'appropriation, d'accumulation mais aussi de mise à l'épreuve des compétences. L'analyse fait ressortir l'existence de deux groupes de jeunes : un premier groupe lié à leur communauté et faisant usage des liens forts avec un ancrage local fort et un second groupe utilisant les liens faibles et connectés aux marchés structurés lointains. La jeunesse des femmes dans l'échantillon laisse envisager d'une part leur structuration en deux groupes et d'autre part leur appartenance majoritaire au troisième secteur d'activités à savoir la mode, l'agroalimentaire, les jeux et l'entretien. La mode s'exporte assez bien et explique les exportations alors que l'agroalimentaire, les jeux et l'entretien sont des activités de proximité plus axées sur les marchés locaux.

Deuxièmement, la taille de la micro-entreprise est liée au niveau d'éducation de son dirigeant. En effet, plus les MPME sont grandes, plus le niveau d'éducation des micro-entrepreneurs interrogés est important. Il ressort l'existence d'un effet compétence dans le management des entreprises. Toutefois, il y a des grandes entreprises communautaires par le capital qui sont dirigées par des micro-entrepreneurs ayant le niveau du collège. En outre, plus les MPME sont grandes, plus les micro-entrepreneurs sont expérimentés. Le niveau d'éducation et l'expérience se révèlent être les voies d'accès à la direction des MPME de grande taille. L'effet compétence s'exprime ainsi par l'éducation et l'expérience professionnelle (capital humain). Toutefois, les effets d'agglomération favorisent une accumulation d'expérience. La forte demande conjuguée à la densification des échanges entre entrepreneurs accentue l'expression de ces effets. La taille des MPME est une

variable discriminante du genre. La petite taille des MPME est liée au genre féminin, comme l'a révélé l'analyse factorielle.

Troisièmement, l'analyse met en lumière une <u>relation positive entre la taille de la MPME mesurée</u> par le nombre d'employés et le mode de recrutement des ouvriers et des manœuvres indépendamment du secteur d'activité. Plus l'entreprise est petite, plus elle a recours à la famille ou la communauté dans son recrutement. En d'autres termes, plus la MPME est grande, plus le recrutement des ouvriers et des manœuvres se fait par les liens faibles. C'est son statut d'entreprise communautaire qui explique la croissance de type cellulaire observée pour la majorité des entreprises informelles. En général, l'entreprise communautaire est de petite taille (seuil de six employés). Une des raisons possibles de la limitation de la taille de l'entreprise communautaire est que, passé un certain seuil, elle doit recruter en dehors de la communauté, ce qui n'est pas sa fonction. Il faut noter qu'il existe aussi de grandes entreprises qui vont recruter des salariés dans la communauté. Ainsi, l'entrepreneur communautaire ou l'entreprise qui lui est associée produit du lien social, de la solidarité. Cette production sociale engendre une plus-value : la Valeur Ajoutée Sociale (VAS). Le mode d'enrôlement des ouvriers et manœuvres est lié à la taille des MPME mesurée par le nombre de salariés mais pas par le capital : en effet, un capital important sera associé cette fois avec des liens forts et donc des entreprises communautaires. En fait, la taille ne décrit pas toujours la capacité de création de la valeur ajoutée (VA) mais son degré d'ancrage dans la communauté. Ce qui va déterminer la capacité de production de la valeur ajoutée n'est pas toujours la dimension des actifs mais parfois leur origine (origine liée au marché vs origine communautaire). Cela est particulièrement vrai pour le capital. En effet, l'origine communautaire des actifs n'a pas de coût réel (sauf la taxe communautaire ou de solidarité). Le capital est alors considéré plutôt comme un patrimoine à protéger des concurrents et non comme un capital destiné à faire de la valeur ajoutée et à étendre la dimension des marchés. La Valeur Ajoutée Sociale (VAS) prime alors sur la Valeur Ajoutée Economique (VAE). En ce qui concerne les salariés, la relation est inverse et seul un petit nombre garantit l'ancrage dans la communauté. En ce qui concerne la capacité de création de la valeur ajoutée, le seuil de six salariés apparait comme une condition favorable à sa réalisation. Mais l'origine de la main d'œuvre est une condition aussi importante que sa dimension. Un recrutement à l'extérieur de la communauté sera associé à l'engagement vers des liens faibles. Il faut noter aussi l'existence de l'effet de taille, à savoir qu'audelà du seuil de cinq, le recrutement se fera très souvent nécessairement en dehors de la communauté et donc basé sur des liens faibles.

Quatrièmement, <u>les entreprises dirigées par les autochtones</u> ont d'une part un plus grand nombre de salariés et d'autre part un plus grand capital que celles des étrangers (allochtones). En effet, les étrangers doivent puiser leurs ressources en main d'œuvre hors de leurs communautés d'origine et se limitent ainsi à un petit nombre de salariés plus facilement contrôlable.

Cinquièmement, la grande taille des MPME commerciales ou communautaires est associée aux marchés plus étendus et structurés (EGM et MPT), donc aux liens faibles. Si la taille est mesurée par le capital, la fonction patrimoniale du capital s'observe également ici avec des grandes entreprises par le capital qui vendent sur des marchés locaux et achètent sur des marchés locaux ou nationaux. Mesurée par l'effectif, la grande entreprise s'orientera vers de marchés plus lointains et donc vers des liens faibles. En ce qui concerne l'origine des ressources, plus on vend et on achète loin, plus le capital de la MPME provient de l'épargne personnelle du micro-entrepreneur : pour le capital la variable explicative liens forts/liens faibles n'est pas liée à l'origine des ressources. Par contre, pour l'effectif il y a un lien entre les marchés d'approvisionnement proches et un recrutement par des liens forts (cette relation n'est pas vérifiée pour la vente de biens et de services). Pour résumer, la relation entre la taille des entreprises et le type de liens forts ou faibles est plus nette pour le capital que pour le travail, et elle s'exprime de manière inversée du fait de la fonction patrimoniale du capital pour la communauté. Si on recherche une explication, non plus dans la taille mais dans l'origine des ressources, la relation ne fonctionne que pour le travail dans le cas du marché des intrants. En ce qui concerne l'entrepreneur étranger, il reste difficile pour lui de vendre dans son pays d'origine. En fait, les réseaux sociaux ne lui permettent de s'orienter que sur le local pour la vente, et pour de petites quantités, alors que la famille et les amis permettent d'acheter loin. Ainsi, la nationalité ne révèle pas nécessairement des liens forts ou des liens faibles, il s'y ajoute des phénomènes migratoires.

La faiblesse des institutions formelles et les stratégies des MPME

L'environnement socioéconomique des MPME se caractérise par un ensemble d'obstacles freinant leur développement. Le premier groupe d'obstacles est lié à <u>l'environnement institutionnel</u> qui est nettement hostile à l'activité entrepreneuriale. En effet, les micro-entrepreneurs interrogés trouvent que la justice est défaillante, que les tracasseries administratives et la longueur des procédures pèsent lourdement sur la création et le développement des MPME, qu'il y a une immixtion de la politique dans les affaires privées, que les fonctionnaires se livrent à des pratiques de fraude et de corruption et, qu'en outre, il y a un déficit certain d'incitations de la part de l'Etat envers les

entreprises. On note une imbrication et/ou une conjugaison des effets de ces obstacles qui engendrent un environnement institutionnel hostile à l'exercice du métier d'entrepreneur et au développement des MPME. Par exemple, les opérations d'import-export, par leur ouverture aux liens faibles, sont des facteurs d'exposition des micro-entrepreneurs à la bureaucratie.

Le second groupe d'obstacles est lié à <u>l'environnement matériel et financier</u>. Les MPME évoluent dans un environnement caractérisé par un déficit de l'offre public de services, un manque de crédit et un faible accès au matériel de production. Si les difficultés d'accès au financement sont une réalité indéniable pour les MPME, elles s'accentuent lorsque l'entrepreneur est une femme ou est moins instruit. En outre, on constate qu'une forte expérience professionnelle se conjugue avec une exigence d'accompagnement et de conseil adaptés. Il est indéniable que les secteurs les plus techniques exigent du micro-entrepreneur plus d'expérience professionnelle et de connaissance du secteur. Les structures d'accompagnement seraient alors à même de combler les déficits. Dans ce cas, les besoins en BDS augmentent avec la recherche de connexions ou de marchés lointains. En outre, le mode de mobilisation des ressources varie avec le degré de métropolisation et d'industrialisation de la ville de localisation des MPME.

Le troisième groupe d'obstacle et lié à <u>l'environnement concurrentiel</u> des MPME qui est perçu comme très contraignant pour les activités de spécialisation masculine. L'intégration au marché montre que plus les micro-entrepreneurs sont expérimentés, vendent ou achètent loin et que leurs MPME sont basées dans des localités industrielles, plus ils ressentent la nécessité d'accéder aux marchés les mieux équipés. Cette nécessité peut être associée à un désir de changement d'échelle de production, exigeant un équipement conséquent et adéquat, puisque les entrepreneurs compétents, expérimentés et innovateurs desservent des marchés étendus. En outre, la connexion aux marchés structurés et son corollaire, l'ouverture aux liens faibles, est certes un atout concurrentiel par l'élargissement des marchés qu'elle procure, mais elle expose aussi aux insuffisances inhérentes à ces marchés. Par ailleurs, les femmes entrepreneures sont plus fragilisées par l'environnement concurrentiel, sans doute celles qui dirigent les entreprises communautaires.

Globalement, la stratégie des MPME dans le contexte de l'ASS sera guidée par la perception des risques associés à l'exposition aux insuffisances de ces marchés et de leur environnement institutionnel. Cette perception est un obstacle structurel à la croissance des micro-entreprises c'est-à-dire à l'émergence de véritables petites entreprises commerciales. A propos de la main

d'œuvre, de son recrutement à sa mise au travail, c'est une causalité inverse qui semble s'exercer : l'engagement dans un environnement concurrentiel déterminé sur les bases technologiques du couple produit/marché génère en retour un besoin de sécurisation de la relation salariale qui ne peut se réaliser qu'en ayant recours au système communautaire avec ses incitations et ses contraintes. La possibilité de puiser dans les liens forts la ressource en travail est une autre contrainte qui vient peser sur la transition structurelle des MPME.

L'accumulation des ressources de socialisation par les micro-entrepreneurs

L'analyse des variables de socialisation des micro-entrepreneurs et des proximités fait ressortir des conclusions à cinq niveaux essentiels : les ressources relationnelles, les ressources réputationnelles, les proximités, les logiques d'exposition et les finalités des stratégies de socialisation.

Les ressources relationnelles

Les ressources relationnelles connectent le dirigeant de la MPME et son entreprise à l'environnement socioéconomique et semblent jouer un rôle ambivalent. L'analyse de la distribution des MPME en fonction de ces ressources révèle l'existence d'une stratégie relationnelle mise en place par les micro-entrepreneurs : 65,6% possèdent une base en ressources relationnelles forte, 25,1% ont une base plus ou moins fragile et 9,32% sont en déficit de capital social. Les ressources relationnelles des micro-entrepreneurs sont structurées autour de la fidélité envers les clients, les fournisseurs et/ou les commerçants, de la fidélité envers les pairs entrepreneurs et de leur capacité d'extension des réseaux sociaux d'appartenance. Elles assurent un rôle assurantiel de protection contre les chocs, d'amortisseur de crises et de pourvoyeur en différentes ressources et s'expriment aussi bien dans les liens forts que dans les liens faibles. Elles participent à la construction des mécanismes de résilience des populations en général et des microentrepreneurs en particulier. Ces ressources relationnelles vont contribuer sans doute à protéger des effets néfastes des logiques d'exposition. L'orientation stratégique des réseaux sociaux et des diverses relations engagées par les micro-entrepreneurs de l'échantillon vers des finalités socioéconomiques est un investissement dont les outputs peuvent s'analyser selon le triptyque : épargne-résilience-prestige. Ces relations sont marquées du sceau de la fidélité. En effet, le microentrepreneur demeure fidèle aux divers acteurs de l'environnement socioéconomique des MPME au bénéfice de la stabilité ou du développement des entreprises. Mais les ressources relationnelles sont ambivalentes puisqu'elles retiennent plus ou moins le micro-entrepreneur prisonnier par les

pressions différentes, notamment l'impôt de solidarité, qu'elles exercent. La stratégie de fidélisation des différents acteurs de l'environnement socioéconomique des MPME semble aussi concourir à la compensation des faiblesses en expérience professionnelle et en éducation des micro-entrepreneurs nécessaires pour diriger les MPME de grande taille. En effet, plus les microentrepreneurs sont éduqués, expérimentés, et dirigent des MPME de grande taille par le nombre d'employés et le capital, plus leur capital social est important, puisqu'ils sont à même de répondre aux nombreuses sollicitations relationnelles d'une part et d'autre part, vu leur niveau d'éducation et d'expérience, ils sont à même d'instrumentaliser ces différentes relations au profit de leurs MPME. La combinaison entre l'existence de ressources relationnelles importantes, la forte capitalisation et l'usage des liens faibles conduit à un profil favorable à l'orientation commerciale des MPME. En fait il existe une causalité à double sens puisque le capital productif et humain des entreprises et des entrepreneurs leur donne la surface nécessaire à l'engagement dans les réseaux de proximité. En retour cet encastrement social des micro-entreprises viendra sécuriser la gestion d'actifs importants. En outre, les entrepreneurs autochtones, localisés dans des centres industriels, mobilisant la main d'œuvre par les liens forts, ont un capital social plus important que celui des entrepreneurs étrangers. Sans doute à cause du fait que ces derniers sont coupés de leur base socioanthropologique et utilisent les liens faibles. L'industrialisation et l'urbanisation faisant apparaître de nouveaux liens de solidarité en milieu urbain, elles permettent aux micro-entrepreneurs autochtones d'augmenter plus facilement leur capital social. Le recrutement de la main d'œuvre parmi la famille et les amis viendra conforter ici l'encastrement social important des microentreprises.

Les ressources réputationnelles

L'analyse montre que logiquement les ressources réputationnelles des entrepreneurs et des entreprises croissent avec la taille des MPME qu'ils dirigent, mesurée par le nombre d'employés et le capital. Mais ces ressources fonctionnent différemment des précédentes. Comme les ressources relationnelles, les ressources réputationnelles ne sont pas corrélées aux obstacles institutionnels. Cela signifie qu'elles ne participent pas non plus à l'exposition à la bureaucratie. Par contre, à la différence des ressources relationnelles, les ressources réputationnelles ne sont pas associées à l'insertion dans les infrastructures de marché et dans la concurrence, pour lesquelles elles ne jouent donc pas de rôle compensateur. Les ressources réputationnelles s'appliquent avant tout aux relations professionnelles des micro-entrepreneurs entre eux avec leurs salariés. Elles sont caractérisées par la fidélité des micro-entrepreneurs envers les travailleurs et la réputation de l'entrepreneur. Cette fidélité est une des caractéristiques d'une direction paternaliste typique des

petites entreprises. Les entrepreneurs autochtones localisés dans les villes industrielles ont des ressources réputationnelles plus importantes. Sans doute les effets de clusters participent-ils de manière importante aux ressources réputationnelles. Le processus de mobilisation des relations est intimement lié à la stratégie de construction et d'accumulation de la réputation dans les réseaux d'appartenance. Cette réputation est tributaire de la taille des MPME et de l'expérience de leurs dirigeants. L'analyse montre que 76,3% de micro-entrepreneurs possèdent une base en ressources réputationnelles forte, 21,6% ont une base plus ou moins fragile et 2,2% sont en manque de réputation. Il faut souligner que ces ressources réputationnelles peuvent être aussi bien des liens forts que des liens faibles. La réputation est en quelque sorte la cristallisation de la confiance sécrétée par les relations ou le respect de la norme de réciprocité. Elle devient, dans ces conditions, une ressource des ressources dans laquelle les micro-entrepreneurs investissent. Cette stratégie est d'autant fonctionnelle que les MPME sont de grande taille et que les micro-entrepreneurs sont dotés d'une bonne expérience professionnelle et d'un excellent capital culturel. Ainsi, la réciprocité dans les relations d'affaires et mêmes sociales et la fidélité envers les différentes parties prenantes dans les transactions sont autant de normes qui produisent la confiance et cristallisent la réputation des micro-entrepreneurs de l'échantillon

Les proximités

La proximité socioprofessionnelle liée à l'acquisition des savoir-faire et des compétences dans les mêmes lieux, peut engendrer, chez les individus, l'émergence d'une communauté de connaissances et des valeurs. Le partage d'un même système de valeurs de référence et la plus ou moins longue cohabitation pendant le processus d'apprentissage ou de formation facilitent le rapprochement entre l'univers professionnel et l'univers social-personnel des micro-entrepreneurs. L'analyse de la réciprocité montre qu'elle est une pratique caractéristique des micro-entrepreneurs dont la formation s'est déroulée chez le même artisan, dans la même école ou dans la même structure. Ce sont deux processus de socialisation efficaces. Dès lors, ce rapprochement des deux univers conjugué au respect de la norme de réciprocité est géniteur de confiance indispensable à la perpétuation des relations interpersonnelles. La confiance est alors un lubrifiant des relations au sens d'Arrow. Toutefois, si les hommes pratiquent la réciprocité quand ils ont suivi une formation chez un même artisan ou dans les mêmes écoles, les femmes par contre, la pratiquent dans toutes les situations. Les analyses mettent en lumière des faits fondamentaux : d'abord, le processus de socialisation des micro-entrepreneurs par les relations identifiées ci-avant fondent le rôle catalyseur ou inhibiteur des proximités dans la formation de la confiance et les processus de coopération. En effet, les processus de coopération, notamment la cession d'opportunités d'affaires

aux concurrents, sont régies ou facilitées par la présence des proximités géographique, socioprofessionnelle ou cognitive. Cependant, la coopération entre entrepreneurs n'est pas inconditionnelle et ce n'est que dans un environnement marchand favorable que les microentrepreneurs seront prêts à se céder des opportunités d'affaires. Les micro-entreprises sont des organisations dont l'une des caractéristiques fondamentales est l'inscription de leurs relations dans une perspective de longue durée. Ensuite, les proximités géographique et cognitive ou socioprofessionnelle sont facilitatrices de relations de confiance en lien avec les différentes stratégies mises en œuvre par les micro-entrepreneurs. Enfin, la réputation est en quelque sorte la cristallisation de la confiance sécrétée par les relations et le respect de la norme de réciprocité. Elle est une ressource des ressources dans laquelle les micro-entrepreneurs investissent. Les analyses montrent que si les MPME de type communautaire ont un respect mécanique des normes de fonctionnement communautaire, basée sur la réciprocité, les MPME commerciales formalisent leurs relations au fur et à mesure de leur développement et/ou instrumentalisent ces normes. Le capital social des dirigeants des MPME croît proportionnellement avec la taille des entreprises. La croissance de l'entreprise ne semble pas diluer les effets de la stratégie de socialisation et de proximité des micro-entrepreneurs. La réciprocité dans les relations d'affaires et mêmes sociales, la fidélité envers les différentes parties prenantes dans les transactions sont autant de normes qui produisent la confiance et cristallisent la réputation des micro-entrepreneurs de l'échantillon. Par ailleurs, il semble exister une taille critique minimale en dessous de laquelle la micro-entreprise est incapable d'assumer correctement les obligations communautaires ou de solidarité. Cette incapacité est la résultante de la faiblesse des ressources qu'elle génère. Il en résulte une faible transformation des petites structures de subsistance (de survie ou de nécessité) en MPME axées sur la croissance.

Les logiques d'exposition

L'analyse révèle que l'ouverture aux liens faibles est liée à une forte exposition aux risques et aux bureaucraties, sauf quand il s'agit de la main d'œuvre. Ce fait s'explique par l'absence d'un marché du salariat consolidé qui induit une logique non marchande, c'est-à-dire une logique de subsistance. Il y a sans doute un contexte de salariat embryonnaire révélant que pour la main d'œuvre il n'y a pas de contraintes économiques au travail, mais plutôt contrainte au recrutement dans une perspective de Valeur Ajoutée Sociale. L'employeur doit procurer des ressources ou de la formation à l'employé. Puisque la mise au travail n'est pas garantie par les dispositifs habituels du marché du travail (contrat de travail), c'est l'existence des liens forts qui fonctionne comme un substitut aux rapports salariaux de travail. C'est pourquoi la croissance de l'effectif reste toujours

problématique, ce qui est une contrainte importante dans la croissance de l'entreprise. Parfois cette croissance de l'effectif peut s'avérer inévitable si, au-delà du volant communautaire, l'entreprise est obligée de recruter à l'extérieur les compétences. Concrètement, il n y a pas véritablement d'approche patrimoniale du travail puisque le problème est plutôt, non pas la préservation de la ressource mais sa valorisation. Les relations hiérarchiques dans la communauté viennent alors se substituer à celles qui ont cours dans l'entreprise, en raison de la faible efficacité des incitations économiques et juridiques à la mise au travail.

Les finalités des stratégies de socialisation

L'analyse confirme l'existence d'un déploiement conscient et patient d'une stratégie dynamique pour contrer l'hostilité de l'environnement socioéconomique des MPME. Plus forte est la perception des obstacles liés à l'environnement matériel et financier d'une part et concurrentiel d'autre part, plus l'implication des micro-entrepreneurs dans le développement des réseaux relationnels est importante. L'insertion des micro-entrepreneurs au sein des réseaux relationnels est bien une stratégie volontaire de mobilisation des ressources. Les ressources relationnelles participent ainsi à l'amélioration des infrastructures matérielles et financières ainsi que de l'environnement concurrentiel. Elles peuvent être un substitut aux infrastructures matérielles et financières à même de muscler la concurrence selon l'optique de Porter. Les ressources relationnelles peuvent être mobilisées pour la construction des liens faibles. Elles peuvent contribuer à la formation de la valeur ajoutée. Cependant, les ressources relationnelles et réputationnelles ne sont pas corrélées à la perception des obstacles institutionnels. Cela confirme que les ressources réputationnelles concernent avant tout les relations professionnelles des microentrepreneurs entre eux avec leurs marchés. Les relations avec les milieux du pouvoir sont le corollaire d'une volonté de surmonter l'exposition aux bureaucraties liée à l'usage des liens faibles et du désir d'accéder à la redistribution de la rente néo-patrimoniale liée au clientélisme. Le degré de l'hostilité de l'environnement concurrentiel et institutionnel est une spécificité sectorielle. L'hostilité de l'environnement socioéconomique ne s'exprime pas avec la même intensité selon les secteurs d'activité. C'est l'une des explications rationnelles de l'expression sexuée de la concurrence notée précédemment. En effet, les hommes affirment ressentir plus la concurrence que leurs homologues féminins qui ne dirigent dans leur majorité que de très petites entreprises par le capital. Une autre explication est liée à la nature commerciale des MPME. Les MPME commerciales subissent l'exposition aux bureaucrates liée à l'usage des liens faibles. L'indicateur de perception des obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière des MPME varie positivement avec la fréquentation des mêmes clients, fournisseurs et/ou commerçants et avec la

formation chez un même artisan ou dans la même école ou structure. Ici apparait clairement le rôle des communautés (cognitives, d'intérêt, de pratiques, etc.) dans le processus de maîtrise ou d'adaptation à l'hostilité de l'environnement matériel et financier des MPME. Ces communautés sont substitutives des institutions formelles, soit défaillantes ou inexistantes. La perception des obstacles à l'infrastructure matérielle et financière est plus forte chez les entrepreneurs ayant fait leur apprentissage auprès du même artisan ou suivi leur formation dans les mêmes écoles ou structures et fréquentent les mêmes clients, les mêmes fournisseurs et/ou les mêmes commerçants. Le rapprochement des univers sociaux et professionnels est porteur d'un certain niveau de résilience. En effet, les tontines, les mutuelles et les autres structures informelles d'entraide et d'épargne se font aussi sur les bases professionnelles en dehors des bases communautaires. Indéniablement il y a une relation biunivoque entre les deux, constituant le cœur des réseaux d'entrepreneurs. La relation avec la perception des obstacles suit ici la causalité inverse : c'est l'engagement dans les réseaux de proximité qui sert de point d'appui à l'ouverture vers les liens faibles qui expose ces entrepreneurs aux insuffisances du marché.

CHAPITRE 5. ENTRE INFORMALITE ET FORMALITE : UNE ETUDE EMPIRIQUE DU PROCESSUS DE TRANSFORMATION STRUCTURELLE DES ENTREPRISES INFORMELLES

Le chapitre précédent nous a permis de décrire et de cerner les MPME de l'économie informelle congolaise, les caractéristiques des micro-entrepreneurs qui les dirigent, les différentes stratégies mises en place pour mobiliser les ressources en diminuant les coûts de transaction et analyser les obstacles liés à l'environnement tant institutionnel, matériel et financier que concurrentiel. L'analyse a mis en lumière l'existence de deux types de MPME: les entreprises communautaires et les entreprises commerciales. Ces deux types d'entreprises se différencient fondamentalement par l'origine de leurs actifs. Les MPME communautaires mobilisent les actifs au sein de la communauté par le biais du lien communautire, ensemble de liens forts, et les MPME commerciales à l'extérieur de la communauté par les liens faibles. En général, les premières sont de faible taille par rapport aux secondes. L'entreprise communautaire est marquée par une taille limite de six salariés. A cette taille elle ne recrute pas : ce n'est pas sa fonction. On assiste alors à une croissance de type cellulaire. La MPME commerciale possède une logique contraire. Elle connait une croissance interne ou verticale certaine. Selon que les ressources financières ont une origine communautaire ou marchande, la MPME possède une logique de croissance différente. Toutefois, on rencontre aussi des MPME communautaires de grande taille.

Cette stratégie influe sur la production de la valeur ajoutée (VA). En général ces entreprises ne produisent pas que de la Valeur Ajoutée Economique (VAE), elles produisent aussi de la Valeur Ajoutée Sociale (VAS). Alors que les micro-entreprises communautaires privilégient la VAS, les MPME commerciales se focalisent sur la VAE. Dans un tel contexte, le lien communautaire occupe une place fondamentale dans les stratégies des micro-entrepreneurs et le processus de transition structurelle des MPME. Ces stratégies corroborent la conclusion selon laquelle l'informalité n'est pas un état en soi mais qu'il existe un continuum de situation d'informalité (Steel et Don Snodgrass, 2008). Les MPME, loin de former deux groupes distincts, d'un côté informel et de l'autre formel, 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 (Marniesse, 2008).

Pour approfondir l'analyse théorique et empirique amorcée aux chapitres précédents, nous allons maintenant analyser les déterminants fondamentaux du choix de transition ou de formalisation des MPME par les micro-entrepreneurs de l'économie informelle, l'impact des incitations institutionnelles sur les motivations fondamentales à la base de ces décisions, leur perception des marqueurs du succès les plus importants du projet entrepreneurial, leurs opinions et perception des politiques publiques en matière de formalisation des MPME.

SECTION 1. ANALYSE DE LA STRUCTURE DES VARIABLES DEPENDANTES (VD)

L'analyse suivante structure les variables dépendantes en deux groupes : les variables dépendantes de premier niveau VD1 et les variables dépendantes de deuxième niveau VD2. Les VD1 représentent l'approche économique et les VD2 l'approche par la formalisation des MPME.

1.1. Analyse des marqueurs du succes du projet entrepreneurial ou variables dependantes de niveau 1 (VD1)

Pour décrire les marqueurs des performances des MPME de l'échantillon, nous avons procédés à l'analyse des variables dépendantes du cinquième sous-groupe VD1 (les quatre premiers étant constitués de variables explicatives). Ces variables représentent les <u>différents marqueurs du succès du projet entrepreneurial</u>. Ainsi, nous avons d'abord effectué un tableau de corrélation des 8 variables⁸⁷ correspondant à cette catégorie, puis fait des tris croisés avec les variables principales. Les VD1 sont bien corrélées les unes aux autres.

Avant de commencer l'analyse des variables des performances des MPME, on présente le tableau des fréquences des variables dépendantes dans la dimension marqueurs des succès d'entreprise ou variables dépendantes de premier niveau (VD1).

-

⁸⁷ La matrice de corrélations est présentée dans les Annexes.

Tableau 74 : Les fréquences des variables des performances des entreprises

Label	Modalité réponses	% Répondants
Marqueurs du succès du projet en	trepreneurial	
	1. oui	57,3 %
Niveau du chiffre d'affaires (NCA)	2. non	38,0 %
	3. indécis	4,7 %
Une majorité, 57,3%, de répondants, estime que le niveau du c	chiffre d'affaires est un	bon marqueur du
succès de l'entreprise. 38,0% et 4,7% affirment le contraire ou	sont indécis	-
	1. oui	96,4 %
Respect des engagements (REP)	2. non	1,8 %
	3. indécis	1,8 %
Une écrasante majorité, 96,4%, de répondants, estime que	e le respect des enga	gements pris par
l'entrepreneur est un bon marqueur du succès de l'entreprise. S	eulement respectiveme	ent 1,8% affirment
le contraire ou sont indécis		
	1. oui	96,4 %
Qualité des produits et des services (QSP)	2. non	2,2 %
	3. indécis	1,4 %
Une écrasante majorité, 96 4%, de répondants, estime que la c		
marché est un bon marqueur du succès de l'entreprise. Seuler ou sont indécis	nent 2,2% et 1,4% affi	rment le contraire
ou boilt indeeds	1. oui	91,0 %
Confiance dont l'entrepreneur fait l'objet (CON)	2. non	6,1 %
communee wone rener eproneur lant roojet (cort)	3. indécis	2,9 %
Une écrasante majorité, 91,0%, de répondants, estime que la		
dans ces différentes relations est un bon marqueur du succès		
affirment le contraire ou sont indécis	ao i ono opino. Souron	3,170 00 2,370
	1. oui	36,9 %
Ses biens personnels ou son train de vie (BPV)	2. non	53,4 %
,	3. indécis	9,7 %
Seulement 36,9% de répondants estiment que les biens pers	sonnels ou son train d	
marqueur du succès de l'entreprise. La majorité c'est-à-dire 5		
indécis		
	1. oui	55,9 %
Son engagement dans les affaires de la cité (EAC)	2. non	40,1 %
	3. indécis	3,9 %
Une majorité, 55,9% de répondants, estime que l'engagement	de l'entrepreneur dans	les affaires de la
cité un bon marqueur du succès de l'entreprise. 40,1% et 3,9%	affirment le contraire	ou sont indécis
Ovelité des veletions even le nouveivle desinistration	1. oui	48,0 %
Qualité des relations avec le pouvoir/administration	2. non	41,9 %
(QRP)	3. indécis	10,0 %
Une petite majorité, 48,0% de répondants, estime que la qualit	é des relations de l'enti	repreneur avec les
milieux du pouvoir et administratif est un bon marqueur du	succès de l'entreprise.	41,9% et 10,0%
affirment le contraire ou sont indécis		
Possession des fétiches, totems ou respect de la religion	1. oui	9,3 %
•	2. non	53,8 %
(FTE)	3. indécis	36.9 %
Une majorité, 53,8%, de répondants, estime que la possession	on de fétiches, de toter	ms ou la pratique
assidue d'une religion ne sont nullement un bon marqueur du	succès de l'entreprise	Seulement 9,3%
sont d'accord et 36,9% sont indécis		

1.1.1. Analyse de la structure des variables de performances de l'entreprise ou variables dépendantes de niveau 1 (VD1)

Pour conduire cette analyse, on rassemble les variables des marqueurs des performances des MPME en trois groupes différents : les marqueurs matériels, les marqueurs relationnels et les marqueurs réputationnels. Le premier groupe est composé des variables qui décrivent la dimension matérielle de la réussite entrepreneuriale avec trois variables. Le deuxième groupe rassemble les variables descriptives de la dimension relationnelle de la réussite des MPME avec deux variables. Le troisième groupe analyse la dimension réputationnelle de cette réussite avec trois variables.

Les marqueurs matériels du succès des MPME (NCA, QSP, BPV)

Les marqueurs matériels du succès des MPME sont caractérisés par le niveau du chiffre d'affaires réalisé (NCA), la qualité des produits et services mis sur le marché (QSP) et les biens personnels du micro-entrepreneur et son train de vie (BPV). Le peu de variabilité des réponses sur la question QSP nous conduit à l'éliminer de la suite de l'analyse⁸⁸.

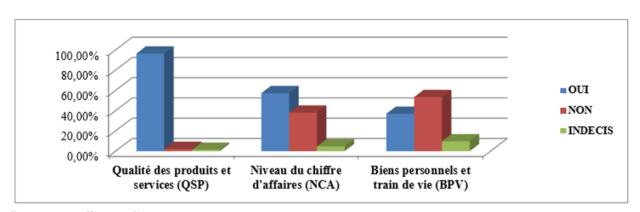


Diagramme 26 : Les différents marqueurs matériels du succès des MPME

Source: Réalisé par l'auteur

 $^{^{\}it 88}$ Pour le détail de l'analyse des variables se reporter aux Annexes.

Tableau 75 : Relations des variables des marqueurs matériels du succès des MPME avec les variables explicatives significatives de niveau 1 et 2 (VE1 et VE2)

Variables	SEX	NED	NAT	NRA	SEC	LOV 1	CAP	NSA	ROM	SKC	дэs	IDEGRELIENFAIBLE
NCA	-0,054	0,049	0,023	-0,259	0,023	0,204	-0,066	-0,163	0,030	0,045	-0,048	0,028
BPV	0,022	0,003	-0,051	-0,140	0,057	-0,008	-0,150	-0,155	0,080	-0,038	-0,112	-0,070

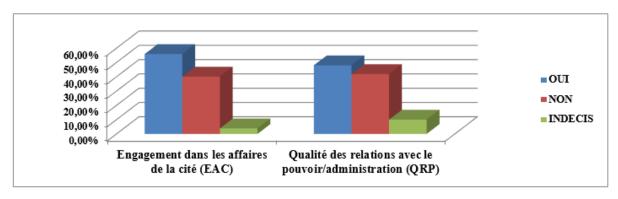
Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT. Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha=0,05

Source : Réalisé par l'auteur

Les marqueurs relationnels du succès des MPME (QRP, EAC)

Les marqueurs relationnels du succès des MPME sont caractérisés par la qualité des relations du micro-entrepreneur avec le milieu du pouvoir et/ou de l'administration (QRP) d'une part et son engagement dans les affaires de la cité (EAC) d'autre part⁸⁹.

Diagramme 27 : Les différents marqueurs relationnels du succès des MPME



Source : Réalisé par l'auteur

412

⁸⁹ Pour le détail de l'analyse des variables, se reporter aux Annexes.

Tableau 76 : Relations des variables des marqueurs relationnels du succès des MPME avec les variables explicatives significatives de niveau 1 et 2 (VE1 et VE2)

Variables	SEX	NED	GET	NRA	SEC	L0V 1	CAP	NSA	ROM	SKC	дэs	IDEGRELIENFAIBLE
EAC	-0,035	-0,024	0,171	-0,210	0,105	0,147	-0,084	-0,133	0,127	0,022	0,201	-0,024
QRP	0,120	0,002	0,057	-0,222	0,135	0,180	-0,175	-0,098	0,061	0,075	0,024	-0,123

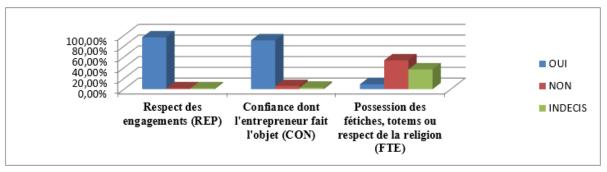
Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT. Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha=0,05

Source: Réalisé par l'auteur

Les marqueurs réputationnels du succès des MPME (REP, CON, FTE)

Les marqueurs réputationnels du succès des MPME sont caractérisés par le respect des engagements pris par le micro-entrepreneur (REP), la confiance dont il fait l'objet (CON) et, la possession des fétiches, des totems et/ou la pratique assidue de la religion (FTE). La lecture de la figure ci-dessous montre que pour les variables REP et CON, 269 et 254 entreprises sur 279 répondent oui à la question de savoir s'il s'agit de marqueurs de succès des MPME. La quasi absence de la variabilité de cette réponse nous conduit à les retirer de l'analyse ainsi que la variable FTE puisqu'il y a plus de non que de oui dans la distribution.

Diagramme 28 : Les différents marqueurs réputationnels du succès des MPME



Source : Réalisé par l'auteur

1.1.2. Construction des indicateurs de performances ou variables dépendantes de niveau 1(VD1)

L'indicateur des marqueurs relationnels du succès des MPME

Pour analyser les marqueurs relationnels du succès des MPME, nous construisons un indicateur qui est le résultat de la somme de deux variables centrées réduites dont la première caractérise la qualité des relations du micro-entrepreneur avec le milieu du pouvoir et/ou de l'administration (QRP) et la seconde l'engagement du micro-entrepreneur dans les affaires de la cité (EAC).

IMARQRELAT = QRP + EAC

Cet indicateur est descriptif de la réussite relationnelle des dirigeants des MPME ou de leur capital social. Il indique le succès du micro-entrepreneur au sein de la cité, tant avec les milieux du pouvoir, de l'administration que de la société entière par le degré de sa participation dans les affaires de la cité. Il va quantifier l'intensité de la réussite relationnelle des micro-entrepreneurs avec une échelle variant de 3 à 0. Plus grand sera l'indicateur, plus importante sera la réussite relationnelle de la MPME.

Le Tableau 77 confirme la validité de cet indicateur puisque la majorité des coefficients de corrélations ont de fortes valeurs par rapport à ceux des variables considérées individuellement.

Tableau 77 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur des marqueurs relationnels du succès des MPME

Variables	SEX	NED	GET	NRA	SEC	ГОУ	LOV 1	CAP	NSA	ROM	SKC	SCQ	IDEGRELIENFAIBLE
EAC	-0,035	-0,024	0,171	-0,210	0,105	-0,155	0,147	-0,084	-0,133	0,127	0,022	0,201	-0,024
QRP	0,120	0,002	0,057	-0,222	0,135	-0,125	0,180	-0,175	-0,098	0,061	0,075	0,024	-0,123
IMARQREL	0,052	-0,015	0,131	-0,269	0,136	-0,175	0,201	-0,163	-0,153	0,115	0,085	0,134	-0,098

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: Réalisé par l'auteur

L'indicateur des marqueurs relationnels du succès entrepreneurial est lié au niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA), à la taille des MPME mesurée par le capital (CAP) et au nombre d'employés (NSA), au groupe ethnique d'appartenance (GET), au secteur d'activité de la MPME (SEC), au degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1), au mode de recrutement des ouvriers et manœuvres (ROM) et au mode de mobilisation des ressources cognitives pour gérer les entreprises (SCQ).

GET IMARQRELAT	Kongo	Téké/Lale, Kotas/Mbétis, Echiras	Ngalas et Autres	Total
3	59,1% (65)	23,6% (26)	17,3% (19)	100 % (110)
2	41,2% (21)	31,4% (16)	27,5% (14)	100 % (51)
1	44,8% (47)	25,7% (27)	29,5% (31)	100% (105)
0	53,8% (7)	15,4% (2)	30,8% (4)	100% (13)
Total	50,2 % (140)	25,4 % (71)	24,4 % (68)	100% (279)

NSA	1-5	6 et plus	Total
IMARQRELAT			
3	61,82% (68)	38,18% (42)	100 % (110)
2	72,55% (37)	27,45% (14)	100 % (51)
1	87,62% (82)	12,38% (23)	100% (105)
0	61,54% (8)	38,46% (5)	100% (13)
Total	69,89% (195)	30,11% (84)	100% (279)

CAP (millions FCFA)	≤1	2 à 49	≥ 50	
				Total
IMARQRELAT				
3	77,3% (85)	9,1% (10)	13,6% (15)	100 % (110)
2	84,3% (43)	9,8% (5)	5,9% (3)	100 % (51)
1	83,8% (88)	15,2% (16)	1,0% (1)	100 (105)
0	92,3% (12)	7,7% (1)	0,0% (0)	100 % (13)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100% (279)

SEC IMARQRELAT	Industrie mécanique, Electrique, BTP	Industrie du bois, Transports, Logistique	Mode, Agroalimentaire, Jeux, Entretien	Total
3	24,5% (27)	26,4% (29)	47,0% (63)	100 % (110)
2	27,5% (14)	27,5% (14)	45,1% (23)	100 % (51)
1	13,3% (14)	28,6% (30)	58,1% (61)	100% (105)
0	7,7% (1)	23,1% (3)	69,2% (9)	100% (13)
Total	20,1 % (56)	27,2 % (76)	52,7 % (147)	100% (279)

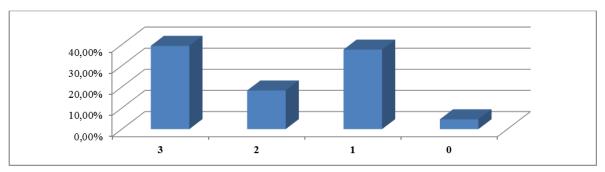
IMARQRELAT	Sans emploi (étudiant à temps plein inclus)	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, chauffeur, Employé de bureau de formation générale ou Secrétaire	Artisan professionnel, technicien, Artiste ou équivalent, Professionnel de formation académique, Chef d'un ou de plusieurs subordonnés, Chef des chefs	Total
3	23,6% (26)	36,4% (40)	40,0% (44)	100 % (110)
2	49,0% (25)	25,5% (13)	25,5% (13)	100 % (51)
1	56,2% (59)	21,9% (23)	21,9% (23)	100% (105)
0	61,5% (8)	15,4% (2)	23,1% (3)	100% (13)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100% (279)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie / Sibiti	
				Total
IMARQRELAT				
3	39,1 % (43)	51,8% (73)	9,1% (10)	100 % (110)
2	33,3% (17)	54,9 % (28)	11,8% (6)	100 % (51)
1	10,5% (11)	80,0 % (84)	9,5% (10)	100% (105)
0	23,1% (3)	69,2 % (9)	7,7% (1)	100% (13)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100% (279)

SCQ	Famille/Amis Tontines, Mutuelles	Eglises/Religions, Entrepreneurs informels, ONG/Projet, ONEMO	Connaissance s cognitives personnelles	Total
3	30,0% (33)	25,5% (28)	44,5% (49)	100 % (110)
2	33,3% (17)	7,8% (4)	58,8% (30)	100 % (51)
1	28,6% (30)	4,8% (5)	66,7% (70)	100% (105)
0	15,4% (2)	15,4% (2)	69,2% (9)	100% (13)
Total	29,4% (82)	14,0 % (39)	56,6 % (158)	100% (279)

Les entrepreneurs des ethnies Kongo d'une part, Téké/Lale, Kotas/Mbétis et Echiras d'autre part, ceux qui travaillent dans les services et la construction mécanique, l'électricité et le BTP, ceux sont expérimentés, localisées dans les centres industriels, à la tête de grandes MPME par le nombre d'employés et le capital, et ceux qui mobilisent par les liens forts et faibles les ressources cognitives pour gérer leurs entreprises (et non pas par des connaissances personnelles) ont un capital social important. En un mot les marqueurs relationnels du succès des MPME sont validés quand celles-ci ont un profil proche des entreprises commerciales ou des entreprises communautaires engagées dans les liens faibles : taille, expérience, milieu industriel, marchés structurés.

Diagramme 29 : Marqueurs relationnels du succès entrepreneurial



La distribution des marqueurs relationnels de la réussite montre que 39,4% de micro-entrepreneurs perçoivent leur capital social important comme une véritable réussite entrepreneuriale, 18,3% sont en réussites moyenne et le reste 42,3% ont une réussite mitigée et en nette situation de difficulté relationnelle et donc une faible insertion au sein de réseaux relationnels. En somme, les variables des marqueurs matériels du succès des MPME c'est-à-dire le niveau du chiffre d'affaires réalisé (NCA) et la qualité des produits et services mis sur le marché (QSP) d'une part et l'indicateur des marqueurs relationnels du succès, d'autre part, représentent les variables des marqueurs du succès des MPME ou variables dépendantes de premier niveau (VD1).

Ces VD1 distinguent assez nettement deux types d'entreprises, les marqueurs étant validés pour les MPME plus grandes, plus expérimentées, plus industrielles, plus engagées dans les liens faibles : plus aptes à devenir de véritables entreprises commerciales. Les marqueurs peuvent concerner également certaines entreprises communautaires engagées dans les liens faibles. Les autres affichent des comportements et des mentalités différentes, où le capital social n'est pas recherché. On peut en déduire que le critère de succès sera au contraire l'encastrement dans les communautés, le respect de leurs normes et valeurs.

1.2. ANALYSE DE LA FORMALISATION DES MPME OU VARIABLES DEPENDANTES DE NIVEAU 2 (VD2)

Pour décrire le processus d'engagement dans une stratégie de formalisation des MPME de l'échantillon, nous avons procédé à l'analyse des variables dépendantes du sixième sous-groupe VD2. Ces variables vont décrire le processus d'engagement dans une stratégie de formalisation qu'elle soit juridique : immatriculation ou enregistrement auprès des administrations publiques

impliquant de facto l'entretien des relations avec ces structures, ou économique : entretien de relations avec les confrères, les clients et fournisseurs, les associations professionnelles, syndicats patronaux ou les associations locales diverses. Ainsi, nous avons d'abord effectué un tableau de corrélation des 15 variables ocrrespondant à cette catégorie, puis fait des tris croisés avec les variables principales. Avant de commencer l'analyse des variables d'engagement dans une stratégie de formalisation des MPME, on présente le tableau des fréquences des variables dépendantes dans cette dimension ou variables dépendantes de deuxième niveau (VD2) qui nous donne une idée générale des réponses.

Tableau 78 : Les fréquences des variables d'engagement dans la formalisation

Label	Modalité réponses	% Répondants				
Formalisation juridi	que					
Ennociatusment compiès des semiess des impêts (ECI)	1. oui	49,5 %				
Enregistrement auprès des services des impôts (ESI)	2. non	50,5 %				
La proportion de MPME enregistrées auprès des services fiscaux est de 49,5% contre 50,5% non inscrites.						
Enregistrement auprès des services des collectivités	1. oui	44,8 %				
locales (ECL)	2. non	55,2 %				
La proportion de MPME enregistrées auprès des collectivité inscrites.		tre 55,2% non				
Enregistrement auprès des services de la Direction des	1. oui	16,1 %				
PME/PMI et/ou ANA (DEA)	2. non	83,9 %				
La proportion de MPME enregistrées auprès de la direction of	les PME/PMI et/ou de l'AN.	A est de 16,1%				
contre 83,9% non inscrites.						
	1. zéro	50,9 %				
Ancienneté de l'enregistrement de l'entreprise auprès	2. un an	10,8 %				
des services des impôts (TSI)	3. deux à quatre ans	18,6 %				
	4. cinq ans et plus	19,7 %				
La proportion de micro-entreprises inscrites depuis un an	auprès des services fiscaux	est de 10,8%,				
celles qui ont deux à quatre ans 18,6%, et celles de cinq ans	et plus 19,7%.					
	1. zéro	54,1 %				
Ancienneté de l'enregistrement de l'entreprise auprès	2. un an	13,6 %				
des Collectivités locales (TCL)	3. deux à quatre ans	16,8 %				
	4. cinq ans et plus	15,4 %				
La proportion de micro-entreprises inscrites depuis un an au celles qui ont deux à quatre ans 16,8%, et celles de cinq ans		s est de 13,6%,				
Ancienneté de l'enverietnement de l'entres-ise service	1. zéro	83,2 %				
Ancienneté de l'enregistrement de l'entreprise auprès des services de la Direction des PME/PMI et/ou l'ANA	2. un an	3,2 %				
	3. deux à quatre ans	6,8 %				
(TEA)	4. cinq ans et plus	6,8 %				
La proportion de micro-entreprises inscrites depuis un an a l'ANA est de 3,2%. Les MPME qui ont deux à quatre et celle						

⁹⁰ La matrice de corrélation est présentée dans les Annexes.

-

	1 cont	rôle des services fiscaux	17,6 %
		icipaux, obtention d'un	17,0 70
Daisans da l'annagistuament annuès des services		•	
Raisons de l'enregistrement auprès des services	crédit	é public/privé ou d'un	
publics (RDP)		50.5 n/	
	_	ect des lois et règlements	50,5 %
T. 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1		on non identifiée	31,9 %
L'analyse des raisons de l'enregistrement des MPN sont inscrites pour respecter les lois et règlements, 17 et municipaux soit pour l'obtention d'un marché p 31,9% n'évoque aucune raison.	7,6% à ca public/pa	ause soit des contrôles des s rivé ou d'un crédit. Le res	ervices fiscaux
Formalisation	économ	iique	
Entretien des relations avec des confrères (RTP)		1. oui	61,3 %
Entretien des relations avec des comferes (K11)		2. non	38,7 %
Seuls 61,3% de dirigeants de MPME de l'échantille de la profession.	on entret	tiennent des relations avec	leurs confrères
•	1. écha	inges d'idées / procédés /	53,4 %
	technic		
Notions des relations and the Company		age des commandes de	7,9 %
Nature des relations avec les confrères (RRC)		ures et des commandes de	
	clients		38,7 %
		relations	
L'analyse de la nature des relations avec les conf	1		t les idées, les
procédés et les techniques ; 7,9% partagent les comm			
Le reste c'est-à-dire 38,7% n'entretiennent aucune r			
Entretien des relations avec les		1 '	44.4.0/
			44,4 %
commercants/fournisseurs (RTL)		1. oui 2. non	44,4 % 55,6 %
commerçants/fournisseurs (RTL) Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo	n entreti	2. non	55,6 %
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo	n entreti	2. non	55,6 %
		2. non ennent des relations avec le	55,6 % s commerçants
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs.	1. négo	2. non ennent des relations avec le ociation des prix /	55,6 %
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillor et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les	1. négo partena	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / ariat et diffusion de	55,6 % s commerçants
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs.	1. négo partena l'infor	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / ariat et diffusion de mation	55,6 % s commerçants 44,4 %
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF)	1. négo partena l'inform 2. sans	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / eriat et diffusion de mation relations	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 %
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part	1. négo partena l'infor 2. sans erçants e	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / ariat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 14,4% utilisent
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation.	1. négo partena l'inform 2. sans erçants e enariats	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / eriat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 14,4% utilisent e reste c'est-à-
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillor et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc	1. négo partena l'infor 2. sans erçants e	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / enriat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L 1. oui	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 14,4% utiliseme reste c'est-à 10,8 %
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA)	1. négo partena l'inform 2. sans erçants e enariats iations	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / ariat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L 1. oui 2. non	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 14,4% utiliseme reste c'est-à 10,8 % 89,2 %
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillor et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille	1. négo partena l'inform 2. sans erçants e enariats iations	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / ariat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L 1. oui 2. non	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 14,4% utilisent e reste c'est-à- 10,8 % 89,2 %
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA)	1. négo partena l'inform 2. sans erçants e enariats iations	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / eriat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 44,4% utilisent e reste c'est-à- 10,8 % 89,2 % es associations
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillor et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille	1. négo partena l'inform 2. sans erçants e enariats iations on entret	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / enriat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l ense des intérêts et diffusion	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 44,4% utilisent e reste c'est-à- 10,8 % 89,2 % es associations
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille locales et professionnelles.	1. négo partena l'information 2. sans erçants e enariats iations 1. défe de l'information de l'information entret	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / enriat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l ense des intérêts et diffusion formation	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 14,4% utiliseme reste c'est-à 10,8 % 89,2 % es associations 5,7 %
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille locales et professionnelles.	1. négo partena l'informations erçants e enariats iations 1. défe de l'initial 2. formations	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / eriat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l ense des intérêts et diffusion formation nation/conseil/assistance et	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 44,4% utilisent e reste c'est-à- 10,8 % 89,2 % es associations
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillor et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille locales et professionnelles.	1. négo partena l'information 2. sans erçants e enariats iations on entret 1. défe de l'infaction 2. formation recherce	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / ariat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l mse des intérêts et diffusion formation nation/conseil/assistance et che de financement/	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 44,4% utilisent e reste c'est-à- 10,8 % 89,2 % es associations 5,7 %
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille locales et professionnelles.	1. négo partena l'informations erçants e enariats iations 1. défe de l'information entret en entret en entret en entret en	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / enriat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que de et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l ense des intérêts et diffusion formation nation/conseil/assistance et che de financement/ eires/clients	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 44,4% utilisent e reste c'est-à- 10,8 % 89,2 % es associations 5,7 % 0,4 %
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille locales et professionnelles. Nature des relations entretenues avec les associations locales ou professionnelles (RRV)	1. négo partena l'informations erçants e enariats iations 1. défe de l'information entret 2. formation recherce partena 3. sans	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / eniat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l ense des intérêts et diffusion formation nation/conseil/assistance et che de financement/ aires/clients relations	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 44,4% utilisent e reste c'est-à- 10,8 % 89,2 % es associations 5,7 % 0,4 % 93,9 %
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille locales et professionnelles. Nature des relations entretenues avec les associations locales ou professionnelles (RRV)	1. négo partena l'informations erçants e enariats iations on entret 1. défe de l'information entret e enariats on entret e enariats e enariats on entret e enariats	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / ariat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l mse des intérêts et diffusion formation nation/conseil/assistance et che de financement/ aires/clients relations ations avec les association	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 14,4% utilisent e reste c'est-à- 10,8 % 89,2 % es associations 5,7 % 0,4 % 93,9 % ons locales et
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille locales et professionnelles. Nature des relations entretenues avec les associations locales ou professionnelles (RRV) La proportion de micro-entrepreneurs utilisant professionnelles pour défendre les intérêts commun	1. négo partena l'informations erçants e enariats iations on entret 1. défe de l'information entret 2. formation recherce partena 3. sans les relais et diffi	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / ariat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que / et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l mse des intérêts et diffusion formation nation/conseil/assistance et che de financement/ aires/clients relations ations avec les associatio fuser l'information est de 5	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 44,4% utilisent e reste c'est-à- 10,8 % 89,2 % es associations 5,7 % 0,4 % 93,9 % ons locales et ,7%. Celle qui
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille locales et professionnelles. Nature des relations entretenues avec les associations locales ou professionnelles (RRV) La proportion de micro-entrepreneurs utilisant professionnelles pour défendre les intérêts commur les utilise pour le conseil, la formation, ou la recherc	1. négo partena l'informe 2. sans erçants e enariats iations 1. défe de l'informe 2. forme recherce partena 3. sans les relations et diffiche des fit	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / eriat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que de et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l ense des intérêts et diffusion formation nation/conseil/assistance et che de financement/ enres/clients relations etions avec les association fuser l'information est de 5 financements, des partenaires	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 44,4% utiliseme e reste c'est-à 10,8 % 89,2 % es associations 5,7 % 0,4 % 93,9 % ons locales e ,7%. Celle que sou des clients
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille locales et professionnelles. Nature des relations entretenues avec les associations locales ou professionnelles (RRV) La proportion de micro-entrepreneurs utilisant professionnelles pour défendre les intérêts commur les utilise pour le conseil, la formation, ou la recherce est de 0,4%. La majorité écrasante n'entretient aucur	1. négo partena l'informe 2. sans erçants e enariats iations 1. défe de l'informe 2. forme recherce partena 3. sans les relations et diffiche des fit	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / eriat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que de et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l ense des intérêts et diffusion formation nation/conseil/assistance et che de financement/ enres/clients relations etions avec les association fuser l'information est de 5 financements, des partenaires	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 44,4% utilisentereste c'est-à 10,8 % 89,2 % es associations 5,7 % 0,4 % 93,9 % ons locales et,7%. Celle quis ou des clients
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille locales et professionnelles. Nature des relations entretenues avec les associations locales ou professionnelles (RRV) La proportion de micro-entrepreneurs utilisant professionnelles pour défendre les intérêts commur les utilise pour le conseil, la formation, ou la recherc	1. négo partena l'informe 2. sans erçants e enariats iations 1. défe de l'informe 2. forme recherce partena 3. sans les relations et diffiche des fit	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / ariat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l mse des intérêts et diffusion formation nation/conseil/assistance et che de financement/ aires/clients relations ations avec les association fuser l'information est de 5 inancements, des partenaire on avec les structures assoc	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 14,4% utilisente reste c'est-à- 10,8 % 89,2 % es associations 5,7 % 0,4 % 93,9 % ons locales et 7%. Celle quis ou des clients iatives (locales
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillor et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille locales et professionnelles. Nature des relations entretenues avec les associations locales ou professionnelles (RRV) La proportion de micro-entrepreneurs utilisant professionnelles pour défendre les intérêts commun les utilise pour le conseil, la formation, ou la recherce est de 0,4%. La majorité écrasante n'entretient aucur ou professionnelles).	1. négo partena l'informe 2. sans erçants e enariats iations 1. défe de l'inmercher 2. forme recherce partena 3. sans les relatione re	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / ariat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que / et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l mse des intérêts et diffusion formation nation/conseil/assistance et che de financement/ aires/clients relations ations avec les associatio fuser l'information est de 5 inancements, des partenaire on avec les structures assoc 1. oui	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 44,4% utilisent e reste c'est-à- 10,8 % 89,2 % es associations 5,7 % 0,4 % 93,9 % ons locales et ,7%. Celle qui s ou des clients iatives (locales
Seuls 44,4% de dirigeants de MPME de l'échantillo et les fournisseurs. Nature des relations entretenues avec les commerçants/fournisseurs (RRF) L'analyse de la nature des relations avec les comme ces relations pour négocier les prix, établir des part dire 55,6% n'entretiennent aucune relation. Entretien de relations avec les assoc locales/professionnelles (RTA) Seuls 10,8% de dirigeants de MPME de l'échantille locales et professionnelles. Nature des relations entretenues avec les associations locales ou professionnelles (RRV) La proportion de micro-entrepreneurs utilisant professionnelles pour défendre les intérêts commur les utilise pour le conseil, la formation, ou la recherce est de 0,4%. La majorité écrasante n'entretient aucur	1. négo partena l'informe 2. sans erçants e enariats iations 1. défe de l'inmercher 2. forme recherce partena 3. sans les relatione re	2. non ennent des relations avec le ociation des prix / ariat et diffusion de mation relations et fournisseurs montre que 4 et diffuser l'information. L 1. oui 2. non iennent des relations avec l mse des intérêts et diffusion formation nation/conseil/assistance et che de financement/ aires/clients relations ations avec les association fuser l'information est de 5 inancements, des partenaire on avec les structures assoc	55,6 % s commerçants 44,4 % 55,6 % 14,4% utiliseme reste c'est-à 10,8 % 89,2 % es associations 5,7 % 0,4 % 93,9 % ons locales e ,7%. Celle ques ou des clients iatives (locales

Enregistrement auprès d'un syndicat de travailleurs	1. oui	1,1 %
(AWE)	2. non	98,9 %
Seulement 1 1% de MPME interrogées sont enregistrées au	orès d'un syndicat de travai	lleurs.

Deux aspects de la formalisation vont retenir notre attention : la formalisation juridique et la formalisation économique. Pour exploiter les entreprises et bénéficier des droits de propriété qui y sont rattachés, les entrepreneurs doivent les immatriculer auprès des administrations publiques habilitées. L'immatriculation ouvre des droits mais aussi des devoirs. Si l'immatriculation donne le droit de jouir et d'user des droits de propriété rattachés à la MPME, elle apporte des contraintes notamment le paiement de divers impôts et taxes. Ce processus d'immatriculation est saisi dans l'étude par la formalisation juridique. Or, les entrepreneurs font face à divers problèmes dans la réalisation de leur projet entrepreneurial. Les micro-entrepreneurs confrontés à des difficultés croissantes et cela, quelle que soit la phase du développement de leur projet entrepreneurial, s'engagent dans une stratégie de construction de relations à moyen et long termes avec différents acteurs de leur environnement (confrères, clients, fournisseurs, etc.).

Ces différentes relations permettent aux micro-entrepreneurs de s'adapter, de faire face aux mutations de l'environnement (pour les MPME déjà existantes) ou de surmonter les obstacles rencontrés lors de la mise sur pied du projet entrepreneurial (Anderson et Miller, 2002 ; Diochon et al. 2001; Gasse et D'Amours, 2000; Young, 1998; Hansen, 1995; Cooper et al. 1995; Aldrich et al. 1994; Aldrich et Zimmer, 1986). Les micro-entrepreneurs s'emploient à la construction de chaînes de la valeur et à minimiser ainsi les contraintes imposées par les forces auxquelles ils sont soumis (Lopez et Muchnik, 1997). La complémentarité induite par cette coopération vise à atteindre trois objectifs principaux : (i) l'élargissement de la base des compétences, (ii) le soutien au développement des micro-entreprises et (iii) l'accès aux ressources plus étendues de manière plus rapide (Ahuja, 2000; Streeet et Cameron, 2007; Jaouen, 2008a). C'est pourquoi certaines études présentent la collaboration inter-entreprises comme une modalité de développement privilégiée des petites structures, leur permettant de pallier à leurs déficits structurels de ressources, qu'elles soient financières, humaines, temporelles ou techniques (Yami, 2003; Streeet et Cameron, 2007). Les réseaux sociaux dans lesquels ils s'insèrent renforcent ainsi le potentiel de compétitivité des MPME tout en évitant les problèmes liés à la taille (Gomes-Casseres, 1997 ; Fréry, 1998). Cet ensemble de processus est saisi par la dimension de la formalisation économique. Pour analyser ces deux dimensions nous procéderons directement à partir des indicateurs composites (pour le détail des variables se reporter aux Annexes).

1.2.1. Construction des indicateurs d'engagement dans le processus de formalisation des MPME

L'indicateur de formalisation juridique des MPME

Pour analyser la formalisation juridique des MPME, nous construisons un indicateur qui est le résultat de la somme de trois variables dont la première caractérise l'enregistrement auprès des collectivités locales (ECL), la seconde l'enregistrement auprès des services fiscaux (ESI) et la troisième l'enregistrement auprès de la direction de PME/PMI ou de l'ANA (DEA).

IFORMJUR = ECL + ESI + DEA

La formalisation juridique dans cette étude fait référence aux trois domaines réglementaires cidessus.

Tableau 79 : Continuum d'informalité des MPME selon l'enquête

		Ni	Niveaux de formalité			
		0	1	2	3	
Critères	La MPME est inscrite auprès de la direction de PME/PMI				X	
	et/ou de l'ANA					
	La MPME est enregistrée auprès des services fiscaux			X	X	
	La MPME est enregistrée auprès des collectivités locales		X	X	X	
Nature de	la MPME	EIP	EHI	EHF	EFP	

Source : Auteur à partir de l'enquête (Janvier-Mai 2011)

Cet indicateur est descriptif du processus d'inscription des MPME auprès de ces trois administrations publiques habilitées. Trois situations se présentent : (i) la MPME est déclarée auprès des autorités locales ; (ii) elle est déclarée auprès des services fiscaux ; (iii) elle est inscrite auprès de la direction des PME/PMI et/ou de l'ANA.

La combinaison des trois critères donne quatre niveaux de formalité confirmant les résultats des études qui analysent l'informalité comme un continuum de situations. La lecture du tableau met clairement en relief quatre types d'entreprises qui coexistent au sein de l'économie informelle. Audelà des entreprises qui s'adonnent à des activités totalement illicites (exclues de notre étude), il y a celles qui exercent des activités licites (objet de l'étude). Ces dernières forment les quatre groupes ci-dessus. Il y a d'abord les entreprises totalement inconnues des services administratifs

(modalité : 0). Elles sont dites informelles pures (EIP). Ensuite, celles qui sont inscrites sur certains registres et pas sur d'autres. Ce sont des entreprises informelles hybrides ou semi-formelles. On a ainsi des entreprises hybrides informelles (EHI) lorsqu'elles ne sont inscrites que sur un seul registre (modalité : 1) et des entreprises hybrides formelles (EHF) quand elles sont inscrites sur deux registres (modalité : 2). Enfin, celles qui sont inscrites sur tous les registres (modalité : 3). Elles sont dites formelles pures (EFP).

Schéma 4 : Continuum des activités informelles

Activités illicites (criminelles)

Activités licites informelles puresMEIP Activités licites informelles hybrides MEHI et MEHF

Activités licites formelles pures MEFP

Source : Réalisé par l'auteur

On obtient ainsi, un continuum allant de l'illicite totalement inconnu au licite totalement connu des services publics visés par l'enquête. Il existe un continuum des divers niveaux de formalité, à savoir les différentes caractéristiques 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. (Steel et Snodgrass, 2008).

En excluant comme mentionné ci-dessus les activités illicites, on obtient quatre groupes de MPME par rapport au critère d'inscription sur les registres des différents services publics ciblés par l'étude⁹¹. La première catégorie est celle des micro-entreprises informelles pures (MEIP), la seconde est celle des micro-entreprises hybrides informelles (MEHI), la troisième celles des micro-entreprises hybrides formelles (MEHF) et enfin la quatrième, celle des micro-entreprises formelles pures (MEFP).

Le tableau 80 confirme la validité de cet indicateur puisque tous les coefficients de corrélations ont de fortes valeurs par rapport à ceux des variables considérées individuellement.

⁹¹ Les services retenus dont la distribution des réponses est assez bonne pour une analyse significative sont : le service des impôts, les collectivités locales, la direction des PME/PMI et/ou l'ANA (Agence Nationale de l'Artisanat). L'agence de sécurité sociale a été exclue à cause de la faiblesse des inscriptions dans cette structure, proche de zéro.

Tableau 80 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur de formalisation juridique des MPME

Variables	SEX	AGE	NED	NAT	GET	EOA	NRA	SEC	гол	CAP	NSA	ROM	SKC	òos	IDEGRELIENFAIBLE
ESI	-0,154	0,170	-0,111	0,219	0,240	-0,061	0,105	-0,073	0,029	-0,134	0,200	0,014	0,179	0,117	0,346
ECL	-0,017	0,027	0,014	0,230	0,116	-0,223	-0,114	0,030	0,181	-0,270	0,020	0,048	0,076	-0,025	0,333
DEA	-0,137	0,175	-0,003	0,186	0,102	-0,232	-0,155	-0,070	0,035	-0,125	0,011	0,016	0,050	-0,058	0,241
IFORMAJ	-0,132	0,158	-0,048	0,284	0,209	-0,220	-0,060	-0,046	0,114	-0,240	0,111	0,036	0,141	0,024	0,415

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 : Réalisé par l'auteur

L'indicateur de la formalisation juridique est lié au genre (SEX) du micro-entrepreneur, à son âge (AGE), son niveau d'étude (NED), son expérience professionnelles par l'emploi occupé avant la création de la MPME (EOA), la taille des MPME mesurée par le capital (CAP), sa nationalité (NAT), son groupe ethnique (GET), le degré de métropolisation de la ville de localisation (LOV), sa taille mesurée par le nombre d'employés (NSA), le mode de mobilisation des ressources financière pendant la phase de démarrage (SKC) et le degré de liens faibles utilisés pour vendre et acheter sur les marchés structurés et lointains (IDEGRELIENFAIBLE).

Formalisation juridique (IFORMAJ) et genre du micro-entrepreneur (SEX)

SEX	Hommes	Femmes	Total
IFORMAJ			1000
0	64,0% (64)	36,0% (36)	100 % (100)
1	80,0% (68)	20,0% (17)	100 % (85)
2	67,8% (40)	32,2% (19)	100% (59)
3	88,6% (31)	11,4% (4)	100% (35)
Total	72,80% (203)	27,2% (76)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse genre de la formalisation juridique montre que la probabilité d'une MPME d'être immatriculée est forte quand le micro-entrepreneur est un homme. Les hommes dirigent 88,6%

des MPME immatriculées dans toutes les administrations visées par l'enquête contre 11,4% pour les femmes.

Formalisation juridique (IFORMAJ) / âge du micro-entrepreneur (AGE) et son niveau d'éducation (NED)

AGE	0-25	25-35	35-45	45-55	55 et plus	
						Total
IFORMAJ \						
0	2,0% (2)	42,0% (42)	29,0% (29)	16,0% (16)	11,0% (11)	100 % (100)
1	0,0% (0)	23,5% (20)	44,7% (38)	21,2% (18)	10,6% (9)	100 % (85)
2	3,4% (2)	35,6% (21)	37,3% (22)	15,3% (9)	8,5% (5)	100% (59)
3	0,0% (0)	5,7% (2)	40,0% (14)	37,1% (13)	17,1% (6)	100% (35)
Total	1,4% (4)	30,5% (85)	36,9% (103)	20,1% (56)	11,1% (31)	100 % (279)

NED	Primaire	Collège	Lycée	Université	
					Total
IFORMAJ					
0	11,0% (11)	51,0% (51)	26,0% (26)	12,0% (12)	100 % (100)
1	14,1% (12)	43,5 % (37)	25,9% (22)	16,5% (14)	100 % (85)
2	25,5% (15)	40,7% (24)	23,7% (14)	10,2% (6)	100% (59)
3	25,7% (9)	20,0% (7)	45,7% (16)	8,6% (3)	100% (35)
Total	16,8% (47)	42,7 % (119)	28,0% (78)	12,5 % (35)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

La probabilité d'immatriculation des MPME croît aussi avec l'âge des entrepreneurs : 33 sur 35 des MPME ayant le plus fort degré de formalisation sont dirigées par des micro-entrepreneurs âgés de 35 ans et plus. Ces 35 entrepreneurs ont souvent le niveau de l'école primaire avec 25,7% des entreprises totalement formelles, ou de collège pour 20%. Ceux qui ont un niveau de lycée sont 45,7% et les diplômés universitaires 8,6%.

Formalisation juridique (IFORMAJ) / nationalité (NAT)) et groupe ethnique d'appartenance du micro-entrepreneur (GET)

NATI IFORMAJ	Congolaise	Afrique centrale	Afrique de l'ouest	Total
0	98,0% (98)	0,0% (0)	2,0% (2)	100 % (100)
1	84,7% (72)	10,6% (9)	4,7% (4)	100% (85)
2	78,0 (46)	8,5% (5)	13,6% (8)	100% (59)
3	65,7% (23)	20,0% (7)	14,3% (5)	100% (35)
Total	85,7% (239)	7,5% (21)	6,8% (19)	100 % (279)

GET	Kongo	Téké/Lale, Kotas/Mbétis, Echiras	Ngalas et Autres	Total
0	60,0% (60)	30,0% (30)	10,0% (10)	100 % (100)
1	45,9% 39)	23,5% (20)	30,6% (26)	100 % (85)
2	49,2% (29)	18,6% (11)	32,2% (19)	100% (59)
3	34,3% (12)	28,6% (10)	37,1% (13)	100% (35)
Total	50,2 % (140)	25,4 % (71)	24,4 % (68)	100 % (279)

La probabilité de diriger une MPME formelle est plus grande pour un étranger. Ce résultat confirme les analyses précédentes et les conclusions de plusieurs études en Afrique dont Krause et al. (2010) pour le Mozambique. L'approche par le groupe ethnique confirme que les autochtones immatriculent moins leurs MPME (groupe Kongo et Téké), alors que le groupe des Ngalas, proche du pouvoir et comportant des micro-entrepreneurs étrangers se trouve plus formalisé.

Formalisation juridique (IFORMAJ) et emploi occupé avant la création de la MPME (EOA)

EOA IFORMAJ	Salarié du secteur public, Salarié du secteur privé formel/ informel	Apprentissage chez un maitre artisan		Agriculteur, retraité, profession libérale, première occupation de jeunesse, Apprentissage sur le tas, Spécialisation par une formation	Total
0	11,0% (11)	37,0% (37)	27,0% (27)	25,0% (25)	100 % (100)
1	8,2% (7)	31,8% (27)	30,6% (26)	29,4% (25)	100 % (85)
2	3,4% (2)	61,0% (36)	20,3% (12)	15,3% (9)	100% (59)
3	37,1% (13)	40,0% (14)	17,1% (6)	5,7% (2)	100% (35)
Total	11,8 % (33)	40,9 % (114)	25,4 % (71)	21,9 % (61)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Le degré de formalisation juridique augmente quand le micro-entrepreneur a occupé un emploi de salarié dans l'économie formelle ou informelle avant de créer sa MPME. Ce background influence bien le niveau de formalisation juridique des entreprises.

Formalisation juridique (IFORMAJ) / taille des MPME mesurée par le capital (CAP), millions FCFA, et le nombre d'employés (NSA)

CAP	≤1	2 - 49	≥ 50	
				Total
IFORMAJ				
0	69,0% (69)	20,0% (20)	11,0% (11)	100 % (100)
1	82,4% (70)	9,4% (8)	8,2% (7)	100 % (85)
2	96,6% (57)	3,4% (2)	0,0% (0)	100% (59)
3	91,4% (32)	5,7% (2)	2,9% (1)	100% (35)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

NSA	≤1	2- 5	6 -10	≥11	
					Total
IFORMAJ					
0	22,0 % (22)	58,0% (58)	16,0% (16)	4,0% (4)	100 % (100)
1	25,9% (22)	38,8% (33)	30,6% (26)	4,7% (4)	100% (85)
2	25,4% (15)	42,4% (25)	18,6% (11)	13,6% (8)	100% (59)
3	31,4% (11)	25,7% (9)	22,9% (8)	20,0% (7)	100% (35)
Total	25,1 % (70)	44,8 % (125)	21,9 % (61)	8,2 % (23)	100 % (279)

Le paradoxe est que ce sont les plus petites structures par le capital qui s'immatriculent, il y a en évidence un effet patrimonial qui joue contre la formalisation. Alors que pour le nombre d'employés ce sont les plus petites mais aussi les plus grandes, puisque les grandes MPME commerciales sont axées sur les liens faibles.

Formalisation juridique (IFORMAJ) et degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie / Sibiti	
				Total
IFORMAJ				
0	25,0% (25)	68,0% (68)	7,0% (7)	100 % (100)
1	21,2% (18)	68,2% (58)	10,6% (9)	100 % (85)
2	30,5% (18)	57,6% (34)	11,9% (7)	100% (59)
3	37,1% (13)	51,4% (18)	11,4% (4)	100% (35)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

En outre le degré de formalisation croît avec le degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME. Le second paradoxe est que le degré de formalisation des MPME est également important dans les villes rurales et semi urbaines. Ce fait peut être relié aux contrôles des services fiscaux et municipaux.

Formalisation juridique (IFORMAJ) et mode de mobilisation des ressources financières lors de la création de la MPME (SKC)

SKC	Famille/Amis, Tontines, Mutuelles	Eglises/Religions, Entrepreneurs informels, IMF, ONG/Projet, ONEMO	Epargne personnelle	Total
0	21,0% (21)	20,0% (20)	59,0% (59)	100 % (100)
1	23,5% (20)	5,9% (5)	70,6% (60)	100 % (85)
2	11,9% (7)	3,4% (2)	84,7% (50)	100% (59)
3	14,3% (5)	11,4% (4)	74,3% (26)	100% (35)
Total	19,0% (53)	11,1% (31)	69,9% (195)	100 % (279)

L'analyse par le mode de mobilisation des ressources financières à la création des MPME montre que le degré de formalisation est important pour les MPME financées par l'épargne personnelle. Cela confirme les conclusions précédentes selon lesquelles cette origine des actifs confère au micro-entrepreneur une liberté d'usage et diminue efficacement les contraintes communautaires.

Formalisation juridique (IFORMAJ) et utilisation des liens faibles pour vendre et acheter sur des marchés plus structurés (IDEGRELIENFAIBLE)

*DEGRELIENFAIBLE	Liens forts (0)	Mix de liens (1)	Liens faibles (2)	
				Total
IFORMAJ				
0	81,0% (81)	13,0% (13)	6,0% (6)	100 % (100)
1	58,8% (50)	29,4% (25)	11,8% (10)	100% (85)
2	28,8% (17)	47,5% (28)	23,7% (14)	100% (59)
3	22,9% (8)	51,4% (18)	25,7% (9)	100% (35)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Enfin l'analyse par les liens faibles montre que le degré de formalisation croît quand la MPME vend ses produits et services ou achète les intrants sur les marchés éloignés plus structurés. En fait cette formalisation est le double corollaire de l'exposition aux bureaucraties particulièrement dans les opérations d'import-export d'une part, et de l'exigence d'un niveau de formalité minimum pour contracter sur ces marchés d'autre part.

Globalement, les entrepreneurs hommes immatriculent plus leurs MPME que leurs homologues féminins. En fait les femmes sont à la tête de très petites structures par le nombre d'employés ainsi

que le capital. L'analyse par la nationalité montre que les étrangers sont plus disposés à immatriculer leurs entreprises que les nationaux. Plus on vient de loin, plus on déclare sa MPME. Les entrepreneurs âgés d'au moins 35 ans déclarent plus leurs entreprises. L'âge du décollage de la MPME pour se faire enregistrer se situe donc autour de 35 ans. C'est l'âge de la maturité entrepreneuriale pour les femmes.

L'analyse de la formalisation juridique par la taille montre que ce sont les petites structures par le capital (au plus 1 500 euros) qui sont plus déclarés, alors que par le nombre d'employés ce sont les plus grandes. Ce phénomène décrit l'opposition entre les liens forts conduisant les entreprises à avoir un grand capital et un petit effectif et les liens faibles conduisant les entreprises à avoir un grand effectif et parfois un petit capital. L'immatriculation correspond aux entreprises engagées dans les liens faibles.

En ce qui concerne l'effectif, on peut observer qu'il y a un seuil de six employés au-delà duquel l'enregistrement devient majoritaire. Il semble que ce seuil de <u>six salariés corresponde bien à un changement qualitatif du type d'entreprises</u>. Ce fait est corroboré par plusieurs études (Gauthier, 2000 ; Rakotomanana, 2009 ; Krause et al, 2010). La taille de la MPME est une variable majeure influençant positivement son immatriculation. En dessous de l'intervalle allant de 6 à 10 employés, les MPME sont des entreprises communautaires. Au-delà, on commence à sortir de l'entreprise communautaire pour s'engager vers les liens faibles c'est-à-dire l'entreprise commerciale.

Deux pistes de croissance des MPME semblent se dessiner : une croissance interne débouchant sur des entreprises commerciales et une croissance cellulaire qui multiplie les entreprises communautaires. L'analyse de la distribution de l'échantillon montre que très peu d'entreprises prennent le premier chemin. Or, les conclusions précédentes montrent que la taille elle-même est influencée par le niveau d'investissement et *in fine* par la capacité de mobilisation des différentes ressources par les micro-entrepreneurs. Notons que les pratiques de mobilisation des ressources sont endogènes et dans leur grande majorité liées aux réseaux sociaux. Les micro-entrepreneurs qui utilisent leur épargne personnelle pour créer les MPME et usent des liens faibles pour acheter les intrants et vendre les produits et services sur les marchés éloignés et structurés immatriculent plus les entreprises. En effet en ASS un capital élevé des MPME révèle souvent une logique patrimoniale. Plus il est grand, plus l'entreprise est communautaire. Pour la communauté le capital n'est pas un actif à valoriser, mais plutôt un patrimoine à protéger. La forme de l'entreprise communautaire s'imposera dès lors que le capital est important.

L'enregistrement des MPME auprès des trois administrations publiques est lié à la nationalité des micro-entrepreneurs et à l'étendue des marchés approvisionnés par les MPME. En effet, plus on vend ou achète sur des marchés plus structurés lointains et/ou on revient de loin, plus grande sera la propension à la déclaration des MPME auprès des administrations publiques. Ainsi, les allochtones déclarent plus leurs MPME que les autochtones (Krause et al. 2010). En outre, la probabilité de l'inscription des MPME auprès des services publics fiscaux croît avec la taille des marchés qu'elles desservent. Ainsi, la taille des marchés desservis est bien un facteur d'exposition aux bureaucraties (logique d'exposition). L'enregistrement auprès des services administratifs relève ainsi des comportements marchands ou commerciaux. Il est intéressant de voir à quelles variables ils sont associés. Les marchés lointains sont liés à des comportements commerciaux et donc des liens faibles, comme le cluster industriel qui renvoie à la commercialisation. L'analyse genre de la déclaration auprès des services fiscaux montre que les MPME dirigées par les hommes sont les plus déclarées.

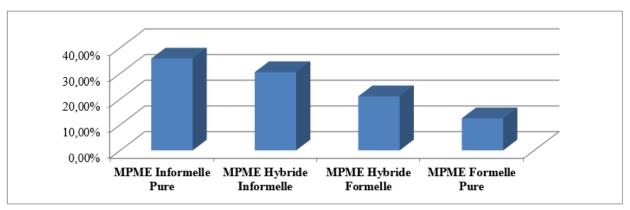
Par ailleurs, plus on s'élève dans l'âge des micro-entrepreneurs, plus les MPME qu'ils dirigent sont déclarées (fisc et collectivités locales). La déclaration devenant significative à partir de 35 ans. En outre, cette déclaration augmente avec l'expérience professionnelle. Plus les micro-entrepreneurs ont occupé des emplois formels et ont assumé des responsabilités « autonomisantes », plus leurs MPME seront déclarées (collectivités locales et direction des PMEPMI et/ou ANA). De même, plus grande est la taille des MPME mesurée par le nombre d'employés, plus elles seront immatriculées.

Enfin, cette inscription est significative pour les micro-entrepreneurs qui mobilisent les différentes ressources par l'intermédiaire des liens faibles. En d'autres termes, la disposition à la déclaration des MPME auprès du fisc est d'autant plus faible que les micro-entrepreneurs utilisent les liens forts⁹².

_

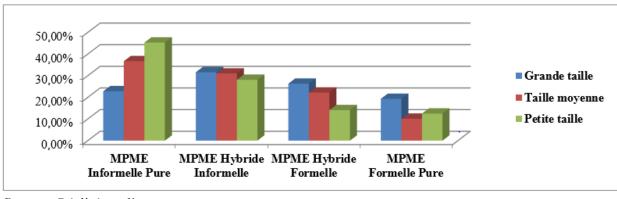
⁹² Ici semble se dégager le rôle de verrouillage des liens forts. Les individus ne partageant que les mêmes informations.

Diagramme 30 : Distribution des MPME par niveau de formalité



L'analyse de la distribution de l'indicateur de formalisation juridique montre qu'il sera très pratique pour expliquer les comportements de formalisation puisqu'on a une échelle d'intensité de la formalisation juridique. La distribution des micro-entreprises par niveau de formalité montre que 35,8% sont informelles pures, 30,5% et sont hybrides informelles, 21,1% sont hybrides formelles et 12,5% formelles pures, d'après notre typologie.

Diagramme 31 : Distribution des MPME par niveau de formalité et leur taille



Source: Réalisé par l'auteur

La distribution des MPME par niveau de formalité et la taille des entreprises montre que plus celleci augmente, plus les MPME se formalisent. Il est clair qu'il y a plus de grandes MPME dans le groupe de micro-entreprises formelles pures et hybrides formelles que dans le reste. Mais la taille n'est pas un critère décisif de formalisation. En effet, ce n'est pas parce qu'une MPME est de grande taille qu'elle sera ipso facto formalisée. La Diagramme 31 montre bien l'existence de grandes MPME informelle pure ou hybrides (entreprises communautaires). En fait il faut sans doute comprendre la relation entre taille et formalisation comme déterminée par une troisième variable latente : la production de valeur ajoutée, typique de l'entreprise commerciale. Parmi les MPME de grande taille, certaines ont pu devenir efficaces en termes de productivité, ce qui leur a permis de dépasser le seuil critique de la croissance cellulaire et connaître une croissance interne en capital et en travail. La mobilisation d'une épargne personnelle apparaît comme un déterminant essentiel de cette rupture. Ces MPME performantes seront plus enclines à se formaliser car elles ont suffisamment de valeur ajoutée pour payer les diverses fiscalités, et parce que leurs performances leur permettant d'atteindre des marchés distants à l'aide de liens faibles ; la formalisation est une condition quasi-nécessaire pour s'engager dans des marchés structurés.

Soulignons enfin que la taille évoquée ici est avant tout celle de l'effectif, qui apparait comme la principale contrainte à la création de valeur ajoutée. Le capital est de son côté soit gratuit dans le cas où il est fourni par la communauté selon la logique patrimoniale, soit modéré quand l'épargne personnelle permet de s'affranchir de la communauté. Un enjeu clé de la production de valeur ajoutée, et par là de la formalisation, est la capacité de construire un consensus productif dans la MPME avec un personnel significatif (>6) qui puisse dans un contexte de salariat absent ou embryonnaire. On a observé en ASS que bien souvent ce personnel est mobilisé par des liens forts au sein de la famille élargie, qui tient lieu de substitut de la relation salariale. Cela représente un obstacle lourd à la croissance de ces MPME à vocation commerciale.

60.00% 50,00% Primaire 40,00% ■ Collège 30,00% ■ Lycée 20,00% Université 10.00% 0.00% MPME MPME Hybride MPME Hybride MPME Formelle Informelle Pure Informelle Formelle Pure

Diagramme 32 : Distribution des MPME par niveau d'informalité et le niveau d'éducation des micro-entrepreneurs

Source : Réalisé par l'auteur

La relation entre le niveau d'éducation et le niveau d'informalité n'est pas univoque non plus. Toutefois, il semble que le pourcentage des MPME de plus en plus formelles augmente à partir du niveau du lycée.

Selon le tableau ci-dessous, <u>deux types de variables expliquent le mieux la formalisation juridique.</u> Il y a d'une part les <u>variables de l'environnement des affaires</u> et, les variables liées aux <u>caractéristiques sociodémographiques et/ou socioprofessionnelle</u> des micro-entrepreneurs (la nationalité, NAT, 0,284; le groupe ethnique d'appartenance, GET, 0,209; l'expérience professionnelle mesurée par l'emploi occupé avant la création de la MPME, EOA, -0,220; l'âge, AGE, 0,158; la taille de l'entreprise mesurée par le capital CAP, 0,240 et par le nombre d'employés, 0,111; le degré de liens faibles utilisés pour vendre et acheter sur les marchés lointains IDEGRELIENFAIBLE, 0,415). L'absence d'une forte corrélation significative entre la formalisation juridique et le niveau d'éducation (-0,048) peut s'expliquer par trois hypothèses: (i) les programmes scolaires sont totalement déconnectés de la réalité quotidienne des individus en général et de la vie des entreprises en particulier; (ii) la faiblesse de la formation professionnelle et de l'entrepreneuriat qui peuvent offrir des informations pertinentes aux micro-entrepreneurs; (iii) le déficit de communication des services fiscaux et l'absence de stratégies de leur part dans la formation des micro-entrepreneurs et des jeunes scolarisés.

La formalisation juridique des MPME relève d'abord des comportements marchands et commerciaux. En effet, plus on vend et/ou transforme des matières premières venant de loin (usage des liens faibles), plus grande est la propension ou le stimulus à immatriculer sa MPME. En effet, les marchés lointains sont liés à des comportements commerciaux renvoyant à des liens faibles. Ils sont plus structurés et institutionnalisés. L'analyse de la formalisation économique en faisant intervenir les liens faibles sera intéressante de ce point de vue. En outre, les grandes aires de marché sont aussi liées aux services nobles, aux biens chers et rares, capables d'engendrer une forte Valeur Ajoutée Economique (VAE). Ensuite, elle est liée à la nationalité des microentrepreneurs, les allochtones étant plus disposés à immatriculer leurs MPME que les autochtones. Une spécificité des allochtones est l'usage des liens faibles. Il apparait aussi dans cette optique que les groupes ethniques comme les Kongo plus engagés dans les liens forts sont moins enclins à immatriculer leurs MPME. Puis, plus le micro-entrepreneur est âgé (l'âge ici marquant deux temporalité : la position de l'individu dans le cycle de vie, et l'ancienneté, qui peut se concevoir comme un temps d'appropriation, d'accumulation mais aussi de mise à l'épreuve des compétences) et expérimenté, plus grande sera sa propension à immatriculer sa MPME. En fait, il

aura eu le temps nécessaire pour éprouver ses idées d'affaires et de les appliquer réellement. L'analyse de la distribution des MPME par <u>niveau de formalité et la taille des entreprises</u> montre que, plus la taille augmente, plus les MPME se formalisent. Cependant, comme mentionné plus haut, la taille n'est pas un critère décisif de formalisation.

Tableau 81 : Déterminants de la formalisation Juridique des MPME liés aux caractéristiques des micro-entrepreneurs et des MPME

Typologie des	Déterminants de la forma	alisation juridique des MPME			
caractéristiques	Déterminants positifs Déterminants négatifs				
	Genre du micro-entrepreneur (SEX)				
	Hommes	Femmes			
	Niveau d'é	ducation (NED)			
	Primaire	Collège			
	Ago	e (AGE)			
Déterminants liés	35 ans et plus	Moins de 35 ans			
aux caractéristiques	Nation	alité (NAT)			
sociodémographiqu	Etrangers	Autochtones			
es des micro-		thnique (GET)			
entrepreneurs	Ngalas et Autres (comprenant les	Kongos,			
	étrangers)	Téké/Lale, Mbétis/Kotas, Echiras			
	Expérience professionnelle mesurée par l'emploi occupé avant la création				
	de la MPME (EOA)				
	Salarié du secteur public, Salarié du	Sans emploi, agriculteur, apprentissage			
	secteur privé formel et informel	sur le tas, spécialisation par la formation			
	Taille par le capital (CAP)				
	Au plus 1 500 euros	Plus de 1 500 euros			
	Taille des MPME par le nombre d'employés (NSA)				
	Au plus un employé et plus de 11	Entre deux et dix employés			
Caractéristiques	employés				
générales et		trialisation (LOV1)			
économiques des	Pointe-Noire et Dolisie/Sibiti	Brazzaville			
MPME 1		urces financières à la création (SKC)			
	Epargne personnelle	Famille, amis, Tontines, Mutuelles et,			
		Eglises, entrepreneurs informels, IMF,			
		ONG/Projet, ONEMO			
		ographique du marché approvisionné			
	Liens faibles et mix de liens	es premières transformées (MPT)) Liens forts			

Sources : Auteur à partir de l'enquête (Janvier-Mai 2011)

L'indicateur de formalisation économique des MPME

Pour analyser la formalisation économique des MPME, nous construisons un indicateur qui est le résultat de la somme de quatre variables centrées réduites dont la première caractérise les relations entretenues par les micro-entrepreneurs avec les pairs ou confrères, la seconde les relations qu'ils

entretiennent avec les commerçants et/ou fournisseurs, la troisième les relations avec les associations professionnelles ou locales et la quatrième l'enregistrement auprès d'un syndicat professionnel.

IFORMECO = RTP + RTL + RTA + AUP

Cet indicateur est descriptif du processus d'encastrement des micro-entrepreneurs dans l'environnement socioéconomique. C'est le deuxième niveau de formalisation des entreprises. Le Tableau 82 confirme la validité de cet indicateur puisque tous les coefficients de corrélations ont de fortes valeurs par rapport à ceux des variables considérées individuellement.

Tableau 82 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur de formalisation économique des micro-entrepreneurs

Variables	SEX	NED	NAT	GET	EOA	NRA	SEC	L0V1	CAP	NSA	ROM	SKC	SCQ	IDEGRELIENFAIBLE
AUP	-0,069	0,108	-0,116	0,014	0,182	0,197	-0,046	-0,153	0,313	0,123	-0,037	-0,023	0,032	-0,012
RTP	0,040	0,009	0,038	0,055	-0,192	0,004	0,123	0,367	-0,218	0,094	0,020	0,111	-0,071	0,292
RTL	0,133	0,081	-0,121	-0,184	-0,159	0,048	0,005	-0,314	-0,027	0,233	-0,103	-0,010	-0,177	0,060
RTA	-0,082	0,027	-0,007	0,010	-0,123	0,135	-0,114	0,001	-0,072	0,157	-0,014	-0,048	-0,107	0,185
IFORMEC	0,028	0,111	-0,105	-0,057	-0,129	0,171	0,005	-0,054	0,011	0,284	-0,067	0,024	-0,147	0,235

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** : Réalisé par l'auteur

La formalisation économique est liée à la nationalité (NAT) des micro-entrepreneurs, à leur expérience personnelle saisie par l'emploi occupé avant la création de la MPME (EOA), au mode de mobilisation des ressources cognitives utiles à la leur gestion (SCQ), au niveau d'éducation des micro-entrepreneurs (NED), à leur expérience professionnelle mesurée par le niveau de responsabilité assurée avant la création de la MPE (NRA), à la taille des entreprises mesurée par le nombre d'employés (NSA) et au degré de liens faibles utilisés pour acheter et vendre sur des marchés plus structurés (IDEGRELIENFAIBLE).

Formalisation économique (IFORMECO) et nationalité des micro-entrepreneurs (NAT)

NAT	Congolaise	Afrique centrale	Afrique de l'ouest	Total
IFORMECO				
0 - 1	78,36% (105)	11,94% (16)	9,7% (13)	100 % (134)
2 - 3	91,97% (126)	3,65% (5)	4,38% (6)	100% (137)
4	100% (8)	0,0% (0)	0,0% (0)	100% (8)
Total	85,7% (239)	7,5% (21)	6,8% (19)	100 % (279)

Source: Réalisé par l'auteur

Les micro-entrepreneurs autochtones ont un capital social plus élevé que celui des étrangers. Ce résultat assez logique montre bien l'important encastrement des micro-entrepreneurs locaux et l'éloignement des allochtones de leur base socio-anthropologique.

Formalisation économique (IFORMECO) et niveau d'éducation des micro-entrepreneurs (NED)

NED	Primaire	Collège	Lycée	Université	
					Total
IFORMECO					
0-1	20,15% (27)	46,27% (62)	24,63% (33)	8,95% (13)	100 % (134)
2-3	14,60% (20)	40,15% (55)	29,2% (40)	16,05% (22)	100% (137)
4	0,0% (0)	25,0% (2)	75,0% (6)	0,0% (0)	100% (8)
Total	16,8% (47)	42,7 % (119)	28,0% (78)	12,5 % (35)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Le degré de formalisation économique et l'encastrement des micro-entrepreneurs croissent avec le niveau d'éducation. Les micro-entrepreneurs les plus encastrés dans leur milieu social sont ceux de niveau supérieur ou égal au lycée. Par contre leurs homologues de niveau primaire ou collège sont moins encastrés.

Le degré de formalisation économique croît avec le profil de l'emploi occupé avant la création de la MPME. Les micro-entrepreneurs les plus encastrés sont ceux qui sont des anciens salariés de l'économie formelle (secteur public, parapublic, formel privé formel ou informel). Le salariat du créateur ouvre la porte à une plus grande formalisation économique.

Formalisation économique (IFORMECO) et emploi occupé par le micro-entrepreneur avant la création de sa MPME (EOA)

EOA	Salarié du secteur public, Salarié du secteur privé formel/ informel	Apprentissage chez un maitre artisan	Sans emploi (diplômé ou non)	Agriculteur, Retraité, Profession libérale, Première occupation de jeunesse; Apprentissage sur le tas; Spécialisation par une formation	Total
0	15,8% (6)	21,1% (8)	28,9% (11)	34,2% (13)	100 % (38)
1	6,3% (6)	49,0% (47)	24,0% (23)	20,8% (20)	100 % (96)
2	9,3% (10)	46,7% (50)	24,3% (26)	19,6% (21)	100% (107)
3	30,0% (9)	13,3% (4)	36,7% (11)	20,0% (6)	100% (30)
4	25,0% (2)	62,5% (5)	0,0% (0)	12,5% (1)	100% (8)
Total	11,8 % (33)	40,9 % (114)	25,4 % (71)	21,9 % (61)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Formalisation économique (IFORMECO) et niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA)

NRA	Sans emploi (étudiant à temps plein inclus)	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, Chauffeur ; Employé de bureau de formation générale ou Secrétaire	Artisan professionnel, Technicien, Artiste ou équivalent; Professionnel de formation académique; Chef d'un ou de plusieurs subordonnés; Chef des chefs	Total
IFORMECO \	 (0.1 (0.0)	21.11.(2)		100
0	52,6% (20)	21,1% (8)	26,3% (10)	100 % (38)
1	58,3% (56)	12,5% (12)	29,2% (28)	100 % (96)
2	29,9% (32)	43,0% (46)	27,1% (29)	100% (107)
3	30,0% (9)	20,0% (6)	50,0% (15)	100% (30)
4	12,5% (1)	75,0% (6)	12,5% (1)	100% (8)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100% (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Si l'analyse par l'emploi occupé avant la création montre que le salariat conduit à une plus grande formalisation économique, celle du niveau de responsabilité assumé montre que ceux qui ont assumé des responsabilités de conduite d'hommes ou autonomisantes sont les plus encastrés. La formalisation économique croît avec l'expérience professionnelle et le carnet d'adresses des anciens salariés.

Formalisation économique (IFORMECO) et taille des MPME mesurée par le nombre de salariés (NSA)

NSA	≤1	2- 5	6 -10	≥11	
					Total
IFORMECO					
0 – 1	35,82% (48)	46,27% (62)	14,93% (20)	2,98% (4)	100 % (134)
2 -3	16,06% (22)	43,7% (59)	28,47% (39)	11,77% (17)	100% (137)
4	0,0% (0)	50,0% (4)	25,0% (2)	25,0% (2)	100% (8)
Total	25,1 % (70)	44,8 % (125)	21,9 % (61)	8,2 % (23)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

La formalisation économique croît avec la taille des MPME mesurée par le nombre d'employés. En effet, passé le cap de six employés, le degré de formalisation économique des MPME devient de plus en plus important. Ce sont les MPME commerciales mises en évidence précédemment. Toutefois on note la présence des MPME de deux à cinq employés dont le niveau de formalisation économique est très élevé : ce sont des MPME communautaires qui réussissent à étendre leurs réseaux sociaux d'encastrement en utilisant la communauté comme base d'appui.

Formalisation économique (IFORMECO) et mode de mobilisation des ressources cognitives utiles à la gestion des MPME (SCQ)

SCQ	Famille/Amis, Tontines, Mutuelles	Eglises/Religions, Entrepreneurs informels, ONG/Projet, ONEMO	Ressources cognitives personnelles	Total
0 – 1	24,63% (33)	13,43% (18)	61,94% (85)	100 % (134)
2-3	31,39% (43)	16,79% (23)	51,82% (71)	100% (137)
4	75,0% (6)	0,0% (0)	25,0% (2)	100% (8)
Total	29,4% (82)	14,0 % (39)	56,6 % (158)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse de la formalisation économique par le mode de mobilisation des ressources cognitives nécessaires à la gestion des MPME montre que les micro-entrepreneurs qui mobilisent ces ressources par l'intermédiaire des liens forts et faibles possèdent un niveau de formalisation économique plus élevé que ceux qui utilisent leurs ressources personnelles.

Formalisation économique (IFORMECO) et degré de liens faibles utilisés pour vendre les produits et services ou acheter les intrants sur les marchés lointains et structurés (IDEGRELIENFAIBLE)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts (0)	Mix de liens (1)	Liens faibles (2)	
				Total
IFORMECO				
0 - 1	60,45% (81)	32,84% (44)	6,71% (12)	100 % (134)
2-3	53,29% (73)	29,20% (40)	82,49% (24)	100% (137)
4	25,0% (2)	0,0% (0)	75,0% (6)	100% (8)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

L'usage des liens faibles apporte des informations pertinentes sur la formalisation économique. En effet, les micro-entrepreneurs qui utilisent les liens faibles pour vendre leurs produits et services et acheter des intrants sur les marchés structurés lointains ont un degré de formalisation économique plus élevé. Les liens faibles sont riches de par leur complexité, leur plasticité et leur performance économique ainsi que par le grand nombre de relations qu'ils autorisent.

Tableau 83 : Déterminants de la formalisation économique des MPME liés aux caractéristiques des micro-entrepreneurs et des MPME

Typologie des	Déterminants de la formalisation économique des MPME				
caractéristiques	Déterminants positifs Déterminants négatifs				
	Nationa	lité (NAT)			
	Autochtones	E	Etrangers		
	Niveau d'éd	ucation (NED)			
	Lycée et université	Prima	ire et Collège		
G	Expérience professionnelle mesurée de la MF	par l'emploi occ PME (EOA)	upé avant la création		
Caractéristiques sociodémographiques	Salarié du secteur public, Salarié du	Sans emploi, ag	riculteur, apprentissage		
des micro-	secteur privé formel et informel	sur le tas, spécia	lisation par la formation		
entrepreneurs	Expérience professionnelle mesurée par le niveau de responsabilité assumé				
charepreneurs	avant la création de la MPME (NRA)				
	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, chauffeur ; Employé de		e Sans emploi		
	bureau de formation générale ou secrétaire / Artisan				
	professionnel, technicien, artiste ou équivalent;				
	Professionnel de formation académique ; Chef d'un ou de				
	plusieurs subordonnés; Chef				
	Taille des MPME par le nombre d'employés (NSA)				
	6 employés et plus		n et 5 employés		
Caractéristiques	Mode de mobilisation des ressour	ces cognitives po	ur la gestion (SCQ)		
générales et	Famille, Amis, Tontines Mutuelles / Eglises/Religions, Ressources cogn				
économiques des	Entrepreneurs informels, ONG/Projet, ONEMO personnelles				
MPME		arché approvisionné			
	(EGM) et Origine des matières				
	Liens faibles	Liens for	ts et mix de liens		

Source : Auteur à partir de l'enquête (Janvier-Mai 2011)

La formalisation économique met en relief la crédibilité et l'image de marque de l'entrepreneur, analysées par la taille de la MPME et le degré de liens faibles utilisés pour vendre les produits et services et/ou acheter les intrants sur les marchés structurés et lointains, vues par l'exercice d'un emploi salarié et de la responsabilité et son encastrement (assumer une identité, inscription dans les réseaux professionnels).

Cet indicateur mesure le capital social de l'entrepreneur. Il est le reflet du degré d'encastrement de l'entrepreneur. Il fonctionne parfaitement et est très lié au capital humain de l'entrepreneur notamment le capital culturel et l'expérience professionnelle, englobant l'emploi occupé avant la création de la MPME et le niveau de responsabilité exercée. En outre, il est lié à la nationalité du micro-entrepreneur, sans doute par les liens faibles qu'utilisent les entrepreneurs étrangers en opposition aux liens forts utilisés par les autochtones. Il est aussi lié à la taille avec des effets de seuil, car passé le cap de six employés, le degré de formalisation économique des MPME devient de plus en plus important. Or, ce cap marque le passage de l'entreprise communautaire vers l'entreprise commerciale marqué par l'usage des liens faibles. Il apparait donc que la formalisation économique est plutôt une alternative aux liens forts et la communauté, et qu'elle apporte une sorte de sécurisation vis-à-vis des incertitudes attachées aux marchés. Cette formalisation est un chemin vers l'usage des liens faibles.

La bonne corrélation entre la formalisation juridique et la formalisation économique (0,315) met en lumière l'imbrication des deux dimensions. Il semble que l'aspect socioéconomique et surtout les institutions informelles jouent un rôle non négligeable dans la formation du stimulus de formalisation juridique chez les micro-entrepreneurs.

La relation entre la formalisation juridique et la formalisation économique sera discutée plus tard. Le mode de mobilisation des ressources par les réseaux sociaux (institutions informelles), donc l'origine des actifs circulant dans la MPME, conditionne la production de la valeur ajoutée (VA) qui elle-même *in fine* conditionne leur formalisation.

Pour résumer l'indicateur de formalisation juridique et l'indicateur de formalisation économique représentent les variables dépendantes de niveau 2 (VD2).

1.3. ANALYSE DES RELATIONS ENTRE LA FORMALISATION (VD2) ET LES MARQUEURS DE PERFORMANCE DES MPME (VD1) AINSI QU'AVEC LES VARIABLES DE MANAGEMENT ET DE PROXIMITE DES MPME (VE3 ET VE4)

1.3.1. Analyse des relations entre la formalisation (VD2) et les marqueurs de performance des MPME (VD1)

Tableau 84 : Test de corrélation (Pearson) des relations des variables dépendantes de niveau 1 avec les variables dépendantes de niveau 2

Variables	NCA	QSP	IMARQRELAT
IFORMAJURID	0,067	-0,106	-0,093
IFORMAECONOM	-0,099	0,045	-0,245

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 : Réalisé par l'auteur

L'analyse montre que la formalisation juridique n'est liée à aucune variable dépendante de niveau 2. Par contre la formalisation économique est liée aux marqueurs relationnels du succès d'entreprises.

Formalisation économique (IFORMECO) et marqueurs relationnels des succès (IMARQRELAT)

IMARQRELA	2 – 3	1 - 0	Total
IFORMECO			
0-1	44,78% (60)	55,22% (74)	100 % (134)
2-3	67,88% (93)	32,12% (44)	100% (137)
4	62,5% (8)	0,0% (0)	100% (8)
Total	39,4% (110)	37,6% (105)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

L'examen du Tableau 84 fait ressortir un lien positif entre la formalisation économique et les marqueurs du succès relationnel. La forte formalisation économique s'accompagne d'une forte perception des marqueurs relationnels du succès. La réussite de l'insertion des micro-entrepreneurs dans la toile relationnelle des différents acteurs de l'environnement socioéconomique des MPME dépend intimement de la qualité de leurs relations avec l'ensemble des acteurs y compris les milieux du pouvoir et/ou administratif d'une part, et de leur engagement dans les affaires de la cité d'autre part.

1.3.2 Analyse des relations entre la formalisation (VD2) et les variables de management et de proximité des MPME (VE3 et VE4)

Tableau 85 : Test de corrélation (Pearson) des relations des variables dépendantes de niveau 2 avec les variables explicatives significatives de niveau 3 et 4 (VE3 et VE4)

Variables	ISA	NCE	IENVINSTIT	IINFMATFIN	IENVCONCUR	RMP	FOU	FOP	RRA	CAF	RCW	WEC	IRESSRELAT	IRESSREPUT
IFORMAJ	-0,145	-0,004	-0,299	-0,307	-0,214	-0,248	-0,080	0,093	0,039	0,017	0,052	0,281	0,076	0,145
IFORMECO	-0,159	0,002	-0,162	-0,163	-0,135	-0,161	-0,147	0,019	-0,120	-0,100	-0,042	0,090	-0,140	-0,016

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** : Réalisé par l'auteur

Le Tableau 85 fait ressortir les déterminants de la formalisation juridique et économique liés aux variables explicatives de niveau 3 et 4. Ces variables captent d'une part l'influence des obstacles de l'environnement global des MPME et d'autre part les effets de la confiance et des proximités sur la création et le développement des MPME

La formalisation juridique est liée positivement à la perception de l'insuffisance des structures d'accompagnement et de conseil aux entreprises (ISA), à la perception des obstacles liés à l'environnement institutionnel (IOBSTENVINST), liés à l'infrastructure matérielle et financière (IOBSTINFMATFIN) et liés à l'environnement concurrentiel (IOBSTENVCONC), ainsi qu'à l'explication des performances par l'entretien des relations avec les milieux du pouvoir et/ou administratif (RMP), par l'intervention dans le même secteur ou dans des activités connexes ou complémentaires comme un critère pour coopérer (WEC) et par les ressources réputationnelles (IRESSREPUT).

Formalisation juridique (IFORMAJ) et insuffisance des structures d'accompagnement et de conseil aux entreprises (ISA)

ISA IFORMAJURID	Oui	Non	Indécis	Total
0 – 1	67,57 % (125)	10,81% (20)	21,62% (40)	100 % (185)
2-3	69,15% (65)	21,28% (20)	9,57% (9)	100% (94)
Total	68,1 % (190)	14,3 % (40)	17,6 % (49)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Formalisation juridique (IFORMAJ) et développement des relations avec les milieux du pouvoir et/ou administratif (RMP)

RMP	Oui	Non	Indécis	Total
THORN THE GO				
IFORMECO				
0	36,8% (14)	60,5% (23)	2,6% (1)	100 % (38)
1	46,9% (45)	45,8% (44)	7,3% (7)	100 % (96)
2	61,7% (66)	29,0% (31)	9,3% (10)	100% (107)
3	66,7% (20)	30,0% (9)	3,3% (1)	100% (30)
4	75,0% (6)	25,0% (2)	0,0% (0)	100% (8)
Total	54,1% (151)	39,1% (109)	6,8% (19)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Les micro-entrepreneurs dont le degré de formalisation économique est élevé sont ceux aussi qui perçoivent l'insuffisance des structures d'accompagnement et de conseil aux entreprises y compris le manque à gagner qui y est rattaché d'une part, et ceux pour qui il y a nécessité d'entretenir des relations avec les milieux du pouvoir et/ou administratif pour réussir en affaires. Les structures d'accompagnement des entreprises sont réductrices d'incertitudes et elles jouent parfois le rôle d'intermédiaire entre les micro-entrepreneurs et l'environnement socioéconomique y compris les administrations publiques. Elles ont donc une fonction de protection. L'entretien des relations avec les milieux du pouvoir comme critère de succès du projet entrepreneurial est lié avec la formalisation qui a une fonction de protection. En se mettant du côté du pouvoir et des administrations, les micro-entrepreneurs espèrent être protégés des risques et de l'hostilité de l'environnement.

Formalisation juridique (IFORMAJ) et obstacles liés à l'environnement institutionnel (IOBSTENVINST)

IOBSTENVINST IFORMAJ	4-5	2 - 3	0 -1	Total
0-1	45,95% (85)	9,73% (18)	44,32% (82)	100 % (185)
2-3	62,77% (59)	11,7% (11)	25,53% (24)	100% (94)
Total	51,61% (144)	10,4% (29)	37,99% (106)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Plus l'environnement institutionnel est inhibant, plus les MPME choisissent de travailler dans la formalité. En fait la formalisation est porteuse de protection pour les MPME dans leurs relations contractuelles hors de leur communauté d'encastrement. Elles se mettent sous le parapluie de la

formalisation juridique, espérant ainsi se protéger des risques et incertitudes associés aux liens faibles.

Formalisation juridique (IFORMAJ) et obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière (IOBSTINFMATFIN)

IOBSTINFMATFIN	4-5	2 - 3	0 -1	
				Total
IFORMAJ				
0 - 1	60,54% (112)	19,46% (36)	20,0% (37)	100 % (185)
2-3	75,53% (71)	18,09% (17)	6,38% (6)	100% (94)
Total	65,59% (183)	18,99% (53)	15,42% (43)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse montre que sept micro-entrepreneurs sur dix trouvent l'environnement matériel et financier très défaillant. Plus l'infrastructure matérielle et financière est défaillante et incomplète, plus fort est le taux d'immatriculation des MPME auprès des services administratifs habilités. Cette relation confirme le rôle de protection que joue la formalisation.

Formalisation juridique (IFORMAJ) et obstacles liés à l'environnement concurrentiel (IOBSTENVCONC)

IOBSTENVCONC	4-5	2 - 3	0 -1	TD 4.1
IFORMAJ				Total
0 - 1	48,65% (90)	43,24% (80)	8,16% (15)	100 % (185)
2-3	71,28% (67)	26,6% (25)	2,12% (2)	100% (94)
Total	56,27% (157)	37,63% (105)	6,1% (43)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Plus forte est l'hostilité de l'environnement concurrentiel, plus fort est le taux d'immatriculation des MPME. Ici apparait la même fonction de protection de la formalisation.

Formalisation juridique (IFORMAJ) et ressources réputationnelles du micro-entrepreneur (IRESSREPUT)

IRESSREPUT	2 – 3	0 -1	
IFORMAJ			Total
0-1	89,19% (165)	10,81% (20)	100 % (185)
2-3	82,98% (78)	17,02% (16)	100% (94)
Total	87,1% (243)	12,9% (36)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

La formalisation juridique décroît avec les ressources réputationnelles de l'entrepreneur. La stabilité de l'entreprise par les relations de fidélité envers les travailleurs et la réputation du micro-entrepreneur, par ses différentes obligations sociales et communautaires, diminuent les incitations à formaliser sa MPME. Il y a apparemment une logique de substitution : les ressources relationnelles sont un substitut à la formalisation, ou bien la formalisation compense la faiblesse des ressources relationnelles.

Tableau 86 : Déterminants de la formalisation Juridique des MPME liés aux obstacles liés l'environnement et à la gouvernance générale

Typologie des	Déterminants de la formalisation juridique des MPME				
caractéristiques	Déterminants positifs	Déterminants négatifs			
	Insuffisance des structures d'accompagnement des entreprises (ISA)				
	Oui	Indécis			
	Obstacles liés à l'environneme	nt institutionnel (IOBSTENVINST)			
Déterminants liés à	Forte perception	Faible perception			
	Obstacles liés à l'infrastr	ucture matérielle et financière			
la gouvernance	(IOBSTINFMATFIN)				
	Très forte perception	Faible perception			
	Obstacles liés à l'environnement concurrentiel (IOBSTENVCONC)				
	Très forte perception	Faible perception			
	Relations avec les milieux du	les milieux du pouvoir et/administratif (RMP)			
	Oui	Indécis			
Déterminants liés à	Intervention dans le même s	secteur d'activité ou des activités			
l'environnement	complémentaire	s ou connexes (WEC)			
relationnel	Non et indécis	Oui			
	Ressources réputation	onnelles (IRESSREPUT)			
	Faible	Forte			

Source : Auteur à partir de l'enquête (Janvier-Mai 2011)

Après avoir examiné les déterminants de la formalisation juridique, nous examinons maintenant ceux de la <u>formalisation économique</u>. La formalisation économique des MPME est liée positivement à la perception de l'insuffisance des structures d'accompagnement et de conseil aux entreprises (ISA), à la perception des obstacles liés à l'environnement institutionnel (OBSTENVINST), à l'infrastructure matérielle et financière (OBSTINFMATFIN) et à l'environnement concurrentiel (IOBSTENVCONC), à l'entretien des relations avec les milieux du pouvoir et/ou administratif (RMP), à l'absence d'intervention dans le même secteur ou dans des activités connexes ou complémentaires (WEC) et aux faibles ressources relationnelles du microentrepreneur (IRESSRELAT).

Formalisation économique (IFORMECO) et insuffisance des structures d'accompagnement et de conseil aux entreprises (ISA)

ISA	Oui	Non	Indécis	
				Total
IFORMECO				
0 -	57,9 % (22)	18,4% (7)	23,7% (9)	100 % (38)
1	60,4% (58)	21,9% (21)	17,7% (17)	100% (96)
2	74,8% (80)	5,6% (6)	19,6% (21)	100% (107)
3	73,3% (22)	20,0% (6)	6,7% (2)	100% (30)
4	100,0% (8)	0,0% (0)	0,0% (0)	100% (8)
Total	68,1 % (190)	14,3 % (40)	17,6 % (49)	100 % (279)

RMP	Oui	Non	Indécis	
				Total
IFORMECO				
0 -	36,8% (14)	60,5% (23)	2,6% (1)	100 % (38)
1	46,9% (45)	45,8% (44)	7,3% (7)	100 % (96)
2	61,7% (66)	29,0% (31)	9,3% (10)	100% (107)
3	66,7% (20)	30,0% (9)	3,3% (1)	100% (30)
4	75,0% (6)	25,0% (2)	0,0% (0)	100% (8)
Total	54,1% (151)	39,1% (109)	6,8% (19)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Les micro-entrepreneurs dont le degré de formalisation économique est élevé sont ceux aussi qui perçoivent plus l'insuffisance des structures d'accompagnement et de conseil aux entreprises, ainsi que la nécessité d'entretenir des relations avec les milieux du pouvoir et/ou administratif. L'insuffisance des structures d'accompagnement des entreprises et la faiblesse des relations avec le pouvoir sont des facteurs de renforcement des relations avec les autres acteurs. En somme l'entretien des relations est une stratégie d'accès aux différentes ressources substitutives des dispositifs formels. La stratégie relationnelle des micro-entrepreneurs est compensatrice des défaillances et/ou de l'incomplétude institutionnelle. La formalisation économique, comme la formalisation juridique, possède une fonction de protection.

La formalisation économique est liée aux obstacles liés à l'environnement institutionnel et à l'infrastructure matérielle et financière et l'environnement concurrentiel. Plus l'hostilité de l'environnement institutionnel, matériel, financier et concurrentiel est importante plus, le degré de formalisation économique des micro-entrepreneurs augmente. La formalisation économique semble protéger les micro-entrepreneurs contre l'hostilité de l'environnement socioéconomique, surtout la défaillance des institutions formelles. La formalisation économique est protectrice contre

les risques et incertitudes du marché. Les micro-entrepreneurs recherchent ainsi des <u>palliatifs dans</u> l'encastrement et l'accumulation de capital social.

Formalisation économique (IFORMECO) / obstacles liés à l'environnement institutionnel (IOBSTENVINST), à l'infrastructure matérielle et financière (IOBSTINFMATFIN) et à l'environnement concurrentiel (IOBSTENVCONC)

IOBSTENVINST	4-5	2 - 3	0 -1	
				Total
IFORMECO				
0-1	47,76% (64)	10,45% (14)	41,79% (56)	100 % (134)
2-3	52,29% (73)	10,95% (15)	36,76% (49)	100% (137)
4	87,5% (7)	0,0% (0)	12,5% (1)	100% (8)
Total	51,61% (144)	10,4% (29)	37,99% (106)	100% (279)

IOBSTINFMATFIN	4 - 5	2 - 3	0 - 1	
HODINEGO				Total
IFORMECO				
0-1	61,94% (83)	22,39% (30)	15,67% (21)	100 % (134)
2-3	67,88% (93)	16,79% (23)	15,33% (21)	100% (137)
4	87,5% (7)	0,0% (0)	12,5% (1)	100% (8)
Total	65,59% (183)	18,99% (53)	15,42% (43)	100 % (279)

IOBSTENVCONC	4 - 5	2 - 3	0 -1	
				Total
IFORMECO				
0 - 1	49,25% (66)	43,28% (58)	7,47% (10)	100 % (134)
2 - 3	62,04% (84)	33,58% (46)	4,38% (7)	100% (137)
4	87,5% (7)	12,50% (1)	0,0% (0)	100% (8)
Total	56,27% (157)	37,63% (105)	6,1% (17)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Formalisation économique (IFORMECO) et ressources relationnelles (IRESSRELAT)

IRESSRELAT	2-3	0 -1	Total
IFORMECO			
0 – 1	71,64% (96)	28,36% (38)	100 % (134)
2-3	84,67% (116)	15,33% (21)	100% (137)
4	87,5% (7)	12,50% (1)	100% (8)
Total	78,50% (219)	21,50% (60)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse de la formalisation économique par les ressources relationnelles des microentrepreneurs confirme les conclusions précédentes : ces dernières forment un bouclier protecteur contre les obstacles liés à l'environnement institutionnel, matériel, financier et concurrentiel. Une fois de plus apparait ici la fonction de protection de la formalisation face à l'hostilité de l'environnement. La rupture brutale que représente la sortie des liens communautaires est véritablement un saut dans le vide pour les MPME, et conduit à deux réponses de protection par des stratégies de formalisation. Une variable qui arbitre le choix entre la formalisation juridique et la formalisation économique est la possibilité de disposer ou pas de ressources relationnelles ; si elles sont importantes la formalisation économique sera préférée dans un premier temps ; si les entrepreneurs ont plutôt des ressources réputationnelles, la formalisation juridique sera préférée, presque par défaut car porteuse de contraintes supplémentaires pour la MPME.

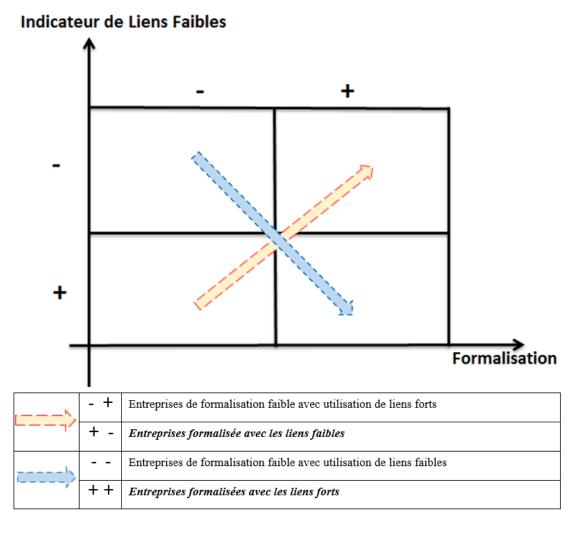
Tableau 87 : Déterminants de la formalisation économique des MPME liés aux obstacles provenant de l'environnement et de la gouvernance générale

Typologie des	Déterminants de la formal	isation économique des MPME				
caractéristiques	Déterminants positifs	Déterminants négatifs				
	Insuffisance des structures d'ac	compagnement des entreprises (ISA)				
	Oui	Non et indécis				
	Obstacles liés à l'environneme	nt institutionnel (IOBSTENVINST)				
Déterminants liés à	Forte perception	Faible perception				
	Obstacles liés à l'Infrastructure matérielle et financière					
la gouvernance	(IOBSTINFMATFIN)					
	Très forte perception	Faible perception				
	Obstacles liés à l'environnemen	nt concurrentiel (IOBSTENVCONC)				
	Très forte perception	Faible perception				
Déterminants liés à	Relations avec les milieux du	ı pouvoir et/administratif (RMP)				
l'environnement	Oui	Non et indécis				
relationnel	Ressources relation	nnelles (IRESSRELAT)				
1 Clauvillici	Importantes	Faibles				

Source : Auteur à partir de l'enquête (Janvier-Mai 2011)

1.3.3. Rôle et impact de l'utilisation des liens faibles dans la formalisation des MPME

Diagramme 33 : Analyse de la formalisation des MPME par l'usage des liens faibles



L'examen du Diagramme 33 fait ressortir deux principales dimensions : la formalisation, et la pratique des liens faibles renvoyant à des comportements commerciaux et/ou marchands. Si la première dimension se réduit à la formalisation simple, la seconde conduit à la « marchandisation ». L'analyse de la <u>trajectoire de formalisation conduit à des entreprises formalisées avec des liens forts, représentant des entreprises communautaires</u>. Ce qui montre que la <u>formalisation n'est pas toujours significative du passage à une logique économique marchande et/ou commerciale, renvoyant à des liens faibles. Par contre, la <u>« marchandisation » conduit à des entreprises formalisées avec des liens faibles, c'est-à-dire avec le passage à une logique économique : ce sont des entreprises commerciales</u>. C'est la trajectoire efficace conférant aux MPME une capacité à produire une <u>Valeur Ajoutée Economique et une Valeur Ajoutée Sociale</u>. Cette trajectoire sera analysée plus loin.</u>

CONCLUSION SECTION 1.

Les résultats de l'analyse des variables dépendantes de niveau 1 et 2 (VD1 et VD2) se déclinent en six points fondamentaux : marqueurs du succès du projet entrepreneurial, structure de l'encastrement et le type de relations qu'entretiennent les micro-entrepreneurs avec l'environnement socioéconomique, formalisation juridique, formalisation économique, analyse du rôle et de l'impact de l'utilisation des liens faibles dans la formalisation des MPME, et analyse de la relation entre formalisation juridique et formalisation économique.

Marqueurs du succès du projet entrepreneurial

Si les analyses précédentes ont montré l'existence d'une taille critique minimale des MPME (6 employés et 75 000 euros de capital) permettant d'accroître la taille du réseau relationnel, il semble que cette taille soit aussi un critère pertinent de l'engagement du micro-entrepreneur dans les affaires de la cité. Cet engagement ne peut se faire que lorsque le chiffre d'affaires (CA) passe audessus d'un certain seuil. Ainsi, l'opinion est que cet engagement sera d'autant plus important que le CA est élevé. Or, l'analyse met en lumière l'existence de deux types de MPME de grande taille : les MPME commerciales et communautaires.

Les marqueurs des performances ne portent pas tous sur l'entreprise commerciale, ils portent parfois sur l'entreprise communautaire. En effet, les entreprises commerciales se caractérisent par leurs effectifs importants mais parfois de faible capital, alors que les entreprises communautaires ont un grand capital mais une taille réduite en effectif correspondant à une vision patrimoniale du capital. Toutefois, il existe des grandes entreprises communautaires qui réussissent à se développer, par extension des réseaux sociaux et arrivent à vendre et acheter sur les marchés éloignés et structurés. Ces entrepreneurs communautaires sont à même de s'engager dans les affaires de la cité : l'entrepreneur est alors capable de satisfaire simultanément les contraintes communautaires et les sollicitations diverses de ses relations. En un mot les marqueurs matériels du succès des MPME sont validés quand celles-ci ont un profil proche des entreprises commerciales ou des entreprises communautaires engagées dans les liens faibles : taille, expérience, milieu industriel, marchés structurés.

Ensuite, la connexion avec les milieux du pouvoir s'accroît avec le capital de la MPME et les marchés desservis. Dans un environnement plutôt hostile, la pénétration des milieux du pouvoir est une stratégie de neutralisation des obstacles découlant de la logique d'exposition liée à l'usage des liens faibles. L'engagement du micro-entrepreneur dans les relations avec les milieux du pouvoir ou les affaires de la cité sont des processus dont il use comme *input* pour son image de marque, sa notoriété et sa crédibilité pour asseoir son prestige social d'une part et apporte comme *output* des valeurs et normes de réciprocité et de confiance qui elles-mêmes reposent sur la réputation. La distribution des marqueurs relationnels de la réussite montre que 39,4% de micro-entrepreneurs perçoivent leur capital social important comme une véritable réussite entrepreneuriale, 18,3% sont en réussites moyenne et le reste 42,3% ont une réussite mitigée et une situation de difficulté relationnelle, et donc une faible insertion au sein des réseaux relationnels.

La stratégie relationnelle est marquée par le sceau de l'origine des ressources circulant dans la MPME, quelle que soit sa nature. L'analyse de cette stratégie montre que l'entreprise doit d'abord payer les employés qui sont en général peu rémunérés (entreprise communautaire), ensuite elle doit payer l'impôt communautaire (taxe de solidarité) et enfin assurer l'autofinancement. Les relations entretenues par les micro-entrepreneurs avec l'environnement de leur MPME n'ont rien de commun avec les relations anonymes qu'entretiennent les grandes entreprises et elles sont le résultat d'une stratégie dynamique visant à la maîtrise ou l'adaptation à l'hostilité de l'environnement dans ses dimensions institutionnelle, matérielle et financière et concurrentielle : les relations sont les palliatifs aux insuffisances des institutions formelles.

Particulièrement, les variables des marqueurs réputationnels du succès sont liées à l'indicateur des obstacles liés à l'environnement concurrentiel. <u>La réputation est un atout dans le jeu concurrentiel</u>. En effet, dans la concurrence, on ne mobilise pas seulement les ressources <u>matérielles mais aussi les ressources réputationnelles</u>. Plus les micro-entrepreneurs sont performants, plus ils perçoivent le manque à gagner que représente l'insuffisance des structures d'accompagnement des entreprises. Un fait est indéniable : la <u>confiance dont jouissent la MPME</u> et son patron découle de la qualité des produits et services mis sur le marché et du respect des différents engagements contractuels.

Structure de l'encastrement des micro-entrepreneurs et le type de relations qu'ils entretiennent avec l'environnement socioéconomique

L'entretien de relations avec les syndicats patronaux concernent les micro-entrepreneurs des centres industriels, à la tête de grandes MPME par le capital et ceux qui ont assumé des responsabilités avant la création des entreprises par rapport à ceux qui ont fait leur apprentissage auprès des artisans. Les relations avec les confrères entrepreneurs sont le propre des entrepreneurs des villes peu ou pas industrielles, anciens salariés de l'économie formelle ou informelle, sans emplois ou actifs agricoles ou n'ayant pas appris chez un artisan, à la tête de très petites MPME par le capital utilisant les liens faibles ou des combinaisons de liens faibles et de liens forts. Les relations avec les commerçants-fournisseurs sont l'apanage des femmes entrepreneures des ethnies Kongo et Téké, ayant appris le métier auprès d'un artisan, vivant dans les centres industriels, à la tête des grandes MPME par le nombre d'employés et mobilisant les ressources cognitives pour la gestion par les liens forts et faibles.

Enfin, les relations avec les associations locales et professionnelles sont le fait de microentrepreneurs expérimentés, à la tête des grandes MPME par le nombre d'employés, qui vendent leurs produits et services ou achètent des intrants sur les marchés éloignés par les liens faibles ou des combinaisons de liens faibles et forts. Les relations gravitent autour des acteurs qui, en amont ou en aval, influencent la croissance, le développement ou la stabilité des MPME. Les relations avec les <u>confrères</u> concernent les échanges d'idées, des procédés ou des techniques (53,40%), le partage des commandes de fournitures et clients (7,90%). Les relations avec les <u>clients et les</u> <u>fournisseurs</u> visent à négocier les prix, à établir des partenariats et à la diffusion de l'information (44,40%).

Formalisation juridique

La formalisation juridique décrit le degré d'immatriculation des micro-entreprises auprès des administrations publiques habilitées et de la jouissance libre des droits de propriété qui s'y rattachent. Cet indicateur composite confirme l'existence du continuum de l'informalité et de quatre groupes d'entreprises, de niveaux de formalité différents, coexistant au sein de l'économie informelle. Ce spectre d'entreprises va de l'informel presque pur au formel pur. On distingue les MPME informelles pures (MEIP), les MPME hybrides informelles (MEHI), les MPME hybrides formelles (MEHF) et les MPME formelles pures (MEFP). La distribution montre qu'il y a dans

l'échantillon 35,8% de MPME informelles pures, 30,5% d'hybrides informelles, 21,1% d'hybrides formelles et 12,5% de formelles pures. Il est lié au genre de l'entrepreneur, les hommes déclarant plus leurs MPME, avec 88,6% de MPME formalisées contre 11,4% pour les femmes. Il est très lié à l'âge du micro-entrepreneur, le fort degré de formalisation intervenant à partir de 35 ans d'âge. Il est lié au capital humain par l'expérience professionnelle et par l'emploi occupé auparavant (salarisation) et au niveau d'éducation par une relation non équivoque : les MPME totalement formalisées sont dirigées à 45,7% par ceux qui ont un niveau de lycée, et à 25,7% un niveau de primaire.

L'absence de relation claire entre la formalisation juridique et le niveau d'éducation peut s'expliquer par l'absence dans les programmes scolaires d'une sensibilisation sur la fiscalité et la vie des entreprises, par la faiblesse de la formation professionnelle formelle et de l'entrepreneuriat et par la mauvaise circulation de l'information en raison d'un déficit de communication de la part de l'Etat et des services fiscaux. Il est lié à la nationalité du micro-entrepreneur, peut-être par l'exposition des étrangers (minorité visible) et par leur usage des liens faibles. Il est lié au groupe ethnique confirmant que les autochtones immatriculent moins leurs MPME que les étrangers. Il est aussi lié à la taille des MPME révélant que ce sont les plus petites structures <u>par le capital</u> qui s'immatriculent, l'épargne personnelle permettant la sortie d'un effet patrimonial du capital communautaire. Pour le <u>nombre d'employés</u>, la formalisation juridique est liée aux plus petites, mais aussi aux plus grandes, puisque les grandes MPME commerciales sont axées sur les liens faibles.

L'analyse de la distribution des MPME par <u>niveau de formalité et la taille des entreprises</u> montre que, plus la taille augmente, plus les MPME se formalisent. Il est clair qu'il y a plus de grandes MPME dans le groupe de micro-entreprises formelles pures et hybrides formelles que dans le reste. La taille n'est pas un critère décisif de formalisation. En effet, ce n'est pas parce qu'une MPME est de grande taille qu'elle sera ipso facto formalisée. Il existe de grandes MPME informelles pures ou hybrides (entreprises communautaires). En fait il apparait que certaines MPME individuelles se lancent dans l'économie de marché formelle, ainsi que <u>les MPME de plus de onze employés</u>. Ces dernières ne reposent plus alors seulement sur la famille, mais sur de vrais salariés. En dessous de six membres (mais au-dessus de un employé), les MPME ne cherchent guère la formalisation ; <u>de six à onze membres</u>, (avec un effectif avant tout familial encore) elles cherchent plutôt la <u>formalisation économique</u> ; au-delà de onze, elles ressemblent de plus en plus à des entreprises commerciales, font assez de VA pour payer de vrais salariés et s'engagent également dans la

formalisation juridique. Il apparait que le seuil de plus de onze salariés pourrait bien être celui du choix de formalisation juridique reposant sur la production de VA.

En fait la relation entre taille et formalisation semble être déterminée par une variable latente : la production de valeur ajoutée (VA), typique de l'entreprise commerciale. Parmi les MPME de grande taille, certaines ont pu devenir efficaces en termes de productivité, ce qui leur a permis de dépasser le seuil critique de la croissance cellulaire et connaître une croissance interne en capital et en travail. La mobilisation d'une épargne personnelle apparait comme un déterminant essentiel de cette rupture. Ces MPME performantes seront plus enclines à se formaliser car elles ont suffisamment de valeur ajoutée pour s'affranchir des diverses fiscalités, et parce que leurs performances leur permettent d'atteindre des marchés distants, à l'aide de liens faibles, la formalisation est une condition quasi-nécessaire pour s'engager dans des marchés structurés. Soulignons enfin que la taille évoquée ici est avant tout celle de l'effectif, qui apparait comme la principale contrainte à la création de valeur ajoutée. Le capital est de son côté soit gratuit dans le cas où il est fourni par la communauté selon la logique patrimoniale, soit modéré quand l'épargne personnelle permet de s'affranchir de la communauté. Un enjeu clé de la production de valeur ajoutée, et par là de la formalisation, est la capacité de construire un consensus productif dans la MPME avec un personnel significatif (>6) qui puisse fonctionner avec un salariat absent ou embryonnaire.

Le degré de formalisation juridique est lié à la ville de localisation des MPME par le degré d'industrialisation, mais aussi et paradoxalement avec des villes de localisation rurales et semi urbaines peu ou pas industrielles. Ce fait est peut-être lié aux contrôles des services fiscaux et municipaux. Il est lié à l'épargne personnelle qui permet de s'affranchir de la communauté dans la mobilisation des ressources financières à la création des MPME. La formalisation juridique est liée aux liens faibles. Les MPME utilisant les liens faibles (vente des produits et services sur les marchés structuré et lointains) ont des niveaux de formalisation plus élevés par la double nécessité de l'exposition aux bureaucraties (opérations d'import-export) et l'exigence d'un niveau de formalité minimum pour contracter sur ces marchés.

Le degré de formalisation juridique est aussi lié au fait que la communauté de travail, définie comme un <u>même secteur d'activité</u>, <u>des activités complémentaires ou connexes</u>, <u>qui</u> est source de coopération, affaiblit le degré de formalisation juridique des MPME. On note ici un effet d'imitation des comportements et des modèles de management avec les phénomènes de leadership

et des « rôles modèles » qui influencent les comportements de formalisation. La communauté professionnelle est aussi un puissant maillon dans la circulation de l'information par l'existence des <u>intermédiaires</u> dans le processus de formalisation d'autre part. En outre, la formalisation juridique décroît avec les <u>ressources réputationnelles</u> de l'entrepreneur puisque la recherche de la stabilité de l'entreprise par les relations de fidélité envers les travailleurs et la réputation de son dirigeant, par les différentes obligations sociales et communautaires, diminue la volonté de formalisation. Par ailleurs elle croît avec la connexion du micro-entrepreneur avec les cercles du pouvoir et/ou administratif. En effet, les micro-entrepreneurs recherchent des relations avec les milieux du pouvoir et administratifs parce que la sortie de la communauté est un risque important porteur d'incertitudes.

Enfin, plus <u>l'environnement institutionnel</u> est inhibant, plus l'infrastructure matérielle et financière est défaillante et incomplète et plus forte est l'hostilité de <u>l'environnement concurrentiel</u>, plus les MPME choisissent de travailler dans la formalité. Un environnement institutionnel caractérisé par la mal gouvernance, une infrastructure matérielle défaillante et incomplète et un déficit de compétitivité incitent les entreprises qui disposent d'une marge de manœuvre dans le choix de leur niveau de formalité à s'enregistrer formellement : elles recherchent une protection par la formalisation juridique.

Formalisation économique

La formalisation économique est révélatrice du degré d'encastrement social et de la taille du capital social des micro-entrepreneurs. Son lien avec les ressources relationnelles confirme que cette variable capture bien l'encastrement socioéconomique des micro-entrepreneurs. L'indicateur composite fonctionne parfaitement et est très lié au capital humain de l'entrepreneur, notamment le capital culturel et l'expérience professionnelle englobant l'emploi occupé avant la création de la MPME et le niveau de responsabilité assuré. La formalisation économique en outre est liée à la nationalité du micro-entrepreneur sans doute par les liens faibles qu'utilisent les entrepreneurs étrangers en opposition aux liens forts utilisés par les autochtones. Il est aussi lié à la taille avec des effets de seuil, car passé le cap de six employés, le degré de formalisation économique des MPME devient de plus en plus important. Or, ce cap marque le passage de l'entreprise communautaire vers l'entreprise commerciale caractérisée par l'usage des liens faibles. Effectivement, la formalisation économique est liée aux liens faibles. Les entreprises utilisant les liens faibles sont les plus encastrées socialement comme un autre facteur assuranciel face au risque.

Il est aussi lié au mode d'acquisition des ressources cognitives par l'encastrement aussi bien communautaire (liens forts) qu'extra communautaire (liens faibles).

Par ailleurs, une forte formalisation économique s'accompagne d'une forte perception des marqueurs relationnels du succès. La réussite de l'insertion des micro-entrepreneurs dans la toile relationnelle des différents acteurs de l'environnement socioéconomique des MPME dépend intimement de la qualité de leurs relations avec l'ensemble des acteurs, y compris les milieux du pouvoir et/ou administratifs et l'engagement dans les affaires de la cité. Son lien avec l'insuffisance des structures d'accompagnement et de conseil aux entreprises d'une part et, aux obstacles liés à l'environnement institutionnel et à l'infrastructure matérielle et financière et l'environnement concurrentiel d'autre part, montre que les micro-entrepreneurs cherchent avant tout des palliatifs aux risques dans l'encastrement social et l'accumulation de capital social. La formalisation joue alors une fonction de protection face à l'incertitude et aux risques inhérents à un environnement hostile. En somme, l'entretien des relations est une stratégie d'accès aux différentes ressources substitutives des dispositifs formels. Inversement, la formalisation juridique est une autre réponse quand la formalisation économique est plus difficile. La stratégie relationnelle des micro-entrepreneurs est compensatrice des défaillances et/ou de l'incomplétude institutionnelle.

Rôle et impact de l'utilisation des liens faibles dans la formalisation des MPME

L'analyse de la formalisation et des liens faibles révèle deux dimensions principales : la formalisation et la pratique des liens faibles renvoient à des comportements commerciaux et/ou marchands. Si la première dimension se réduit à la formalisation simple, la seconde, conduit à une « marchandisation », à l'usage de liens faibles. L'analyse de la trajectoire de formalisation montre qu'elle peut conduire à des entreprises formalisées avec des liens forts, représentant des entreprises communautaires. En effet, l'analyse montre qu'il existe des entreprises communautaires qui contractent sur les marchés structurés quand elles ont réussi à grandir par extension des réseaux sociaux. Malgré la formalisation, ces entreprises restent engluées dans les liens forts. Ce qui montre que la formalisation n'est pas toujours significative du passage à une logique économique, c'est-à-dire marchande et/ou commerciale, renvoyant à des liens faibles. Par contre, la « marchandisation » conduit à des entreprises formalisées avec les liens faibles c'est-à-dire avec le passage à une logique économique : ce sont des entreprises commerciales. C'est la trajectoire efficace conférant aux MPME une capacité à produire à la fois une Valeur Ajoutée Economique

et une Valeur Ajoutée Sociale. Cette trajectoire vertueuse sera analysée par rapport à la transition structurelle.

Relation entre formalisation juridique et formalisation économique

La formalisation juridique et la formalisation économique sont bien corrélées entre elles, mettant en lumière l'imbrication des deux dimensions. Le degré de formalisation juridique augmente aussi avec le degré d'encastrement des micro-entrepreneurs. Trois critères importants permettent de saisir cette relation importante pour la transition structurelle des micro-entreprises : <u>l'origine et la quantité</u> de capital, l'origine et la quantité de travail et la capacité de créer de la valeur ajoutée.

L'analyse empirique révèle trois principales <u>origines du capital</u>: l'origine communautaire, l'origine extra communautaire (marché) et l'épargne personnelle. L'origine communautaire du capital conduit à l'expression d'un effet patrimonial. Plus il est grand, plus la taille de la MPME par le nombre d'employés sera petite : ce sont principalement des <u>entreprises communautaires</u>. L'origine extra communautaire (marché) du capital conduit à des grandes MPME par le nombre d'employés, mais de taille réduite par le capital : ce sont des <u>entreprises commerciales</u>. L'épargne personnelle conduit à de très petites entreprises par le capital et le nombre d'employés. Elles peuvent être des entreprises commerciales ou communautaires.

Toutefois, il existe de grandes entreprises communautaires. Deux dimensions permettent de comprendre l'impact de l'origine du capital sur la croissance et le développement des MPME. Il s'agit de l'emprise de la communauté et la production de la valeur ajoutée. L'épargne personnelle tout comme la mobilisation du capital par le marché permettent de s'affranchir de la communauté. Si elles peuvent conduire à des entreprises commerciales, les entreprises engendrées par l'épargne personnelle butent sur la production de valeur ajoutée. En effet, l'épargne personnelle permet de créer des entreprises d'au plus 1 500 euros de capital. Or, la communauté mobilise jusqu'à 75 000 euros ; au-delà il faut faire appel au marché c'est-à-dire aux liens faibles. Une MPME viable par le capital qui utilise les liens faibles doit avoir un minimum de 75 000 euros pour produire une valeur ajoutée robuste. L'encastrement communautaire peut conduire à la formalisation juridique à la condition que les entreprises communautaires réussissent à se développer par extension des réseaux sociaux et atteindre les marchés structurés. L'entreprise commerciale, par l'usage des liens faibles et sa logique d'exposition, combinés à sa performance de production d'une valeur ajoutée robuste, conduit aussi à la formalisation juridique.

L'analyse par les effectifs montre que les micro-entreprises recrutent la main d'œuvre par les liens forts (communauté) ou par les liens faibles ou une combinaison des deux. Le premier mode de recrutement conduit à de petites entreprises par l'effectif et le second à de grands effectifs. On trouve ici une différenciation entre MPME individuelle et entreprise commerciale. Le niveau de rémunération des effectifs est aussi un problème réel et décisif. La pratique montre qu'au-delà d'un certain effectif, il y a une partie de salariés compétents et bien payés, recrutés souvent par liens forts, parfois par des liens faibles⁹³. Généralement ce sont des apprentis qui ont achevés leur cycle d'apprentissage ou des employés recrutés sur la base de leurs compétences. L'effectif apparait comme la principale contrainte à la création de valeur ajoutée, le capital étant de son côté soit gratuit dans le cas où il est fourni par la communauté selon la logique patrimoniale, soit modéré quand l'épargne personnelle permet de s'affranchir de la communauté. Un enjeu clé de la production de valeur ajoutée, et par là de la formalisation, est la capacité de construire un consensus productif dans la MPME avec un personnel significatif (>6, seuil de basculement vers l'usage des liens faibles). La production de la valeur ajoutée en quantité suffisante est la condition première de la formalisation de MPME, qu'elle soit juridique ou économique. Pour croître et espérer accumuler, les MPME doivent produire de la Valeur Ajoutée Economique au-delà de la Valeur Ajoutée Sociale nécessaire à la communauté et à la rémunération des effectifs.

Formalisation économique et formalisation juridique sont deux réponses pas toujours alternatives au même contexte de sortie des liens communautaires comme sources de capital ou de travail, et d'engagement vers des liens faibles avec clients et fournisseurs associées à la perception d'un environnement des affaires différent, devenu nécessaire pour développer la MPME mais foncièrement hostile. La rupture que représente la sortie des liens communautaires conduit à deux réponses de protection par les stratégies de formalisation. Une variable qui arbitre le choix entre la formalisation juridique ou économique est la possibilité de disposer ou pas de ressources relationnelles; si elles sont importantes la formalisation économique sera préférée dans un premier temps; si les entrepreneurs ont plutôt des ressources réputationnelles la formalisation juridique sera préférée, presque par défaut car porteuse de contraintes supplémentaires pour la MPME.

_

⁹³ Les travaux de Mabrouk Kraiem sur le Mali montrent une relation positive entre le niveau moyen de rémunération de l'effectif et le nombre d'employés dans les MPME (Cf. *Les entreprises manufacturières informelles au Mali,* thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, UVSQ 2015).

SECTION 2. ANALYSE DE LA STRUCTURE DES VARIABLES DE POLITIQUES (VP)

Les analyses précédentes ont permis d'analyser d'une part les marqueurs du succès des activités entrepreneuriales et d'autre part d'établir un certain nombre de déterminants de la formalisation juridique et économique des MPME. Il est judicieux d'analyser maintenant les politiques de la transition structurelle des MPME.

2.1. ANALYSE DES VARIABLES DE POLITIQUES ET DES OPINIONS LIEES A LA FORMALISATION DES MPME ET CONSTRUCTION DES INDICATEURS DE POLITIQUES

Pour décrire et capturer les politiques et les opinions liées au processus de formalisation des MPME, nous avons procédé à l'analyse des variables de politiques. Ces variables décrivent la perception, d'une part des différentes politiques liées à la formalisation conduites dans le pays, et d'autre part les opinions des micro-entrepreneurs par rapport au processus lui-même. Ainsi, nous avons d'abord effectué un tableau de corrélation des 27 variables que correspondantes à cette catégorie, puis des tris-croisés avec les variables principales.

Avant de commencer l'analyse des variables de politiques, nous présentons le tableau des fréquences de ces variables qui nous donne une idée générale des réponses.

Tableau 88 : Les fréquences des variables de politiques et des opinions liées à la formalisation des MPME

Label	Modalité réponses	% Répondants
Opinions sur les raisons du refus de la formali	sation des MPME	
	1. oui	84,2 %
Importance des impôts et taxes (IMP)	2. non	7,5 %
	3. indécis	8,2 %
Une très grande majorité, 84,2% des répondants, estime que le r	niveau de prélèvement	des impôts et
taxes est très grand. Seuls 7,5% et 8,2% affirment le contraire ou s	sont indécis.	_
	1. oui	75,6 %
Longueur, pénibilité des formalités, trop de paperasse (FOR)	2. non	11,8 %
	3. indécis	12,5 %

-

⁹⁴ La matrice de corrélation est présentée dans les Annexes.

Une très grande majorité, 75,6% de répondants, estime que l		
entreprises sont trop longues, pénibles et pleine de paperasse. Set	alement 11,8% et 12,5	% affirment le
contraire ou sont indécis.		
	1. oui	65,2 %
Fonctionnaires incompétents (FTP)	2. non	16,8 %
	3. indécis	17,9 %
Une très majorité, 65,2% de répondants, estime que les fonction 16,8% et 17,9% affirment le contraire ou sont indécis.	naires sont incompéter	nts. Seulement
	1. oui	72,0 %
Fonctionnaire corrompus (demandent pots de vin) (FPV)	2. non	11,5 %
	3. indécis	16,5 %
Une très grande majorité, 72% de répondants, estime que les foncti	_	us (demandent
des pots de vin). Seulement 11,5% et 16,5% affirment le contraire		
	1. oui	61,6 %
Manque d'information sur la réglementation (MIR)	2. non	19,0 %
	3. indécis	19,4 %
Une grande majorité, 61,6% de répondants, estime qu'il y a un	•	
réglementation des entreprises au Congo. Seulement 19% et 19,4%		
	1. oui	52,3 %
Modicité des ressources accumulées (MRA)	2. non	11,1 %
YY 1 1 4 70 204 1 4 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3. indécis	36,6 %
Une majorité, 52,3% de répondants, estime que les ressources accu	_	
entreprises sont modiques. Toutefois, 11,1% et 36,6% affirment le		
T1E4 (1 00 1 ' 11' 1/ (GDA)	1. oui	77,1 %
L'Etat n'offre pas de services publics adéquats (SPA)	2. non	9,0 %
Una tràs arranda majoritá 77 10/ da répandante estima qua 12	3. indécis	14,0 %
Une très grande majorité, 77,1% de répondants, estime que l'adéquats. Cependant, 9% et 14% affirment le contraire ou sont inc		ervices publics
adequats. Cependant, 9% et 14% arminent le contraire ou sont inc	1. oui	68,8 %
Méconnaissance de l'utilisation des impôts (QSI)	2. non	17,6 %
Nieconnaissance de l'utilisation des impots (QSI)	3. indécis	13,6 %
Une grande majorité, 68,8% de répondants, affirme ignorer l'u		
Seulement 17,6% et 13,6% affirment le contraire ou sont indécis.	suge des impots recoi	ites pai i Liai.
	1. oui	65,2 %
Détournement de l'objet de la collecte des impôts dans leur	2. non	14,3 %
utilisation (IOC)	3. indécis	20,4 %
Une grande majorité, 65,2% de répondants, estime qu'il y a un déte	ournement évident de l	·
impôts par rapport à l'objet de leur collecte. Toutefois, 14,3% e indécis.		
Opinions sur les incitations à la formalisat	ion des MPME	
Aimeriez-vous que l'Etat vous offre des incitations fiscales	1. oui	89,2 %
(FIS)	2. non	10,8 %
Une très grande majorité, 89,2% de micro-entrepreneurs interrog	és, aimerait voir l'Etat	leur offrir des
incitations fiscales, le reste c'est-à-dire 10,8% disent le contraire.		
Aimeriez-vous obtenir une sous-traitance dans une grande	1. oui	88,2 %
entreprise ? (STT)	2. non	11,8 %
Une très grande majorité, 88,2% de micro-entrepreneurs interrogé dans une grande entreprise, le reste c'est-à-dire 11,8% disent le co		sous-traitance
Aimeriez-vous obtenir la gratuité des formalités	1. oui	90,7 %
d'enregistrement ? (GFE)	2. non	9,3 %
L'écrasante majorité, 90,7% de micro-entrepreneurs interrogé formalités d'enregistrement, le reste c'est-à-dire 9,3% disent le co	s, aimerait obtenir la	
	1. oui	91,0 %
Aimeriez-vous obtenir un chèque formation ? (CHF)	2. non	9,0 %
1		

	micro-entrepreneurs interrogés, a	imerait obtenir u	n chèque formation,		
le reste c'est-à-dire 9% disent le		Г			
	domiciliation dans une zone	1. oui	82,4 %		
industrielle équipée ? (ZON)	2. non	17,6 %			
Une très grande majorité, 82,4%	de micro-entrepreneurs interrogé	s, aimerait obten	ir une domiciliation		
dans une zone industrielle équip	ée, le reste c'est-à-dire 17,6% dise	ent le contraire.			
Aimeriez-vous obtenir une d	écoration de la République ?	1. oui	62,4 %		
(DCR)		2. non	37,6 %		
Une majorité, 62,4% de micr	o-entrepreneurs interrogés, aime	rait, obtenir un	e décoration de la		
	ssance de leurs talents d'entreprene				
le contraire.	•	•	·		
	rifiquement comme citoyen et	1. oui	57 ,7 %		
dignitaire de votre ville, distric		2. non	42,3 %		
	entrepreneurs interrogés, aimerai				
	e, district ou région, le reste c'est-à				
	orix d'excellence de dirigeant	1. oui	75,3 %		
d'entreprise ? (PRI)	are a concentrate we work grown	2. non	24,7 %		
	micro-entrepreneurs interrogés, a				
	e c'est-à-dire 24,7% disent le conti		an prin a excellence		
	ar vos pairs de la profession?	1. oui	60,6 %		
(RPP)	ar vos paris de la profession.	2. non	39,4 %		
3 /	entrepreneurs interrogés, aimerait		•		
profession, le reste c'est-à-dire 3		etre reconnue p	iai ieurs pairs de la		
	1. Incitations fiscales		13,3 %		
	2. Obtention marché public/sous-	-traitance	15,8 %		
	3. Obtention d'un crédit		17,9 %		
	4. Gratuité des formalités d'enre	gistrement	14,7 %		
Choix 1. Incitations à la	5. Remise d'un chèque formation				
formalisation (ZAS)	une zone industrielle/décoration de la République/				
	citation honorifique/prix d'exce	_	_		
	d'entreprise/reconnaissance des p				
	6. Aide à l'achat des machines		25,1 %		
Le choix d'incitations à la form	alisation des micro-entreprises pa	r les répondants			
	e à l'achat des machines, 17,9% u				
	tuité des formalités d'immatriculat				
	nèque formation ou une incitation p				
•	nions sur la perception de la micr				
		1. oui	36,9 %		
La microfinance a permis l'ess	sor de la création des	2. non	38,0 %		
entreprises (MSC)		3. indécis	25,1 %		
36.9% des répondants estiment	que la microfinance a permis l'es				
	ent le contraire et 25,1% sont indé		- 225 thirtyrises au		
	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	1. oui	34,1 %		
La microfinance a permis de le		2. non	31,9 %		
pour développer les entreprise	s (MLC)	3. indécis	34,1 %		
34.1% des répondants estiment	que la microfinance a permis de				
_	ongo. Par contre 31,9% affirment le				
•		1. oui	36,6 %		
La microfinance permet de cro	2. non	29,0 %			
un service mais pas une entrep	orise manufacturiere (MCC)	3. indécis	34,4 %		
36,6% des répondants estiment of	que la microfinance permet de créen				
	turière au Congo. Par contre 29,0%				
indécis	6		,		
La microfinance donne plus de	es crédits sociaux (MRS)	1. oui	43,4 %		
	/	1	<u> </u>		

		1						
		2. non	27,6 %					
		3. indécis	29,0 %					
43,4% des répondants estiment que la microfinance donne plus des crédits sociaux au Congo. Par contre								
27,6% affirment le contraire et 29,0% son	t indécis		-					
		1. oui	40,1 %					
La microfinance permet juste la survie	2. non	27,2 %						
•		3. indécis	32,6 %					
40,1% des répondants estiment que la mic affirment le contraire et 32,6% sont indéci	1 0	a survie au Cong	o. Par contre 27,2%					
		1. oui	38,7 %					
La microfinance donne des crédits trop	chers (CMC)	2. non	27,2 %					
•		3. indécis	34,1 %					
38,7% des répondants estiment que la mic	crofinance donne des cré	dits trop chers a	u Congo. Par contre					
27,2% affirment le contraire et 34,1% son		•						
I sa montanta da suádit saturnás sant tu	on foibles nounles	1. oui	56,6 %					
Les montants de crédit octroyés sont tro	op taibles pour les	2. non	12,5 %					
entreprises (MOF)		3. indécis	30,8 %					
Plus de la moitié, 56,6% de répondants, es sont trop faibles pour les entreprises au C indécis								
H4144 de la mésa finance (MCE)		1. oui	72,0 %					
Utilité de la méso-finance (MSF)		2. non	28,0 %					
Les micro-entrepreneurs sont 72,0 % à perméso-finance est un dispositif intermédiai								
Halligation immediate dimmendiate	1. Achat machines de p	roduction	60,57%					
Utilisation immédiate d'un crédit	2. Augmentation de la	14,47%						
(USF)	3. Aménagement local	27,96%						
Les micro-entrepreneurs estiment que s'ils ont un crédit ils l'utiliseront en priorité pour acheter des machines de production, 60,57%, pour augmenter leur production par l'achat des intrants, 14,47%, et le								

Source : Réalisé par l'auteur

2.1.1. Analyse des variables d'opinions et politiques comme obstacles à la formalisation des MPME

reste c'est-à-dire 27,96% l'utiliseront pour aménager un local professionnel.

Pour conduire cette analyse, on rassemble les variables d'obstacles à la création des MPME en trois groupes différents. Le premier groupe est constitutif des variables qui décrivent la gouvernance administrative avec cinq variables. Le deuxième groupe rassemble les variables descriptives de l'accès des micro-entrepreneurs à l'information avec deux variables. Le troisième groupe analyse le poids de la politique fiscale et l'offre des services publics avec trois variables.

Gouvernance administrative (FOR, FTP, FPV, IOC)

La gouvernance administrative est caractérisée par un environnement gangrené par l'incompétence des fonctionnaires (FTP), la corruption (FPV), le détournement des deniers publics (IOC) et la

lourdeur administrative (FOR). L'analyse des variables de gouvernance administrative met en lumière deux variables importantes : l'incompétence des fonctionnaires et le détournement des impôts et taxes de l'objet de leur collecte.

80,00% 80,00% 70,00% 60,00% 50,00% 40,00% 30,00% 20,00% 0,00% OUI ■ NON ■ INDECIS Impôt détournés **Fonctionnaires** Longueur, Fonctionn aires pénibilité des incompétents Corrompus (FPV) de l'objet de leur formalités, trop (FTP) collecte (IOC) de paperasse (FOR)

Diagramme 34 : Distribution des variables de gouvernance administrative

Source : Réalisé par l'auteur

Tableau 89 : Relations des variables mesurant la gouvernance administrative avec les variables explicatives significatives de niveau 1 et 2 (VE1 et VE2)

Variables	SEX	NED	NAT	GET	EOA	NRA	SEC	L0V1	CAP	NSA	ROM	SKC	òos	DEGRELIENFAIBLE
FOR	0,069	0,027	-0,082	0,060	-0,060	0,006	0,094	0,271	-0,107	0,060	0,079	0,075	0,151	0,030
FTP	0,000	0,034	-0,168	0,022	0,118	-0,091	-0,105	0,165	0,001	-0,023	0,018	-0,068	-0,031	-0,117
FPV	0,002	0,032	-0,105	0,000	0,049	0,003	0,021	0,171	-0,042	-0,018	0,048	-0,090	0,070	-0,007
IOC	-0,019	- ,		0,015	0,174	-0,004	0,004	0,000	-0,098	0,118	0,040	-0,075	0,210	0,046

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 : Réalisé par l'auteur

La longueur, la pénibilité des formalités (FOR) est liée au degré d'industrialisation des villes de localisation des MPME (LOV1) et au mode de mobilisation des ressources cognitives nécessaires à la gestion des MPME (SCQ).

Longueur et pénibilité des formalités (FOR) / degré d'industrialisation des villes de localisation des MPME (LOV1) et le mode de mobilisation des ressources cognitives nécessaires à la gestion des MPME (SCQ)

LOV	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie / Sibiti	
				Total
FOR				
Oui	34,6% (73)	55,9% (118)	9,5% (20)	100 % (211)
Non	3,0% (1)	97,0% (32)	0,0% (0)	100 % (33)
Indécis	0,0% (0)	80,0% (28)	20,0% (7)	100% (35)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (279)

SCQ FOR	Famille/Amis, Tontines, Mutuelles	Eglises/Religions, Entrepreneurs informels, ONG/Projet, ONEMO	Ressources cognitives personnelles	Total
Oui	32,2% (68)	17,5% (37)	50,2% (106)	100 % (211)
Non	15,2% (5)	3,0% (1)	81,8% (27)	100 % (33)
Indécis	25,7% (9)	2,9% (1)	71,4% (25)	100% (35)
Total	29,4% (82)	14,0 % (39)	56,6 % (158)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Les micro-entrepreneurs localisés dans les grands centres industriels et mobilisant les ressources cognitives par l'intermédiaire des liens forts et faibles perçoivent plus les difficultés liées à la longueur des procédures administratives et aux différents documents à fournir pour les dossiers. Les autres relations liées aux variables de gouvernance évoluent dans le même sens. En effet, l'incompétence des fonctionnaires est corrélée au degré d'industrialisation des villes de localisation des MPME et à la nationalité des micro-entrepreneurs. L'examen de la première relation montre que, plus la ville de localisation est industrialisée, plus les micro-entrepreneurs trouvent que les fonctionnaires sont incompétents. L'industrialisation va de pair avec la recherche de services administratifs de qualité. L'insertion dans les marchés montre que plus les MPME approvisionnent des grands marchés, plus forte est la perception de l'incompétence des fonctionnaires par leurs dirigeants. En outre, les étrangers ressentent plus cette incompétence que les autochtones car ils utilisent plus les liens faibles.

Enfin, plus les micro-entrepreneurs ont acquis leur expérience dans l'économie formelle en y exerçant un emploi avant de créer leur MPME, plus ils mentionnent le fait que les impôts et taxes sont détournés de l'objet de leur collecte pour servir les intérêts particuliers des fonctionnaires.

Gouvernance fiscale (IMP, MRA, SPA)

La gouvernance fiscale est caractérisée par un taux de prélèvement jugé exorbitant (pression fiscale élevée, IMP), par la faiblesse des ressources accumulées par les micro-entrepreneurs (MRA) et par une offre des services publics déficiente (SPA).

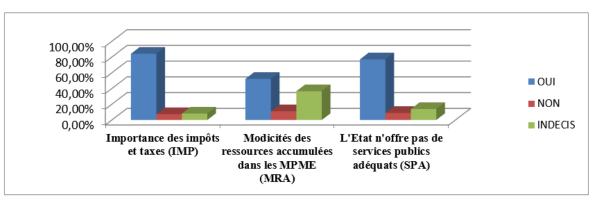


Diagramme 35 : Distribution des variables de gouvernance fiscale

Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse du Diagramme 35 montre que 84,20% de micro-entrepreneurs trouvent les taxes et impôts exorbitants en rapport avec les ressources issues de l'exploitation de leurs entreprises. Un peu plus de la moitié, 52,30%, trouvent que les ressources accumulées dans l'exploitation de leurs entreprises sont faibles et 77,10% trouvent que l'Etat n'offre pas de services publics adéquats. Compte tenu de la faible variabilité des réponses, les variables IMP et SPA seront éliminées de la suite des analyses et nous ne retiendrons que la variable MRA.

Tableau 90 : Relations des variables mesurant la gouvernance fiscale avec les variables explicatives significatives de niveau 1 et 2 (VE1 et VE2)

Variables	SEX	NED	NAT	EOA	NRA	SEC	ТОУ	LOV 1	CAP	NSA	ROM	SKC	SCQ	IDEGRELIENFAIBLE
MRA	-0,061	0,098	-0,061	0,218	-0,067	-0,145	0,082	-0,009	0,136	0,117	0,033	0,026	0,239	-0,194

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 : Réalisé par l'auteur

L'opinion qu'il y a une faiblesse des ressources accumulées dans la gestion des MPME est liée la salarisation du micro-entrepreneur (secteur public ou privé formel/informel) ou à l'apprentissage chez un maitre artisan pour l'emploi occupé avant la création de la MPME (EOA), au secteur d'activité de la mode, de l'agroalimentaire, des jeux et de l'entretien (SEC), au liens forts (familles, amis, tontines, mutuelles) comme modalité de mobilisation des ressources cognitives pour gérer les MPME (SCQ) et à l'utilisation des liens faibles pour vendre et acheter sur les marchés éloignés et structurés (IDEGRELIENFAIBLE)

SEC SEX	Industrie mécanique, Electrique, BTP	Industrie du bois, Transports, Logistique	Mode, Agroalimentaire, Jeux, Entretien	Total
Oui	17,8% (26)	21,2% (31)	61,0% (89)	100 % (146)
Non	16,1% (5)	38,7% (12)	45,2% (72)	100 % (31)
Indécis	24,5% (25)	32,4% (33)	43,1% (44)	100% (102)
Total	20,1 % (56)	27,2 % (76)	52,7 % (147)	100 % (279)

EOA MRA		Apprentissage chez un maitre artisan		Agriculteur, Retraité, Profession libérale, Première occupation de jeunesse; Apprentissage sur le tas; Spécialisation par une formation	Total
Oui	13,7% (20)	51,4% (75)	19,9% (29)	15,1% (22)	100 % (146)
Non	6,5% (2)	29,0% (9)	41,9% (13)	22,6% (7)	100 % (31)
Indécis	10,8% (11)	29,4% (30)	28,4% (29)	31,4% (32)	100% (102)
Total	11,8 % (33)	40,9 % (114)	25,4 % (71)	21,9 % (61)	100% (279)

CAP (millions FCFA)	≤1	2 - 49	≥ 50	
				Total
ESI				
Oui	89,7% (131)	4,8% (7)	5,5% (8)	100 % (146)
Non	67,7% (21)	16,1% (5)	16,1% (5)	100 % (31)
Indécis	74,5% (76)	19,6% (20)	5,9% (6)	100% (102)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100% (279)

SCQ	Famille/Amis, Tontines,	Eglises/Religions, Entrepreneurs informels,	Ressources cognitives	Total	
MRA	Mutuelles	ONG/Projet, ONEMO	personnelles		
Oui	41,1% (60)	13,0% (19)	45,9% (67)	100 % (146)	
Non	12,9% (4)	12,9% (4)	74,2% (23)	100 % (31)	
Indécis	17,6% (18)	15,7% (16)	66,7% (68)	100% (102)	
Total	29,4% (82)	14,0 % (39)	56,6 % (158)	100 % (279)	

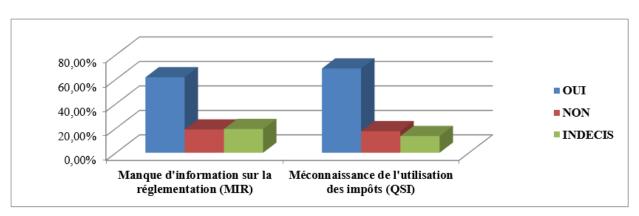
IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts (0)	Mix de liens (1)	Liens faibles (2)	
				Total
MRA				
Oui	48,6% (71)	30,8% (45)	20,5% (30)	100 % (146)
Non	64,5% (20)	25,8% (8)	9,7% (3)	100 % (31)
Indécis	63,7% (65)	30,4% (31)	5,9% (6)	100% (102)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Gouvernance informationnelle (MIR, QSI)

La gouvernance informationnelle est caractérisée par l'opacité de la réglementation afférente aux entreprises (MIR), par une absence de sa diffusion et de sa vulgarisation (QSI). En outre, on note des difficultés d'accès à l'information liée à l'usage des impôts et taxes collectées par la puissance publique.

Diagramme 36 : Distribution des variables de gouvernance informationnelle



Source : Réalisé par l'auteur

Tableau 91 : Relations des variables mesurant la gouvernance informationnelle avec les variables explicatives significatives de niveau 1 et 2 (VE1 et VE2)

Variables	SEX	NED	NAT	NRA	SEC	ТОУ	CAP	NSA	ROM	SKC	SCQ	DEGRELIENFAIBLE
MIR	0,123	0,128	-0,156	0,060	0,077	-0,203	-0,146	0,044	0,038	-0,034	0,036	0,009
QSI	-0,001	0,043	-0,103	-0,085	0,014	-0,040	-0,213	0,059	0,053	0,059	0,078	0,195

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 : Réalisé par l'auteur

Manque d'information sur la réglementation (MIR) / nationalité des micro-entrepreneurs et degré d'industrialisation des villes de localisation des MPME (LOV1)

NAT MIR	Congolaise	Afrique centrale	Afrique de l'ouest	Total
Oui	80,8% (139)	10,5% (18)	8,7% (15)	100 % (172)
Non	92,5% (49)	1,9% (1)	5,7% (3)	100% (53)
Indécis	94,4% (51)	3,7% (2)	1,9% (1)	100% (54)
Total	85,7% (239)	7,5% (21)	6,8% (19)	100% (279)

LOV1	Brazzaville	Pointe-Noire	Dolisie / Sibiti	Total
MIR				
Oui	56,4% (97)	32,0% (55)	11,6% (20)	100% (235)
Non	64,2% (34)	30,2% (16)	5,7% (3)	100 % (21)
Indécis	87,0% (47)	5,6% (3)	7,4% (4)	100% (35)
Total	63,8% (178)	26,5% (74)	9,7% (27)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Les entrepreneurs étrangers localisés dans les villes ne jouant pas de rôle de métropole affirment manquer d'informations pertinentes sur la réglementation des entreprises. L'analyse des autres variables de la gouvernance informationnelle montre qu'elles évoluent dans le même sens. La culture de rendre compte (*accountability*) des responsabilités assurées est inconnue de l'administration fiscale congolaise. L'analyse des variables de gouvernance informationnelle fait ressortir deux variables importantes : le manque ou l'absence d'information sur la réglementation

relative aux entreprises et la méconnaissance de l'utilisation des impôts. L'absence d'information⁹⁵ sur la réglementation est liée à la localisation des MPME et à la nationalité des micro-entrepreneurs. Plus le niveau d'industrialisation de la ville de localisation des MPME est important, plus les micro-entrepreneurs vont se déclarer sensibles⁹⁶ au contenu de la réglementation applicable à leurs entreprises, de manière positive ou négative. De même plus ils sont étrangers, plus souvent les micro-entrepreneurs mentionneront l'absence d'information sur la réglementation relative aux entreprises comme un obstacle à la formalisation. En outre, plus la MPME est grande par le capital et utilise les liens forts pour vendre et acheter sur les marchés éloignés et structurés, plus les micro-entrepreneurs mentionnent la méconnaissance de l'utilisation des impôts (QSI).

Structure des variables d'obstacle à la formalisation

Examinons maintenant comment ces variables d'obstacles à la formalisation des MPME s'organisent entre elles.

La longueur, la pénibilité des formalités administratives FOR et l'importance des impôts et des taxes IMP ; (IMP, FOR)

IMP FOR	Oui	Non	Indécis	Total
Oui	92,9% (196)	4,3% (9)	2,8% (6)	100 % (211)
Non	69,7% (23)	30,3% (10)	0,0% (0)	100 % (33)
Indécis	45,7% (16)	5,7% (2)	48,6% (17)	100 % (35)
Total	84,2% (235)	7,5%	8,2% (23)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Plus les formalités administratives d'immatriculation des entreprises sont longues et pénibles, plus les micro-entrepreneurs trouvent que le niveau des prélèvements des impôts et taxes est exorbitant. La perception qui découle de ce lien est le grossissement des effets imputables à la superposition des deux phénomènes. Schneider (2003a) estime entre 10% et 15%, l'influence du poids excessif des réglementations dans l'explication de la taille de l'économie informelle, aussi bien dans les PI que dans les PED. En effet, le fort degré de réglementation de l'activité économique privée est prédicteur de corruption (Hopkin et Rodriguez-Pose, 2007; Schneider, 2007, 2003a, 2003b). La

95 Cette absence est à l'origine de l'ignorance, par les micro-entrepreneurs, des coûts et des avantages de la formalité qui peuvent les conduire à surpondérer les coûts et à sous-évaluer les avantages.

⁹⁶ Cette mauvaise circulation de l'information est plus présente dans les zones rurales qu'urbaines.

longueur des formalités administratives multiplie les occasions de corruption et de création de rentes. Une régulation excessive de la part des administrations est fréquemment associée à un haut niveau de corruption (Goel, 2008). Le rapport camerounais sur le climat des affaires (2011) rapporte que 70% des chefs d'entreprises ont déclaré que les procédures ont influencé négativement la croissance de leurs activités. Pour contrer, s'adapter et/ou contourner toutes ces difficultés, les micro-entrepreneurs mettent au point plusieurs stratégies dont l'encastrement au sein des réseaux sociaux. Cela leur permet d'accéder plus ou moins aux informations sur les deux phénomènes, et influence certainement la décision d'immatriculer ou non leurs MPME. Ainsi, ils peuvent rechigner à les affronter, reléguant leurs activités dans l'informel.

Déficience de l'offre de services publics par l'Etat (SPA) et importance des impôts et des taxes (IMP)

IMP	Oui	Non	Indécis	Total
SPA				
Oui	88,4%	7,0%	4,7%	100 %
Non	76,0%	12,0%	12,0%	100 %
Indécis	66,7%	7,7%	25,6%	100 %
Total	84,2%	7,5%	8,2%	100 %

Source : Réalisé par l'auteur

Corruption des fonctionnaires (FPV) et le détournement de l'objet de la collecte des impôts et des taxes dans leur utilisation (IOC)

IOC FPV	Oui	Non	Indécis	Total
Oui	74,1%	15,9%	10,0%	100 %
Non	50,0%	18,8%	31,3%	100 %
Indécis	37,0%	4,3%	58,7%	100 %
Total	65,2%	14,3%	20,4%	100 %

Source : Réalisé par l'auteur

Manque d'informations sur la réglementation (MIR) et méconnaissances de l'utilisation des impôts et des taxes (QSI)

QSI MIR	Oui	Non	Indécis	Total
Oui	80,2%	14,5%	5,2%	100%
Non	64,2%	28,3%	7,5%	100%
Indécis	37,0%	16,7%	46,3%	100%
Total	68,8%	17,6%	13,6%	100%

Source : Réalisé par l'auteur

L'importance des impôts et des taxes semble être liée à la perception de la déficience de l'offre des services publics par l'Etat. Plus les micro-entrepreneurs trouvent les prélèvements publics exorbitants⁹⁷, plus ils estiment que les pouvoirs publics sont défaillants dans l'offre de services publics. Or le paiement des impôts et taxes s'interprète entre autres comme un contrat tacite entre le gouvernement et les citoyens en général et les dirigeants des MPME en particulier. « Je paie mes impôts pour bénéficier en retour des services publics efficaces et efficients ». Un déficit de l'offre des services publics est alors interprété comme un manquement au contrat de la part de la puissance publique, entrainant un refus du respect des engagements contractuels de la part des citoyens en général et des dirigeants ou promoteurs des MPME en particulier. Ce comportement des contribuables remet en cause le fondement et la légitimité même de l'impôt (Sani, 2009 ; Chambas, 2005). Dans certains pays, notamment les PED, les gouvernements ne sont pas toujours capables de fournir en quantité et en qualité les services sociaux de base. Comme réponse à ce manquement, les agents ont souvent recours au refus de paiement de l'impôt à travers l'adoption de comportements frauduleux (Llena, 2012 ; Dreher et al. 2005). En effet, il est établi de manière empirique que l'aversion fiscale diminue quand le lien entre l'impôt et la dépense est indiqué (Hadenius, 1985). En outre, ce comportement s'enracine dans les processus historiques et c'est d'autant plus vrai que la lutte contre le colonisateur s'est faite aussi sur le terrain du refus du paiement de l'impôt. Le drame des « trois Francs » au Congo par exemple demeure vivace à ce jour (Mantot, 2007).

Par ailleurs, la corruption des fonctionnaires est liée au détournement de l'objet de la collecte des impôts et taxes dans leur utilisation. En effet, les dirigeants des MPME qui estiment que les fonctionnaires sont corrompus, sont aussi convaincus que les impôts et taxes collectés ne servent pas à régler les problèmes pour lesquels ils sont collectés. En fait, ces dirigeants sont convaincus que ces sommes sont détournées de leur objet initial pour servir les intérêts personnels des fonctionnaires ou du personnel politique. Il découle de ce fait une remise en cause de la légitimité de l'Etat fiscal par les citoyens en général et les micro-entrepreneurs en particulier. Ce manque de confiance des citoyens dans l'Etat corrompu explique la baisse de la moralité fiscale et une plus ou moins grande réticence de ces dirigeants à payer les impôts et taxes.

_

⁹⁷ Globalement, 77,3% des entreprises déclarent que les impôts et autres charges fiscales ont un impact négatif sur leurs activités (Rapport sur le climat des affaires Cameroun, 2011).

De plus, la tendance à frauder dépend intimement du nombre de fraudeurs connus personnellement (Leroy, 2009, Duberge, 1990; Spicer et Lundstedt, 1976; Vogel, 1974). Les contribuables réagissent et apprécient l'impôt en fonction des institutions informelles (normes, représentations, us, coutumes, etc.) qui structurent leur groupe d'appartenance (Torgler, 2004, 2006; Wenzel, 2004, Zagainova, 2012). Par exemple, Verboon et Van Djike (2007) dans une enquête trouvent que les protestants ont plus de civisme fiscal que les catholiques et que les personnes sans religion. La prégnance des institutions informelles sur les comportements semble expliquer le refus de l'inscription des commerçants transporteurs congolais (taximen, routiers, etc.) sur les registres de la CNSS (Caisse Nationale de Sécurité Sociale). En effet, dans la société congolaise où la tradition orale est enracinée et l'économie informelle dominante, la mémoire des interactions est fondamentale dans la prise de décisions stratégiques quel que soit le partenaire y compris l'Etat. Jusqu'à la fin des années 70, les chauffeurs et propriétaires des véhicules de transport (personnes et marchandises) cotisaient dans leur grande majorité à l'assurance vieillesse. En revanche, au tournant des années 80, la défaillance des services de la sécurité sociale et la rigueur de la thérapie de l'ajustement structurel firent que plusieurs cotisants dont les chauffeurs de taxis ne rentrèrent pas dans leurs droits de pensionnés au moment de quitter la vie active. Leur nombre augmentant, la conséquence immédiate est que depuis plus de deux décennies, ceux-ci refusent systématiquement de s'immatriculer auprès de cette structure.

Parallèlement, plus les dirigeants des MPME manquent d'information sur la réglementation, plus ils ignorent l'utilisation ou les finalités des impôts et taxes collectés par la puissance publique. Il est intéressant à ce niveau de noter que les cursus scolaires au Congo n'offrent aucun programme de sensibilisation sur la fiscalité (exception faite au niveau supérieur pour les filières classiques où l'enseignement de la fiscalité est obligatoire : économie, gestion, droit, administration publique). Comment dans un tel pays, où la majeure partie des citoyens en âge de travailler sont des actifs, soit agricoles soit de l'économie informelle ou leurs descendants, qui n'ont jamais remplis ou vus remplir une feuille d'impôt, puissent du jour au lendemain devenir des contribuables avertis ? Certains auteurs estiment ainsi que le non-respect des règles fiscales n'est pas forcément intentionnel, mais résulte souvent d'un manque de sensibilisation de la part de l'administration fiscale, et/ou de la complexité du système fiscal (Cling, Razafindrakoto, Roubaud, 2012 ; Chambas, 2005a, Chambas, 2005b ; Gauthier, 2001). L'ignorance et la méconnaissance conjuguées au manque d'information provoquent un effet de grossissement dans la perception et les pratiques des dirigeants des MPME dans leurs relations contractuelles avec l'Etat. Toutefois, il faut noter que les micro-entrepreneurs paient au moins plusieurs taxes c'est-à-dire la TVA sur

les consommations intermédiaires, la taxe locale sur les marchés, la taxe régionale (une sorte de taxe d'habitation) etc.

Choix des incitations emportant la décision des dirigeants des MPME de les formaliser (ZAS)

Cette variable n'est corrélée à aucune autre. En effet, pour répondre à la question de savoir quelle est la première incitation qui vous pousserait à formaliser votre entreprise, un quart des dirigeants interrogés estiment que c'est une aide à l'achat des machines, 17,9% l'obtention d'un crédit, 15, 8% l'obtention d'un marché public ou une sous-traitance avec une grande entreprise et 14,7% la gratuité des formalités d'enregistrement. Les incitations fiscales d'une part et la remise d'un chèque formation, la domiciliation dans une zone industrielle et les diverses incitations psychologiques d'autre part, viennent en dernier lieu avec 13,3% chacune. Le choix des microentrepreneurs à presque 60% pour des incitations liées au capital et aux opportunités d'affaires influençant la croissance de leur entreprise, *in fine* la valeur ajoutée, révèle une forte demande en matière de capitaux. Ce manque de capital induit un mode de production des micro-entreprises faiblement capitalistique (Gauthier, 2001).

Cet auteur conclut en effet, qu'il est donc logique que seule la rentabilité du travail (le volume et la qualité du travail influencent le volume et la qualité de la production) soit significative et que celle du capital ne le soit pas. Il est aussi possible d'écrire que le capital est l'un des chainons majeurs manquants pour permettre une croissance (au moins une viabilité) des micro-entreprises et une variation positive importante de la valeur ajoutée (VA), l'une des variables significatives les faisant basculer de l'informel au formel. Ceci est très net en Afrique où l'IFC estime que 84% des petites (TPE) et les entreprises de taille moyenne sont soit non desservies ou mal desservies en matière de crédit (Omidyar Network, 2012).

2.1.2. Analyse des variables de politiques liées aux incitations à la formalisation des MPME

Pour conduire cette analyse, on rassemble les variables qui décrivent les opinions des microentrepreneurs sur les incitations à la formalisation des MPME en trois groupes différents.

- Le premier groupe rassemble les variables liées à la politique fiscale et au processus d'enregistrement des MPME, notamment leur gratuité, avec deux variables.

- Le deuxième groupe est constitué par les variables liées aux incitations matérielles et financières notamment la domiciliation dans une zone industrielle équipée, l'octroi d'un chèque formation ou d'une sous-traitance dans une grande entreprise avec trois variables.
- Le troisième groupe rassemble les variables liées aux incitations psychologiques dont l'octroi d'une décoration de la République, la réception d'un prix d'excellence de dirigeant d'entreprise, une citation honorifique de citoyen et dignitaire de la ville, du district ou de la région d'appartenance, la reconnaissance des pairs de la profession avec quatre variables.

Incitations fiscales (FIS, GFE)

Les incitations fiscales (FIS) regroupent toutes les exonérations et les avantages liés au code des investissements y compris la gratuité du processus d'enregistrement des MPME (GFE).

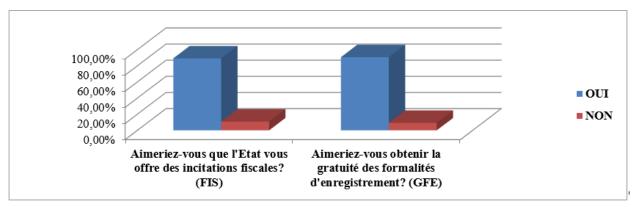


Diagramme 37: Distribution des variables d'incitations fiscales

Source : Réalisé par l'auteur

Tableau 92 : Relations des variables mesurant les incitations fiscales avec les variables explicatives significatives de niveau 1 et 2 (VE1 et VE2)

Variables	SEX	NED	GET	EOA	SEC	LOV 1	CAP	NSA	ROM	SKC	ÒЭS	IDEGRELIENFAIBLE
FIS	-0,082	-0,062	-0,074	-0,039	-0,129	-0,239	0,132	0,053	0,066	-0,121	-0,028	-0,055
GFE	0,025	-0,006	-0,139	-0,128	0,039	0,072	-0,076	0,036	0,066	-0,175	-0,126	-0,002

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 : Réalisé par l'auteur

La volonté d'obtenir des incitations fiscales (FIS) est liée au degré d'industrialisation des villes de localisation des MPME (LOV1)

LOV	1 Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie / Sibiti	
				Total
FIS				
Oui	22,5% (56)	67,1% (167)	10,4% (26)	100 % (249)
Non	60,0% (18)	36,7% (34)	3,3% (3)	100 % (30)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Les micro-entrepreneurs installés dans des villes qui ne sont pas ou peu industrielles souhaitent obtenir des incitations fiscales de la part de l'Etat.

Gratuité des formalités d'enregistrement des entreprises et mode de mobilisation des ressources financières à la création des MPME

SKC	Famille/Amis, Tontines, Mutuelles	Eglises/Religions, Entrepreneurs informels, IMF, ONG/Projet, ONEMO	Epargne personnelle	Total
Oui	16,6% (42)	11,5% (29)	71,9% (182)	100 % (253)
Non	42,3% (11)	7,7% (2)	50,0% (13)	100% (85)
Total	19,0% (53)	11,1% (31)	69,9% (195)	100 % (279)

Source : Réalisé par l'auteur

Les micro-entrepreneurs qui mobilisent les ressources financières de démarrage par l'intermédiaire soit des liens faibles soit par leur propre épargne désirent obtenir la gratuité des formalités d'enregistrement des entreprises. Sachant que la modalité de financement par l'épargne personnelle conduit à des petites entreprises, nous pouvons conclure à la faiblesse structurelle des ressources.

Incitations matérielles et financières (ZON, STT, CHF)

Les incitations matérielles et financières sont liées à la politique d'aménagement des zones industrielles viables (ZON), l'octroi de chèques formation (CHF) aux micro-entrepreneurs et la possibilité d'obtention des sous-traitances avec des grandes entreprises (STT).

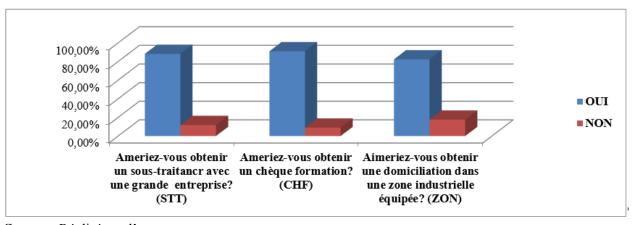


Diagramme 38 : Distribution des variables des incitations matérielles et financières

Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse des incitations matérielles et financières montre que les trois variables sont fortement liées à la localisation des MPME. En effet, plus la ville de localisation des MPME est industrialisée, plus forte est la demande en incitations matérielles et financières, particulièrement l'octroi d'un chèque formation, l'obtention d'une sous-traitance avec une grande entreprise et la domiciliation dans une zone industrielle équipée. L'industrialisation doit s'accompagner d'une infrastructure matérielle et financière viable et disponible pour les entreprises. Plus on vend loin d'une part et plu on transforme les matières premières venant de loin d'autre part, plus forte est la demande des incitations matérielles et financières. La couverture des marchés étendus implique un changement d'échelle dans la production et donc une infrastructure matérielle et financière adéquate pour respecter les engagements contractuels. En outre, plus on utilise les liens faibles dans la mobilisation des ressources dédiées à la MPME, plus fort est le désir d'obtention d'une

sous-traitance avec une grande entreprise. Le peu de variabilité des réponses pour l'ensemble de ces variables nous conduit à les éliminer de la suite de l'analyse.

Tableau 93 : Relations des variables mesurant les incitations matérielles et financières avec les variables explicatives significatives de niveau 1 et 2 (VE1 et VE2)

Variables	SEX	NED	NAT	EOA	NRA	SEC	ТОУ	CAP	NSA	ROM	SKC	SCQ	IDEGRELIENFAIBLE
STT	-0,050	0,001	-0,141	-0,138	-0,038	-0,095	0,432	0,053	0,033	0,019	-0,109	-0,225	-0,110
CHF	-0,051	0,013	-0,121	-0,135	0,032	-0,034	0,388	-0,028	0,010	0,100	-0,027	-0,195	-0,148
ZON	-0,134	-0,101	0,028	-0,021	0,091	-0,143	0,305	0,078	-0,005	0,037	0,001	-0,184	-0,175

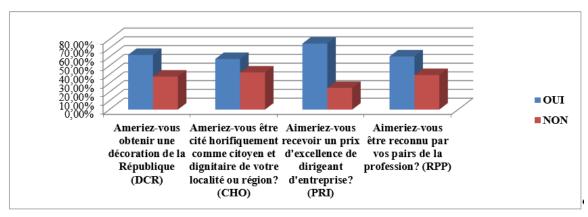
Les coefficients de corrélation ont été calculés avec XLSTAT. Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha=0,05

Source : Réalisé par l'auteur

Incitations psychologiques (DCR, CHO, RPP, PRI)

Les incitations psychologiques sont liées à l'obtention d'une décoration de la République (DCR), d'un prix d'excellence de meilleur entrepreneur (PRI), d'une reconnaissance des pairs de la profession (RPP) ou d'une citation honorifique comme citoyen et/ou dignitaire de sa ville de localisation (CHO).

Diagramme 39 : Distribution des variables des incitations psychologiques



Source : Réalisé par l'auteur

Tableau 94 : Relations des variables mesurant les incitations psychologiques avec les variables explicatives significatives de niveau 1 et 2 (VE1 et VE2)

Variables	SEX	NED	NAT	GET	EOA	NRA	SEC	ТОУ	CAP	NSA	ROM	SKC	дэs	IDEGRELIENFAIBLE
DCR	-0,106	0,115	0,218	0,304	0,171	-0,090	-0,092	-0,143	-0,048	0,083	0,064	0,088	0,381	0,092
СНО	-0,079	0,238	0,092	0,243	0,096	-0,171	-0,051	-0,075	-0,081	0,104	0,032	0,046	0,304	0,126
PRI	0,034	0,138	0,115	0,143	0,083	-0,036	0,005	-0,329	-0,127	0,171	0,012	0,085	0,307	0,162
RPP	-0,066	0,161	0,150	0,299	0,138	-0,086	-0,094	-0,105	-0,095	0,162	0,058	0,055	0,339	0,080

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 : Réalisé par l'auteur

Les incitations psychologiques sont liées aux caractéristiques des micro-entrepreneurs et des MPME. En effet, moins la ville de localisation est industrialisée, plus forte est la demande d'un prix d'excellence de chef d'entreprise. Les autochtones sont plus demandeurs de ce type d'incitations que les allochtones. En outre plus le micro-entrepreneur est éduqué ou il vend loin ses produits et/ou services, plus forte est sa demande ou le besoin de reconnaissance par des incitations psychologiques (citation honorifique et reconnaissance des pairs de la profession). Enfin, plus les micro-entrepreneurs utilisent les liens forts pour mobiliser leurs ressources, plus ils rechercheront des incitations psychologiques. En général, « Ces distinctions honorifiques ont, non seulement une visée stimulante incontestable et une influence sur les leaders récompensés, mais aussi un effet d'entrainement auprès d'un public ayant l'ambition de bâtir des entreprises phares de demain, capables de rayonner sur le plan international » (Gompers et al., 2010).

Incitations psychologiques (DCR) / réception d'un prix d'excellence de dirigeant d'entreprise (PRI)

PRI	Oui	Non	Total
DCR			
Oui	97,1%	2,9%	100%
Non	39,0%	61,0%	100%
Total	75,3%	24,7%	100%

Source : Réalisé par l'auteur

Ces incitations psychologiques sont fortement liées entre elles, à l'image des deux variables cidessus. Plus les entrepreneurs trouvent les incitations psychologiques ou symboliques importantes, plus ils désirent recevoir un prix d'excellence de dirigeant d'entreprise comme couronnement de leur œuvre. Les incitations psychologiques font partie de la reconnaissance publique de l'excellence ou de la réussite du dirigeant dans son projet entrepreneurial. Elles cristallisent le prestige social du récipiendaire. Dans une certaine mesure, il est possible de penser que ce lien semble indiquer que les incitations psychologiques sont liées soit à une stratégie de construction de la réputation, qui elle-même en amont mesure la confiance et en aval confère crédibilité, notoriété et image de marque au micro-entrepreneur, soit à un besoin de reconnaissance pur. Il participe in fine à l'édification et au renforcement du prestige social personnel du microentrepreneur. En effet, les atouts liés à la conduite des affaires ne sont pas exclusivement matériels : la position patronale, dès lors qu'elle s'appuie sur un minimum de solidité sinon de « réussite », ne se réduit pas à ses paramètres économiques, elle est aussi une « situation » dans l'espace social qui affecte les possibilités d'établir tel ou tel type de relations, de prendre place dans les systèmes de hiérarchie, de conquérir du pouvoir et de l'influence, du prestige et de la reconnaissance (Faure, 1994).

Incitations psychologiques (DCR) / source des conseils dans la gestion opérationnelle des MPME (SCQ)

SCQ DCR	Famille/Amis, Tontines, Mutuelles	Eglises/Religions, Entrepreneurs informels, IMF, ONG/Projet, ONEMO	Ressources cognitives personnelles	Total
Oui	19,0%	8,6%	72,4%	100%
Non	46,7%	22,9%	30,5%	100%
Total	29,4%	14,0%	56,6%	100%

Source : Réalisé par l'auteur

Par ailleurs, moins les micro-entrepreneurs interrogés utilisent les différents réseaux d'encastrement pour acquérir les ressources cognitives indispensables à la gestion opérationnelle des MPME (utilisent à cette fin leurs connaissances personnelles), plus ils désirent recevoir différentes incitations psychologiques. L'utilisation des connaissances personnelles semble engendrer chez les micro-entrepreneurs un plus grand besoin de reconnaissance. En d'autres termes plus les micro-entrepreneurs utilisent les différents réseaux identifiés pour accumuler les ressources cognitives, moins ils sentent la nécessité d'obtenir des incitations psychologiques. Ce qui dans une certaine mesure semble indiquer qu'une plus grande ouverture ou exposition du

micro-entrepreneur aux multiples réseaux (liens faibles) annihile ou réduit le besoin de reconnaissance et/ou de consécration. Par conséquent, il est possible de penser que les micro-entrepreneurs retirent celle-ci de leur encastrement. Les relations construites au sein des réseaux sociaux d'encastrement et/ou l'abondance du capital social, jouent le rôle de catalyseur plus ou moins efficace pour les dirigeants de MPME par rapport aux incitations psychologiques.

2.1.3. Analyse des variables de politiques liées à l'accès au microcrédit des MPME

Pour conduire cette analyse, on rassemble les variables qui décrivent la perception de la microfinance par les micro-entrepreneurs en trois groupes. Le microcrédit est le second pilier de la politique d'inclusion financière en général et de la population pauvre en particulier et de l'accès au crédit pour les MPME. Le premier groupe rassemble les variables liées à l'accès au microcrédit et à la création des entreprises avec quatre variables. Le deuxième groupe est constitué par les variables liées au loyer de l'argent (taux d'intérêt) avec deux variables. Le troisième groupe rassemble les variables liées à la perception des effets du microcrédit par les micro-entrepreneurs avec deux variables.

Accès au microcrédit et son impact sur la création des entreprises (MSC, MLC, MCC)

L'accès au microcrédit et son impact sur la création des entreprises regroupent les variables liées à la perception des effets du microcrédit sur la création des entreprises dont la capacité à provoquer l'essor des entreprises, de lever la contrainte financière qui pèse sur les MPME et le type d'entrepreneuriat qu'elle induit.

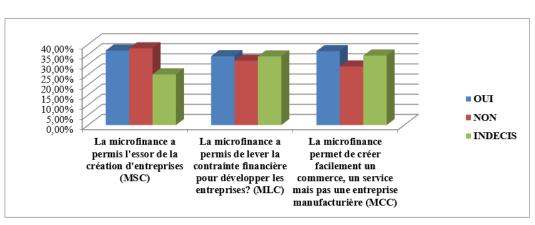


Diagramme 40 : Distribution des variables d'accès au microcrédit et son impact sur la création des entreprises

Source : Réalisé par l'auteur

Tableau 95 : Relations des variables mesurant l'accès au crédit et son impact sur la création des entreprises par le microcrédit avec les variables explicatives significatives de niveau 1 et 2 (VE1 et VE2)

Variables	SEX	NED	NAT	GET	NRA	SEC	LOV	CAP	NSA	ROM	SKC	òos	IDEGRELIENFAIBLE
MSC	0,114	-0,204	0,067	0,003	-0,165	0,127	0,008	0,067	-0,196	0,033	-0,036	0,083	-0,101
MLC	0,215	-0,211	0,024	-0,084	-0,093	0,198	0,052	0,015	-0,142	0,073	-0,033	-0,152	-0,030
MCC	0,130	-0,220	0,010	-0,158	-0,151	0,156	-0,232	-0,004	-0,083	0,084	0,038	0,056	0,044

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

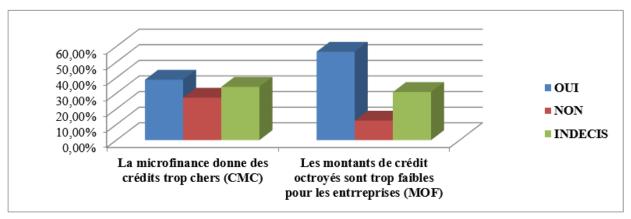
Source : Réalisé par l'auteur

Moins les micro-entrepreneurs sont éduqués ou expérimentés, plus ils mentionnent que la microfinance a permis l'essor de la création des entreprises, de lever la contrainte financière qui pèse sur le développement des MPME ou qu'elle permet de créer facilement un commerce, un service, mais difficilement une entreprise manufacturière. On trouve ici une critique courante dans la littérature de l'efficacité du microcrédit, cantonné dans le financement des activités de subsistance. L'analyse montre que ce sont les femmes micro-entrepreneures qui estiment que le microcrédit a permis de lever la contrainte financière qui pèse sur les entreprises. Ce qui est normal puisqu'elles sont les plus exclues des prêts formels auprès des banques classiques et qu'elles dirigent majoritairement de petites structures souvent très fragiles.

Taux d'intérêt ou loyer de l'argent par le microcrédit (CMC, MOF)

Le loyer de l'argent fixé par le microcrédit regroupe les variables sur la perception des taux d'intérêt pratiqués par les IMF (CMC) et le volume des crédits octroyés (MOF). En général les micro-entrepreneurs trouvent le microcrédit cher et les montants trop faibles pour développer les MPME.

Diagramme 41 : Distribution des variables du loyer de l'argent par le microcrédit



Source : Réalisé par l'auteur

Tableau 96 : Relations des variables mesurant le loyer de l'argent par le microcrédit avec les variables explicatives significatives de niveau 1 et 2 (VE1 et VE2)

Variables	SEX	NED	NAT	NRA	SEC	лот	CAP	NSA	ROM	SKC	дэs	IDEGRELIENFAIBLE
CMC	0,033	-0,159	0,189	-0,259	0,103	-0,038	-0,050	-0,244	0,044	-0,044	0,098	-0,020
MOF	0,113	-0,269	0,183	-0,342	0,215	-0,078	-0,042	-0,295	0,057	-0,027	0,030	0,021

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 : Réalisé par l'auteur

L'analyse montre d'abord que plus les micro-entrepreneurs sont éduqués ou expérimentés, plus forte est leur perception de la cherté de l'argent (taux d'intérêt élevé) et de la faiblesse des montants des crédits. Les micro-entrepreneurs éduqués et expérimentés qui sont à la tête des MPME de grande taille recherchent des crédits dont le loyer est acceptable (niveau des banques classiques) et des montants conséquents pour développer leurs affaires. En outre, les micro-entrepreneurs allochtones perçoivent plus cette cherté. Par ailleurs, plus le cœur du métier se trouve dans un secteur capitalistique des MPME de l'échantillon, plus les micro-entrepreneurs évoquent la faiblesse des montants du microcrédit.

Appréciation des effets du microcrédit par les micro-entrepreneurs (MRS, MSA)

L'appréciation des effets du microcrédit par les micro-entrepreneurs est composée de deux variables : la microfinance octroie plus de crédits sociaux (MRS) et ne permet que la survie des bénéficiaires (MSA).

50,00%
40,00%
20,00%
10,00%
La microfinance donne plus de crédits sociaux (MRS)

La microfinance permet juste la survie (MSA)

Diagramme 42 : Distribution des variables d'appréciation des effets du microcrédit par les micro-entrepreneurs

Source : Réalisé par l'auteur

Tableau 97 : Relations des variables mesurant l'appréciation du microcrédit par les microentrepreneurs avec les variables explicatives significatives de niveau 1 et 2 (VE1 et VE2)

Variables	SEX	NED	NAT	NRA	SEC	ТОУ	CAP	NSA	ROM	SKC	òos	IDEGRELIENFAIBLE
MRS	0,268	-0,111	-0,066	-0,234	0,239	-0,158	-0,075	-0,100	0,130	0,088	-0,015	0,019
MSA	0,215	-0,156	0,003	-0,290	0,229	-0,072	-0,065	-0,101	0,083	0,057	0,041	0,024

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 : Réalisé par l'auteur

L'analyse genre des effets du microcrédit sur les bénéficiaires met en lumière une appréciation sexuée. En effet, les hommes ou les micro-entrepreneurs travaillant dans les secteurs les plus capitalistiques de l'échantillon trouvent que les IMF (Institutions de Micro-Finance) ont une forte propension à octroyer des crédits sociaux qui ne permettent que la survie des bénéficiaires. Par

contre les femmes micro-entrepreneures trouvent dans le microcrédit une opportunité pour créer et viabiliser leurs affaires. Enfin, plus le micro-entrepreneur est éduqué ou expérimenté, plus forte est la probabilité qu'il trouve cette forte orientation sociale du microcrédit.

Perception de l'influence du microcrédit sur le financement des MPME (MLC, MSC), la nature de l'entrepreneuriat engendré (MCC), le niveau de vie des micro-entrepreneurs (MRS, MSA) et le niveau des montants (MOF) et taux d'intérêt pratiqués (CMC).

MOF	Oui	Non	Indécis	
				Total
CMC				
Oui	94,4%	0,9%	4,6%	100 %
Non	56,6%	42,1%	1,3%	100 %
Indécis	13,7%	2,1%	84,2%	100 %
Total	56,6%	12,5%	30,8%	100 %

MRS	Oui	Non	Indécis	
				Total
CMC				
Oui	59,3%	20,4%	20,4%	100 %
Non	36,8%	51,3%	11,8%	100 %
Indécis	30,5%	16,8%	52,6%	100 %
Total	43,4%	27,6%	29,0%	100 %

MRS	Oui	Non	Indécis	Total
MOF				
Oui	61,4%	20,9%	17,7%	100 %
Non	11,4%	82,9%	5,7%	100 %
Indécis	23,3%	17,4%	59,3%	100 %
Total	43,4%	27,6%	29,0%	100 %

MCC MSA	Oui	Non	Indécis	Total
Oui	59,8%	25,0%	15,2%	100 %
Non	27,6%	59,2%	13,2%	100 %
Indécis	15,4%	8,8%	75,8%	100 %
Total	36,6%	29,0%	34,4%	100 %

MSC MLC	Oui	Non	Indécis	Total
Oui	76,8%	20,0%	3,2%	100%
Non	10,1%	89,9%	0,0%	100%
Indécis	22,1%	7,4%	70,5%	100%
Total	36,9%	38,0%	25,1%	100%

Source : Réalisé par l'auteur

Plus les entrepreneurs interrogés trouvent que les IMF octroient des crédits trop chers, plus ils estiment que leurs montants sont trop faibles pour les entreprises ou qu'ils ont néanmoins permis l'essor de la création des entreprises ou l'obtention des crédits sociaux. Cette perception met en lumière les difficultés d'accès au crédit. La perception de la faiblesse des montants conjuguée à la cherté des crédits est un fait majeur relevé dans plusieurs études (BAD, 2012; Lefilleur, 2008; Makosso, 2007; Aryeetey, 1998).

Toutefois, malgré la cherté des crédits octroyés par ces établissements, les micro-entrepreneurs y recourent, surtout pour garder leur épargne et résoudre les problèmes sociaux. La faible proportion des répondants faisant recours à ce mode de financement est peut-être un biais dans la constitution de l'échantillon dont les commerçants sont exclus. Les taux d'intérêt pratiqués (entre 16 et 36%) ne sont supportables que par le commerce.

Ces résultats corroborent les conclusions de Makosso (2007) qui, cherchant la nature de l'entrepreneuriat promu par la microfinance au Congo et ces déterminants, trouve un effet positif liant le nombre de sociétaires et les activités commerciales et/ou artisanales. Pour lui, ce résultat explique le fait que l'essentiel des entreprises qui se créent et qui sont enregistrées au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) sont des entreprises dont l'activité déclarée est le commerce. D'où, « tout laisse croire, sur la base de la nature et du type d'activités des entreprises qui dominent le tissu des PME congolaises, que la microfinance a permis le développement d'un entrepreneuriat de survie dont les entreprises de petite taille qui y sont créées ne sont pas promises à un certain développement » (Makosso, 2007). Ainsi, les taux d'intérêt élevés des crédits semblent expliquer l'orientation de l'entrepreneuriat vers le commerce, seul secteur capable de les supporter, et la très forte proportion de crédits à court terme dans les économies subsahariennes (cela dans un contexte de surliquidité bancaire dans les zones UEMOA et CEMAC).

En revanche, on note l'existence d'une relation entre la perception de la faiblesse des montants des crédits octroyés par les IMF et leur capacité à permettre la survie de ceux qui y ont recours comme moyen de financement de leurs activités. L'analyse de la faiblesse des montants octroyés par les IMF fait ressortir l'incomplétude de l'architecture financière au Congo et dans plusieurs pays en ASS en général, et les PMA en particulier. En effet, de la banque classique on passe directement aux IMF. Il y a certainement un chainon manquant que souligne plusieurs études (Fotsa Lieno, 2013; AFD, 2010; Mayoukou, 2010; Sanders et Wegener, 2006; Seck Fall et

Diagne, 2009) notamment les établissements de méso-finance (EMF⁹⁸). Intermédiaires entre les banques classiques et les IMF, les EMF⁹⁹ pourraient avoir pour crédit-plancher le crédit plafond des IMF, et pour crédit plafond le crédit plancher des banques classiques.

Tableau 98 : Montants des prêts par type d'établissements financiers (USD)

Type d'établissements	IMF	EMF	Banques	
financiers				
Montant des prêts	100 – 5 000	5 000 - 500 000	500 000 - 2 millions	
Bénéficiaires	Micro et petites entreprises	PME	Grandes entreprises	

Source : Auteur à partir de Sander et Wegerner (2006)

Ces établissements joueraient le rôle assumé par les banques régionales ¹⁰⁰ en Europe pour le financement des PME tout au long de la révolution industrielle. Elles s'occuperaient des TPE et PME dynamiques. Il est important de noter qu'en pratique le volume de capitaux nécessaire pour financer des activités viables en ASS, tout en permettant aux entreprises de croître et aux entrepreneurs d'échapper aux pressions communautaires, est compris entre 100.000 \$ et 500.000 \$ (Samson, 2012 ; AFD, 2010 ; Fotsa Lieno, 2013 ; Sander et Wegerner, 2006). L'UNCDF est également proche de ces évaluations. Ce montant est à comparer au crédit plancher actuel de 100\$ appliqué par les IMF.

2.2. CONSTRUCTION DES INDICATEURS DE POLITIQUES LIES A LA FORMALISATION DES MPME

Les variables de politiques vont être analysées par la suite sans grande modification. Un seul indicateur sera introduit regroupant toutes les incitations psychologiques.

⁹⁸ Selon Balkenhol (2008), sur dix mille IMF dans le monde, 0,4% seulement développent une activité qui peut être qualifiée de méso-finance. Le plus grand nombre se trouve en Afrique, si on la définit par la taille du crédit offert qui peut atteindre 250% du PIB par tête (Mayoukou, 2010).

⁹⁹ Une autre stratégie, en dehors de la création ex-nihilo des EMF, est de faire monter les opérations des IMF en gamme (up scaling) ou de les faire baisser (down scaling) pour les banques classiques. Au Congo, une grande IMF, la MUCODEC a déjà effectuée un (up scaling), mais travaille dans le sens des banques classiques.

¹⁰⁰ Ces banques de proximité ont tout au long de la révolution industrielle, de par les relations de voisinage avec les industriels ont été les premières pourvoyeuses de fonds au PME/PMI.

Indicateurs des incitations psychologiques ou symboliques

Pour analyser les incitations psychologiques, nous construisons un indicateur qui est le résultat de la somme de quatre variables dont la première caractérise l'obtention d'une décoration de la République, la seconde l'obtention d'une citation honorifique comme citoyen et dignitaire de la localité de résidence, du district ou de la région, la troisième d'un prix d'excellence du meilleur entrepreneur et la quatrième la reconnaissance des pairs de la profession.

IRECOMPSYCHO = DCR + CHO + PRI + RPP

L'indicateur d'incitations psychologiques a été obtenu en sommant quatre variables mesurant les récompenses psychologiques. Les quatre variables étant fortement corrélées, nous avons calculé une variable synthétique. Cet indicateur va quantifier l'intensité de la perception de l'importance et de la volonté de recevoir des incitations psychologiques avec une échelle variant de 4 à 0. Plus grande est l'intensité, plus importante est la perception et le besoin de recevoir ces récompenses. Le Tableau 99 confirme la validité de cet indicateur puisque tous les coefficients de corrélations ont de fortes valeurs par rapport à ceux des variables considérées individuellement.

Tableau 99 : Test de corrélation (Pearson) de l'indicateur des récompenses ou incitations psychologiques

Variables	SEX	NED	NAT	GET	EOA	SEC	ΤΟΛ	CAP	NSA	ROM	SKC	SCQ	DEGRELIENFAIBLE
DCR	-0,106	0,115	0,218	0,304	0,171	-0,092	-0,143	-0,048	0,083	0,064	0,088	0,381	0,092
СНО	-0,079	0,238	0,092	0,243	0,096	-0,051	-0,075	-0,081	0,104	0,032	0,046	0,304	0,126
PRI	0,034	0,138	0,115	0,143	0,083	0,005	-0,329	-0,127	0,171	0,012	0,085	0,307	0,162
RPP	-0,066	0,161	0,150	0,299	0,138	-0,094	-0,105	-0,095	0,162	0,058	0,055	0,339	0,080
RECPSY	-0,064	0,182	0,160	0,278	0,137	-0,066	-0,175	-0,096	0,143	0,047	0,076	0,370	0,126

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: Réalisé par l'auteur

L'indicateur des récompenses ou incitations psychologiques est fort quand les micro-entrepreneurs sont autochtones (NAT), du groupe ethnique Ngalas et autres (GET), localisés dans les grandes métropoles (LOV), éduqués (NED), à la tête de grandes MPME par le nombre d'employés (NSA), mobilisent les ressources cognitives personnelles pour gérer leurs entreprises (SCQ) et, utilisent les liens faibles ou un mix de liens pour vendre et acheter sur les marchés structurés et lointains (IDEGRELIENFAIBLE).

La distribution montre que cinq micro-entrepreneurs sur dix trouvent que la réception d'une récompense psychologique est d'une très haute importance, deux sur dix la trouvent sans importance et le reste la trouve peu, assez et très importante. En somme, les variables de politique seront représentées par un indicateur et 25 variables.

2.3. ANALYSE DES RELATIONS DES VARIABLES DE POLITIQUES AVEC LES VARIABLES EXPLICATIVES SIGNIFICATIVES DE NIVEAU 3 ET 4 ET AVEC LES VARIABLES DEPENDANTES DE NIVEAU 1 ET 2

Pour éclairer l'impact que peuvent avoir les politiques de formalisation selon l'optique des microentrepreneurs, nous analysons dans un premier temps les relations de ces variables avec les variables explicatives significatives de niveau 3 et 4 et, dans un deuxième temps les relations de ces variables avec les variables dépendantes significatives ou les indicateurs construits de cette dimension de niveau 1 et 2. Cette analyse permet de cerner les déterminants de la formalisation liés aux politiques.

2.3.1. Analyse des relations des variables de politiques avec les variables explicatives significatives de niveau 3 et de niveau 4

Tableau 100 : Test de corrélation (Pearson) des relations des variables de politiques avec les variables explicatives significatives de niveau 3 et 4 (VP avec VE3 et VE4)

Variables	ISA	NCE	IENVINST	IINEMATEIN	IENVCONCUR	RMP	FOU	FOP	RRA	IRESSRELAT	IRESSREPUT
FTP	0,132	-0,138	0,286	0,129	0,266	-0,033	-0,024	-0,015	0,032	0,150	0,109
MRA	0,332	-0,057	0,358	0,109	0,304	0,107	-0,066	-0,106	0,107	-0,020	-0,020
MIR	-0,056	0,058	0,236	0,115	0,140	0,183	0,044	0,060	-0,080	-0,009	0,081
STT	0,167	0,083	0,135	0,172	0,225	-0,025	-0,070	-0,082	-0,014	0,104	0,018
CMC	0,133	0,155	0,025	0,212	0,087	0,175	0,358	0,287	0,223	0,243	0,149
MOF	0,013	0,121	-0,054	0,218	-0,049	0,090	0,404	0,302	0,233	0,310	0,198
MRS	-0,029	0,139	0,161	0,214	0,144	0,255	0,305	0,172	0,015	0,304	0,132
MSF	0,293	0,105	0,256	0,116	0,275	0,037	-0,043	-0,203	-0,047	-0,023	-0,044

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 : Réalisé par l'auteur

Faiblesse des ressources accumulées par les MPME et environnement institutionnel

Plus les micro-entrepreneurs interrogés trouvent les ressources accumulées dans l'exploitation des MPME faibles, plus ils estiment que l'environnement institutionnel leur est hostile et marqué d'une part par la mauvaise gouvernance, l'insuffisance des structures d'accompagnement des entreprises (MRA, ISA; 0,332) et d'autre part, par un environnement concurrentiel compétitif (MRA, IENVCONC; 0,304). Le ressentiment nourri par les micro-entrepreneurs envers les structures institutionnelles (fonctionnaires en général et ceux de la justice en particulier) semble être lié à la faiblesse des ressources accumulées par les micro-entrepreneurs (toutes choses égales par ailleurs). Ceci d'autant plus que l'environnement concurrentiel est très compétitif et que les ressources accumulées ne permettent pas aux petites MPME très fragiles de s'adapter. Ce lien met en évidence la défaillance des institutions formelles et la perception négative qui en découle auprès des actifs de l'économie en général et des micro-entrepreneurs en particulier.

La défaillance de la justice en ASS en général et au Congo en particulier est un phénomène connu comme le relève le Baromètre Mondial de Corruption (BMC) 2006 de TI qui note que sur ce

continent, la plupart des pots-de-vin sont payés au système judiciaire ¹⁰¹. En effet, selon Nelson et De Bruijn (2005, p.576), « des échecs institutionnels sont manifestes dans les plaintes des entreprises informelles ou les estimations qu'elles n'ont aucun droit de propriété assuré par le gouvernement et peu ou pas d'accès aux ressources nécessaires pour le développement d'entreprise, comme le capital pour l'investissement, le crédit pour le fonds de roulement, la technologie et les compétences, le terrain, les locaux et de la formation à l'entrepreneuriat». Le ressentiment est d'autant plus élevé, au niveau des petits exploitants, que les entrepreneurs ayant assez de ressources peuvent aisément contourner les barrières administratives en général et judiciaires en particulier soit en faisant jouer leurs relations (dans les milieux administratifs ou du pouvoir) soit en offrant des pots-de-vin aux fonctionnaires de ces administrations.

Par ailleurs, le sentiment qu' « *il n y a que les faibles qui se font prendre ou qui paient*» est largement partagé au sein de la population en général et des micro-entrepreneurs en particulier. Or le rôle des organismes dans l'exécution des contrats, notamment les tribunaux, est primordial selon North (1991). Lorsque ceux-ci semblent peu fiables et que les relations personnelles entre chefs d'entreprises assurent le respect des accords, les contrats deviennent un mécanisme de gestion de l'incertitude dans les transactions peu utile et peu utilisé pour des opérations courantes (Gradeva et Ménard, 2008 ; Murrell, 2005). Les citoyens manquent alors de confiance dans l'Etat fiscal. Ce manque de confiance dans l'Etat corrompu explique la baisse de la moralité fiscale chez les individus.

Fidélité, rareté des ressources financières et la possession des relations dans les milieux du pouvoir et/ou administratif

Plus les micro-entrepreneurs interrogés pensent que la fidélité entre entrepreneurs explique leurs relations avec les acteurs de l'environnement de l'entreprise, plus ils estiment d'une part que le manque de crédits est un problème important qui pèse lourdement sur la création et le développement des MPME et d'autre part que les relations avec les milieux du pouvoir et les administrations sont capitales ou tout au moins peuvent faciliter la création et le développement de celles-ci. Les comportements relationnels, stratégiques ou non, des micro-entrepreneurs reflètent ou structurent leur capacité de mobilisation des ressources et des compétences. Il est

¹⁰¹ Au Congo comme souligné précédemment, les régies financières (Douanes, Impôts, Trésor, Budget) sont les administrations les plus corrompues du pays selon EPFCC (2003). Dans ce classement la justice trône en bonne position.

acquis que les MPME sont fortement limitées en compétences et ressources et qu'elles doivent aller les chercher à l'extérieur.

Or, Richomme-Huet et De Freyman (2008) mettent en évidence l'utilisation prioritaire des liens forts dans la construction des réseaux d'artisans. En effet, les liens forts en permettant un niveau élevé de confiance facilitent la mobilisation des ressources. Sans équivoque, la fidélité envers les collègues permet de construire la confiance qui elle-même, se développe au fur et à mesure du déroulement des interactions entre protagonistes et, cela par un processus de renforcement des connaissances et interconnaissances mutuelles. L'encastrement au sein des réseaux est entre autres un substitut au manque de crédit et/ou à un accès limité ou inexistant au financement formel. Les relations avec les milieux du pouvoir politique ou administratif entretenues par les microentrepreneurs semblent relever de la même stratégie. L'imbrication du monde des affaires et des milieux politique et administratif dans les PED est un fait souligné par plusieurs études (BAD, 2012; Nancy Benjamin et al. 2012; Sani, 2009; Labazé, 2000; Fauré, 1994; Bayart, 1989).

Faiblesse de l'accumulation dans les MPME et croissance de l'économie informelle

La faiblesse des ressources financières accumulées (*in fine* la VA des micro-entreprises), conjuguée à la pauvreté des réseaux pénétrant les milieux du pouvoir (politique et/ou administratif), semblent restreindre les capacités des MPME à se formaliser. Les micro-entrepreneurs vont contourner ainsi l'incertitude institutionnelle par les mécanismes informels (Robert, 2011). Ce contournement se vérifie en ASS par exemple dans les relations de crédit. En effet du milieu des années 80, date à laquelle le Crédit Mutuel de Guinée a commencé ses activités, suite à la faillite du système bancaire du début des années 1980, jusqu'en 2007, aucun contentieux sur la défaillance du remboursement des crédits n'a été réglé en justice. Tous les contentieux ont été résolus dans une structure informelle de médiation composée de notables ou sages, à l'amiable et sans défaillance de la part des clients (Mouko, 2007).

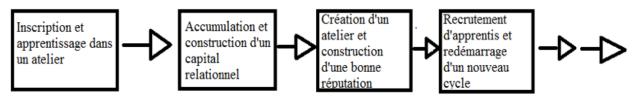
Plus les micro-entrepreneurs estiment que les ressources accumulées dans leurs affaires sont faibles, plus ils ressentent le besoin ou la nécessité d'entretenir des relations avec les confrères ou pairs de la profession¹⁰². En général, les structures de petite taille ressentent plus le manque de ressources car leur exploitation ne rapporte pas souvent assez. Ainsi, il est possible que la faiblesse

_

^{102 (}MRA, IFORMSOCIOL, -0,271)

des ressources engrangées puisse pousser les dirigeants des MPME à la solidarité et à s'engager dans les relations de réciprocité, augmentant davantage leur encastrement au sein des réseaux d'affaires¹⁰³. Ces relations semblent destiner à contourner la cherté du microcrédit, la faiblesse des montants octroyés et la pression fiscale. En un mot, la mobilisation des ressources financières est à même de permettre le développement ou la viabilité des MPME tout en diminuant la pression des prélèvements obligatoires. La croissance de l'économie informelle semble ainsi se nourrir de ce cycle fait de modicité des ressources engrangées et d'intensification des relations de réciprocité entre micro-entrepreneurs, alimentant l'effet d'imitation. Ceci se vérifie dans le parcours d'une grande partie des micro-entrepreneurs de l'échantillon, soit 40,9 %, sortant des ateliers informels. L'apprentissage du métier dans ces ateliers participe des liens établis entre la parentèle ou le voisinage.

Diagramme 43 : Parcours d'un micro-entrepreneur passant par un cycle d'apprentissage dans un atelier informel



Source : Réalisé par l'auteur

Les nouveaux apprentis iront essaimer à leur tour dès la fin de leur apprentissage, nourrissant un cycle qui semble infini, fait de transmission informelle de connaissances, de savoir-faire où l'imitation (technique, comportementale et managériale) tient une place prépondérante. En général, dès qu'une innovation fait ses preuves, on assiste à sa reprise généralisée entraînant une saturation. Ainsi, l'imitation crée des phénomènes de ruée dans une filière à des époques différentes : transport des personnes en ville (Taxis) dans les années 70, boulangeries dans les années 80, NTIC (cabines téléphoniques et services de bureautiques) dans les années 90, fermes hôtels dans les années 2000, etc.

¹⁰³ (RRA, IMP, 0,228; CMC, 0,223; MOF, 0,233 et RCW, FPV, 0,235; IOC, 0,298; SPA, 0,258; MSF, -0,201)

Recrutement d'apprentis nase d'apprentissag ise d'apprentissage et d'accumulation des car capitaux par les Recrutement d'apprentis Création d'un se d'apprentissage réputation par l'appre Construction d image et d'une réputation par l'apprenti A2 devenu microentrepi Intégration d'un atelier mage et d'une par un apprenti Al éputation par apprenti A3 s apprentis atelier par A2

Schéma 5 : Cycle d'essaimage des ateliers dans l'économie informelle

Source: Réalisé par l'auteur

Toutefois, cette croissance est encore dopée par le fait que les micro-entrepreneurs assurent une diversification des risques en investissant les excédents dans d'autres activités, ou en multipliant le nombre de petits ateliers (Lopez et Muchnik, 1997 ; Lautier, 1994, 2004) : c'est la stratégie de « *filialisation sans holding*» ou de croissance « *cellulaire* », appliquant ainsi une stratégie visant la multiplication des activités et leur dissémination géographique.

Ce comportement qui n'est fondamentalement pas propre aux micro-entrepreneurs de l'échantillon trouve son fondement non seulement dans un positionnement stratégique mais aussi dans les aspects structurant des institutions informelles (codes, normes, règles, représentations, etc.) dans lesquelles ils évoluent ¹⁰⁴. Il est évident que le capital social joue un rôle crucial dans ce système ¹⁰⁵. On peut supposer que dans les sociétés de tradition orale, ou dans le cas d'entrepreneurs qui sont habitués à agir dans le cadre d'une économie informelle (Charkour et Perret, 2007; Perret, 2009), le capital social cognitif prend une importance toute particulière dans la conduite des affaires.

 104 « Cent peurs additionnées produisent le courage » (Wade, 1989)

¹⁰⁵ Traduction : « Ba mbir'nzoo ba fa busana bavutno ba si dzua », « Si les lianes orphelines s'entremêlent, elles formeront une voûte inextricable ». En d'autres termes, « si les orphelins se rassemblent, le vide laissé par chaque parent sera plus ou moins comblé ». Proverbe Lale ou Balale, rapporté par Feu Jean Pierre Mouko tradithérapeute (Sibiti, Chef-lieu de la Région de la Lékoumou).

Relations avec les pairs de profession et mobilisation des ressources

Plus les micro-entrepreneurs ressentent la nécessité d'effectuer des investissements dans le matériel de production, plus ils entretiennent des relations avec leurs confrères de la profession. Ce type de relations est identifié par Lomnitz (1978) sous le vocable d'« échanges entre égaux ». L'un des aspects fondamentaux mis en évidence par ce résultat semble être la nécessité, pour ces dirigeants, de briser l'asphyxie imposée par la rareté du capital financier utile à la réalisation des investissements dont ils ont besoin soit pour maintenir la production soit pour augmenter la valeur ajoutée de leurs MPME. S'agissant de la mobilisation des ressources financières, Ngoa, Ongono et Kouty (2012) montrent dans une étude auprès de 300 PME camerounaises que seules les relations professionnelles ont un impact significatif sur les contraintes de financement. Par ailleurs, cette étude révèle que le capital social (ensemble des relations qu'entretiennent les entrepreneurs afin de mobiliser les ressources utiles à la gestion des entreprises) des entrepreneurs camerounais n'est pas une variable efficace pour l'élimination des contraintes d'équipement.

La fréquentation des réseaux socioprofessionnels ou d'affaires vise non seulement la mobilisation des ressources financières mais aussi les ressources cognitives. Il est acquis que, plus l'entreprise est de petite taille, plus l'entrepreneur ira solliciter des avis extérieurs pour consolider sa prise de décision (Marchesnay, 2003). Les décisions importantes (activité, équipement, recrutement, etc.) sont prises sur les conseils et l'appui d'autres entrepreneurs qu'ils rencontrent fréquemment (Lopez et Muchnik, 1997). On note ainsi une forte dimension collective de la gestion des MPME (Foliard, 2010) : le micro-entrepreneur est de ce point de vue un entrepreneur « collectif ». En effet, le lien entre la fréquentation des pairs de la profession avec le besoin immédiat de matériel de production semble révéler un acte stratégique pour l'obtention des capitaux ou des informations sur les équipements (lieux d'achat, marques, utilisation, prix, etc.), les sources de financement et/ou des aides sur les pièces de rechanges. Les relations avec l'environnement de la microentreprise en général et les pairs de la profession en particulier relèvent finalement d'un calcul stratégique au service de la pénétration des réseaux aux fins de capitalisation sur les relations de réciprocité. C'est pourquoi, ces relations qui relèvent des liens faibles permettent in fine de renforcer les interactions entre acteurs engagés dans les MPME, ainsi que la circulation des ressources en général et de l'information en particulier.

2.3.2. Analyse des relations des variables de politiques avec les variables dépendantes de niveau 1 et 2 (VP et VD1 et VD2)

Tableau 101 : Test de corrélation (Pearson) des relations des variables de politiques avec les variables dépendantes significatives de niveau 1 et 2 (VD1 et VD2)

Variables	NCA	QSP	IMARQRELAT	IMARQREPUT	IFORMAJ	IFORMAECO
FOR	0,099	0,034	0,170	-0,051	-0,249	0,014
MRA	-0,014	0,031	0,175	0,094	-0,267	-0,271
IOC	-0,090	0,165	0,043	0,208	0,034	-0,044
FIS	-0,122	0,063	-0,240	0,070	0,055	0,055
ZON	0,061	0,018	-0,200	0,055	0,045	0,031
RECPSY	-0,021	-0,044	0,220	-0,011	0,140	-0,069
CMC	0,253	0,056	0,237	-0,024	0,071	-0,203
MOF	0,205	-0,049	0,182	-0,065	0,056	-0,232
USF	0,007	0,038	0,033	0,154	-0,207	-0,342
MSF	0,015	0,002	0,132	0,082	-0,164	-0,325

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 : Réalisé par l'auteur

L'analyse des variables de politiques avec les deux groupes de variables dépendantes (VD1 et VD2) décroissantes permet de dégager quelques faits importants pouvant éclairer notre étude. Au niveau des variables de performance c'est-à-dire des marqueurs du succès du projet entrepreneurial on constate d'abord que plus la réussite matérielle des micro-entrepreneurs (ou de leur MPME) est grande, plus ils trouvent les taux d'intérêt appliqués dans les IMF élevés. Ensuite, les marqueurs relationnels sont liés à l'importance des impôts et taxes collectés par la puissance publique (IMP, 0,224), au désir des micro-entrepreneurs d'obtenir (i) des incitations fiscales de la part de l'Etat (FIS, -0,240), (ii) une domiciliation dans une zone industrielle équipée (ZON, -0,200), (iii) une récompense ou incitation psychologique (RECPSY, 0,220). En outre ces micro-entrepreneurs trouvent le microcrédit trop cher (CMC, 0,237). En fait, plus les micro-entrepreneurs trouvent les impôts et taxes lourds parce que leur MPME sont assez fragiles, plus ils rechercheront des incitations fiscales, un local professionnel adapté dans un cadre desservi par les réseaux public et un microcrédit dont le taux d'intérêt est adapté à leur situation. La réussite relationnelle se mesure à l'aune de la capacité des micro-entrepreneurs à mobiliser leurs relations pour atteindre toutes ces

ressources. Enfin les marqueurs « réputationnels » sont liés au sentiment de détournement des impôts collectés de leur objet de collecte (objectif primordial) à des fins personnelles (CMC, 0,251). Plus les micro-entrepreneurs ont une forte réputation, plus ils trouvent que les impôts collectés sont détournés par des fonctionnaires ou les cercles du pouvoir pour satisfaire leurs intérêts personnels au détriment de l'intérêt général. Au niveau de la formalisation juridique, on peut dégager les principales variables de politiques qui en sont les déterminants.

Tableau 102 : Déterminants de la formalisation juridique des MPME liés aux politiques

Typologie des politiques	Obstacles à la formalisation juridique				
	Longueur, pénibilité des formations	malités : trop de paperasse (FOR)			
	Oui	Non et indécis			
Dátauminanta liás à	Fonctionnaires corrompus,	versement de pots de vin (FPV)			
Déterminants liés à	Oui	Non et indécis			
l'amélioration de la	Modicité des ressources accumulées (MRA)				
gouvernance	Oui	Non et indécis			
	Manque d'information sur la réglementation (MIR)				
	Oui	Non et indécis			
Déterminants liés au	Utilisation imméd	liate d'un crédit (USF)			
microcrédit	Achat de machines de	Augmentation de la production et			
microcredit	production	aménagement local professionnel			

Source : Auteur à partir de l'enquête (Janvier-Mai 2011)

Ces déterminants ont un impact négatif sur la formalisation juridique. En effet, il est évident que la longueur et la pénibilité des démarches d'immatriculation des MPME découragent les microentrepreneurs. Quand on y ajoute la corruption des fonctionnaires qui créent des occasions de rentes ainsi que l'opacité de la réglementation, même les plus entreprenants se découragent facilement. La faiblesse des ressources accumulées dans l'exploitation des MPME diminue l'incitation des micro-entrepreneurs à formaliser parce qu'ils ne peuvent pas payer le coût de la formalisation (les coûts immédiats et les coûts ultérieurs). Cette incapacité condamne les MPME à œuvrer ou à demeurer dans l'informalité. Enfin, l'utilisation immédiate d'un crédit met en lumière l'impact négatif de la rareté et de la cherté du crédit sur la formalisation juridique. S'agissant de la formalisation économique, on peut aussi dégager les variables de politiques qui en sont les déterminants.

Tableau 103 : Déterminants de la formalisation économique des MPME liés aux politiques

Typologie des politiques	Obstacles à la formalisation économique					
Déterminants liés à	Modicité des ressources accumulées (MRA)					
l'amélioration de la gouvernance	Oui	Non et Indécis				
	La microfinance a permis	l'essor de la création des entreprises				
	-	(MSC)				
	Oui	Non et Indécis				
	La microfinance donne des crédits trop chers (CMC)					
	Oui	Non et Indécis				
	Les montants des microcrédits sont trop faibles pour les					
Déterminants liés au	entreprises (MOF)					
microcrédit	Oui	Non et Indécis				
	Utilisation imm	édiate d'un crédit (USF)				
	Achat machines de	Augmentation de la production et				
	production	aménagement local professionnel				
	Utilité de la méso-finance (MSF)					
	Oui	Non				

Source : Auteur à partir de l'enquête (Janvier-Mai 2011)

Ces déterminants ont un impact négatif sur la formalisation économique. En effet, quand l'exploitation des MPME ne rapporte pas assez, les micro-entrepreneurs réduisent la taille de leur réseau relationnel. La conjugaison des effets liés au microcrédit notamment les taux d'intérêt élevés, la faiblesse des montants de crédit alloués, la rareté de crédit impactent négativement la formalisation économique. Le crédit possède un effet certain sur la VA des entreprises et leur gestion viable. Sa rareté influe sur la rentabilité des MPME et oblige les micro-entrepreneurs à réduire la taille du réseau relationnel ou simplement à en s'abstenir. Ces faits sont corroborés par l'importance accordée par les micro-entrepreneurs dirigeant les MPME de grande taille à la méso-finance.

CONCLUSION SECTION 2.

La gouvernance administrative, au sens de la gestion de l'administration publique, est liée au degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME et à la nationalité des micro-entrepreneurs. Les étrangers ressentent plus que les autochtones l'incompétence des fonctionnaires et les micro-entrepreneurs localisés dans les centres industriels trouvent les procédures longues et les fonctionnaires incompétents. Par contre, les anciens apprentis ou salariés de l'économie informelle

trouvent que les impôts sont détournés de leur objet pour servir les intérêts particuliers des fonctionnaires. 84,20% de micro-entrepreneurs trouvent les impôts et les taxes exorbitants par rapport aux ressources résultant de l'exploitation de leurs MPME, 52,30% trouvent ces ressources faibles et 77,10% trouvent que l'Etat n'offre pas de services publics adéquats. Spécifiquement, les anciens salariés et apprentis travaillant dans le secteur de la mode, de l'agroalimentaire, des jeux et de l'entretien, trouvent les ressources de l'exploitation des MPME faibles : cette relation confirme la petite taille des MPME du secteur.

L'analyse de la gouvernance informationnelle montre que les entrepreneurs étrangers évoquent l'absence d'information sur les règlements relatifs aux entreprises, et les entrepreneurs localisés dans les centres industriels déclarent être sensible au contenu de la réglementation de leurs entreprises, de manière positive ou négative. Ceux des grandes métropoles évoquent la méconnaissance de l'utilisation des impôts. La gouvernance informationnelle révèle ainsi une absence de politique active de communication de la part de l'Etat en général et les services fiscaux en particulier.

L'analyse des obstacles à la formalisation montre que la longueur des procédures multiplie les occasions de rentes donc de corruption. La perception de l'importance des impôts est d'autant plus forte que l'offre des services publics par l'Etat est défaillante. En outre, la perception de la corruption croît avec la conviction que les impôts et taxes collectées ne servent pas à régler les problèmes à la base des autorisations de collecte : il en résulte un manque de confiance du citoyen dans l'Etat.

L'absence d'immatriculation n'est pas toujours volontaire, mais souvent la résultante de l'ignorance des lois et règlements. Le choix d'incitation à la formalisation montre que 60% environ sont liées au capital confirmant les difficultés des entreprises à accéder au système bancaire. Les micro-entrepreneurs qui mobilisent le capital de départ par les liens faibles ou utilisent leur épargne personnelle désirent obtenir la gratuité de l'immatriculation. La demande d'incitations matérielles et financières croît avec le degré d'industrialisation des villes de localisation des MPME.

Les incitations psychologiques croissent avec le degré d'industrialisation des villes de localisation, ainsi qu'avec le niveau d'éducation et l'usage des liens forts dans la mobilisation des ressources. En outre, les autochtones en sont plus demandeurs. L'usage des ressources cognitives personnelles se conjugue avec une recherche d'incitations psychologiques, peut-être liée à un besoin de

reconnaissance. Deux micro-entrepreneurs sur cinq estiment que recevoir une récompense psychologique est d'une très haute importance.

L'appréciation du microcrédit dans la réduction de la contrainte financière qui pèse sur la création des entreprises est liée chez les micro-entrepreneurs à un faible capital humain (éducation et expérience professionnelle) et au genre féminin, puisqu'elles sont les plus discriminées pour l'accès au financement. La perception des taux d'intérêts élevés est liée au capital humain et à la nationalité par les étrangers. Les micro-entrepreneurs qui dirigent les MPME les plus capitalistiques trouvent les montants des microcrédits faibles. Les hommes et les micro-entrepreneurs qui travaillent dans les secteurs capitalistiques trouvent que les IMF offrent trop de crédits sociaux et financent peu l'entrepreneuriat. Par contre les femmes trouvent dans le microcrédit une opportunité. Il y a sans doute une incomplétude de l'architecture financière au Congo. Entre une banque classique et l'IMF, il semble qu'il peut y avoir une place pour une organisation intermédiaire : la méso-finance (EMF).

La faiblesse des ressources résultant de l'exploitation de MPME influence considérablement les comportements relationnels des micro-entrepreneurs (solidarité et pratique de la réciprocité). Les relations n'éliminent pas les contraintes d'équipement. La rareté du crédit impacte négativement la formalisation juridique et, les faiblesses des ressources d'exploitation des MPME poussent les micro-entrepreneurs à réduire la taille de leur réseau relationnel.

CONCLUSION CHAPITRE 5.

L'objectif de ce chapitre 5 était d'analyser le processus de développement et de formalisation des MPME. Cette analyse a cherché à cerner les tenants et les aboutissants de ce processus c'est-à-dire ses déterminants d'une part, de comprendre et de saisir la dynamique de développement des microentreprises et les stratégies d'acteurs au sein des territoires de localisation d'autre part. Les dynamiques des MPME et les stratégies de leurs dirigeants ont été systématiquement reliées aux structures sociétales qui elles-mêmes influencent les comportements des individus. Ceux-ci activent à leur tour les institutions dans un processus de confirmation et de renforcement (causalité circulaire). Les résultats de l'analyse obtenus se trouvent à trois niveaux importants. D'abord au niveau de la formalisation des MPME proprement dite, ensuite, au niveau de leur développement et enfin, au niveau des stratégies d'acteurs en lien avec les dynamiques des territoires de localisation.

Les résultats de l'analyse empirique s'interprètent suivant trois dimensions qui saisissent les dynamiques entrepreneuriales dans le champ de l'économie informelle congolaise. La première dimension révélée par l'analyse empirique est une typologie d'entreprises aux contours et aux caractéristiques assez claires. Il y a premièrement les entreprises communautaires et les entreprises individuelles. Si l'entreprise communautaire fonctionne avec un capital mobilisé au sein de la communauté c'est-à-dire par des liens forts et un effectif familial, l'entreprise individuelle est, elle issue d'un processus d'accumulation par le micro-entrepreneur qui utilise ainsi de son épargne personnelle. L'entreprise individuelle est alors affranchie de l'emprise communautaire. Les deux peuvent être grandes ou petites. Cependant, on distingue deux types de petites entreprises : les entreprises individuelles et celles dirigées par les femmes. La deuxième dimension distingue les entreprises de subsistance et les entreprises commerciales. La principale caractéristique distinctive est la valeur ajoutée par la quantité produite. Les entreprises de subsistance produisent une faible valeur ajoutée à l'opposé des entreprises commerciales qui génèrent une valeur ajoutée robuste. Elle permet une accumulation et un auto-investissement satisfaisants. La production de la valeur ajoutée est intimement liée au mode de croissance des deux entreprises. Une production faible de la valeur ajoutée (entreprise de subsistance) conduit à une croissance cellulaire. C'est la reproduction à l'identique conduisant à l'essaimage des ateliers en des endroits différents. On parle aussi d'une filialisation sans holding. Par contre, une production robuste de la valeur ajoutée liée à l'entreprise commerciale conduit à une croissance interne de l'entreprise. Elle réussit à franchir le seuil fatidique de six employés mis en évidence.

La deuxième dimension qui apparait est descriptive de l'usage des liens forts et faibles par les micro-entreprises. Bien que difficile à cerner, l'usage des liens faibles préside à la caractérisation de l'entreprise commerciale. En fait, l'entreprise communautaire nait et grandit dans la couveuse communautaire et l'entreprise commerciale par son origine des actifs extra-communautaire est affranchie du lien communautaire et utilise les liens faibles. Mais cela ne l'empêche pas d'utiliser des liens forts. Par exemple, on trouve de petites entreprises commerciales qui recrutent des effectifs par l'intermédiaire des liens forts.

La troisième dimension fait référence au degré de formalisation des entreprises. On distingue bien les entreprises peu formalisées et les entreprises très formalisées. En fait toutes les entreprises sont « formalisées », le problème fondamental est de monter sur l'échelle de formalisation. Les analyses ci-dessus montrent bien que la formalisation juridique et la formalisation économique sont liées. L'objectif des entreprises est de faire de la croissance qui est conditionnée par la formalisation économique, la formalisation juridique n'étant qu'un effet de la transformation des entreprises. En somme il faut doter les entreprises de suffisamment de ressources et de capital social. L'analyse empirique montre que la formalisation est le résultat de la valeur ajoutée ou de l'usage des liens faibles. La production d'une valeur ajoutée robuste permet de s'affranchir de l'acquittement de la Valeur Ajoutée Sociale et des diverses fiscalités conduisant l'entreprise à des niveaux de formalité élevés. Alors que l'usage des liens faibles par sa capacité de connexion aux marchés structurés qui exige des niveaux de formalité élevés pour y contracter d'une part et par sa logique d'exposition aux bureaucraties conduit ipso facto à la formalisation. Toutefois, on trouve des entreprises communautaires à des degrés de formalisation élevés. En effet, sur 35 entreprises formelles pures, 5 ont été créées par une mobilisation communautaire des ressources, 4 par des ressources extracommunautaires et le reste c'est-à-dire 26 sont issues d'un processus d'accumulation d'épargne personnelle par le micro-entrepreneur. Ces chiffres confirment le pouvoir d'affranchissement de l'emprise communautaire de l'épargne personnelle qui rend les MPME performantes et plus enclines à se formaliser car elles ont suffisamment de valeur ajoutée pour s'affranchir des diverses fiscalités, et parce que leurs performances leur permettent d'atteindre des marchés distants, à l'aide de liens faibles, la formalisation étant une condition quasi-nécessaire pour s'engager dans des marchés structurés.

L'analyse empirique établit <u>cinq processus de transition structurelle des MPME : l'autonomisation,</u> <u>la commercialisation, la marchandisation, la formalisation économique et la formalisation juridique.</u>

Le processus d'autonomisation

Les analyses précédentes montrent que la MPME est en général sous l'emprise de la communauté. L'autonomisation est le processus par lequel la MPME devient autosuffisante par rapport à la communauté. En effet, si cette dernière est apte à faire éclore les MPME et à être une excellente couveuse, elle peine à fournir à l'entreprise les ressources nécessaires (effet patrimonial) pour franchir le seuil fatidique de la croissance cellulaire (6 employés et 75 000 euros). En fait, la communauté peine à passer du stade de couveuse au stade de conteneur d'entreprises pour plusieurs raisons, dont l'impôt communautaire le plus lourd qui est la Valeur Ajoutée Sociale dont l'entreprise doit s'acquitter. L'entreprise comporte généralement en son sein des effectifs pseudosalariés comme les apprentis, les aides et bénévoles, elle agit comme caisse de sécurité sociale pour certains membres de la communauté, parfois même de « restaurant du cœur ». Cela la contraint à garder des effectifs de petite taille, au détriment de la production. Ces effectifs coûtent presque plus qu'ils ne rapportent. Mais en même temps, la communauté en général et particulièrement la famille, fonctionne comme un substitut du salariat, soulignant le caractère ambivalent de la communauté. Dans ce contexte, la solution disponible est l'épargne personnelle qui affranchit bien des contraintes communautaires (capital et effectif), même si l'effectif reste familial, mais possède deux inconvénients majeurs. L'épargne personnelle est un processus long et aléatoire, et elle ne génère que de petites entreprises par le capital d'autre part. Dans ces conditions, la variable clé est la capacité de créer de la valeur ajoutée. Soulignons le rôle central de l'effectif, mais aussi des équipements, et des savoir-faire accumulés pour atteindre des niveaux de production optimaux. L'autonomisation est alors le processus par lequel l'entreprise après avoir été incubée dans la communauté prend son essor au sein du marché pour les biens et les services et du salariat à construire pour le facteur travail.

Le processus de marchandisation

Le processus de marchandisation est lié à l'usage des liens forts et faibles par les entreprises dans leurs opérations contractuelles en générale et les relations d'achat et/ou vente des inputs et des outputs. L'usage des liens faibles possède au moins deux vertus et un inconvénient fondamentaux.

La première vertu est l'accès à des marchés diversifiés et quasiment illimités : c'est là que réside le gisement de valeur ajoutée. La seconde est d'élever le niveau de formalisation et des connaissances et compétences diverses en matière de contractualisation sur les marchés structurés. Par contre, l'usage des liens faibles conduit à une exposition aux bureaucraties qui exploitent cette situation pour se créer des occasions de rentes. Ces faits sont observés notamment dans les opérations d'import/export en Afrique en général et au Congo en particulier. En ce qui concerne l'effectif, il semble que la solution actuelle la plus efficace qui consiste à s'appuyer sur les liens forts soit la meilleure. Si l'entreprise grandit, elle devra alors recruter du personnel par des liens faibles. Il se posera alors le principe d'autonomisation de l'entreprise par les effectifs donc en recrutant par les liens faibles. Dans ce contexte, l'autonomisation en ce qui concerne le capital est une condition de démarrage du développement de l'entreprise et celle des effectifs interviendra ultérieurement comme une transformation nécessaire au cours de la croissance de l'entreprise.

Le processus de commercialisation

Le processus de commercialisation est la production de la valeur ajoutée. La production de la valeur ajoutée conduit à distinguer les entreprises de subsistance et les entreprises commerciales. Les deux comme analysé plus haut se distinguent par la quantité de valeur ajoutée. Si l'entreprise de subsistance produit une faible valeur ajoutée qui conduit à une croissance cellulaire, l'entreprise commerciale elle produit une valeur ajoutée robuste qui engendre une croissance interne viable. Le processus de commercialisation est alors une inversion radicale de la tendance actuelle et le passage d'une croissance cellulaire à une croissance interne par la production d'une valeur ajoutée robuste capable de rémunérer les employés, de subvenir à la Valeur Ajoutée Sociale et de produire une Valeur Ajoutée Economique. Au fond la commercialisation passe par la croissance de l'entreprise, c'est-à-dire sa capacité à passer d'une croissance cellulaire à une véritable croissance interne reposant sur un effectif suffisant et un capital suffisant. L'enjeu important est de dépasser les seuils fatidiques de l'entreprise communautaire et de l'entreprise de subsistance. L'appui sur la commercialisation sera alors un levier essentiel.

Le processus de formalisation économique

La formalisation économique est révélatrice du degré d'encastrement et de la taille du capital social des micro-entrepreneurs. Elle sera analysée sous le prisme de ces facteurs ou déterminants et sous

celui de sa capacité à générer de la valeur ajoutée qui conditionne le changement de stratégie de croissance des micro-entreprises.

L'analyse des déterminants de la formalisation économique montre qu'elle est très liée au capital humain de l'entrepreneur notamment le capital culturel (niveau d'éducation élevé) et l'expérience professionnelle englobant l'emploi occupé avant la création de la MPME et le niveau de responsabilité assumé. En fait, l'expérience du salariat pour le futur entrepreneur ouvre la porte à une plus grande formalisation économique. En outre, elle est liée à la nationalité du microentrepreneur, sans doute par les liens faibles qu'utilisent les entrepreneurs étrangers en opposition aux liens forts utilisés par les autochtones. Elle est aussi liée à la taille avec des effets de seuil, car passé le cap de six employés, le degré de formalisation économique des MPME devient de plus en plus important. Or, ce cap marque le passage de l'entreprise communautaire vers l'entreprise commerciale marqué par l'empreinte de l'usage des liens faibles.

Effectivement, la formalisation économique est liée aux liens faibles. Les entreprises utilisant les liens faibles sont les plus encastrées socialement. Elle est aussi liée au mode d'acquisition des ressources cognitives par l'encastrement aussi bien communautaire (liens forts) qu'extra communautaire (liens faibles). Son lien avec les ressources relationnelles confirment qu'elle capture bien l'encastrement socioéconomique des micro-entrepreneurs. Par ailleurs, la forte formalisation économique s'accompagne d'une forte perception des marqueurs relationnels du succès. La réussite de l'insertion des micro-entrepreneurs dans la toile relationnelle des différents acteurs de l'environnement socioéconomique des MPME dépend intimement de la qualité de leurs relations avec l'ensemble des acteurs, y compris les milieux du pouvoir et/ou administratif et peut être de l'engagement dans les affaires de la cité. Son lien avec l'insuffisance des structures d'accompagnement et de conseil aux entreprises d'une part et, aux obstacles liés à l'environnement institutionnel, à l'infrastructure matérielle et financière et à l'environnement concurrentiel d'autre part, montre que les micro-entrepreneurs cherchent avant tout des palliatifs dans l'encastrement et l'accumulation de capital social. En somme l'entretien des relations est une stratégie d'accès aux différentes ressources substitutives des dispositifs formels. La stratégie relationnelle des microentrepreneurs est compensatrice des défaillances et/ou de l'incomplétude institutionnelle.

En général, la formalisation économique peut parfois suffire à la création de la valeur ajoutée. En effet, l'accumulation du capital social peut être considérée comme un input important dans le processus de production. Les études montrent que le capital social permet d'accéder aux ressources

détenues par les autres acteurs et à ce titre est facilitatrice des processus de production et de réduction des coûts de transaction. En outre par sa relation avec la confiance, le capital social ouvre les portes vers les liens faibles et donc une connexion vers les marchés structurés, qui eux même conduisent à la valeur ajoutée et à la formalisation juridique. On aperçoit ici que le lien entre la formalisation économique et la production de la valeur ajoutée est indirect mais efficace.

Le processus de formalisation juridique

La formalisation juridique décrit le degré d'immatriculation des micro-entreprises auprès des administrations publiques habilitées, et le degré de liberté officielle de jouissance libre des droits de propriété qui s'y rattachent. Elle sera analysée sous le prisme de ces facteurs ou déterminants et les conditions de la montée sur l'échelle de cette formalisation.

L'analyse des déterminants sociodémographiques de la formalisation juridique montre qu'elle est liée au genre masculin qui déclare plus leurs MPME (86,6%) par rapport aux femmes (11,4%). Cette formalisation intervient à partir de 35 ans d'âge indiquant un temps de maturation du projet entrepreneurial. Elle est liée à l'expérience professionnelle antérieure (salariat) et au niveau d'éducation par une relation pas très claire. Elle est aussi liée à la nationalité des microentrepreneurs, les étrangers déclarant plus souvent leur MPME que les autochtones, relation confirmée ici par l'analyse par le groupe ethnique d'appartenance. Globalement, le niveau de formalité croît avec la taille des entreprises. Mais l'analyse des déterminants de l'entreprise montre que la relation avec la taille est paradoxale par le fait du caractère patrimonial du capital : ce sont les plus petites entreprises par le capital qui se commercialisent, alors que grandes MPME par le capital sont communautaires. L'approche par le nombre d'employés révèle que ce sont les plus petites et les plus grandes qui s'immatriculent, indiquant que ce sont là de grandes entreprises commerciales axées sur les liens faibles. Un seuil de six employés marque l'engagement dans la formalisation économique, et un seuil de onze employés organise le passage de cette dernière à la formalisation juridique pour les plus grandes MPME.

La formalisation juridique est liée au degré d'industrialisation, mais aussi aux villes rurales ou semi urbaines peut-être à cause de l'effet des contrôles de l'administration fiscale et municipale dans ces petites localités. Pour la mobilisation de ressources financières, elle est liée à l'épargne personnelle. Les liens faibles sont porteurs d'une forte formalisation juridique sans doute à cause de la logique d'exposition dont ils sont générateurs et de l'exigence d'un minimum de niveau de

formalisation pour contracter sur ces marchés structurés. L'intervention dans le même secteur d'activité, ou dans des activités complémentaires ou connexes comme source de coopération est associée à un faible niveau de formalisation, sans doute sous l'effet d'un management par imitation. De même, la formalisation juridique varie en sens contraire des ressources réputationnelles du micro-entrepreneur.

Enfin, le degré de formalisation juridique est proportionnel au degré d'hostilité de l'environnement institutionnel, matériel et financier et concurrentiel. Ce comportement des micro-entrepreneurs peut surprendre à première vue. On aurait pu s'attendre à un comportement inverse, à savoir qu'un environnement des affaires défavorable inhiberait la formalisation. C'est-à-dire qu'une amélioration du climat des affaires représenterait une incitation pour les entreprises à se formaliser, ce qui représente d'ailleurs l'approche dominante, fondée sur la théorie économique néoclassique. Il faut noter que cette politique ne donne pas des résultats très probants en ASS.

En fait, identifier cette <u>fonction de protection de la formalisation</u> ne veut pas dire que si l'environnement s'améliore les entrepreneurs vont moins formaliser : cela signifie simplement que si l'environnement s'améliore les besoins de protection vont s'estomper et la relation entre l'environnement et la formalisation pourra peut-être suivre le schéma classique. Il faut donc prendre en compte cette information nouvelle que représente l'identification de ce besoin de protection des MPME. En effet, il s'agit de la situation spécifique aux PED où l'entreprise sort du cocon communautaire pour s'engager vers les liens faibles, puisque c'est une condition bien identifiée du développement de l'entreprise de subsistance et informelle, et ce saut dans l'inconnu représente une prise de risque considérable pour le futur entrepreneur. Au fond, la logique de protection que représente la formalisation juridique, avec toutes les difficultés que cela représente pour les MPME, est une mesure précise de l'intensité du risque que perçoit l'entrepreneur. Cela explique aussi qu'il considère que la relation avec les milieux du pouvoir et administratif est un facteur favorable, dans la mesure où elle peut avoir une fonction assurancielle compensatrice.

L'analyse des conditions de la montée dans l'échelle de la formalisation juridique montre qu'il existe des MPME peu formalisées et des MPME très formalisées. La formalisation juridique est l'aboutissement de deux processus mis en évidence par l'analyse empirique : la production de la valeur ajoutée et l'usage des liens faibles. En effet, les analyses qui résultent du croisement de l'indicateur de la formalisation et de l'usage des liens faibles font ressortir deux trajectoires : la formalisation, et la pratique des liens faibles renvoyant à des comportements commerciaux et/ou

marchands. Si la première dimension se réduit à la formalisation simple, la seconde, conduit à la « marchandisation » évoquée ci haut. Mais l'analyse de la <u>trajectoire de formalisation conduit aussi</u> à des entreprises formalisées avec des liens forts, représentant des entreprises communautaires. Ce qui montre que la <u>formalisation n'est pas toujours le passage à une logique économique marchande et/ou commerciale</u> (renvoyant à des liens faibles). Par contre, la <u>« marchandisation » conduit à des entreprises formalisées avec les liens faibles c'est-à-dire avec le passage à une logique économique : ce sont des entreprises commerciales. C'est la trajectoire efficace conférant aux MPME une capacité à produire une <u>Valeur Ajoutée Economique et une Valeur Ajoutée Sociale</u>.</u>

Au terme de l'analyse empirique on retiendra deux faits essentiels que nous avons reconstitués et qui sont très largement ignorés par les travaux sur la question.

- 1 L'entreprise informelle est le plus souvent une entreprise de subsistance produisant de la Valeur Ajoutée Sociale et en quelque sorte enkystée dans les communautés dont elle n'est en fin de compte que le prolongement. Autrement dit le développement de ces entreprises et leur formalisation est conditionné par une autonomisation vis-à-vis de la communauté. Quand on interroge les micro-entrepreneurs en Afrique subsaharienne c'est la préoccupation unanime.
- 2 La sortie de la communauté comme pourvoyeur de capital et de travail et comme régulatrice du consensus productif représente une rupture inédite dans histoire mondiale des entreprises. Ce saut dans l'inconnu est à la fois ardemment désiré, mais aussi porteur de toutes les incertitudes et toutes les peurs. On touche ici la clef de la très forte résilience de l'économie informelle. C'est dans ce contexte qu'il faut comprendre la formalisation économique et la formalisation juridique : ce sont d'abord deux stratégies destinées à minimiser les incertitudes et risques associés au processus d'autonomisation à l'égard de la communauté. La formalisation reste encore une stratégie défensive des MPME. Construire des stratégies positives de formalisation qui soient centrées sur la production de la Valeur Ajoutée Economique passe par une clarification de la typologie de départ des MPME, par la définition des trajectoires de transition structurelles et par la mise au point de politiques ciblées et novatrices.

CHAPITRE 6. LES DYNAMIQUES DE L'ECONOMIE INFORMELLE ET LES POLITIQUES DE TRANSITION STRUCTURELLE DES MICRO-ENTREPRISES

Les développements précédents montrent que les processus de croissance, de développement et de formalisation, c'est-à-dire la transition structurelle des MPME se trouvent à la confluence de multiples phénomènes. Cette transition structurelle est déclenchée par de multiples facteurs liés d'une part à la structure interne des micro-entreprises et, d'autre part au contexte socioéconomique, culturel et historique des individus et des territoires de localisation. Les analyses typologique et causale nous ont permis de dégager cinq principaux composants de la transition structurelle des entreprises au Congo : l'autonomisation, la marchandisation, la commercialisation, la formalisation économique et la formalisation juridique. Ils conditionnent la transition structurelle des entreprises vers des organisations performantes et productrices de valeur ajoutée robuste. L'autonomisation est le processus par lequel la MPME devient autosuffisante par rapport à la communauté, alors qu'elle est sous son emprise. La marchandisation passe par la mise en place de relations de marché, à travers l'usage de liens faibles par les entreprises dans leurs opérations contractuelles en général et les relations d'achat et/ou vente des inputs et des outputs. La commercialisation est l'étape de la production de la valeur ajoutée. La formalisation économique saisit le degré d'encastrement et la taille du capital social des micro-entrepreneurs. La formalisation juridique saisit quant à elle le degré d'immatriculation des micro-entreprises auprès des administrations publiques et le degré de liberté officielle de jouissance libre des droits de propriété qui s'y rattachent.

L'analyse a établi les principaux déterminants de la formalisation juridique et économique des MPME liés d'abord aux caractéristiques des micro-entrepreneurs et des MPME, ensuite à l'environnement institutionnel, concurrentiel et à l'infrastructure matérielle et financière, et enfin, aux dynamiques de la production de la confiance, associée aux différentes proximités et aux politiques de formalisation. L'analyse montre que <u>l'entreprise communautaire produit non seulement une Valeur Ajoutée Economique (VAE) mais aussi et surtout une Valeur Ajoutée Sociale (VAS).</u> Les relations entretenues par les micro-entrepreneurs avec les différents acteurs de l'environnement socioéconomique des MPME, à l'origine de la production de la VAS, sont structurées au sein des réseaux sociaux d'appartenance par le principe de réciprocité. Ce type de

relations se caractérise principalement par la multiplicité des interactions et surtout s'inscrit dans une perspective de longue durée. La multiplicité des interactions entre acteurs produit de la confiance, qui elle-même se mesure par le niveau de la réputation acquise par les différents acteurs agissant au sein des réseaux sociaux (ethniques, religieux, communautaires, etc.) en œuvre au sein de la société entière et de l'économie informelle en particulier. Si les individus encastrés dans ces réseaux accumulent de la confiance et donc de la réputation, leurs réseaux d'insertion eux-mêmes se dotent aussi d'une réputation intrinsèque.

En somme, les comportements des agents relèvent d'une subjectivité dont les ressorts dépendent à la fois du contexte socioéconomique et des caractéristiques individuelles et collectives (Ghislain et Steiner, 1995). L'analyse a mis en évidence plusieurs dimensions structurant le fonctionnement des MPME, dont, entre autres, le mode de mobilisation des ressources et le processus d'insertion de la micro-entreprise dans la chaîne de la valeur. La mobilisation des différentes ressources (financières, humaines, cognitives) nécessaires à la création et au développement des MPME structure les comportements et les pratiques des micro-entrepreneurs. Elle est fondamentalement influencée par la nature des liens (forts, faibles ou une combinaison stratégique des deux) entretenus par les micro-entrepreneurs avec les détenteurs de ces ressources. L'origine des ressources, communautaire, extra communautaire ou épargne personnelle, conditionne la trajectoire de développement de MPME.

Par ailleurs, l'insertion de la MPME dans la chaîne de la valeur est indéniablement liée au processus de formalisation. En effet, l'orientation vers le marché est l'une des principales dimensions qui influence la formalisation des micro-entreprises. Ce processus d'insertion des petites entreprises dans le jeu des forces du marché utilise, certes avec des fortunes diverses, les divers effets des proximités. L'analyse montre qu'il existe des effets de rétroaction des liens relationnels de la proximité, qui agit elle-même comme catalyseur ou inhibiteur de l'insertion dans les processus de formalisation et de connexion aux différentes ressources territoriales. La localisation des micro-entreprises n'est pas seulement un milieu matériel, elle fait aussi référence aux dimensions historique, culturelle et sociétale de la communauté. En effet, le milieu est un ensemble de facteurs historico-socio-culturels, qui se sont sédimentés dans la communauté et les institutions locales (Garofoli, 1992). Le milieu ou le territoire agglomère ainsi tous ces facteurs et les potentialise ou les inhibe, accélérant ou freinant le processus de formalisation des micro-entreprises.

Pour approfondir l'analyse théorique et empirique du processus de transition structurelle entamée dans les chapitres précédents, il est utile dans un premier temps d'analyser l'insertion des MPME dans la chaîne de la valeur. Cette analyse est conduite pour d'abord établir une typologie des MPME par rapport aux deux critères : insertion dans la chaîne de la valeur et formalisation. Cette typologie permettra de mettre en relief les différentes dimensions de la transition structurelle mises en évidence dans l'analyse empirique. Puis, elle identifiera les comportements des microentrepreneurs par rapport à la norme de réciprocité et à la nature des liens mobilisés. Les résultats déboucheront sur la construction d'un schéma analytique explicatif global du processus de croissance, de développement et de formalisation des MPME, c'est-à-dire de leur transition structurelle.

Dans un second temps, l'analyse se focalisera sur le rôle joué par les différentes proximités dans la modélisation des comportements stratégiques relationnels que les micro-entrepreneurs entretiennent entre eux ou avec leur entourage. Cette influence qui est une des caractéristiques de la petite entreprise est notifiée par plusieurs auteurs dont (Torrès, 2000, 2002, 2003, 2004, Foliard, 2010; Jaouen et Torrès, 2008; Torrès et Guegen, 2008) sous le concept de proxémie. Celle-ci a été étendue depuis à l'analyse de l'insertion des TPE dans leurs territoires de localisation (Foliard, 2010). Les résultats obtenus seront reliés aux comportements obtenus ci-dessus pour synthétiser les liens de proximité entretenus par les différents groupes des MPME avec leurs territoires.

Dans un troisième temps, nantie de la typologie des comportements des micro-entrepreneurs face à la formalisation et aux stratégies relationnelles qu'ils utilisent pour travailler avec leurs pairs, l'analyse se focalisera sur les conditions permissives de sortie de l'économie informelle adaptées à l'Afrique. Notamment, en faisant le point de quelques expériences contemporaines des politiques de formalisation menées à travers le monde (pays émergents et pays en développement), et en esquissant une prospective des grandes trajectoires de transition structurelle des entreprises. Ces trajectoires mettront en évidence les vecteurs d'une formalisation efficace conduisant vers un idéal-type de capitalisme africain en harmonie avec le socle socioculturel qui leur est propre. La mise en relief du processus par lequel les micro-entrepreneurs prennent les décisions de développement et de formalisation des MPME vise, entre autres, à mettre en place un scénario de type gagnant-gagnant entre l'Etat et les micro-entrepreneurs, permettant au pays de tirer le maximum de profit du dynamisme et de l'expansion de l'économie informelle et permettant aux micro-entrepreneurs de bénéficier de la reconnaissance de l'Etat et d'agir comme des acteurs du processus de développement en général, et local en particulier.

SECTION 1. LES FORMALISATIONS ECONOMIQUE ET JURIDIQUE

Les développements précédents insèrent la micro-entreprise dans une toile relationnelle où sont à l'œuvre le principe de réciprocité et les forces du marché. Leur chevauchement conduit à une hybridation des comportements et des pratiques qui singularise l'économie informelle. La relation entre les deux processus de formalisation est complexe. Trois critères importants permettent de saisir cette relation importante pour la transition structurelle des micro-entreprises : <u>l'origine et la quantité de capital, l'origine et la quantité de travail et la capacité de créer la valeur ajoutée</u>. Entre les pratiques et comportements de marché pur d'une part, et le principe de la réciprocité pure d'autre part, s'étale un continuum où l'analyse empirique fait ressortir <u>six groupes de micro-entreprises</u>. Ces groupes relèvent d'un idéal-type permettant de décrire et de saisir le champ de forces et les dynamiques en œuvre au sein et à l'extérieur de la micro-entreprise dans l'environnement congolais. Ces dynamiques, selon leur intensité créent chez le micro-entrepreneur un <u>stimulus</u> d'intensité variable le conduisant à s'engager ou non dans le processus de formalisation juridique.

1.1. LES EFFETS DE LA FORMALISATION ECONOMIQUE ET JURIDIQUE

1.1.1 Les dimensions de la formalisation mises en évidence dans l'analyse empirique

Le Diagramme 44 est construit en croisant l'orientation vers les marchés ou l'utilisation des liens faibles et le degré de formalisation (juridique et économique). Il met en relief l'existence de six types de micro-entreprises, ainsi que la multiplicité des logiques de comportements et de pratiques issues du croisement entre la logique d'insertion dans la chaîne de la valeur c'est-à-dire l'orientation vers le marché (utilisation des liens faibles) et le processus de formalisation.

L'origine du capital, de la main d'œuvre, la capacité de création de la valeur ajoutée, l'intensité capitalistique de la MPME et le type de demande sur ses produits ou services mis sur le marché structurent l'ensemble des stratégies mises en œuvre par les micro-entrepreneurs. Le secteur d'activité agit ainsi au niveau de la demande. En effet, selon que l'on exerce dans certains services comme la restauration ou dans le secteur manufacturier, la demande structure les mécanismes de financement des inputs. Le secteur de la manufacture par exemple utilise le prépaiement. Le client

avance généralement une certaine somme d'argent sur le prix de sa commande et cette dernière permet au micro-entrepreneur de financer les intrants nécessaires à la réalisation du produit. Le client finance ainsi le fonds de roulement (FDR) pour l'acquisition des matières premières et les autres inputs. Cette stratégie n'est pas possible par exemple dans la restauration où le micro-entrepreneur doit financer totalement sur fonds propres les intrants.

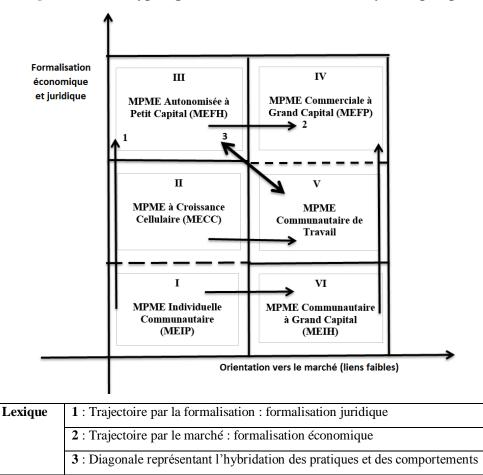


Diagramme 44 : Typologie des MPME issue de l'analyse empirique

Source : Réalisé par l'auteur

Groupe I : Les micro-entreprises individuelles communautaires, de subsistance, de survie ou micro-entreprises informelles pures (MEIP, 25% de l'échantillon)

Ce groupe est le groupe de micro-entreprises le plus identifié et le mieux analysé dans les études sur l'économie informelle en ASS. Majoritaires au sein des économies subsahariennes, ce sont de très petites structures dirigées par des promoteurs vivant presque à la lisière de la subsistance : c'est un gagne-pain. Pour beaucoup, comme le souligne plusieurs auteurs, ce sont des activités génératrices de revenus aux ménages pauvres des cités urbaines ou une forme de chômage déguisé

(Benjamin et Aly Mbaye, 2012; Ranis et Stewart, 1999; Lautier, 1994, 2004; Galli et Kucera, 2004, Chaze et Traoré, 2000, Albaladejo et Schmitz, 2000; CNUCED, 2006). Cette survie vise un noyau de personnes gravitant autour du micro-entrepreneur. Il s'agit principalement de son ménage et/ou un petit groupe familial uni autour de celui-ci. Elles sont au bas de l'échelle sur le continuum de formalité, c'est-à-dire, qu'elles sont presque informelle pure. Cela ne veut pas dire que ces micro-entreprises ne paient pas d'impôt. En général, elles sont taxées de manière indirecte au travers de la fiscalité indirecte quand elles s'approvisionnent en intrants auprès des structures formelles (collectrices de la TVA) ou à travers le paiement de la place qu'elles occupent sur les marchés ou aux abords des grandes artères, lieux où elles exposent souvent leurs produits (taxation à la journée). On y observe une logique de reproduction et d'auto-emploi ne débouchant pas souvent sur des embauches.

L'un des objectifs poursuivis par ces micro-entrepreneurs est l'acquisition d'un revenu de subsistance ou de survie ou d'un complément de revenus pour leurs ménages. Le capital est très faible (inférieur ou égal à 1 500 euros), généralement financé par l'épargne personnelle du propriétaire. La faiblesse de l'accumulation primitive des ressources, la pression du respect des intérêts communautaires ainsi que la fidélité aux différents réseaux de mobilisation des ressources diminuent fortement la capacité de croissance de ces MPME. Ces MPME sont enkystées dans la communauté. Le profil de ces micro-entrepreneurs se rapproche du profil alimentaire décrit par Jaouen (Jaouen, 2010). En effet, le profil alimentaire semble spécifique aux TPE, puisque la faiblesse des ressources l'empêche de croître et/ou de se développer (Jaouen, 2010).

Par contre, à tout moment, les micro-entrepreneurs font appel à des aides et à des bénévoles, souvent de l'entourage familial, pour les aider à faire face à l'afflux des commandes ou les seconder quand ils sont engagés dans la pluriactivité. Aussi, ils utilisent abondamment le facteur travail, par manque de capital. Ici prévaut majoritairement le principe de réciprocité générale dans l'ensemble des relations, internes ou externes, à la micro-entreprise. La toile de la structure relationnelle des micro-entrepreneurs est à dominante de liens forts. Ces liens réticulaires se développent à partir de relations de parenté, d'amitié ou de très bonnes connaissances du milieu habituel des affaires (Julien et al. 2004). Cependant, l'analyse montre que certains micro-entrepreneurs de cette catégorie s'abstiennent de s'engager ou ne s'engagent pas totalement dans ce type de relations. Ce mécanisme d'autocensure les prive du recours à l'aide de leurs proches. Cohen (1997) explique ce comportement en s'appuyant sur les trois moments de la réciprocité au sein de la solidarité primaire tels que définis par Mauss : « donner, recevoir, rendre ». Lorsque

l'on croit ne plus pouvoir donner, on préfère ne plus recevoir. Le cercle de primarité s'en trouve réduit (Mauss, 1925).

Les compétences techniques utilisées la plus part du temps sont simples et les micro-entrepreneurs ont souvent un niveau d'éducation des plus bas quand ils ont été scolarisés. Se trouvent majoritairement dans ce groupe les micro-entreprises de la mode (couture-confection, coiffure, pressing, bijouterie, etc.), de l'entretien (pressing) et des espaces verts, de la transformation et de la conservation des produits agro-pastoraux (restauration, petites fabriques de jus ou de confitures, etc.) et des jeux (vidéos clubs, jeux vidéo etc.).

Groupe II : Les micro-entreprises à croissance cellulaire (MECC, 36% de l'échantillon)

Le second groupe qui est constitué de MPME à croissance cellulaire. Ces MPME présentent presque les mêmes caractéristiques que celles du groupe I. En effet, leur capital est plafonné à 1500 euros et elles sont immergées dans la communauté qui joue le rôle d'incubateur. Elles mobilisent les ressources par les liens forts. Elles se différencient fondamentalement des premières par le modèle de leur croissance. Ces MPME sont marquées par une taille limite de six employés. A cette taille, elles ne peuvent plus connaître de croissance interne : elles se reproduisent identiques à elles-mêmes en un autre lieu de la ville. Ce sont des MPME à croissance cellulaire.

Groupe III : Les micro-entreprises autonomisées à petit capital ou micro-entreprises formelles hybrides (MEFH, 22% de l'échantillon)

Le troisième groupe de micro-entreprises est une contribution de la présente analyse empirique. En effet, ce groupe est constitué par de petites structures par le capital. A la différence des premières, du point de vue de la formalisation juridique, elles ont des niveaux de formalisation parmi les plus élevés et, du point de vue de la formalisation économique elles sont autonomisées par rapport à la communauté. En général, elles sont taxées au forfait. La formalisation introduit quelques changements notoires dans la dynamique relationnelle de la micro-entreprise. Notamment, s'ajoute une autre dimension relationnelle : les relations avec les administrations publiques (Etat central ou collectivités locales). Apparait à ce niveau un élargissement de la nature de liens relationnels vers les liens faibles. Toutefois, les liens forts ne disparaissent pas surtout dans l'enrôlement de la main d'œuvre et servent parfois pour entrer en relation avec différents interlocuteurs. En outre, intervient à ce niveau un personnage dont le rôle est hautement stratégique

dans le fonctionnement des micro-entreprises : l'« intermédiaire »¹⁰⁶. La migration de la structure relationnelle vers des liens faibles induit une lente transformation du principe de réciprocité générale vers une « réciprocité équilibrée ». Le chevauchement du champ des forces du marché et du principe de réciprocité génère des attitudes et des comportements oscillant entre solidarité et intérêt personnel. L'analyse de la mobilisation du capital montre que les micro-entrepreneurs de ce groupe mobilisent les ressources généralement par l'épargne personnelle, mais ils recourent parfois aux liens faibles. Cette origine du capital confère une liberté d'usage au micro-entrepreneur. Ce sont des jeunes entrepreneurs qui prennent le risque de s'autonomiser de la communauté pour s'ouvrir aux liens faibles pour contracter sur des marchés structurés et lointains.

Les micro-entrepreneurs de ce groupe ont recours à des compétences techniques simples et ont souvent un niveau d'éducation peu élevé (collège au maximum). La transmission de ces compétences est presque d'origine informelle. Ici aussi, la faiblesse de l'accumulation primitive des ressources, la fidélité aux différents réseaux de mobilisation des ressources impactent positivement la taille des MPME. Ce profil se rapproche du profil « *hédoniste* » de Jaouen. En effet, cet auteur note que l'hédoniste a tendance à refuser la croissance et conserver une taille plafond (Jaouen, 2010). Se trouvent majoritairement dans ce groupe les micro-entreprises du secteur du bois, des transports, des services d'entretien automobile (mécanique générale, électricité auto, peinture, menuiserie, carrosserie), de la construction mécanique (soudure, tôlerie, etc.), de la mode et de l'entretien (couture-confection, coiffure, pressing, bijouterie, etc.) et de la transformation et de la conservation des produits agro-pastoraux (restauration, petites fabriques de jus ou de confitures, etc.).

Groupe IV : Les micro-entreprises commerciales à grand capital, ou micro-entreprises formelles pures (MEFP, 2% de l'échantillon)

Ce groupe de MPME se différencie nettement des précédents. D'abord par un degré de formalisation juridique élevé : c'est la forme la plus aboutie du processus en dehors des filiales des multinationales en Afrique. Elles satisfont à tous les critères de formalité de l'étude. En outre, du point de vue de la formalisation économique, elles présentent des degrés d'encastrement parmi les plus élevés et utilisent les liens faibles pour contracter sur les marchés structurés. La logique d'exploitation opère une mutation incontestable : de la logique de reproduction on passe à une

-

¹⁰⁶ Sur ce personnage, voir la suite des développements.

logique de développement, d'accumulation ou de croissance réelle. Dans leur typologie distinguant deux groupes de micro-entreprises dans l'économie informelle en Afrique, Albaladejo et Schmitz (2010) qualifient ce groupe de « *PME porteuses de croissance* » en opposition aux « *micro-entreprises de subsistance* ». On les qualifie aussi d'« *entreprises en voie de modernisation* » en opposition aux « *entreprises traditionnelles* » (Ranis et Stewart, 1999 ; Kintambu Mafuku et al, 2008). D'autres auteurs (Lachaud, 1988, 1995 ; Hugon, 1980 ; Lautier, 1994, 2004 ; Charmes, 1987a, 1995) parlent « *d'informel évolutif* » pour les micro-entreprises porteuses d'accumulation et génératrices de productivité et de revenus en opposition à « *l'informel involutif* » pour les micro-entreprises des activités de subsistance ou de survie.

Ensuite, dès la création de ces micro-entreprises apparaissent plusieurs exigences qui ordonnent leur structure organisationnelle et managériale suivant une logique de production d'une Valeur Ajoutée Economique (VAE) croissante. Premièrement, la création de ces MPME nécessite des investissements importants et un FDR permettant de préfinancer la production. Le capital mobilisé par les liens faible, d'origine extra-communautaire, se situe vers les 75 000 euros ou plus. Deuxièmement, il apparait nettement une différenciation des fonctions de l'entreprise. D'une recherche d'employés polyvalents, on passe à une spécialisation selon les compétences des départements (technique, comptable, marketing, etc.). Cette organisation exige alors du microentrepreneur une attitude entrepreneuriale évidente au sens classique, une vision à moyen et long terme et des compétences techniques et managériales en relation avec la dimension de son entreprise. Ces MPME dès l'origine se lancent dans une stratégie de pérennisation de leur activité par une orientation vers le marché. A cet effet, elles contractent sur les marchés structurés par des liens faibles. Cette mise en orbite réussie génère une excellente VAE et leur fait brasser un chiffre d'affaires (CA) important. De ce point de vue, comme le note Nancy et Aly Mbaye (2012), « la différence fondamentale entre le formel et le gros informel¹⁰⁷ se situe dans la proportion des activités déclarées : le formel déclare presque tout, mais il ne se prive pas de se soustraire à cette obligation lorsque l'occasion se présente : le gros informel, quant à lui, dissimule presque tout et s'astreint aux déclarations minimales lui permettant d'être considéré comme une entité « informelle » (p.97) ».

Enfin, la stratégie de marché et la recherche d'une VAE croissante structurent les comportements et les pratiques des micro-entrepreneurs. La taille de la micro-entreprise commerciale par le

-

¹⁰⁷ Gros informel se réfère ici aux MPME du groupe III et le formel aux MPME du groupe IV.

nombre d'employés est très significative et se situe au-delà du seuil critique de 6 employés. Pour cela, sa stratégie est basée sur une croissance interne ou verticale. C'est l'entreprise de l'échantillon qui s'est hissée au-dessus du seuil critique par le capital et le nombre d'employés (6 employés et 75 000 euros de capital).

En premier lieu, ces MPME opèrent une mutation qualitative et quantitative de la structure des liens relationnels entretenus par leurs dirigeants au sein et à l'extérieur des MPME. Il y a une densification de ceux-ci et leur migration évidente des liens forts vers les liens faibles, au fur et à mesure que la taille de la MPME augmente. Cette migration ne signifie pas l'abandon des liens forts, mais plutôt une stratification des liens faibles autour d'un noyau dur de liens forts : la MPME ayant pris son autonomie vis-à-vis de la communauté, réalisant une hybridation entre les liens forts et les liens faibles. La tendance à l'usage des liens diasporiques se précise et s'amplifie, surtout pour les MPME exportatrices ou importatrices de matières premières. Les diasporas ou les groupes ethniques transfrontaliers jouent le rôle d'intermédiaires ou d'interface. Les liens faibles et diasporiques confèrent alors à ces MPME et à leurs dirigeants un pouvoir « connexionnel » au sein et à l'extérieur du territoire de localisation 108. Ils participent à l'épaississement du capital social de type « bonding » et « bridging » des micro-entrepreneurs. Ces liens faibles participent non seulement à la densification des relations au sein du territoire de localisation, mais aussi à l'extension géographique des marchés desservis et des sources d'informations concernant les fournisseurs, les technologies ou les « process » de production (marchés structurés lointains).

En second lieu, ces micro-entrepreneurs entretiennent volontiers des relations avec les milieux du pouvoir administratif ou politique ¹⁰⁹. C'est entre autres une assurance qui permet de se couvrir ou de minimiser l'impact des rigueurs régulatrices des pouvoirs publics, comme souligné ci-dessus, ou qui permet d'accéder à la rente des différents marchés publics. L'usage des intermédiaires pour contracter en toute sécurité à l'intérieur ou à l'extérieur du territoire est plus que fréquent, surtout pour les MPME exportatrices ou importatrices. En troisième lieu, la migration significative des liens relationnels vers des combinaisons stratégiques n'entame en rien la pratique de la réciprocité dans les relations d'affaires qui reste toujours prégnante. Par contre, on note une transformation de cette pratique en relation avec le choix affiché de la croissance de la MPME. Il y a une stratégie d'instrumentalisation de ces relations. En effet, de la « réciprocité équilibrée » notifiée plus haut,

_

¹⁰⁸ Les modalités de cette connexion seront décrites plus loin

¹⁰⁹ A chaque changement de régime, on voit disparaître plusieurs PME et des micro-entrepreneurs ayant pignon sur rue. Pour beaucoup, le sevrage des marchés publics les condamne à mort.

la pratique évolue plutôt vers une « réciprocité négative » 110 au fur et à mesure que la taille (capital et nombre d'employés) augmente. L'imbrication de la MPME et du champ des forces du marché génère des attitudes et des comportements de solidarité au profit de la croissance des MPME. La communauté reste présente, mais la MPME est autonome et, la croissance de la VAE permet au micro-entrepreneur de répondre à la fois aux besoins de réinvestissement et aux pressions redistributives au profit du groupe (Samson, 2012) afin de conserver la production de la VAS et éviter les sanctions communautaires. Il s'ensuit un double processus de construction de la résilience. Une résilience économique découlant de la viabilité et la rentabilité de la MPME induite par l'investissement et une autre, plus diffuse et sociale mais bien réelle par la famille, le groupe ou la communauté. Si la première est l'un des fondements de l'activité entrepreneuriale au sens strict, la seconde est une assurance contre le retournement de la conjoncture économique ¹¹¹. Cette résilience est d'autant plus importante que le contexte en ASS en général et au Congo en particulier est marqué par l'inexistence ou la faiblesse des structures assurantielles (assurance chômage ou maladie). La recherche de la résilience place alors le micro-entrepreneur au centre de la communauté et sa réussite rejaillit sur celle-ci et la renforce. Cette ambivalence des relations communautaires est une caractéristique soulignée par plusieurs auteurs (Bernou et Combarnous, 2009, 2010, 2012; Grim et al, 2012, Cling et al, 2012).

Ces micro-entrepreneurs dotés de bonnes capacités entrepreneuriales ont acquis leur expérience de dirigeant d'entreprise (i) au sein de l'économie formelle comme meneurs d'hommes, (ii) à force de travail et de persévérance au sein de l'économie informelle, (iii) ou au sein de leur famille dont la toile relationnelle, la réputation et la fibre entrepreneuriale constituent des immenses ressources stratégiques qui font nettement la différence. En outre, leur bon niveau d'éducation ou leur expérience inclinent leur trajectoire entrepreneuriale vers la direction des MPME de grande taille. Les micro-entreprises constitutives de ce groupe sont celles du secteur du bois (scieries, meubles, charpenterie, bâtiment etc.), de la transformation et de la conservation des produits agro-pastoraux (laiteries, fabriques de jus, de confitures ou de farines alimentaires, etc.), le BTP, la confection

_

¹¹⁰ Réciprocité générale: solidarité extrême, liens forts et relations personnelles; Réciprocité équilibrée: solidarité moyenne, liens faibles et relations personnalisées à un moindre degré; Réciprocité négative: « insocialité » extrême, liens faibles et relations impersonnelles (se reporter aux développements au Chapitre 3).

¹¹¹ Traduction: « Wa lia ngwele, wa swe » c'est-à-dire « Celui qui mange tôt le matin a fait des provisions ou Celui qui épargne assure les lendemains ». Proverbe Lale ou Balale, rapporté par Feu Jean Pierre Mouko tradithérapeute (Sibiti, Chef-lieu de la Région de la Lékoumou).

Traduction: « Kii sala na ye ki wakaba » c'est-à-dire « Seuls tes dons resteront ou seuls te resteront tes dons. Ceux avec qui vous avez partagé ou donné vous devrons toujours, à moins qu'ils ne soient ingrats l». Proverbe Lale ou Balale, rapporté par Feu Jean Pierre Mouko tradithérapeute (Sibiti, Chef-lieu de la Région de la Lékoumou).

(couture des bâches des sociétés pétrolières), la soudure homologuée, la maintenance et le montage de matériel informatique.

Groupe V : Les micro-entreprises communautaires à grand capital ou micro-entreprises hybrides informelles (MEIH, 4% de l'échantillon)

Le cinquième groupe de micro-entreprises est le moins documenté et donc le moins connu dans les écrits sur l'informel ou les micro-entreprises en Afrique subsaharienne¹¹². Les MPME de ce groupe présentent des similitudes et des différences de caractéristiques avec les précédentes. En effet, ces micro-entreprises se ressemblent de prime abord par leur taille mesurée par le nombre d'employés : elles ont toutes une taille réduite, même si on en dénombre déjà quelques-unes de taille assez significative. Ensuite, par leur structure organisationnelle et le processus de management elles sont très proche des petites firmes informelles. Elles sont généralement la propriété d'une seule personne qui cumule toutes les fonctions managériales de l'entreprise. Enfin, elles emploient prioritairement des membres de la parentèle ou des amis proches : c'est une entreprise marquée par le sceau de la communauté. La taille ne dépasse pas les 6 employés puisqu'au-delà il faut recruter par les liens faibles. En outre, ce n'est pas la fonction de l'entreprise communautaire. On assiste à une croissance de type cellulaire par simple reproduction : la stratégie de développement différencie la MPME communautaire de la MPME commerciale. Les compétences techniques sont plus ou moins simples mais exigent déjà un niveau d'expertise appréciable dès la création.

Cependant, malgré ces ressemblances, leurs différences sont aussi appréciables. En effet, ces MPME se différencient des précédentes d'abord par le capital, la logique de développement et peut-être par une finalité marquée par une volonté de transmission familiale. L'analyse de la taille mesurée par le capital montre que ces entreprises ont un grand capital. L'effet patrimonial exige alors une protection de ces actifs et confère à l'entreprise communautaire une taille réduite par le nombre d'employés comme décrit par l'analyse empirique. Toutefois ce capital, qui est mobilisé par la communauté plafonne à 75 000 euros, car au-delà il faut faire appel au marché (origine extra-communautaire). Malgré leur niveau d'informalité commune, ces micro-entreprises brassent des chiffres d'affaires élevés. En effet, certaines de ces entreprises, en développant des réseaux sociaux d'appartenance, réussissent à contracter sur les marchés structurés. Malheureusement, ces

¹¹² Quelques auteurs comme Nancy Benjamin, Aly Mbaye et collègues en font une description pour l'Afrique de l'ouest sous le vocable de « *gros informel* ».

-

CA élevés ne transforment pas assez ou pas suffisamment la structure organisationnelle et le management, qui ressemblent plus à ceux des MPME des deux premiers groupes. La MPME demeure dans le cocon communautaire. Ensuite, l'orientation vers le marché et l'insertion de ces micro-entreprises dans les chaînes de la valeur transforment la MPME et structurent les comportements et les pratiques des dirigeants. En effet, la réalisation d'un CA élevé nécessite l'usage d'un fonds de roulement (FDR) conséquent et des investissements notables à la création (Chaze, Traore, 2000; CMA, 2013). En outre, l'élargissement de la structure des liens relationnels des liens forts par insertion dans des réseaux sociaux semble devenir plus évident.

Deux aspects importants apparaissent au niveau de cette structure relationnelle. Premièrement, les micro-entrepreneurs font parfois appel aux liens diasporiques (membres de la communauté transfrontalières ou des diasporas) pour la mobilisation des ressources (financières, humaines et cognitives) afin d'accéder soit à des marchés plus larges (volume, étendue géographique), soit aux informations diversifiées concernant les fournisseurs, les technologies ou les process de production. Deuxièmement, ils n'hésitent pas, au-delà de leur insertion dans les réseaux religieux, ethniques, communautaires ou diasporiques, à entretenir des relations avec les milieux du pouvoir administratif ou politique. Cette stratégie relationnelle permet de se couvrir ou de minimiser l'impact des rigueurs régulationnistes des pouvoirs publics d'une part, et d'accéder aux opportunités d'affaires offertes par la puissance publique. L'usage des intermédiaires communautaires pour contracter à l'intérieur ou à l'extérieur du territoire est très fréquent. Enfin, malgré l'extension des réseaux sociaux, la pratique de la réciprocité dans les relations d'affaires est toujours prégnante. Par contre, on note une transformation significative du principe de réciprocité générale vers une réciprocité équilibrée. L'imbrication de celle-ci et du champ des forces du marché génère des attitudes et des comportements oscillant entre solidarité et intérêt personnel. Le profil du micro-entrepreneur se rapproche de l'entrepreneur PIC (Pérennité-Indépendance-Croissance) de Marchesnay (1992) ou de l'entrepreneur paternaliste de Jaouen (2010).

Ces micro-entrepreneurs talentueux ont engrangé les ressources à force de travail, de persévérance, de la forte confiance dont ils jouissent et de leur forte réputation dans les réseaux sociaux d'appartenance. Ce sont des « self made men ». Ils sont au centre d'une véritable toile d'araignée relationnelle et ne sont, en général pas assez instruits. Leur expérience des affaires les incline à diriger des MPME de grande taille (surtout par le CA ou le capital). Les micro-entreprises constitutives de ce groupe sont celles du secteur du bois (meubles, charpenterie, bâtiment etc.),

des transports, des services d'entretien automobile (mécanique générale, électricité auto, peinture, menuiserie carrosserie et garnissage), construction mécanique (soudure, tôlerie, etc.), électricité (rembobinage des moteurs, bâtiment) de la transformation et de la conservation des produits agropastoraux (restauration, fabriques de jus ou de farines, etc.).

Groupe VI : Les micro-entreprises communautaires par le travail ou micro-entreprises hybrides informelles (MECT, 11% de l'échantillon)

Le sixième et dernier groupe de MPME est semblable au cinquième par les caractéristiques mais se différencie de celui-ci par l'effectif qui est recruté par les liens forts au sein de leur communauté. Ces MPME ont avant tout un effectif familial. Si les MPME du cinquième groupe sont des entreprises communautaires marquées par des effectifs plafonnant à six employés, celles du sixième groupe ont des effectifs plus importants. Par ailleurs ces MPME sont semblables aux MPME formelles pures du groupe IV, avec une nette orientation vers les liens faibles et la commercialisation. La différence tient au fait que l'effectif s'inscrit dans les liens familiaux et non dans le salariat. Le facteur travail étant la seule source disponible pour la production de la valeur ajoutée (rareté du capital), ces MPME l'utilise comme variable d'ajustement. En général, ce sont des entreprises qui ont réussies à croître par extension des réseaux sociaux et approvisionnent les marchés structurés. La communauté joue un rôle stratégique d'incubation pour ces entreprises. Leur formalisation économique et/ou juridique est possible.

Ces six groupes distincts qui représentent un idéal-type dans le champ de l'économie informelle possèdent des dynamiques communes et propres. Le processus de leur évolution, lente ou rapide, les transforme et les fait basculer d'un groupe à un autre. En fait, toutes les MPME ne vont pas se formaliser, seul un pourcentage d'entre elles vont se transformer. Comment s'opère alors cette transformation ? Quelles trajectoires suivent-elles ? Quels sont les facteurs les plus efficaces à la base de cette transformation ? Pour répondre à ces questions, il est judicieux d'examiner les logiques de cette transformation et les configurations produites elles.

1.1.2. Les logiques de transformation des micro-entreprises d'un groupe à un autre

Deux principales logiques ou trajectoires de transformation des MPME d'un groupe à un autre émergent de l'analyse : une trajectoire par la formalisation et une trajectoire par le marché.

Trajectoire par le marché : formalisation économique

La trajectoire découlant de l'orientation vers le marché de la MPME est une traduction de ces transformations socioéconomiques. La transformation de la structure interne de la MPME et de ses flux en général et relationnels externes en particulier induit celle, plus lente, des comportements et des pratiques du micro-entrepreneur : c'est la formalisation économique. L'analyse de cette trajectoire montre que les micro-entrepreneurs utilisent le statut d'informel comme un champ, un terrain ou un espace d'expérimentation permettant de tester les idées d'affaires. En effet, dès que la réussite se fait sentir, par un développement significatif de la Valeur Ajoutée Economique (VAE) ou du chiffre d'affaires (CA), la plupart de ces micro-entrepreneurs opèrent des changements, même minimes, du niveau de formalité de leurs MPME. En effet, certains micro-entrepreneurs adoptent des stratégies de minimisation du CA, soit par : (i) une déclaration erronée, (ii) une double comptabilité, (iii) une dissimulation de certaines transactions etc. Toutefois, quand le CA croît et devient important, ils sont obligés de déclarer, même partiellement, leurs activités.

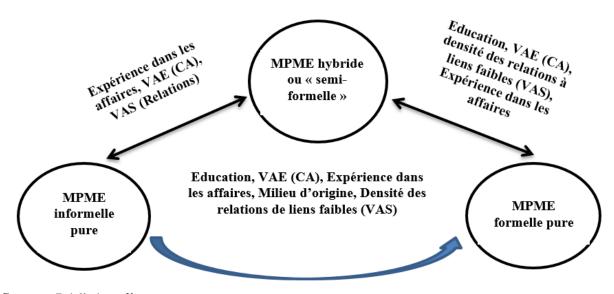


Schéma 6 : Processus de transformation de l'état juridique des MPME par la formalisation économique

Source : Réalisé par l'auteur

Le passage d'une MPME de l'état d'informalité presque pure à l'état de formalité pure se fait par deux voies distinctes : (i) une voie graduelle ou un cheminement progressif, la MPME passant par des étapes intermédiaires donnant lieu à un statut caractérisé par une hybridation ou une semi-informalité ; (ii) une voie linéaire, rapide et directe faisant passer la MPME de l'informalité économique à la formalité économique forte.

Ainsi la réussite de la micro-entreprise mesurée par la croissance de sa Valeur Ajoutée Economique (VAE) place la MPME sur un sentier vertueux de développement de son chiffre d'affaires et de sa part de marché. Cette croissance tire sa source de l'origine extra-communautaire du capital par une injection d'un investissement important et par un capital humain (niveau d'éducation, expérience professionnelle) important, dans les affaires de la part du microentrepreneur. L'investissement, nourri par les diasporas et les structures familiales, augmente considérablement l'intensité capitalistique de la MPME. Tandis que l'éducation et l'expérience permettent au micro-entrepreneur un élargissement de son carnet d'adresses, une lente accumulation permet de réaliser les investissements nécessaires et d'augmenter ainsi l'intensité capitalistique de la MPME. Le développement de la taille en terme de capital ou en nombre d'employés oblige le micro-entrepreneur à : (i) anticiper une visibilité accrue de la part des services publics et/ou ; (ii) chercher les avantages d'un statut juridique protecteur en amorçant un cheminement graduel de formalisation : c'est la fonction de protection de la formalisation. C'est une démarche, un cheminement progressif. La MPME passe alors par différents stades d'hybridation de son état d'informalité, avant d'atteindre le dernier stade qui est l'état de formalité pure si la croissance est constante ou améliorée. Une régression, un retournement ou une croissance jugée trop erratique peuvent inhiber ou renverser le processus de formalisation. La MPME reste alors bloquée à un stade semi-formel ou reprendre son statut d'informel. La progression dans la formalisation n'est pas un processus irréversible.

Par ailleurs, le niveau d'éducation, l'expérience dans les affaires, le milieu d'origine favorable ou la forte croissance prévisionnelle de la VA peuvent prédisposer le micro-entrepreneur à formaliser directement sa MPME. Cette décision est confortée par les capacités d'analyse offertes par son niveau d'éducation, son expérience dans les affaires ou de l'évolution réelle des performances dans la branche (informations acquises à travers les différentes relations, surtout celles de liens forts ou communautaire où prédomine la confiance).

Les deux mécanismes de transformation des MPME d'un groupe à un autre se rattachent ou se croisent à travers, d'une part, la capacité de mobilisation des différentes ressources par les liens forts ou faibles qui se retrouvent tous deux au sein des réseaux sociaux d'encastrement et, d'autre part par le mécanisme économique dominant de circulation de ces ressources en leur sein : la réciprocité. Il s'avère judicieux d'analyser : premièrement ce principe de réciprocité, son incidence sur les comportements stratégique des micro-entrepreneurs en général et son incidence sur les

comportements de formalisation des MPME en particulier ; deuxièmement, le comportement relationnel des micro-entrepreneurs et son incidence sur la formalisation.

L'encastrement dans la toile relationnelle produit une Valeur Ajoutée Sociale (VAS) que l'on peut percevoir par la valeur assurantielle qu'il produit contre les risques, les chocs et, la construction de la capacité de résilience des micro-entrepreneurs. La formalisation économique est le début de la construction de liens faibles et du fonctionnement sur une espace commercial ou marchand. L'entreprise communautaire commence à établir les relations contractuelles de type commercial avec d'autres entrepreneurs de sa branche, avec les clients et les fournisseurs. Ces relations amontaval inscrivent le micro-entrepreneur dans la dynamique d'une formalisation économique productrice de Valeur Ajoutée Economique (VAE), les marchés structurés étant la source de croissance et de valeur ajoutée. En fait la formalisation économique marque une tentative d'échapper aux forces centripètes communautaires. C'est le début de la « sortie » de la communauté. Cette sortie ne signifie nullement la rupture avec la communauté. Elle est synonyme d'élargissement ou plutôt d'enrobement autour du cocon communautaire de liens faibles pour améliorer l'efficacité stratégique de croissance de la MPME. C'est un premier pas vers les stratégies de VA, c'est-à-dire le développement économique. La formalisation économique de ce point de vue est la voie royale vers la formalisation juridique. Elle est alors plus intéressante puisque canal de transformation de la VAS à la VAE. Cette efficacité de transformation est assurée par des relations amont-aval de type contrat, même si la dimension communautaire demeure prégnante. En définitive, la formalisation économique est révélatrice de la véritable nature commerciale des entreprises. Elle est parfois génératrice de la formalisation juridique dans une optique défensive ou stratégique.

Trajectoire par la formalisation : formalisation juridique

La trajectoire par la formalisation est une traduction de l'état juridique de l'entreprise. Cette trajectoire transforme les micro-entreprises « *de facto* » c'est-à-dire « de fait » en micro-entreprises « *de jure* » ou « de plein droit ». Cette transformation qui se présente sous forme d'un continuum d'état est un processus revêtant un caractère d'abord purement juridique portant sur l'officialisation des activités de l'entreprise. D'un état d'inexistence juridique, l'entreprise passe à travers ce processus à un état d'existence juridique réelle : c'est la formalisation juridique. L'entreprise progresse alors vers des degrés de formalisation de plus en plus élevés.

Le changement de statut juridique, au-delà des diverses protections qu'il assure, ouvre des obligations qui sont souvent appréhendées comme des fardeaux difficilement supportables par une grande partie des MPME fragiles et souffrant d'une faiblesse d'accumulation primitive de ressources. Les droits et avantages offerts par l'immatriculation découlent de la protection juridique et des capacités à contracter avec des structures formelles. C'est sans conteste un élargissement des capacités contractuelles et juridiques des MPME.

L'analyse du processus révèle l'existence de deux modalités de transformation des MPME : (i) un cheminement progressif ou graduel à petits pas et, (ii) une voie directe vers la formalisation juridique. Dans le premier cas, d'un état « *de facto* » initial, la MPME passe par plusieurs états juridiques hybrides (ou semi-formels) pour finir par un état « *de jure* », formel ou officiel. Dans le second cas, les MPME passent directement dès leur création du statut d'entreprises « *de facto* » au statut « *de jure* ».

Ce processus n'est pas linéaire, et chaque étape est un évènement bureaucratique qui non seulement modifie le statut juridique de l'entreprise, mais fixe aussi un paquet d'obligations visant à protéger les consommateurs, les employés, l'environnement et les recettes publiques (Nelson et De Buijn, 2005). C'est une mise à niveau des MPME aux normes des affaires qui transforme tant soit peu la substance des comportements et des pratiques. Le passage de l'état d'inexistence de statut juridique au statut hybride ou semi-formel se traduit par l'obtention d'un titre temporaire ou provisoire d'exercer ou d'un titre local. Les autorités locales délivrent à cette fin un permis (temporaire ou définitif) d'exercer et par cette opération, immatriculent la MPME dans leurs registres et la soumettent ainsi au paiement des taxes locales. Par contre, le passage du statut hybride au statut formel se fait par une immatriculation nationale au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) avec l'obtention d'un statut de société anonyme (SA), de société à responsabilités limitées (SARL) ou divers autres statuts reconnus par le Droit OHADA¹¹³. La MPME est alors soumise à l'ensemble de la fiscalité inhérente à son statut. Elle peut faire ainsi l'objet d'une taxation forfaitaire ou au réel selon le niveau de son chiffres d'affaires. Toutefois, il n'est pas rare de voir une MPME être imposée en deçà ou au-delà de sa juste catégorie d'imposition. Ce fait est courant quand les MPME minimisent leur CA (déclaration erronée du CA, existence d'une double comptabilité, etc.) ou qu'elles sont l'objet d'un matraquage fiscal

¹¹³ Pour les différents statuts reconnus par le traité de l'OHADA, voir leur site <u>www.ohada.com</u>

(elles paient alors des impôts fictifs par ignorance) ou d'un harcèlement (paiement des pots de vin).

Etat hybride ou « semi-formel »

Etat hybride ou « semi-formel »

Immatriculation nationale, Société
Anonyme ou à Responsabilité Limitée

Etat de facto ou de fait

Immatriculation nationale, Société
Anonyme ou à Responsabilité Limitée

Etat de jure, de plein droit, formel ou officiel

Schéma 7 : Processus de transformation de l'état juridique des MPME par la formalisation

Source : Réalisé par l'auteur

Le consentement des micro-entrepreneurs à payer les différents impôts et taxes ainsi que leur soumission à la réglementation en vigueur découlant du processus de formalisation des MPME peut s'interpréter à ce niveau comme un contrat avec l'Etat central ou ses subdivisions, qui reconnaissent à ces derniers les droits de propriété et la liberté de disposer des gains de leurs exploitations. La NEI ou l'économie des conventions soulèvent trois questions fondamentales s'agissant des contrats : les coûts de transaction, les incitations et les avantages (Coase, 1987, 2005 ; Nelson et Winter, 1982 ; North, 1990, 2005 ; Williamson, 1979, 1986, 1994). La volonté de coopérer et de se cordonner permet de dégager plusieurs combinaisons de gains entre les protagonistes.

Tableau 104 : Configuration des gains des protagonistes en fonction de leur disposition à coopérer dans une relation contractuelle

	Coopère	Ne coopère pas	
Coopère	Gagnant-Gagnant	Gagnant-Perdant	
Ne coopère pas	Perdant-Gagnant	Perdant-Perdant	

Source : Réalisé par l'auteur

Quand la coopération et la coordination entre les deux protagonistes, Etat central ou ses démembrements d'une part et le micro-entrepreneur d'autre part, sont efficaces et que chacun accepte de jouer le jeu du contrat, les gains sont élevés : configuration gagnant-gagnant. Dans le cas contraire les gains sont nuls pour chacun : configuration perdant-perdant. Entre les deux configurations se trouvent deux configurations intermédiaires : (i) l'Etat perd et le microentrepreneur gagne. Ce dernier opère alors dans la presque informalité totale ou partielle et jouit du statut « de facto » tant qu'il n'est pas pris par un contrôle ; (ii) l'Etat gagne au détriment du micro-entrepreneur. Cette situation très instable conduit inévitablement à la faillite ou au retour à l'informalité comme le notifient Gajigo et Hallward-Driemeier (2012). Ces deux auteurs rapportent pour le cas du Nigeria que « Nous avons constaté qu'approximativement 5 % des sociétés qui se sont faites enregistrer à la création sont devenues plus tard informelles. Cet effet est clairement associé au montant de paiements informels effectués aux représentants gouvernementaux par les sociétés pour "faciliter les choses". Autrement dit, les paiements de dessous-de-table encouragent le retrait de sociétés de leur statut formel après s'être enregistrées au démarrage. En moyenne, les sociétés utilisent environ 3 % des ventes annuelles pour des paiements informels ou des dessous-de-table ». Cela rejoint implicitement les conclusions de Rakotomanana (2009) dans son étude sur Madagascar, selon lesquelles il existerait un calcul de type coût-bénéfice, intervenant de façon explicite ou intuitive, justifiant l'apparition des seuils minimaux de respect de la réglementation au-delà desquels les coûts l'emportent sur les avantages escomptés, confinant les MPME dans l'informalité. En fait, les MPME qui possèdent une marge de manœuvre dans le choix du niveau de formalité vont se formaliser pour se mettre à l'abri : ici intervient la fonction de protection de la formalisation mise en évidence par l'analyse empirique, dans les situations d'environnements hostiles.

La trajectoire de transformation de statut n'est pas uniforme, ni de durée égale pour toutes les MPME. Nelson et De Bruijn (2005) étudiant la formalisation volontaire des MPME en Tanzanie montrent que les MPME peuvent passer par l'état d'hybridation de statut (semi-formel), ou passer directement à un statut formel ou officiel. Ce processus couvre des périodes variées allant d'une année à 29 ans. Cependant, ils ne trouvent aucune corrélation apparente entre le temps écoulé et le degré de formalisation. Dans notre étude, six principaux facteurs, dont deux majeurs, influencent considérablement le processus de formalisation du statut « De fait » au statut « *de jure* ».

D'abord, il y a le <u>niveau des contrôles</u> des services publics. L'efficacité de ces contrôles oblige les micro-entrepreneurs à officialiser leurs activités. L'inconvénient majeur est une dissolution, une disparition pure et simple, une mise en veilleuse ou un retour à l'informalité de ces MPME quand le fardeau d'obligations s'alourdit. Il n'est pas rare de voir des MPME avec les mêmes opérateurs et les mêmes activités renaitre plusieurs fois sous des dénominations différentes ou avec l'aide des prête-noms¹¹⁴. Une société œuvrant dans les NTIC de la capitale congolaise, ayant pignon sur rue, dirigée par un ressortissant étranger a déjà changé ainsi plus de cinq (05) fois de dénomination en une dizaine d'années d'existence sous la pression des services fiscaux. A chaque changement, sa dette fiscale a été annulée¹¹⁵.

Puis, <u>la recherche d'avantages formels</u> oblige le micro-entrepreneur à déclarer son entreprise. Les avantages que les micro-entrepreneurs de l'échantillon recherchent sont respectivement : le financement (crédit), les opportunités d'affaires (sous-traitance avec des sociétés privées ou publiques, marchés publics), l'achat des machines et le développement des compétences par la formation. Une fois les avantages visés obtenus, rien n'oblige la MPME à rester formelle, surtout si les résultats de l'exploitation ne sont pas excellents. Plusieurs entrepreneurs se sont volatilisés après l'obtention d'un crédit¹¹⁶.

Ensuite, <u>il y a le temps</u>. L'étude montre que, plus la MPME est vieille, plus le micro-entrepreneur entrevoit la nécessité de l'immatriculer. Cette conclusion est en contradiction avec certaines études (Nancy et Aly Mbaye, 2012 ; Rakotomanana, 2009). En fait le temps n'est pas en lui-même une explication de la formalisation. Il y a des entreprises anciennes qui ne seront pas formalisées. C'est plutôt lié à la nature des activités, comme le précise Lautier (2004). En effet, un circur de chaussures ne formalisera pas ses activités, par contre une menuiserie ou un service de montage de matériel informatique se formaliseront plus facilement.

Enfin, <u>le niveau de formation</u> joue un rôle important dans la seconde modalité de transformation des MPME. En effet, plus le niveau de formation du micro-entrepreneur est élevé, plus il aura

_

¹¹⁴ Nancy Benjamin, Aly Mbaye Amahdou et al. notent l'existence du même phénomène en Afrique de l'Ouest.

¹¹⁵ L'Inspection Générale d'Etat (IGE) a reconstitué au cours d'une mission de contrôle cette trajectoire en usant de son droit de suite auprès des sociétés privées. Un contentieux existe depuis 2005 et jusqu'en 2011, date à laquelle cette enquête a été menée, aucune solution n'était trouvée, l'opérateur ayant, à notre avis, des appuis conséquents dans les milieux judiciaires et politiques.

¹¹⁶ A titre d'exemple, l'affaire Ali Ben Mohamed ou Mohamed Ben Ali (deux identités pour la même personne de nationalité mauritanienne) en 1989, ayant obtenu un crédit d'environ 4 millions d'euros dans deux banques de la place et rattrapé par la police judiciaire dans la petite ville de Madingou en partance pour le Gabon voisin.

tendance à formaliser directement son entreprise. Cette conclusion met en lumière le rôle moteur de l'éducation dans le changement des comportements et la circulation de l'information. Les deux facteurs majeurs sont <u>la production de la valeur ajoutée et l'usage des liens faibles</u>. Ils seront analysés en détail plus loin.

Schéma d'analyse général du processus de formalisation des entreprises

L'analyse empirique du processus de développement et de la formalisation des MPME a montré le rôle capital de la formalisation économique et des institutions informelles. Globalement, les institutions déterminent les comportements des individus ou des groupes d'individus (comportement collectif), qui selon Le Roy-Guillautreau (2002), seraient les deux extrêmes d'un continuum. Elles sont formelles ou informelles et découlent du processus historique (path dependancy). La formalisation juridique dépend non seulement de la capacité des institutions formelles à offrir des incitations aux micro-entrepreneurs, mais aussi et surtout de la formalisation économique. Elle est sans conteste la voie royale conduisant à la formalisation juridique. En effet, l'analyse montre que la formalisation économique est enracinée profondément dans les structures sociétales des pays en développement. Ces dernières sont les véhicules des institutions, qu'elles soient formelles ou informelles. Cette armature institutionnelle influence à son tour la rationalité des individus en général et des entrepreneurs en particulier. A son tour, la rationalité définit les comportements de formalisation économique ainsi que d'autres comportements des différents acteurs de l'environnement socio-économique des MPME. Ce qui explique rationnellement la reproduction des statuts juridiques des MPME (de jure et de facto). Cette structuration relationnelle n'est pas linéaire, mais suit une causalité circulaire par le biais des effets d'actualisation et de construction des comportements.

La formalisation économique, par sa capacité à connecter les entrepreneurs aux liens faibles c'està-dire à l'espace commercial ou marchand, permet à ceux-ci de s'ouvrir à l'extérieur de la communauté d'appartenance. <u>Le problème n'est plus celui de la formalisation juridique, mais celui de la transformation des MPME en entreprises commerciales.</u> Ce sont alors les motivations et les raisons des acteurs et des micro-entrepreneurs qui fondent les dynamiques et les changements. Ces derniers trouvent leurs origines dans les comportements communautaires. La communauté n'est pas seulement une source où les micro-entrepreneurs puisent les ressources, elle est aussi un ensemble de contraintes qu'ils doivent assumer. La communauté revêt alors un caractère ambivalent. Dans cette optique, la formalisation économique joue un rôle moteur dans l'accomplissement du processus de formalisation juridique et de la socialisation des individus et des micro-entrepreneurs.

Statut juridique des entreprises De facto Politique de De jure Politique de régulation et régulation et Modèlent économique économiques Reproduisent Formalisation sociologique des entreprises et autes Activent ou délaissent comportements Définissent Rationalité instrumentale Rationalité procédurale Influencent Institutions formelles Actualisent #1 Institutions informelles Facteurs exogènes Véhiculent Structures sociétales -Réseaux Culture

Diagramme 45 : Schéma analytique général de « l'informalisation » de l'économie

Source : Adapté de Zagainova, 2012

A cet égard, le Diagramme 45 résume assez bien la cohérence globale de notre analyse. Il représente l'ossature de la logique analytique générale du processus d'informalisation des économies en ASS.

1.2. RECIPROCITE, CONFIANCE, REPUTATION ET COMPORTEMENTS STRATEGIQUES DES MICRO-ENTREPRENEURS

Les analyses précédentes établissent que les micro-entrepreneurs mobilisent les différentes ressources dont ils ont besoin dans le processus entrepreneurial au sein des réseaux d'encastrement. Cette réalité est ancrée dans l'existence quotidienne et les pratiques des microentrepreneurs d'autant plus que l'accès aux financements formels leur est presque interdit pour diverses raisons analysées précédemment. Les micro-entrepreneurs en investissant dans les réseaux sociaux et les relations sociales interpersonnelles s'appuient sur le triptyque Réciprocité-Confiance-Réputation pour construire et engendrer un environnement favorable pour réaliser leurs transactions en toute confiance. Ici, l'individu est d'abord et avant tout un être de relations faisant partie d'une communauté (Robert, 2011). Les sociétés africaines sont marquées par le sceau du collectivisme ou du communautarisme ¹¹⁷ au sens d'Hofstede (2002) et chaque homme est le centre d'un réseau multiforme de relations. Robert (2011) parle d'une insertion dans une toile relationnelle. Au sein de cet environnement, les hommes bénéficient en sus, par l'entremise du respect de la norme de réciprocité, d'un capital non négligeable de notoriété, d'image de marque et de crédibilité. La réciprocité est sans nul doute un principe de fonctionnement faisant circuler les ressources en toute confiance au sein des sociétés africaines. La pratique populaire semble ériger la réciprocité en principe d'usage (Ikounga, 2013). Ce qui est certain pour les microentrepreneurs engagés dans de telles relations, c'est la capacité que possèdent les microentrepreneurs à lier les autres acteurs détenteurs des ressources par le don : ceux à qui vous avez partagé ou donné vous en devront toujours, à moins qu'ils ne soient ingrats. L'ingratitude se paie « cash » dans la communauté.

1.2.1. Réciprocité, confiance et réputation au cœur du fonctionnement de l'économie informelle

Le respect de la norme de réciprocité de type coutumes, traditions, etc. sécrète la confiance, qui elle-même cristallise la réputation par un processus d'accumulation. Par ce processus, la

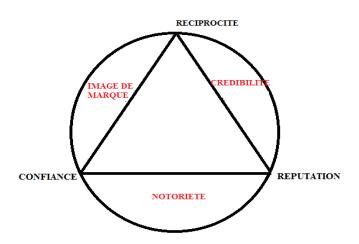
_

¹¹⁷ Dans la région africaine, le système socio-culturel est beaucoup collectiviste/communautariste que le système socio-culturel occidental (individualiste) (Tadjine et al. 2004). Malheureusement la difficulté à intégrer ce collectivisme dans l'entreprise africaine constitue pour certains le principal obstacle à la création d'un esprit d'entreprise (Ponson, 1990). Par contre les multiples études sur les Bamiléké au Cameroun semblent infirmer cette pensée. Il nous semble qu'il existe un sentier vertueux alliant esprit d'entreprise et communautarisme, surtout dans un environnement où les institutions formelles semblent inefficaces ou non intériorisées par les différents acteurs.

réciprocité réduit l'incertitude et les coûts de transaction dans les relations entre microentrepreneurs et assure en outre une fonction assurantielle 118.

Cette confiance repose donc sur la réputation. En effet, la réputation, en tant que mesure de l'exercice de la réciprocité, est la ressource première donnant accès à d'autres ressources. Elle donne accès non seulement aux ressources matérielles mais aussi aux ressources symboliques (argent, pouvoir, etc.). Elle mesure l'exercice cumulé de la réciprocité en ce sens que plus les micro-entrepreneurs pratiquent la réciprocité, plus ils accumulent de la réputation. En outre, elle peut être comprise comme un processus de construction de liens : c'est une ressource du capital social. Au sein de la communauté, elle est à la fois solide et fragile.

Schéma 8 : Configuration du positionnement stratégique des micro-entrepreneurs au sein des réseaux sociaux et des relations interpersonnelles et leurs résultats



Source : Réalisé par l'auteur

Selon Akerlof (1984), la persistance des coutumes économiquement inefficaces s'expliquerait par la crainte de chaque individu selon laquelle sa désobéissance peut conduire à la perte de sa réputation. La construction de ce microcosme est alors dédiée d'une part au maintien de la production et/ou à la croissance de la MPME, et d'autre part au service du prestige social personnel du micro-entrepreneur, ce dernier ayant un besoin de reconnaissance dans la société. L'implication dans les réseaux sociaux résulte donc d'un calcul stratégique au service non seulement de la

¹¹⁸ Traduction: « kaba, sa nzala bisoukou » c'est-à-dire « Partage et tu érigeras des barrières contre la faim ». Proverbe Lale ou Balale, rapporté par Feu Jean Pierre Mouko tradithérapeute (Sibiti, Chef-lieu de la Région de la Lékoumou).

MPME, mais aussi de la construction de l'image de marque, de la crédibilité et de la notoriété du micro-entrepreneur.

Toutefois, la réciprocité génère un lien de confiance qui est « un lien pragmatique, fondé sur une communauté d'intérêts » (Harrisson, 1999). Des rencontres répétées entre les mêmes individus permettent la répétition des actes donc certainement le retour d'un acte altruiste (Nowak, 2006)¹¹⁹. C'est pourquoi cette confiance devient le moteur de la coopération entre les individus. Cependant, l'analyse montre qu'elle peut être calculatrice ou basée sur le capital social cognitif, c'est-à-dire assise sur les normes intériorisées par les acteurs comme la norme de réciprocité. La confiance calculatrice est fragile, « en ce sens qu'elle n'est pas spécialement robuste face à des changements dans les circonstances externes qui conditionnent le calcul des pertes et des gains économiques » (Lorentz, 2001).

Par ailleurs, quand elle est basée sur le capital social cognitif (sur la norme de réciprocité dans le cas précis), elle devient plus robuste, car s'adaptant aux circonstances changeantes. En effet, « on présume que les valeurs ne disparaissent pas au gré de la conjoncture du marché, ce qui ne revient pas à dire que l'amitié est inconditionnelle ou sans limite » (Lorentz, 2001). Or, il est aussi possible d'arguer que la réputation individuelle se construit dans les réseaux (ethniques, religieux, claniques, tribaux, etc.) par un mécanisme traditionnel totalement décentralisé propagée de bouche à oreille par les membres ou les individus proches de l'entourage (Xie Huan, 2009). Pour Donney et Cannon (1997), « la réputation s'entend comme une reconnaissance de l'honnêteté et de l'empathie de l'entrepreneur ou de l'entreprise au sein de son environnement ». Une réputation positive favorise la confiance et une réputation négative la dessert (Donada et Nogatchewsky, 2007). C'est une ressource capitale dans laquelle les micro-entrepreneurs investissent pour accumuler la confiance indispensable dans leurs différentes relations. Elle peut aussi correspondre à la mémoire des acteurs et leur engagement à coopérer s'évaluant à l'aune des coopérations antérieures et donc de la réputation acquise (Gilly et Torre, 2000). Il en découle que la réputation est une ressource stratégique qui permet de mobiliser efficacement les autres ressources au sein des réseaux sociaux dans les sociétés de tradition orale et/ou dans lesquelles prédomine l'économie informelle (économies non standards). En effet, la réputation possède une valeur économique

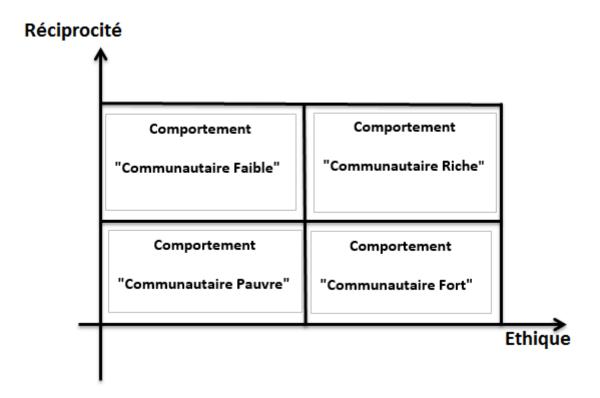
¹¹⁹ Traduction: « Nzene Nzene diolo, ukaba kaba diolo, bimpa tsise » c'est-à-dire « S'accompagner deux fois, se partager deux fois, symbolisent une similitude d'habitudes ». Proverbe Lale ou Balale, rapporté par Feu Jean Pierre Mouko tradithérapeute (Sibiti, Chef-lieu de la Région de la Lékoumou).

puisqu'elle accroît la valeur des gains espérer (Delerue et Bérard, 2007). Autrement dit, la réputation est un actif, source de richesses futures considérables. Toutefois, cet actif est fragile.

1.2.2. Réciprocité et comportement stratégique relationnel des micro-entrepreneurs

L'usage du principe de réciprocité revêt un intérêt stratégique pour les micro-entrepreneurs entre autres pour deux raisons fondamentales.

Diagramme 46 : Typologie des comportements de pratique de réciprocité par les microentrepreneurs en fonction du respect de l'éthique communautaire d'encastrement



Source : Réalisé par l'auteur

Premièrement, la réciprocité permet de construire un capital de confiance destiné à contracter en résorbant tant soit peu les coûts de transaction et l'asymétrie d'information. Deuxièmement, la cristallisation de la confiance acquise dans le fonctionnement réciprocitaire au sein des réseaux se capitalise principalement de deux manières : (i) la confiance qui se repose sur la réputation est mise au service de la micro-entreprise pour la mobilisation des ressources et dans diverses relations professionnelles, elle influence alors la croissance de la MPME ; (ii) la confiance est mise au service de l'intérêt personnel du micro-entrepreneur, c'est alors un carburant d'ascension dans la hiérarchie sociale (crédibilité, image de marque, notoriété). Ces finalités prépondérantes, issues de

l'usage de la réciprocité dans l'économie informelle, renvoient à des types de comportement oscillant entre comportement éthique pur et instrumentalisation pure. Cet usage de la réciprocité se décline en quatre stratégies constituant chacune un idéal-type permettant de décrire les comportements des micro-entrepreneurs.

Dans la première stratégie dite « communautaire pauvre », la pratique de la réciprocité est réduite, corollaire d'une faible éthique des micro-entrepreneurs qui s'y adonnent. Ensuite, dans la seconde, dite « communautaire faible », les micro-entrepreneurs pratiquent fortement la réciprocité avec une éthique réduite. Puis, dans la troisième stratégie dite « communautaire forte », la pratique de la réciprocité est réduite mais les membres ont une éthique forte. Enfin, dans la quatrième stratégie dite « communautaire riche », la pratique de la réciprocité est forte simultanément avec une forte éthique des micro-entrepreneurs qui s'y adonnent.

L'analyse fait ressortir des comportements oscillant entre une préférence pour l'équité, pour la solidarité, et une instrumentalisation de la pratique des relations de réciprocité. Le microentrepreneur du profil « communautaire pauvre » s'abstient ou pratique peu les relations de réciprocité dédiées à sa MPME, alors que le profil « communautaire faible » instrumentalise cette pratique. Ici, le micro-entrepreneur, pratique les relations réciprocitaires pour des finalités stratégiques sans s'enfermer dans une éthique communautaire forte. Toutefois, le profil « communautaire forte » maximise la pratique de l'éthique communautaire et possède pour cela une préférence pour l'équité, alors que le profil « communautaire riche » possède non seulement une préférence pour cette équité et ne se prive pas d'instrumentaliser la pratique de la réciprocité. Le profil « communautaire riche » est le comportement stratégique le plus abouti : il confronte les forces du marché en combinant le respect des normes communautaires dont la réciprocité, et son instrumentalisation au profit du développement de sa MPME. L'analyse des quatre profils stratégiques du comportement communautaire révèle une ambivalence qui se manifeste dans le fait que ce qui protège dans ce processus est aussi ce qui enferme. Le respect des normes communautaires développent certainement une résilience face aux aléas et aux retournements de la conjoncture économique, mais elle maintient fortement dans des liens et enferme.

Tableau 105 : Comportements réciprocitaires et type de réciprocité adaptées à l'étude

Stratégie de comportement	Communautaire pauvre	Communautaire faible	Communautaire forte	Communautaire riche
Solidarité	Faible (moindre pratique de l'éthique et de la réciprocité)	Solidarité moyenne (forte réciprocité et moindre éthique)	Solidarité forte (forte éthique et moindre pratique de la réciprocité)	Solidarité forte (forte éthique et pratique de réciprocité)
Nature de la réciprocité	Minimale	Equilibrée « négative »	Equilibrée « positive »	Pragmatique
Préférence	Fuite	Instrumentalisée	Equité	Instrumentalisée et équité
Typologie des MPME	MPME Individuelle Communautaire ou de Subsistance MPME à Croissance Cellulaire	MPME Autonomisée à Petit Capital	MPME Communautaire de travail et MPME Communautaire à Grand Capital	MPME Commerciale à Grand Capital

Source : Réalisé par l'auteur

La pratique de la réciprocité différencie les micro-entrepreneurs par leur comportement stratégique au sein des communautés ou des réseaux d'encastrement. C'est dans ces réseaux ou au sein de ces communautés d'appartenance qu'ils mobilisent les différentes ressources dont ils ont crucialement besoin pour accomplir tous les actes entrepreneuriaux. Les analyses précédentes ont mis en lumière le rôle stratégique joué par les réseaux sociaux en tant que véhicule de prédilection des différentes ressources. Ils mobilisent à cette fin leurs relations, soit de liens forts, soit de liens faibles, ou combinent les deux. Quelle stratégie relationnelle utilisent-t-ils? Quel est l'impact de la nature des liens sur la capacité de mobilisation des ressources? Quels sont les différents comportements qui en découlent? Les analyses suivantes permettent d'apporter une esquisse de réponse à toutes ces interrogations.

1.3. LA TYRANNIE DES LIENS RELATIONNELS ET LA FORMALISATION DES MPME : LA FORCE DES « LIENS FORTS » ET LA RICHESSE DES « LIENS FAIBLES »

Les faisceaux de facteurs régissant l'évolution des MPME sur les deux trajectoires de formalisation sont divers mais ont un point commun : la capacité de mobilisation des ressources financières, cognitives et humaines. En effet, l'expérience dans les affaires (traduite ici par le nombre d'installations ou d'ateliers créés), l'accroissement de la VA ou du CA, l'élévation du niveau d'éducation, l'origine familiale, clanique ou tribale (caractérisées par une tradition entrepreneuriale, une bonne et forte réputation, une grande connexion socioéconomique et/ou avec

les diasporas par exemple, etc.) du micro-entrepreneur sont tous reliés à la mobilisation des ressources. Cette mobilisation est source d'activation et de structuration des liens relationnels ¹²⁰. S'il est établi que les liens relationnels servent à la mobilisation des ressources, il est légitime de s'interroger sur l'efficacité de chaque type de lien sur ce processus, et les comportements des micro-entrepreneurs qui en découlent.

1.3.1. Liens forts, mobilisation des ressources et résilience

Les analyses précédentes font ressortir que les micro-entrepreneurs mobilisent majoritairement les ressources par le biais des relations de liens forts. L'analyse de la création et du développement des micro-entreprises met en lumière la place stratégique de la famille dans le processus de mobilisation des ressources. La famille est placée au centre de cette mobilisation tant à la création qu'au stade de développement. Elle est dans ce contexte très sollicitée: la forte sollicitation de la famille par les promoteurs de l'échantillon confirme la forte relation proxémique entre l'entrepreneur dirigeant de la petite entreprise et ses réseaux relationnels, en particulier familiaux et amicaux (Torrès, 2007). La prégnance des liens relationnels forts dans la mobilisation des différentes ressources utiles à la création et au cours du développement des MPME est un fait qui se recoupe dans les études sur les très petites entreprises au nord comme au sud.

La principale caractéristique de ces liens est la production de la confiance. Or, la confiance nous l'avons vu dans les pays de tradition orale et/ou prédomine l'économie informelle, est entre autres le résultat de la pratique de la réciprocité. Elle est en abondance au sein de la communauté. Cette confiance à son tour facilite l'accès aux ressources risquées, comme les ressources financières (Cholet, 2002; Ngoa Tabi, Ongono et Kouty, 2012; Berrou et Combarnous, 2012; Foliard, 2010). Les liens forts possèdent alors une forte propension à propulser la création des micro-entreprises. C'est un résultat essentiel dans le processus entrepreneurial au sein de l'économie informelle que Berrou et Combarnous (2012) mettent en évidence en soulignant le rôle des liens de parenté dans l'obtention des ressources au démarrage de l'activité. En outre, l'analyse permet de montrer l'efficacité ou la capacité de ce type de liens à éliminer les contraintes administratives et inefficaces dans l'élimination des contraintes d'équipement. Ngoa Tabi, Ongono et Kouty (2012) arrivent à la même conclusion dans le cas camerounais.

_

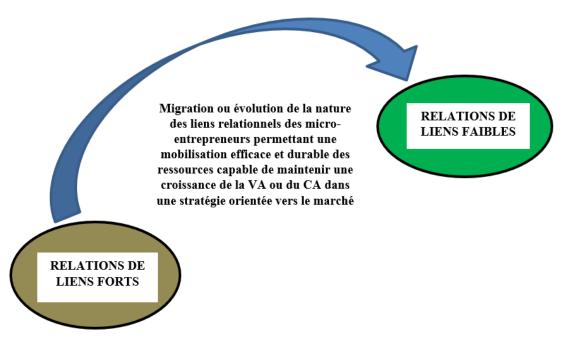
¹²⁰ Traduction: « Tswengue li mbende musingue, musingue u mbende tsana » c'est-à-dire : « L'aiguille tire le fil et le fil tire le pagne. Grâce à nos amis, nous faisons d'autres connaissances » Lale ou Balale, rapporté par Feu Jean Pierre Mouko tradithérapeute (Sibiti, Cheflieu de la Région de la Lékoumou). Cette maxime met en relief la capacité des individus en général et des microentrepreneurs en particulier à se faire des relations à liens faibles, en partant des relations à liens forts.

Si les liens forts semblent pertinents et efficaces dans l'élimination des contraintes comme le financement au démarrage ou les obstacles administratifs, et aident à développer une résilience aux crises multiformes, plusieurs études soulignent leurs effets négatifs liés au respect des normes communautaires.

1.3.2. Liens faibles et croissance des micro-entreprises

Les liens faibles se placent en seconde position derrière les liens forts dans la capacité de mobilisation des ressources (financières, cognitives et humaines) nécessaires aux actes entrepreneuriaux. L'analyse montre que si les liens faibles semblent pertinents et efficaces dans l'élimination des contraintes, ils possèdent, en outre, un puissant pouvoir de connexion et une forte capacité de mise des MPME sur une orbite vertueuse de croissance. Les liens faibles symbolisent l'outil d'ouverture préférentiel des micro-entrepreneurs.

Schéma 9 : Processus d'autonomisation des MPME par évolution des liens relationnels permettant une mobilisation durable des ressources



Source : Réalisé par l'auteur

L'analyse de la mobilisation des ressources montre qu'elle est rendue fluide par la prédisposition des différents facteurs mis en évidence à conférer au micro-entrepreneur une capacité intrinsèque à s'ouvrir ou à faire migrer ses relations de liens forts vers les différentes relations à liens faibles.

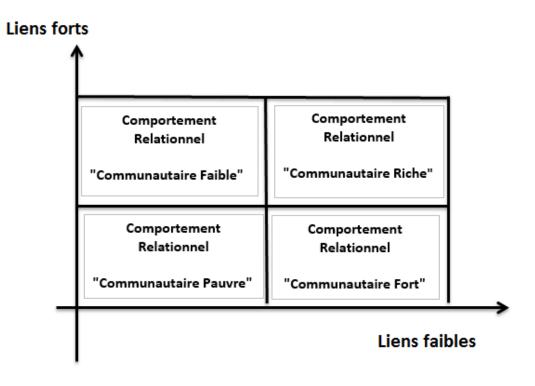
La mobilisation des ressources, de par la nature des liens relationnels utilisés, différencie non seulement les micro-entrepreneurs, mais aussi les MPME elles-mêmes. On sait que l'épargne personnelle limite le capital des MPME à environ 1 500 euros, la mobilisation par les liens forts à 75 000 euros, et au-delà il faut avoir recours aux liens faibles. Ainsi, selon la nature des liens mobilisés (forts, faibles, combinaison stratégique des deux), le comportement des microentrepreneurs varie. Les MPME se différencieront par rapport à leurs performances mesurées par la VA ou le CA. Si l'ouverture de la nature des liens relationnels entretenus par le microentrepreneur des liens forts vers les liens faibles confère aux micro-entrepreneurs une capacité de mobilisation efficace et durable des ressources, elle permet aussi, par la présence de ressources suffisantes, une bonne croissance du CA ou de la VA avec une extension probable des marchés. Ce processus de mobilisation des liens faibles n'est autre que <u>la marchandisation</u>. Cette dernière configuration se présente souvent quand ces liens faibles sont une combinaison stratégique (liens forts/liens faibles) propre aux réseaux diasporiques. Il est possible d'arguer que les liens forts, dans le contexte de l'étude, permettent de mobiliser les ressources utiles à la création ou au démarrage des MPME. Mais ils échouent à rassembler les ressources capables de mettre ces entreprises sur le sentier de la croissance. Les communautés sont des instruments efficaces d'incubation et de démarrage des MPME. De ce point de vue, les liens forts sont pauvres peut-être à cause du phénomène de verrouillage noté ci-dessus. Par contre, s'il est difficile de démarrer les MPME avec des ressources mobilisées à partir des liens faibles (problème de production de la confiance), ceuxci permettent par la suite une mobilisation durable des ressources et une mise de la MPME sur le sentier de la croissance indispensable à la création d'un stimulus assez fort pour pousser le microentrepreneur à la formalisation de sa MPME.

Les liens faibles sont ainsi riches par leur complexité, par leur plasticité et leur performance économique ainsi que le grand nombre de relations qu'ils établissent. Les études montrent que pour se développer plus rapidement, il faut travailler avec des réseaux « éloignés » ou à liens faibles fournissant, du moins au début des relations, des signaux faibles (Julien et al. 2004). Toutefois, ces auteurs remarquent que les réseaux les plus riches allient les signaux forts du fait d'une certaine habitude à travailler ensemble, et des signaux faibles à cause des différences de savoir et de savoir-faire entre les partenaires (Julien et al. 2004). Krugman (1983, 1991) parle d'agglomération par effet de diversité ou des effets d'entraînement engendrés par les liens qui se créent entre acteurs économiques locaux.

1.3.3. Comportement stratégique relationnel des micro-entrepreneurs

Il découle des analyses précédentes que les liens forts possèdent une efficacité indéniable de mobilisation des ressources financières au cours de la phase de démarrage des MPME. En outre, ils permettent de contourner les difficultés administratives. Les liens faibles par contre sont un facteur d'exposition aux bureaucraties mais sont efficaces dans la mobilisation durable des ressources utiles à la croissance et au développement des MPME. C'est ce qui permet de placer la MPME sur le sentier de croissance. Les liens faibles permettent de mobiliser les ressources tout le long du cycle d'exploitation. Ainsi, ils sont très riches, par rapport aux liens forts qui sont efficaces dans la mise en route des MPME. La combinaison efficace, efficiente et stratégique des deux semble le meilleur moyen, dans le contexte congolais, de viabiliser la création et le développement des MPME. Cette combinaison se retrouve dans la stratégie du comportement « communautaire riche » qui allie forte éthique communautaire et forte pratique de la réciprocité. Il n'est pas étonnant que ce comportement stratégique soit associé aux micro-entreprises commerciales. Au regard de ces conclusions, l'utilisation de ces liens, seuls ou en combinaisons stratégiques, différencie les micro-entrepreneurs dont la typologie comportementale se résume comme suit.

Diagramme 47 : Typologie des comportements relationnels des micro-entrepreneurs en fonction de la nature des liens relationnels utilisés dans la mobilisation des ressources



Source: Réalisé par l'auteur

On peut faire une typologie avec quatre groupes de caractéristiques de comportement relationnel des micro-entrepreneurs assez distincts. D'abord, quand les liens forts sont dominants et l'expression des liens faibles réduite, le comportement relationnel est dit « communautaire fort ». Ces micro-entrepreneurs sont solidement ancrés dans leur communauté et jouissent en son sein d'une très forte confiance. A cet effet, ils réussissent facilement à mobiliser les ressources risquées au sens de Cholet (2002) nécessaires au démarrage de leurs MPME. Par contre le développement de telles micro-entreprises est bloqué par une vision patrimoniale du capital et l'absence d'une production de valeur ajoutée robuste : ce sont les entreprises communautaires à grand capital. Faute de valeur ajoutée suffisante, les MPME vont avoir une croissance cellulaire. Toutefois, en construisant des réseaux sociaux, ces MPME peuvent croitre et atteindre des marchés structurés. Si l'expression des deux types de liens est faible, le comportement relationnel est dit « communautaire pauvre ». C'est le cas typique des micro-entrepreneurs qui s'abstiennent de faire appel à leur communauté et même à leurs relations éloignées pour obtenir les ressources pour leurs affaires (MPME individuelle communautaire). Principalement ils ne s'engagent pas ou très peu dans les relations de réciprocité comme indiqué plus haut. Si l'expression des liens faibles est importantes et celle des liens forts est réduite, le comportement relationnel est dit « communautaire faible ». Ce qui caractérise principalement ces micro-entrepreneurs, c'est leur détachement progressif de leur communauté d'origine. Ils ont des difficultés pour démarrer leur MPME mais réussissent plus ou moins à mobiliser quelques ressources résultant de leur épargne personnelle, pour financer le démarrage et le cycle d'exploitation.

En général ils sont exposés à des sanctions ou à l'ostracisme communautaire, mais ils sont affranchis de la communauté. Si les deux types de liens s'expriment fortement, le comportement relationnel est dit « communautaire riche ». Ces micro-entrepreneurs, bien que solidement ancrés dans leurs communautés d'appartenance, sont aptes aussi à se connecter à d'autres réseaux de liens faibles. Ils sont habiles dans leur stratégie relationnelle. En effet, ils obtiennent facilement les ressources pour démarrer et exploiter les MPME. On trouve dans ce cas les micro-entrepreneurs appartenant aux communautés diasporiques, aux communautés fonctionnelles, aux différents réseaux ouverts capables de traiter avec d'autres en fonction des ressources détenues ainsi que les micro-entrepreneurs connectés à ces communautés ou ces réseaux. Les mécanismes de cette connexion sont décrits plus loin. Il y a une instrumentalisation des liens communautaires. A la lumière de ces développements, chaque type de comportement relationnel offre une capacité de

mobilisation des ressources plus ou moins efficace, soit au cours de la phase de démarrage, soit lors du cycle d'exploitation ou des deux simultanément.

Tableau 106 : Comportement relationnel et capacité de mobilisation des ressources au cours de la phase de démarrage et pendant le cycle d'exploitation

Comportement relationnel	« Communautaire Pauvre »	« Communautaire Fort »	« Communautaire Faible »	« Communautaire Riche »
Capacité de mobilisation des ressources	Capacité modeste	Excellente capacité	Excellente capacité	Excellente capacité
		de mobilisation	de mobilisation pour	de mobilisation
		pour les ressources	les ressources du	pour les ressources
		de démarrage et	cycle d'exploitation	de démarrage et
		médiocre pour le	et médiocre pour le	pour le cycle
		cycle d'exploitation	démarrage	d'exploitation

Source : Réalisé par l'auteur

Un second rapprochement plus ou moins parfait peut être établi avec le type de micro-entreprises mis en évidence plus haut. Ce rapprochement est juste un idéal-type pour la description des différents comportements des micro-entrepreneurs et des types de MPME. En fait il existe un continuum de situations, les micro-entrepreneurs n'hésitant pas à combiner les comportements en fonction de la situation vécue.

Tableau 107: Comportement relationnel et typologie des micro-entreprises

	MPME individuelle communautaire (MPME de subsistance)	MPME communautaire à grand capital	MPME autonomisée à petit capital	MPME commerciale à grand capital
Comportement	« Communautaire	« Communautaire	« Communautaire	« Communautaire
relationnel	Pauvre »	Fort »	Faible »	Riche »

Source: Réalisé par l'auteur

Le comportement relationnel explique assez bien la capacité du micro-entrepreneur à impulser la croissance ou le développement de sa MPME. Le comportement « communautaire riche » de ce point de vue est le meilleur. Ce qui confirme l'hypothèse selon laquelle <u>les réseaux sociaux constituent le principal mode de mobilisation des ressources tout au long de la trajectoire entrepreneuriale. A cet effet, les réseaux diasporiques ou tertiaires représentent un atout d'une part pour la transformation, l'adaptation, la mutation et/ou l'acculturation des réseaux sociaux et d'autre part dans la mobilisation des différentes ressources. En effet, les réseaux sociaux jouent un rôle capital dans la mobilisation des ressources, mais les réseaux diasporiques ou tertiaires, au-</u>

delà de la mobilisation des ressources, semblent être un véhicule efficace des vecteurs de l'évolution de l'ensemble de ces réseaux sociaux (transformation, adaptation, mutation et/ou acculturation, hybridation, symbiose). De ce point de vue, les ethnies transfrontalières ou à cheval sur plusieurs pays sont les mieux dotées.

1.3.4. Processus de transmission de la réputation au-delà des frontières communautaires ou des réseaux d'appartenance

Il découle de ce qui précède que les mécanismes réciprocitaires ont finalement pour objectif principal l'accumulation de la réputation permettant d'engager les relations en toute confiance qui elle-même est réductrice des coûts de transaction. La réputation en tant que mesure de l'exercice de la réciprocité semble ainsi être la ressource de prédilection des réseaux (communautaires, tribaux, religieux, ethniques etc.).

Par quel processus le stock de confiance accumulé dans les relations de réciprocité mesurée par la réputation s'exporte au-delà des frontières de la communauté ou du réseau ? Par quel processus les liens forts migrent ils vers les liens faibles ? Deux hypothèses peuvent être émises pour un premier temps : la réputation s'exporte par un phénomène de recouvrement spatial ou d'emboîtement des différents réseaux d'appartenance des micro-entrepreneurs, et/ou elle s'exporte par le biais d'un <u>intermédiaire communautaire</u> situé à l'intersection des frontières communautaires. Le transfert du stock de confiance et de la réputation qui lui est associée d'un réseau à un autre permet un découplage des liens forts vers les liens faibles. Cette capacité de découplage offre ainsi aux micro-entrepreneurs la possibilité d'une mobilisation durable des ressources.

Recouvrement ou emboîtement des réseaux comme véhicule de la confiance mesurée par la réputation

Il est indéniable qu'il existe, dans les sociétés à tradition orale et où l'économie informelle domine, un tissu de réseaux qui vascularisent la vie socioéconomique. Ces réseaux s'emboîtent ou se recouvrent plus ou moins, permettant aux différents acteurs de transférer intégralement ou partiellement leur stock de confiance, mesurée par la réputation individuelle ou collective d'un réseau à un autre, de manière plus ou moins efficace. Ces recouvrements sont issus soit des alliances séculaires entre groupes et communautés, soit des événements fondateurs (partage de la

même foi, pratiques initiatiques communes comme la circoncision, origines migratoires communes, etc.), soit des communautés de pratiques (formation dans les mêmes écoles, chez le même artisan, fréquentation des mêmes fournisseurs etc.). Ces pactes sont activés au moment opportun quand la ressource recherchée ne peut être mobilisée au sein du réseau habituel. Il se passe en général un temps de latence au cours duquel le micro-entrepreneur identifie la relation favorable détentrice de la ressource et active celle-ci. Le Schéma 10 schématise le recouvrement des réseaux et met en évidence les zones d'intersection.

Ces zones d'intersection entre deux (jaune, bleu, vert), ou entre trois (rouge) réseaux ou communautés, sont des zones de « <u>recouvrement spatial</u> », fécondant l'espace géographique et le milieu socioculturel. Ce sont des lieux propices à l'exportation de la confiance par le véhicule de la réputation. Elles sont des canaux de passage des impulsions sociétales transportant les signaux de confiance par la réputation individuelle ou collective. Ces recouvrements donnent lieu à de véritables phénomènes qui dynamisent, renouvellent, fécondent et/ou altèrent les processus socioéconomiques et culturels. Deux niveaux d'analyse s'offrent à nous.

Réseau ou communauté II

Réseau ou communauté II

Réseau ou communauté III

Schéma 10 : Recouvrement spatial des communautés ou des réseaux et exportation de la réputation

Source : Réalisé par l'auteur

Le premier niveau d'analyse dans ce processus de recouvrement se trouve au niveau individuel. A ces intersections, les individus appartenant simultanément à deux ou trois réseaux servent de

caution de réputation aux autres membres de chacun des réseaux respectifs. Ce sont des « <u>intermédiaires communautaires</u> ». Ils jouent le rôle d'intermédiaires passifs ou actifs pour la transmission ou la certification de la réputation (degré de confiance) et de l'éthique des membres de leurs réseaux d'appartenance. Si l'individu A se retrouve dans le réseau I et II, il certifiera la réputation des individus encastrés dans chacun des réseaux (activement ou passivement). En certifiant cette réputation, « <u>l'intermédiaire communautaire</u> » engage pour cela, non seulement sa propre réputation, mais aussi celle de ses communautés d'appartenance. Cette agglomération des réputations individuelles et collectives est très efficace dans le contournement des exigences de formalisation nécessaires dans la contractualisation avec certaines structures telle que dans le flux d'exportation informelle vers l'étranger (contrebande, divers opérations transfrontalières licites ne remplissant pas les conditions exigées par la puissance publique) ou vers d'autres communautés urbaines. C'est quand ce processus fait défaut (formalisation économique) que les microentrepreneurs recherchent la formalisation juridique pour sa fonction de protection.

Le second niveau d'analyse se trouve dans la double accumulation de la confiance mesurée par la réputation. Au fur et à mesure de l'exercice cumulé de la réciprocité, au-delà de l'accumulation individuelle de la confiance et de la réputation qui en découle, l'ensemble du réseau en tirera des bénéfices nets. Ce stock rayonnera sur l'ensemble du réseau. Ainsi, le réseau se voit doté d'une confiance et d'une réputation propres et intrinsèques. Il n'est pas rare d'entendre en Afrique que tel clan, telle famille, telle ethnie, les gens de tel village ou les initiés de telle religion traditionnelle sont réputés être honnêtes ou des hommes de confiance. Cette confiance auréolée d'une réputation collective permet ainsi de contracter en toute confiance à l'extérieur de la communauté d'appartenance¹²¹. Les phénomènes de pression solidaire pour la sauvegarde de la réputation jouent sur le même registre au sein de la structure communautaire d'appartenance (paiement d'un crédit solidaire, d'une dette par exemple). Il est à noter que les dispositifs de médiation impersonnels (IMF, Banques, etc.) utilisent pleinement cette réputation dans leurs relations contractuelles avec les micro-entrepreneurs.

Ces phénomènes de recouvrement spatial dans la réalité se retrouvent dans trois situations non exhaustives. On les retrouve d'abord dans la situation <u>des diasporas internes</u>. Les migrations internes ont permis aux migrants internes de recréer les communautés dans le milieu urbain (Sylla, 2014). Cette situation a été facilitée par les modalités de l'urbanisation des villes africaines qui

¹²¹ Ce phénomène explique l'usage de la réputation familiale et ethnique comme l'un des sept critères d'appréciation du profil du dirigeant de la TPE par les IMF camerounaises (op. cit.).

comme nous l'avons déjà souligné plus haut, s'est faite au gré des migrations. Les communautés se reconstituant presque de manière homogène et à l'identiques au sein de certains quartiers. Il se forme alors une continuité territoriale au sens socioculturel entre la campagne et la ville. Les micro-entrepreneurs agissent en priorité au sein de ces communautés reconstituées où leur stock de confiance est reconnu par les différents membres. Puis, ces phénomènes se retrouvent dans <u>les</u> situations d'interfaces transfrontalières.

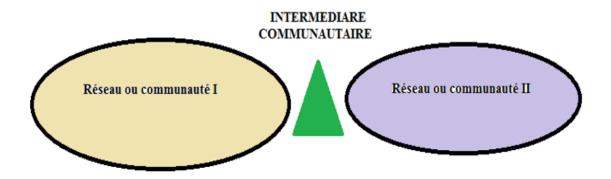
Les frontières artificielles installées par la colonisation ne sont pas vécues dans la plus part des cas (tout au moins au niveau local) comme des barrières. La continuité territoriale au sens socioculturel (ethnique, religieux, etc.) permet non seulement d'appréhender les frontières comme des lieux de passage, mais aussi comme des lieux partagés où les individus se connaissent et se reconnaissent. La même communauté vivant en général de part et d'autre de la frontière. Il existe alors une continuité des pratiques et de comportements puisque le stock de confiance communautaire demeure intact. Ce recouvrement spatial communautaire ou ethnique joue un rôle majeur dans la capacité que possèdent certaines ethnies ou certains groupes communautaires à exporter leurs produits ou services, ou à augmenter leur mobilité socioéconomique entre pays africains. Les Peulhs vont ainsi de l'Afrique de l'ouest jusqu'en Afrique australe en passant par l'Afrique centrale sans difficulté à partir des relais ethniques installés dans différents pays depuis des siècles. Dans les pays de la CEMAC/CEEAC, leurs portes d'entrée de prédilection sont le nord Cameroun, le nord Centrafrique et le Tchad. De là, partent des filières vers le Congo (Brazzaville), la RDC, le Gabon, la Guinée équatoriale ou l'Angola par exemple. Enfin, troisième situation, <u>l'extension</u> spatiale de la communauté. Dans ce cas de figure, la communauté qui est une structure vivante accroit son espace vital (rachat des domaines, migrations internes ou externes, pacte avec d'autres communautés etc.). La confiance acquise par les membres se diffuse au fur et à mesure de l'extension spatiale de la communauté. Les activités des micro-entrepreneurs suivent en général le processus de cette diffusion. On retrouve l'importance des relais ethniques ou des intermédiaires communautaires dans les activités du commerce à longue distance.

En somme, le recouvrement spatial des réseaux permet d'exporter un double stock de confiance, individuelle et collective, d'un réseau à un autre. Ce processus produit une migration de la nature des liens : il y a un passage ouvert de liens forts vers les liens faibles. En fait les liens faibles viennent s'agglomérer autour du noyau de liens forts. Les micro-entrepreneurs ne prennent que rarement les risques de briser le lien communautaire. Toutefois, le recouvrement n'est pas la seule modalité pratique, il y a aussi le rôle joué par les « intermédiaires communautaires ».

L'intermédiaire communautaire comme mode de certification de la réputation à la frontière communautaire

La figure de l'intermédiaire est très présente dans les études anthropologiques, sociologiques, économiques ou de gestion sur l'ASS. C'est un facilitateur placé à la charnière des relations d'échange de nature hétérogène entre les différents acteurs. L'intermédiaire peut être défini comme « une personne (micro-entrepreneur, commerçant, client, salarié, membre de la famille, ami, etc.) qui jouit d'une réputation d'homme honnête et qui sert de médiateur dans différentes opérations entre les micro-entrepreneurs, entre ceux-ci et leurs clients ou fournisseurs, qu'il s'agisse des échanges internes ou transfrontaliers » (Madoui, 2007). La dimension éthique forte qui ressort dans cette définition est révélatrice de l'existence d'un stock de confiance dont ces personnes jouissent dans les réseaux d'encastrement. Elles peuvent servir de caution morale et permettent ainsi de certifier l'honnêteté et la confiance dont jouissent les contractants ainsi que leur bonne réputation. Par leur action ils participent à la fluidification de la circulation des ressources entre réseaux, au sein et à l'extérieur du territoire de localisation. Ils réduisent ainsi les coûts de transaction et permettent de mobiliser la spécificité des actifs pour réaliser les économies d'échelle. A cet effet, l'intermédiaire engage sa propre crédibilité, sa propre réputation (Cusin, 2006)¹²². L'existence de ce personnage n'est pas le propre des économies en développement, il est présent au cœur du monde développé mais ici il est lié au fait communautaire.

Schéma 11 : Exportation de la confiance par le biais de la réputation à la frontière du réseau ou de la communauté par « l'intermédiaire communautaire »



Source : Réalisé par l'auteur

-

¹²² Le profil de l'intermédiaire est bien celui que définit Madaoui (2007) à savoir, une personne (micro-entrepreneur, commerçant, client, salarié, membre de la famille, ami, etc.) qui jouit d'une réputation d'homme honnête et qui sert de médiateur dans différentes opérations entre les micro-entrepreneurs, entre ceux-ci et leurs clients ou fournisseurs, qu'il s'agisse des échanges internes ou transfrontaliers.

Faisant la synthèse d'un article de Ferrarry (2001) sur la Silicon Valley, Cusin (2006,) parlant des capital-risqueurs note, « leur quatrième fonction consiste à assumer le rôle d'intermédiaires centraux autour desquels gravitent tous les autres acteurs économiques de la Silicon Valley (professeurs et chercheurs des institutions universitaires, avocats, chasseurs de tête, consultants en management, experts comptables, banquiers, salariés et patrons de grandes entreprises, journalistes). Les capital-risqueurs favorisent ainsi la mise en contact de l'entreprise financée avec des clients et des fournisseurs. Plus tard, ils établiront des liens avec les grands groupes industriels désirant racheter l'entreprise et avec les banques d'affaires quand il faut réaliser une introduction boursière. Le prestige du capital-risqueur attire les meilleurs prestataires de services autour d'un projet prometteur. (p.15-16) ».

Toutefois, le recours à ces intermédiaires est fonction de la nature des liens relationnels au sein des réseaux d'appartenance des micro-entrepreneurs. En effet, dans les réseaux de liens forts tout le monde se connait. Par contre dans les réseaux étendus où les liens faibles dominent, le recours à un « intermédiaire communautaire » est d'usage fréquent pour « faire des affaires ». Une mauvaise visibilité par l'incertitude sur l'avenir, un certain niveau des risques et d'asymétrie d'information poussent les micro-entrepreneurs à opter pour une relation transitive à travers « l'intermédiaire communautaire ». Ils reportent ainsi l'analyse des risques vers une tierce personne, en l'occurrence l'intermédiaire, qui non seulement certifie la faisabilité de la transaction, mais certifie aussi le niveau de confiance des partenaires et engage pour cela sa réputation personnelle. Quand le comportement du partenaire présente des régularités conformes aux attentes dans le temps, le micro-entrepreneur établit un lien interpersonnel qui lui permet de recueillir luimême des informations sur ce partenaire à travers les réseaux d'interconnaissances. Il est indéniable que dans ce cas de figure, une information n'est crédible qu'à partir du moment où elle est confirmée par un autre membre de la communauté, qui n'est autre que l'intermédiaire communautaire. Ainsi, la simple implication ou présence d'un « intermédiaire communautaire » dans les relations d'affaires avec les agents externes au réseau communautaire suffit de garantir la confiance nécessaire à la réduction des coûts de transaction. Dans le cas contraire, une méfiance systématique s'installe et contracter devient une gageure dans la situation des marchés naissants et instables.

L'intermédiaire est finalement un agent économique facilitateur de transactions qui permet aux acteurs économiques d'établir un passage ouvert de liens forts vers d'autres communautés, puis enfin de compte, parfois, vers l'établissement de liens faibles.

SECTION 2. ARTICULER L'ECONOMIQUE AU SOCIAL : LE DEFI MAJEUR DES ENTREPRENEURS AFRICAINS

L'insertion dans la toile relationnelle n'est pas seulement un cocon protecteur. Comme on l'a vu dans les analyses précédentes, et comme le suggèrent plusieurs études (Cling et al, 2012 ; Grim et al, 2012, Berrou et Combarnous, 2009, 2010, 2012), le lien communautaire est aussi source de verrouillage. Ce verrouillage non seulement est producteur d'effets négatifs par la monotonie de l'information reçue par le micro-entrepreneur, mais aussi par l'impôt de solidarité qu'il entraine. Cela explique pour certains les mauvaises performances des entreprises africaines au sud du Sahara (Ponson, 1990 ; Galiegue et Madjimbay, 2007).

2.1. L'ENTREPRISE COMMUNAUTAIRE ET LA PRODUCTION DE LA VA

Les entreprises, quelle que soit leur taille et leurs activités, produisent de la valeur ajoutée. Cette valeur ajoutée est en général essentiellement économique, dans les pays industrialisée où le marché est bien développé. L'entreprise communautaire, par contre, ne produit pas simplement de la Valeur Ajoutée Economique (VAE), elle est aussi et surtout productrice de Valeur Ajoutée Sociale (VAS). Comment alors se combinent ces deux valeurs ajoutées ? Est-il possible d'orienter les MPME vers la Valeur Ajoutée Economique (VAE) sans renoncer à une partie de la Valeur Ajoutée Sociale (VAS), et ainsi d'inventer un capitalisme africain ?

2.1.1. Structure de la valeur ajoutée produite par l'entreprise communautaire

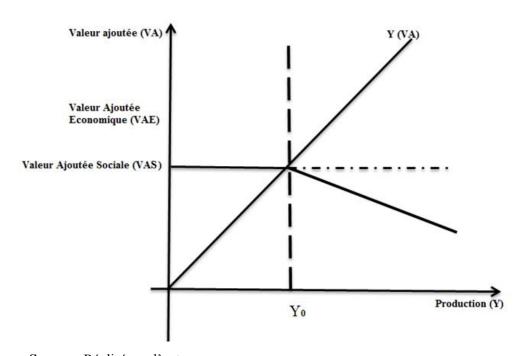
L'entreprise communautaire ne produit pas que de la Valeur Ajoutée Economique (VAE). Elle est aussi productrice de Valeur Ajoutée Sociale (VAS).

$$VA = VAE + VAS (1)$$

Ces deux composantes de la valeur ajoutée sont vitales pour la compréhension de la dynamique des entreprises communautaires. Si la Valeur Ajoutée Economique et les techniques de calcul associées sont largement connues, la Valeur Ajoutée Sociale est difficile à cerner. Intuitivement, elle peut être appréhendée par les coûts par exemple de l'absence de transmission de l'éducation de base par la structure familiale à un enfant. Cette Valeur Ajoutée Sociale est aussi le corollaire

de l'insertion communautaire de l'entreprise et de son entrepreneur. Le lien communautaire est producteur d'effets positifs notamment (i) dans sa capacité à lever des ressources risquées pour la création et le développement des MPME, (ii) dans sa capacité à développer les mécanismes assurantiels et de développement de la résilience utile contre les chocs, les crises et les risques, (iii) dans sa capacité à réduire les coûts de transaction par le biais de la confiance générée par le fonctionnement des réseaux d'encastrement selon le principe de réciprocité et, enfin (iv) dans sa capacité «connexionnelle» au sein et à l'extérieur du territoire de localisation. Cette liste n'est pas exhaustive. Ces effets possèdent une dimension hautement stratégique dans un contexte fait de défaillances institutionnelles et où les institutions informelles pallient, sinon remplacent simplement les dispositions formelles.

Diagramme 48 : Structuration de la Valeur Ajoutée Sociale et de la Valeur Ajoutée Economique dans les entreprises communautaires



Source : Réalisé par l'auteur

Par ailleurs nous avons établi qu'il semble y avoir une taille critique de l'entreprise communautaire en dessous de laquelle il est très difficile au micro-entrepreneur de concilier d'une part les impératifs de développement des affaires et d'autre part, d'assurer le respect des obligations découlant de l'entretien des liens communautaires (6 employés et 75 000 euros de capital). Audessus de celle-ci, l'entreprise échappe à l'emprise communautaire et produit de plus en plus de la VAE. En fait, au-dessus de cette taille critique, le CA produit par l'entreprise communautaire

permet au micro-entrepreneur de préserver et de développer correctement les fonctions économiques de l'entreprise communautaire et d'assurer les obligations sociales notamment l'impôt de solidarité ou communautaire. En réalité cette taille critique résume le passage d'une entreprise à forte intensité de main d'œuvre à une entreprise combinant travail et capital.

Le Diagramme 48 fait bien apparaître une valeur Y0 de la production qui est le « seuil de commercialisation » qui correspond à la taille critique mise en évidence. Par définition c'est <u>la situation à partir de laquelle l'entreprise communautaire crée de la valeur ajouté économique</u>. La production Y0 est en quelque sorte captive de la communauté, c'est-à-dire consacrée au respect des obligations communautaires et familiales. Différents auteurs la nomment « *impôt ou taxe de solidarité* » ou simplement « *impôt ou pression communautaire* ». Tant que la production de la MPME est inférieure à Y₀, l'entreprise communautaire est incapable de concilier impôt de solidarité et création de la valeur économique capable d'être réinvestie dans l'entreprise. Cette situation est d'autant plus vraie que la capitalisation se fait essentiellement par accumulation du personnel de l'entrepreneur.

La Valeur Ajoutée Sociale apparait comme la part de la production ou du chiffre d'affaires que le micro-entrepreneur consacre pour garantir le soutien communautaire. Il ne peut la supprimer ou l'utiliser différemment sans s'attirer les foudres de la communauté qui a été sa matrice ou son incubateur. Avec la production de la VAE, l'entreprise communautaire se consolide et commence à construire des liens faibles par une stratégie commerciale ou marchande. C'est du moins le début d'utilisation et de la production de la VAE comme condition de bifurcation d'une croissance cellulaire vers une croissance combinée. Comment faire ? Cela renvoie comme on l'a vu, aux deux modes d'orientation vers les liens faibles. Quand la valeur ajoutée croit, la proportion de la Valeur Ajoutée Sociale diminue globalement.

2.1.2. La nouvelle hiérarchie entre la VAS et la VAE

Les analyses ci-dessus font apparaître la contrainte liée à la production de la Valeur Ajoutée Sociale (VAS). Quand la MPME ou l'entreprise communautaire n'arrive pas à produire suffisamment, elle stagne, bridée par les forces de rappel communautaires. Elle est simplement captive de la communauté qui assure le micro-entrepreneur contre les chocs, risques et crises. L'insuffisance ou la faiblesse de la valeur ajoutée est la cause principale de la croissance cellulaire des MPME.

Valeur Ajoutée
Economique (VAE)

Valeur Ajoutée
Economique (VAE)

Hybridation féconde la
MPME dégage une VAE
significative permettant
son développement

Hybridation en panne
la MPME ne produit
pas de VAE, elle est
captive de la
communauté

Y (VA)

Production (Y)

Diagramme 49 : Hybridation et sources de la croissance des MPME

Source: Réalisé par l'auteur

Les MPME dont la production est inférieure à Y_0 (ou la VAE est nulle ou proche de zéro) sont pour la plupart du temps des micro-entreprises de subsistance. Leur existence s'appuie sur un processus d'atomisation ou de « cellularisation » des MPME. La majeure partie des micro-entrepreneurs qui y travaillent restent englués et, possèdent en général un comportement « communautaire pauvre » ou « communautaire faible ».

Par contre, si la MPME réalise des performances au-delà de Y_0 , le micro-entrepreneur réussit une « hybridation féconde ». En ce sens, il arrive à concilier la nécessité de rester dans le cocon communautaire tout en s'ouvrant sur l'extérieur. Il allie alors stratégiquement, le comportement « communautaire fort » avec le comportement « communautaire riche ».

La nouvelle hiérarchie entre la VAS et la VAE est la réussite de l'instrumentalisation du lien communautaire au service du développement de la MPME. En effet, le lien communautaire est efficace pour mobiliser les ressources risquées au cours du processus de création des MPME. Son usage est d'une importance capitale dans les pays d'ASS, où malgré la surliquidité bancaire, les petites entreprises peinent à mobiliser les capitaux. Le pendant de cet avantage est la pression redistributive de la communauté. Celle-ci oblige le micro-entrepreneur à utiliser une partie de la valeur ajoutée créée pour rémunérer la communauté. La Valeur Ajoutée Sociale s'interprète en

valeur absolue comme la valeur de deux flux opposés dans l'entreprise communautaire. C'est un flux positif pour la MPME produit par les retombées de l'insertion communautaire. En revanche, elle est un flux négatif parce qu'elle représente la rémunération des services du lien communautaire. Vu sous ce double mouvement, le lien communautaire est un investissement producteur d'intérêt comme tout investissement, mais avec une dimension socioculturelle forte.

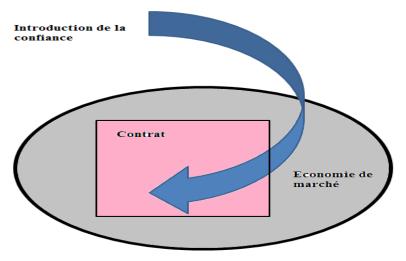
2.2. LES CONDITIONS PERMISSIVES D'UN CAPITALISME AFRICAIN

Il découle des développements précédents que les entreprises communautaires produisent de la VAS et de la VAE. L'analyse de la production en fonction de la valeur ajoutée (VA) de l'entreprise fait ressortir l'existence d'une production Y₀ caractéristique d'un seuil de commercialisation audelà de laquelle elle produit de la VAE ou taille critique. Pour arriver à générer les deux valeurs ajoutées et assurer l'ancrage communautaire et commercial ou marchand de la MPME, c'est-à-dire s'ouvrir aux liens faibles tout en conservant un noyau dur de liens forts, le micro-entrepreneur doit rechercher l'efficacité et la compétitivité. L'analyse économique institutionnaliste résout ce problème par l'introduction du contrat et de la confiance. Le besoin d'introduction de la confiance dans le contrat est exigé par la nécessité de diminuer les coûts de transaction et de mobiliser la spécificité des actifs permettant de réaliser les économies d'échelle. Toutefois, la situation n'est pas la même dans les économies de marché et dans les économies communautaires ou « non standard » ou domine la tradition orale et l'économie informelle. Il est normal de rechercher la meilleure articulation entre contrat et confiance dans les économies communautaires, celle qui permet aux MPME de produire suffisamment de valeur ajoutée et se mettre ainsi sur le chemin vertueux d'une croissance inclusive de la communauté.

2.2.1. Le contrat et la confiance dans l'économie de marché

Dans les économies de marché, les entreprises fonctionnent avec des contrats. Ils sont une modalité de fonctionnement ancrée dans la réalité socioéconomique de ces pays. Dans des situations de marchés imparfait qui sont la règle en général, l'asymétrie de l'information exige un niveau de confiance pour leur exécution. La nature du contrat incomplet justifie la réciprocité comme procédure de contrôle ex post (Ferrary, 2001).

Schéma 12 : Contrat et confiance dans les économies de marché



Source : Réalisé par l'auteur

Les analyses montrent, selon l'économie classique, que la confiance est l'ingrédient qui manque dans les économies de marché pour une diminution des coûts de transaction liées à l'exécution des contrats. C'est pourquoi la tendance des différentes politiques ou des arrangements de production est d'introduire la confiance dans le processus d'exécution des contrats pour arriver à l'efficacité et à la compétitivité. Les différentes agglomérations d'entreprises (districts industriels, clusters, SPL, etc.) sont autant des modalités de production où la recherche de l'efficacité et de la compétitivité découle autant des contrats (contrats plus ou moins complets, performance supérieure de la réciprocité pour l'innovation) que de la confiance qui y règne entre entreprises (Pecqueur et Courlet, 2012; Samson, 2013, Garofoli, 1992; Pecqueur et Zimmermann, 2004). L'introduction de la confiance est alors nécessaire pour compléter le dispositif contractuel afin d'être compétitif et efficace en réduisant les différents coûts de transaction d'une part, et en mobilisant la spécificité des actifs pour réaliser des économies d'échelle.

2.2.2. La confiance et le contrat dans les économies non standards

Dans les économies de marché, les contrats sont une réalité de fonctionnement ayant une prise sur la réalité socioéconomique. Pour atteindre l'efficacité et la compétitivité, il suffit d'introduire la confiance. Les arrangements économiques qui y ont cours illustrent parfaitement la nécessité de l'existence d'un minimum de confiance dans la réalisation des transactions. En principe les contrats suffisent mais, la confiance ajoute un supplément de compétitivité en réduisant les coûts de transaction : c'est une autre fonction des chaînes de la valeur. Cependant, la situation est

totalement inversée dans les économies communautaires ou « non standard » caractérisées par l'existence des structures sociales communautaires, une forte tradition orale et une domination de l'économie informelle. Le fonctionnement et la coordination des activités par les multiples réseaux (ethniques, tribaux, religieux, claniques, etc.), exigent des différents membres le respect du principe de réciprocité. Or, le résultat d'un tel fonctionnement est la production de la confiance, que l'on a mesurée par le degré de réputation tant individuelle que collective, et par le contrôle expost. Cette confiance est alors le ciment des relations dans ces économies. En l'absence des contrats, elle favorise la fluidité des échanges et des différents processus de coopération.

Confiance

Economie communautaire ou non standard

Schéma 13 : Hybridation et sources de la croissance des MPME

Source : Réalisé par l'auteur

La confiance structure ainsi les relations au sein des communautés. Atteindre l'efficacité et la compétitivité dans ces économies est alors un problème d'introduction du contrat (toute chose égale par ailleurs). Ce complément nécessaire vise comme objectif principal de compléter le dispositif contractuel afin d'être compétitif en réduisant les différents coûts de transaction. Il s'agit, dans ces conditions, de mobiliser les liens communautaires producteurs de la confiance au service du contrat. Cette structuration permet de faire de l'efficacité communautaire la matrice de production de la confiance, au service du contrat afin d'échapper au verrouillage observé dans les analyses. La communauté n'est plus dans ces conditions un inhibiteur de l'entrepreneuriat, elle en devient plutôt un catalyseur. Par ce processus, on échappe au déterminisme négatif de la communauté. L'introduction du contrat dans un milieu ou la confiance est en abondance est une stratégie de compétitivité et d'efficacité comme le montrent les analyses institutionnalistes.

SECTION 3. LES CLES DE LA REUSSITE D'UNE POLITIQUE DE FORMALISATION DES ENTREPRISES

Depuis près de quatre décennies, une batterie de mesures pour lutter contre « l'informalisation » des économies des PED ont été élaborées et appliquées suivant les approches dominantes, c'est-à-dire néo-structuralistes et néo-classiques. Dans cette lutte, les organisations internationales, dont l'une est à l'origine du concept, sont à l'avant-garde. En effet, du BIT à l'ONUDI en passant par la Banque Mondiale ou le PNUD, de nombreux programmes, moyens techniques et financiers sont mis en place pour aider les pays à faire face à ce problème épineux. Il s'agit d'aider à formaliser les MPME ou à effectuer la transition de l'économie informelle vers l'économie formelle selon les termes du 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.

Les contre-performances 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 œuvre, de suivi et d'évaluation. Or, les résultats de l'étude empirique mettent en relief le rôle capital joué par les institutions informelles, donc de la formalisation économique. 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 (Zagainova, 2012) constitue la première clef. 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. En outre, il faut y adjoindre, comme l'analyse du cadre de mise en œuvre de ces politiques va le montrer, les défaillances du système de management de ces politiques. Enfin, nous proposons trois scénarios possibles d'évolution de la formalisation ou « d'informalisation » des économies en ASS : la dualisation irrémédiable, l'atomisation ou la « cellularisation » des MPME et enfin, l'hybridation féconde.

3.1. L'EXPERIENCE CONTEMPORAINE DE FORMALISATION DES MPME

S'il se dégage un consensus sur la façon de mesurer « l'informalité » aujourd'hui (Charmes, 2009; Maloney, 2004; Jütting, de Laiglesia, 2009; Bachetta, Ernst, Bustamante, 2009, Cling et al, 2012; Lapeyre, Lemaître et al, 2014), il existe par contre une grande divergence dans la manière d'aborder la lutte contre ce phénomène. La synthèse de la littérature met en relief deux grandes approches des politiques de développement du secteur privé (Altenburg et Drachenfels, 2008b). Il y a l'approche *néo-structuraliste* et l'approche *néo-classique*. On y inclura une troisième approche qui est celle liée au DSRP. Les trois approches ont leurs forces et leurs faiblesses.

3.1.1. Les principales initiatives internationales en faveur de la formalisation des MPME

Ces deux grandes approches s'étalent dans le temps et épousent les conquêtes théoriques de la compréhension du phénomène. L'ensemble de ces politiques qui concourent à la formalisation des entreprises est encouragé par la communauté internationale à travers différents bailleurs de fonds, les ONG et, la coopération internationale qu'elle soit multilatérale (BIT, BM, ONUDI, PNUD, etc.) ou bilatérale par les agences de développement (AFD, GIZ, USAID, etc.). Dans cette soussection nous allons faire le point des différents programmes et discuter de leurs faiblesses.

L'approche néo-structuraliste

Les néo-structuralistes mettent l'accent sur la présence des défaillances du marché et sur la nécessité d'apporter les politiques correctives (Altenburg et Drachenfels, 2008b). Ils supposent que les marchés ne fournissent pas automatiquement la quantité socialement optimale ni la qualité des biens et services que le secteur privé, et en particulier les PME, ont besoin pour leur développement (Krause et al, 2010). L'analyse économique montre que les défaillances du marché semblent particulièrement importants dans deux domaines : (i) les défaillances du marché qui entravent la concrétisation des externalités de connaissances et des économies d'échelle dynamique et empêchent ainsi la création d'avantages concurrentiels sur les marchés à forte intensité cognitive ; (ii) les marchés qui sont asymétriques empêchent la croissance économique de se diffuser à tous les secteurs et aux industries où la majorité des gens travaillent (Krause et al, 2010 ; Bacchetta, Ernst et Bustamate, 2009 ; Samson et al, 2009).

Les politiques de développement du secteur privé qui découlent de cette approche visent à améliorer la compétitivité du secteur privé. Ces politiques doivent essentiellement corriger les défaillances du marché, en renforçant la capacité de gestion des entreprises et en encourageant la fourniture de services de développement des affaires. Jusqu'au milieu des années 80, selon Lautier (1994, 2004), « la problématique du BIT, de la Banque Mondiale et de la plupart des gouvernements du tiers monde est dominée par l'idée de « formalisation de l'informel ». Cette idée repose sur un double postulat : d'une part, il existe un nombre important de micro-entreprises qui ont vocation à grandir, à se moderniser, puis –parce qu'alors elles y trouveront avantage- à entrer dans le cadre légal (P.18)». Les politiques visent à apporter à ce groupe de micro-entreprises dynamiques capables de se formaliser ce qui manque afin qu'elles se formalisent. A cet effet, les politiques les aident à accéder au crédit, aux équipements, à la formation dans toutes ces composantes (technique ou de gestion), etc. afin qu'elles puissent croître.

A partir de ces postulats, un nombre de programmes intégrés vont voir le jour. Ces programmes sont dits « *politique d'appui au secteur informel* ». Globalement, ces politiques, dont les évaluations sont rares, ont rarement donné des résultats satisfaisants (Biguma Napoléon, 1990). L'analyse du programme rwandais, qui est l'une des rares satisfactions en Afrique francophone, fait par ce chercheur décrit un dispositif d'appui direct aux petites activités informelles. Cet appui concerne le financement, l'équipement, la formation (entrepreneur et travailleurs), etc. Les projets touchent de nombreux pays (Rwanda, Mali, Togo, Côte-d'Ivoire,

Burkina-Faso, Mauritanie, Cameroun, Brésil Colombie, etc.). Dans les pays francophones, le programme phare s'intitule « *Programme d'appui au secteur non structuré urbain d'Afrique francophone* ». Il est l'œuvre du BIT, de la Direction de la Coopération au Développement et à l'Aide Humanitaire (Suisse), l'Institut Universitaire d'Etudes au Développement (IUED, Genève) et les ONG. Au Rwanda, les artisans sont regroupés en association, des ateliers de démonstration sont équipés et d'autres sont construits pour installer ceux qui ont achevés la formation.

Malgré la réussite du programme rwandais, la greffe ne prend pas partout et des critiques sont avancées. En effet, les détracteurs estiment que les programmes gouvernementaux d'aide aux entreprises entrainent le favoritisme, faussent les marchés, octroient des incitations inappropriées et aboutissent à une allocation inefficace des ressources. D'abord, on constate un disfonctionnement au niveau du choix des bénéficiaires des programmes. Les programmes visent en général les MPME manufacturières et dans une moindre mesure le transport. Le BTP, le commerce et les services sont presque écartés (Lautier, 1994, 2004). Ce qui exclut du champ de l'aide deux tiers ou trois quarts de l'emploi informel selon l'auteur. En plus, les programmes ont de sérieux problèmes à localiser les bénéficiaires introduisant ainsi une double discrimination. Une première entre les micro-entreprises (TPE), les petites entreprises (PE) et les entreprises moyennes (ME) d'une part, et entre les entreprises rurales et urbaines d'autre part et, une seconde résidant dans la capacité des entrepreneurs à fournir des garanties pour accéder au crédit à taux nul ou réduit pour l'acquisition des équipements. Elle introduit une discrimination entre jeunes entrepreneurs incapables de fournir des garanties et les entrepreneurs en réussite, déjà bien installés et ayant assez de biens pour nantir les hypothèques.

Le deuxième problème soulevé par la critique est la finalité des MPME. Cette finalité est liée à la logique de développement qui anime les micro-entreprises. Celles-ci peuvent être orientées vers l'accumulation du capital et la croissance ou simplement vers une logique de reproduction familiale. Les données empiriques montrent qu'une grande majorité de MPME resteront petites et qu'il n'y aura qu'une petite minorité qui réussira à croître. Ce fait est vérifié aussi bien au nord qu'au sud. Le troisième problème est celui des besoins réels des MPME. Beaucoup d'études empiriques montrent que les MPME ont plus besoin de fonds de roulement (FDR) que d'équipements sophistiqués. En fait, elles ont besoin d'équipements qui favorisent l'expression des technologies endogènes que les employés maitrisent dans leur ensemble. Enfin, le quatrième et dernier problème est lié à la capacité des MPME à élargir les marchés desservis. Toutes les MPME d'un secteur d'activité visent en général le même marché avec des produits très peu

différenciés. Les marchés arrivent vite à la saturation, exacerbant la concurrence qui finit par emporter les plus faibles et détruire l'emploi, objectif premier des programmes. Ces problèmes sont liés principalement à l'asymétrie d'information lors du ciblage des politiques et il n'existe aucune preuve empirique de réussite d'industrialisation des PED grâce à l'appui sélectif du gouvernement (Pack et Saggi, 2006) et, Altenburg et Drachenfels (2006) confirment que, dans la pratique, les programmes d'appui au secteur privé par les donneurs gouvernementaux ou traditionnels ne fournissent souvent, que des incitations inappropriées. Les résultats de ces premiers programmes sont rarement satisfaisants, même si on note quelques succès comme au Rwanda (Biguma Napoléon, 1990).

L'approche néo-classique

Par contre, les néo-classiques visent le développement de l'ensemble du secteur privé (Altenburg et Drachenfels 2008b ; Beck, Demirgüç-Kunt et Levine, 2003). Bien qu'ils ne nient pas les défaillances du marché dans le domaine du développement du secteur privé, ils sont plus préoccupés par la défaillance institutionnelle, surtout par l'échec du gouvernement. Leur postulat de base est que les réglementations inappropriées ou lourdes sont un obstacle majeur au développement du secteur privé (Krause et al, 2010). Les tenants de cette approche recommandent alors un recentrage des prérogatives de la puissance publique sur son rôle régalien. Particulièrement, l'Etat doit surveiller principalement le bon fonctionnement des marchés, assurer la sécurité des droits de propriété privée et créer un environnement macro-économique stable. C'est à partir du milieu des années 80 et surtout dans les années 90, que l'accent est mis sur les programmes dit d'amélioration du climat des affaires avec à la clé un rapport chaque année, le « Doing Business » publié par la Banque Mondiale et la Société Financière Internationale (SFI), donnant le classement des pays du monde sur la base des indicateurs quantitatifs qui caractérisent l'environnement réglementaire des entreprises.

On distingue deux concepts d'analyse : l'Environnement Réglementaire des Entreprises (ERE ou EBR en anglais) et le climat des affaires. L'environnement réglementaire des entreprises couvre les réglementations qui affectent immédiatement les entreprises par les coûts de mise en conformité (Altenburg et Drachenfels, 2008b). Le concept décrit les caractéristiques des règlements qui touchent les activités de base d'une entreprise privée, comme l'immatriculation de l'entreprise, l'obtention d'un permis, l'embauche des travailleurs, le paiement des impôts (Krause et al, 2010). Le dernier rapport (Doing Business, 2014) classe 189 pays y compris le dernier né le

Soudan du Sud. Ces indicateurs comprennent généralement le nombre de procédures, le temps et les coûts administratifs liés à la réglementation concernant les activités de base des entreprises privées. En un mot, les rapports Doing Business préconisent des réformes ciblant l'environnement réglementaire des entreprises en vue de promouvoir la formalisation et le développement de petites et moyennes entreprises.

Ces programmes interviennent dans le sillage de la dérégulation de l'économie des années 90 et surtout de la compréhension de l'économie informelle selon la vision néolibérale (De Soto, 1994). En effet, pour les néolibéraux, la première cause de l'expansion de l'économie informelle est la réglementation excessive et inadaptée qui pousse les entrepreneurs à s'adapter et à contourner la loi pour assurer l'efficacité et l'efficience de leurs activités productives. La réforme de l'environnement réglementaire des entreprises s'impose comme la voie royale pour la formalisation des entreprises. Cette vision est celle défendue par les rapports Doing Business. Du point de vue de ces rapports, la réforme de l'environnement des affaires vise essentiellement à diminuer la réglementation des affaires (enregistrement, octroi de licences, la fiscalité des entreprises et de l'emploi) et à renforcer les droits de propriété privée et l'exécution des contrats. Cette vision a été critiquée et a fait l'objet de plusieurs de controverses. L'analyse des débats met en lumière trois groupes de critiques. Le premier groupe est lié au problème des avantages sociaux que procurent la réglementation et que cette approche néglige. En effet, l'acquisition des biens socialisés oblige la puissance publique à lever des impôts et taxes. Cela concerne par exemple le financement des prestations de sécurité sociale, de la santé, de l'environnement, de l'éducation, et d'autres biens publics financés par les recettes fiscales (Nelson et De Bruijn, 2005 ; Drachenfels, Krause et Altenburg, 2008). Le deuxième groupe de critiques soulève l'existence d'autres déterminants importants du développement des affaires et de la formalisation non prise en compte par cette approche.

Il s'agit par exemple des compétences des entrepreneurs (techniques et de gestion), de l'accès au crédit et aux infrastructures (locaux professionnels, raccordement aux réseaux de services publics comme l'eau, l'électricité, l'assainissement, etc.), de l'accès aux structures d'accompagnement des entreprises et bien d'autres. Ces déterminants jouent un rôle non négligeable dans le processus de développement et de formalisation des MPME. Le troisième groupe de critique soulève le manque de preuves empiriques concluantes des effets supposés des réformes réglementaires sur les petites et moyennes entreprises en général et dans le contexte africain en particulier (Krause et al, 2010 ; Commandant et Tinn, 2007 ; Commandant et Svejnar, 2007). Cette insuffisance de preuves

incontestées est porteuse de germes de critiques et de réticences. Toutefois, l'argent étant disponible auprès des IFI¹²³, ces programmes macroéconomiques ont conquis l'ensemble des PED en général et des pays en ASS en particulier. Le Rwanda par exemple actuellement cité dans beaucoup de publications comme un modèle de réussite ainsi que l'Île Maurice et le Botswana.

L'approche des DSRP

Le constat d'échec des politiques d'ajustement structurel, qui ont connu leur apogée au milieu des années 80, a donné lieu à la politique dite de « *lutte contre la pauvreté* » avec les DSRP, dans laquelle est incluse une dimension d'aide au secteur privé comportant un volet sur la formalisation et le développement des MPME.

Concomitamment aux réformes macroéconomiques suggérées par la vision véhiculée par le Doing Business, de nouvelles politiques macroéconomiques ont été mises en route sur les cendres des politiques d'ajustement structurels, objets de critiques souvent très virulentes. Les programmes de lutte contre la pauvreté à travers les DSRP, avec une stratégie de programmation commune au Système des Nations Unies (SNU), ont pris le relais dès les années 90. Certains pays en sont à leur cinquième DSRP. 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). Ces politiques ont aussi leurs insuffisances que la critique commence à soulever.

En effet, dans le domaine qui retient notre attention, les politiques des DSRP ne correspondent que partiellement au contexte entrepreneurial et aux besoins des MPME, comme le montre Barussaud (2014) dans le cas burkinabé. Cet auteur l'explique par le fait que les politiques « top-down », de par leur caractère uniforme, peinent à intégrer la grande diversité des situations, de trajectoires et de contraintes entrepreneuriales présentes au sein des MPME. D'autre part, ces politiques oublient de mettre l'accent sur la dynamique institutionnelle en général et sur l'influence de l'évolution des institutions informelles, notamment les réseaux sociaux qui sont le mode de coordination des activités au sein de l'économie informelle.

¹²³ Pour la seule année 2002, la Banque Mondiale a approuvé 1,5 milliard de USD pour les programmes de soutien aux PME (Beck, Demirgüç-Kunt et Levine 2003).

3.1.2. Les programmes nationaux : un bilan mitigé

L'analyse de quelques exemples de programmes nationaux dans les pays émergents (Brésil et Inde) et, dans les pays en développement (Ghana), permet d'entrevoir les difficultés de mise en œuvre d'une telle politique et surtout le rôle moteur de la formalisation économique sur la formalisation juridique.

Les expériences dans les pays émergents

A) La politique brésilienne de formalisation des MPME : le programme SIMPLES

La notion d'informalité au Brésil se manifeste par une propension très élevée à l'évasion fiscale. Selon une enquête récente de la Banque Mondiale, moins d'un tiers des ventes sont effectivement déclarées par les firmes. Ce phénomène ne touche d'ailleurs pas que les petites entreprises puisque cette proportion est sensiblement la même quelle que soit la taille de la firme, y compris celles employant plus de 250 salariés (BM, 2007).

Pour lutter contre ce phénomène, le gouvernement fédéral a mis en place le programme SIMPLES en 1996. Ce dernier a été dans un premier temps, mis en place à titre expérimental et de manière facultative pour les Etats et municipalités. Face à son succès, il a été étendu et modifié en 2006 par une loi qui l'a rendu obligatoire dans tous les Etats et municipalités.

Comme son nom l'indique, l'objectif de SIMPLES est de simplifier les procédures pour les firmes afin de faciliter leur formalisation. Le programme est destiné uniquement aux PME, la lutte contre l'évasion fiscale des grandes entreprises ayant fait l'objet de mesures spécifiques (mise en place de la retenue à la source en 2003 qui a permis d'augmenter considérablement les recettes et le renforcement des mesures coercitives pour les mauvais payeurs).

Plus précisément, le programme s'applique aux firmes remplissant des critères de chiffre d'affaires annuel. Afin de contrecarrer les possibilités d'abus qu'un tel système autorise (un tel système incite les firmes à sous-déclarer leur CA afin de bénéficier du programme, voire à subdiviser leurs activités en plusieurs firmes de petite taille), la loi exige que les firmes remplissent d'autres critères. Par exemple, le PDG de la firme ne doit pas avoir d'intérêts dans d'autres entreprises. La loi exclut également du programme les filiales brésiliennes de compagnies étrangères ainsi que les

succursales de compagnies brésiliennes. De plus, certains secteurs d'activités sont exclus du programme. Concrètement, le programme SIMPLES permet aux firmes de payer mensuellement une seule taxe, qui regroupe 8 prélèvements obligatoires : (i) l'impôt sur les sociétés ; (ii) l'impôt sur les produits industriels ; (iii) la contribution sociale sur le lucre liquide ; (iv) la contribution pour le financement de la sécurité sociale ; (v) la contribution patronale à la sécurité sociale ; (vi) la contribution à l'impôt de l'Etat ; (vii) l'impôt sur les opérations relatives à la circulation de marchandises et sur les prestations de service de transport inter-état et intercommunal ; (viii) l'impôt sur les services de toute nature.

La déclaration se fait sur un formulaire unique et les taux nominaux d'imposition varient en fonction du niveau du chiffre d'affaires (CA). L'administration brésilienne a par ailleurs mis en place un registre national synchronisé, permettant aux firmes de s'enregistrer en une seule fois auprès de nombreuses administrations et de disposer d'un seul et même numéro d'identification pour toutes leurs opérations. L'inscription et la gestion du compte sont effectuées sur le site Internet du registre. L'Etat brésilien a dans le même temps intensifié la lutte contre les fraudeurs, à la fois parmi les PME et parmi les grandes entreprises du secteur privé structuré. Les autorités n'ont pas hésité à emprisonner les dirigeants de certaines entreprises accusés de fraude fiscale. Ces affaires ont été largement médiatisées au Brésil, en grande partie à l'initiative des autorités ellesmêmes qui souhaitaient ainsi informer le public des risques encourus en cas de fraude avérée. Les montants des amendes perçues et des redressements fiscaux ont par ailleurs doublé entre 2002 et 2006, signe que les moyens de contrôle et de sanction des différentes administrations fiscales ont été considérablement renforcés. Notons enfin que la loi de 2006 a introduit comme autre nouveauté au programme la mise en place d'un comité de pilotage, comprenant à parts égales des représentants de l'Etat Fédéral, des Etats et des municipalités, soit les trois échelons administratifs et fiscaux du Brésil.

Même s'il faudra attendre un peu avant d'évaluer l'efficacité du programme à l'échelle nationale depuis la réforme de 2006, le programme SIMPLES, dans sa phase initiale (et donc facultative), a déjà produit des résultats probants.

2,5 1,5 0,5

Diagramme 50 : Evolution du nombre d'entreprises immatriculées (en millions) entre 1995 et 2007 au Brésil

Source: Rachid, 2007

Tout d'abord, on a constaté une augmentation du nombre d'entreprises enregistrées, comme le montre le Diagramme 50. Même si cette augmentation ne semble pas spectaculaire au premier abord, il convient de rappeler que le programme était facultatif pour les Etats et les municipalités ; il ne couvrait donc pas l'ensemble du territoire brésilien.

Le programme a également permis d'accroître sensiblement les recettes fiscales, comme l'indique le Diagramme 51. Ces recettes ont pratiquement doublé en dix ans et représentaient en 2006, soit avant sa mise en place obligatoire, 3% des recettes publiques fédérales. Ce chiffre est loin d'être dérisoire : le Brésil est en effet un grand pays émergent assez riche en ressources naturelles, disposant d'une industrie solide, et dont l'Etat tire une grande partie de ces recettes des impôts et taxes perçu sur les nombreuses multinationales qui opèrent dans le pays. En outre, le Brésil dispose également d'une agriculture très structurée et productive, organisée autour de grandes exploitations agricoles (les latifundia, dont la plus grande a une superficie équivalente à la Belgique), et qui génèrent donc d'importantes ressources fiscales. Le fait que la phase facultative de SIMPLES ait réussi à générer suffisamment de recettes fiscales pour que celles-ci représentent 3% des recettes est donc extrêmement encourageant.

Diagramme 51 : Evolution des recettes fiscales entre 1996 et 2006 au Brésil, recouvrements simples

Source: Rachid, 2007

Enfin, le programme a également permis une formalisation massive des emplois ; au cours des deux premières années du programme seulement, l'augmentation du nombre d'emplois formels a été estimée à plus de 500 000. Aujourd'hui, les PME brésiliennes emploient environ 6,4 millions de personnes, soit environ 30% de l'emploi formel. Mieux les recettes liées à l'impôt sur le revenu des salaires des PME ont augmenté de 45% en 1996 et 1998. Ces résultats sont liés à l'une des principales originalité du programme à savoir le fait que l'impôt synthétique mis en place inclut les cotisations (patronales et salariales) à la sécurité sociale, obligeant de fait les entreprises à déclarer leurs salariés.

B) La politique indienne de formalisation des MPME : la prise en main du secteur privé par lui-même SEWA

Le terme « informel » est très rarement utilisé en Inde, y compris et surtout dans les statistiques officielles ; on parle plutôt de secteur non-organisé. Le Tableau 108 reprend les dernières données disponibles concernant ce secteur, issues de la comptabilité nationales. Le secteur non-organisé représente environ 57% du PIB, dont quasiment l'intégralité de l'activité agricole. Environ 80% des entreprises non-agricoles ne sont pas enregistrées auprès des autorités. Par ailleurs, on estime qu'environ 93% de l'emploi en Inde est informel ; concernant les emplois non-agricoles, cette proportion s'élève à environ deux tiers.

Tableau 108 : Quelques chiffres sur le secteur non-enregistré en Inde (2005)

Industrie	Secteur organisé (% du PIB)	Secteur non-organisé (% du PIB)	Total
Agriculture, foresterie, pêche	4,1	95,9	100,0
Mines, manufactures, électricité et construction	60,5	39,5	100,0
Services	53,1	46,9	100,0
Total	43,3	56,7	100,0

Source: Sharma et Chitkara (2006)

Le secteur non-enregistré indien joue le rôle de pourvoyeur d'emplois (par là-même de stabilité sociale et politique). Malheureusement, il souffre également de maux : productivité très faible, manque d'investissement et d'accès au crédit, emplois mal rémunérés et très vulnérables. Les efforts menés jusqu'ici en Inde ont avant tout consisté à organiser le secteur plus qu'à le « formaliser » à proprement parler. Concernant la fiscalisation, l'Inde est régulièrement citée comme mauvais élève, son système fiscal étant considéré comme l'un des plus inadaptés pour le développement des affaires. Ainsi, selon le dernier classement « Paying Taxes » publié par la BM, l'Inde est classée 165ème sur 181 pays, et est bonne dernière de sa sous-région, en matière de paiement des impôts et taxes.

En revanche, de nombreuses initiatives ont été prises afin d'organiser le secteur et d'améliorer les conditions de travail, à la fois pour les employés et pour les entrepreneurs eux-mêmes. L'initiative sans doute la plus connue internationalement est la création, dans les années 70, de la SEWA (Self-Employed Women's Association, Association des Femmes Auto-Employés). Au départ simple association professionnelle tentant de coordonner les efforts des femmes de l'informel et de leur fournir du crédit, la SEWA est devenue au fil du temps une véritable institution, regroupant plus de 400 000 femmes et présente dans plusieurs pays. La SEWA est en fait une sorte de fédération d'organisations et regroupe de nombreuses « filiales », créées et organisées selon les besoins auxquels elles répondent. Ainsi, la SEWA Bank prête et finance les activités productives et commerciales des femmes entrepreneurs. D'autres organisations ont été créées afin de fournir aux membres une assurance santé, une assurance retraite, la création des crèches, des programmes d'alphabétisation et de formation etc. Toutefois, ces organisations (y compris la SEWA Bank) sont des mutuelles autofinancées.

En 2000, la SEWA a également créé le Centre de Facilitation Commerciale (STFC). Ce centre a pour objectif d'aider les femmes à exploiter leurs produits en leur fournissant des conseils

concernant la commercialisation, le marketing, la gestion des normes de qualité, etc. Le STFC réalise également des études de marché afin d'identifier les marchés les plus porteurs pour ses membres. Ce centre est basé à Londres et a depuis 2003, le statut de société, qui lui permet de faire face à son succès car cette initiative s'est révélée très payante : la production des exportatrices a ainsi augmenté de 60% au cours des deux premières années d'existence STFC.

En d'autres termes, la SEWA a permis de compenser les défaillances de l'Etat : en permettant aux femmes de s'organiser et de mutualiser leurs efforts, elles leur a aussi permis de s'auto-fournir en biens publics. Il s'agit d'un bel exemple de prise en main du secteur privé par lui-même, dont la réussite repose en grande partie sur la capacité d'initiative et d'innovation inhérentes aux entrepreneurs. Néanmoins, si la réussite de la SEWA est admirable, elle ne fait aussi qu'exacerber les manquements de l'Etat indien, lui ôtant d'ailleurs toute incitation à s'améliorer.

Les expériences dans les PED

A) La politique ghanéenne de formalisation des MPME : un cas de PPP, la TGI¹²⁴

Le secteur informel ghanéen selon certaines informations (Ayee, 2007), regroupe 2,7 millions de personnes. L'agriculture occupe bien entendu une large part de l'informel mais il existe également un très important secteur informel urbain regroupant des activités hétérogènes (services de transport, restauration, réparation de véhicules, menuiseries, etc.). Le Ghana s'est engagé dans de nombreuses réformes ces dernières années, visant à améliorer l'environnement des affaires. Ainsi, selon le dernier classement « Doing Business » publié par la Banque Mondiale, le Ghana se classe 87ème sur 181 pays en termes de qualité de l'environnement des affaires, il est le premier pays d'Afrique de l'ouest selon ce classement et le 5ème pays derrière les pays d'Afrique Australe (Afrique du Sud, Botswana, Namibie, Kenya).

Le Ghana a considérablement amélioré les conditions de création d'entreprises : il n'en coûte que 32% du revenu mensuel moyen par habitant pour créer une entreprise au Ghana, contre 196% par exemple au Bénin, (Igue, Puech, 2008). Le Ghana ne requiert que 16% du revenu national annuel moyen par habitant comme capital minimum pour créer une entreprise, contre 37% au Bénin. Même si ces réformes ne sont pas destinées directement au secteur informel, elles offrent malgré tout un cadre beaucoup plus propice à la formalisation dès la création de l'entreprise que celui du

-

¹²⁴ Partenariat Public Privé ou PPP ; Taxation de Groupes Indentifiables ou TGI

Bénin. Le Ghana offre ainsi un bon exemple d'une des principales recommandations avancées régulièrement par les grandes organisations internationales : offrir un bon cadre légal et fiscal pour le régime général plutôt que multiplier les régimes d'exception et les exonérations. Concernant le secteur informel, le Ghana a également une longue tradition de politiques innovantes. En particulier, le Ghana fut un des premiers pays à expérimenter, dans les années 1980, ce que l'on appelle depuis la « *Taxation de Groupes Indentifiables* » (TGI). Ce système recourt aux associations professionnelles pour formaliser les entreprises et collecter les impôts. Il fut institué dans un premier temps au Ghana pour les services de transports en 1986, puis fut mis en place dans une quinzaine d'autres secteurs (coiffure, prêt-à-porter, pharmacie notamment). Il est toujours en vigueur dans certains d'entre eux, même s'il a été abandonné dans le secteur des transports en 2003.

La TGI repose sur la <u>confiance régnant au sein des organisations professionnelles</u>. Les entrepreneurs informels préfèrent souvent s'adresser à leur corps de métier plutôt qu'aux officiels. Cette confiance naît également du fait que les associations peuvent avoir un contact beaucoup plus direct avec les entrepreneurs, alors que les représentants de l'administration sont souvent mal vus (eux-mêmes rechignent à se mêler aux entrepreneurs de l'informel). Les procédures de formalisation et de collecte de l'impôt se font en deux étapes : (i) les associations enregistrent les entreprises auprès des administrations compétentes. Dans le même temps, elles assurent la collecte de l'impôt sur le revenu auprès des entreprises : il s'agit d'un impôt prélevé sous forme d'un pourcentage du chiffre d'affaires estimé ; (ii) elles reversent ensuite le produit de l'impôt collecté à l'administration fiscale, moyennant le prélèvement d'un pourcentage permettant de couvrir les frais de gestion et, accessoirement, d'inciter les associations à jouer le jeu.

Un tel système présente l'avantage d'être extrêmement souple puisqu'il permet d'adapter la forme de l'impôt aux caractéristiques intrinsèques de chaque métier. De plus, il permet de réduire considérablement les coûts de collecte de l'impôt pour l'administration publique. Enfin, même si les recettes ainsi collectées peuvent ne pas être spectaculaires, la TGI permet malgré tout de créer une culture du paiement d'impôt et d'enregistrement de l'activité propice à l'établissement d'une relation de long terme entre l'Etat et les firmes ; il s'agissait d'ailleurs d'une des justifications principales de l'expérimentation ghanéenne dans les transports. La TGI a permis d'augmenter sensiblement les impôts prélevés, comme le montre le tableau 109 et le Diagramme 52. Toutefois, au fil du temps, le système a également montré ses limites, qui sont autant de leçons à retenir en vue de la mise en place éventuelle d'un système comparable : (i) l'origine corporatiste de la TGI

provenait de liens étroits entre le principal syndicat de transporteurs (le GPRTU) et le parti de Rawlings alors au pouvoir ; lorsque celui-ci fut remplacé, l'entente entre l'association et le pouvoir s'est très vite dégradée (Ayee, 2007b) ; (ii) les associations étaient très promptes à collecter l'impôt, beaucoup moins à le reverser à l'Etat ; ce décalage venait en grande partie de la désorganisation de l'administration fiscale, incapable d'assurer correctement la collecte de l'impôt auprès des associations ; (iii) les taxes perçues étaient nettement moindres que les recettes attendues, suggérant que les associations collectaient mal ces taxes et/ou que leurs dirigeants en détournaient une partie.

Tableau 109 : Evolution des recettes fiscales liées à la TGI de 1987 à 2005 au Ghana

Ammás	Ventilation des recettes fiscales, millions de Cédi ghanéen (GHS)			Recettes de la TGI en % des recettes
Année	Recettes fiscales totales du Ghana	Recettes au titre de l'impôt direct	Recettes de la TGI	de l'impôt direct
1987	ND	24	ND	ND
1988	1 538	41	0,4	0,97
1989	2 145	47	0,4	1,1
1990	2 673	53	0,8	1,5
1991	3 907	61	1,0	1,6
1992	3 961	74	0,9	1,2
1993	6 644	113	1,2	1,1
1994	12 613	167	1,9	1,1
1995	17 803	276	2,2	0,79
1996	21 018	425	2,2	0,51
1997	25 133	606	3,4	0,56
1998	33 384	785	4,7	0,60
1999	58 455	902	5,2	0,58
2000	86 330	1 410	5,9	0,42
2001	83 900	1 969	7,3	0,37
2002	85 475	2 843	11,3	0,39
2003	219 976	4 082	217	5,3
2004	189 980	5 382	271	5,0
2005	241 162	6 446	313	4,9

Source : Ayee (2007b)

6,00% 5,00% 4,00% 3,00% 2,00%

Diagramme 52 : Evolution de la part des recettes de la TGI en % des recettes de l'impôt direct entre 1987 et 2005 au Ghana

Source: Auteur à partir d'Ayee (2007b)

1,00%

0.00%

Ce dernier point a conduit l'administration fiscale à abolir la TGI dans les transports en la remplaçant par un système de vignettes, vendues trimestriellement aux opérateurs, toujours par le biais des associations. Etant donné les chiffres présentés dans le tableau, il semble que ce système soit particulièrement efficace puisque l'informel représente désormais 5% des recettes perçues par le service de l'impôt sur le revenu. Il l'est d'autant plus que la TGI rend désormais l'identification des opérateurs beaucoup plus facile. Surtout, la TGI a habitué les opérateurs à payer une taxe, rendant le système qui lui a succédé plus efficace. Le système de timbres/vignettes a d'ailleurs été étendu à de nombreux métiers (notamment aux artisans) en 2005.

1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005

De manière assez inattendue, alors que le service de l'impôt sur le revenu abandonne petit à petit la TGI, le service de la TVA cherche quant à lui à le mettre en place. En effet, la loi de finances du Ghana de 2006 prévoyait la mise en place d'un système de « taux plats » dans le secteur des transports. Ce taux prévoit la collecte de 3% du chiffre d'affaires des entreprises informelles du secteur au titre du (ou plutôt en remplacement du) paiement de la TVA, sans pour autant être contraint de se soumettre aux procédures de calcul et de collecte de cette taxe (nécessitant une comptabilité écrite et respectueuse des règles en vigueur) en vigueur dans le secteur privé moderne.

Ces trois exemples de politiques montrent à suffisance la diversité des expériences et la multiplicité des modalités organisationnelles. En effet, nous avons trois cas de politiques : une impulsion publique au Brésil, une impulsion privée en Inde et une impulsion commune par un partenariat

public-privé au Ghana. L'analyse du programme brésilien montre, selon notre point de vue, qu'il est décuplé entre autre par l'exécution d'un second programme important qui lui est contemporain, la prise en charge par l'Etat du financement d'un minimum social pour les familles précaires : le programme *Bolsa Familia*. Ce programme prend en effet en charge, les frais de santé, d'éducation etc. de familles précaires dont la majorité des travailleurs de l'informel dégageant les microentreprises d'une telle charge. Ces programmes sont dits cash transfert (TCM). Le programme Ghanéen est instructeur pour notre analyse. En appliquant notre grille de lecture, on se rend compte que la majorité des entreprises concernées sont des petites entreprises communautaires ou commerciales liées entre elles par des liens de solidarité avec un consensus de la forme organisationnelle professionnelle qui les représente. La confiance est donc un ciment important de ces organisations à la base.

Ces liens majoritairement forts expliquent ce soubassement fait de confiance où la réputation des dirigeants est le gage de crédibilité que les sommes collectées vont dispenser les entrepreneurs des tracasseries des pouvoirs publics. Un autre fait en lien avec notre analyse est la connexion des dirigeants de cette organisation professionnelle avec les milieux du pouvoir et administratif (d'ailleurs à l'origine de la suppression de cette taxe). Il y a bien une logique substitutive des institutions formelles défaillantes et une recherche de protection auprès des pouvoirs, même si elle est instrumentalisée par le politique qui recherche les votes, l'association professionnelle ayant l'écoute de ses membres.

3.1.3. L'analyse du système de management des politiques de formalisation et de développement des entreprises

L'analyse du cadre du système de management des politiques de développement et de formalisation des MPME fait ressortir un ensemble de faiblesses qui participent à la réalisation des résultats peu satisfaisants obtenus. Au-delà des problèmes posés par la compréhension du phénomène (caractère systémique et complexe), on note un ensemble de dysfonctionnements liés à la formulation, à la mise en œuvre, au suivi et à l'évaluation des politiques.

D'abord, on constate que la formulation suit un processus top-down, tenant très peu ou pas du tout compte des avis et besoins des bénéficiaires. Ces politiques imposées du haut ont longuement été critiquées et l'on sait qu'elles produisent rarement les effets escomptés. La stratégie bottom-up,

est dans plusieurs cas, mieux adaptée au contexte africain en permettant aux différents acteurs de participer et d'intérioriser les objectifs décidés de commun accord. Ils s'approprient le programme.

Inefficaces Doublonnage Coordination Evaluation Suivi Défauts d'exécution Mesures de formalisation Défauts de formulation Emploi / Chômage Dysfonctionnements Crédit / Financement économie / Système de régulation Sécurité Sociale institutionnels Environnement des affaires Inadéquates Décalage entre les mesures et l'économie

Diagramme 53 : Cadre d'analyse du système de management des politiques de développement des entreprises et de formalisation

Source : Réalisé par l'auteur

Ensuite, au niveau de la mise en œuvre, on note l'existence de plusieurs doublons et centres de décisions qui se font concurrence. Dans le programme rwandais ci-dessus, au moins cinq ministères intervenaient avec trois à quatre fois plus de directions (Ministère du Plan; Ministère de l'industrie, des mines et de l'artisanat; Ministère de la jeunesse et du mouvement coopératif; Ministère de la Fonction publique et de la formation professionnelle; Ministère de l'Intérieur) (Biguma Napoléon, 1990). Coordonner de tels acteurs dans un contexte caractérisé par la lourdeur administrative et la faiblesse de l'expérience de management de projets d'envergure est une gageure.

Puis, on constate un décalage réel entre les mesures et l'économie. Ce décalage n'est pas propice à la compréhension du phénomène qui possède un caractère systémique et complexe. Ce décalage et la mauvaise interprétation du phénomène rendent les mesures appliquées inadéquates et efficaces. La politique de formalisation de l'informel, même sans être complètement abandonnée, apparaît dès 1986-1987 comme un cautère sur une jambe de bois face à la paupérisation urbaine et à la baisse de l'emploi salarié stable (Lautier, 1994, 2004).

Enfin, la rareté de véritables évaluations de ces politiques ne permet pas de tirer les leçons nécessaires au réajustement des actions. Chaque acteur se contentant de tirer profit sans se soucier de la majorité des bénéficiaires. Les grands gagnants étant dans beaucoup de cas les fonctionnaires qui maitrisent le langage et la temporalité des projets pour créer des entreprises par des prête-noms interposés. Ils raflent ainsi la mise au détriment de vrais entrepreneurs.

3.2. LES TRAJECTOIRES DE TRANSITION STRUCTURELLE DES MICRO-ENTREPRISES

Le caractère systémique et complexe de l'économie informelle nécessite une approche de lutte intégrée qui lie des réformes économiques, politiques et institutionnelles. Les projets de formalisation des entreprises qui ont eu des résultats acceptables ont été toujours accompagnés par des réformes et d'autres projets de construction des capacités de résilience pour les plus faibles. Ainsi, les effets du programme SIMPLES au Brésil ont été amplifiés par l'impact d'un projet de « transferts monétaires conditionnels » (TMC), (Conditional Cash Transfer, CCT en anglais) pour les familles à bas revenus dit « Bolsa Familia ». Au Rwanda la réussite a été favorisée par un faisceau de conditions permissives qui vont de l'utilisation des réseaux professionnels existants (associations, confessions religieuses, notabilités, etc.) et la stratégie d'approche utilisée permettant aux bénéficiaires de s'approprier le projet. Une démarche pragmatique et systémique est judicieuse pour mener à bien les réformes. Une approche institutionnaliste s'appuyant sur les règles et les normes consensuelles au sein de la société en général et chez les micro-entrepreneurs en particulier est alors la mieux adaptée.

3.2.1. L'approche institutionnaliste de la transition structurelle des entreprises

L'ensemble des approches du développement et de la formalisation des entreprises développées tout au long de cette thèse ont leurs forces et leurs faiblesses comme le souligne plusieurs études

(Krause et al, 2010; Altenburg et Drachenfels, 2008b; etc.). L'essentiel des faiblesses proviennent de l'incompréhension des facteurs structurels. L'analyse empirique met en lumière le rôle catalyseur des dynamiques institutionnelles, particulièrement des institutions informelles, dans la reproduction des comportements en général et ceux en relation avec le développement et la formalisation en particulier. Il est alors nécessaire d'engager des processus de transformations structurelles qui mettent au centre les éléments positifs de la culture communautaire ou les règles de comportement informelles adaptées à l'hybridation féconde des normes de gestion rationnelle des entreprises. Toutefois, les analyses socioéconomiques montrent, Zagainova (2012), que le *path dependency* (Paul David, 1985, Liebowicz, 2000) explique la continuité et la persistance des phénomènes alimentés par les institutions informelles. Par contre selon la Banque Mondiale (2003), les institutions informelles changent très lentement ce qui explique aussi la lenteur des différentes mesures institutionnelles à donner des effets positifs. L'informalité étant un processus complexe et systémique, qui s'est enraciné depuis fort longtemps, si une mesure ne semble pas efficace dans le court terme, cela ne signifie pas pour autant qu'elle soit mauvaise.

La complexité du phénomène laisse penser, comme le suggère l'analyse empirique, à une approche intégrée des stratégies applicables au développement du secteur privé en Afrique subsaharienne (Altenburg et Drachenfels, 2008b). Cette démarche pragmatique est aussi recommandée par la Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA) dans le rapport intitulé « Libérer le secteur privé en Afrique » (CEA 2005). Une telle approche intégrée combine la création néo-classique d'un environnement favorable pour toutes les entreprises à l'aide d'une gamme de politiques publiques complémentaires sélectives néo-structuralistes 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).

Toutefois, le contexte socioculturel qui influence largement les pratiques et comportements de formalisation doit être pris en compte pour éviter l'effet inhibiteur des forces de rappel communautaires capables d'entraver les processus d'autonomisation, de marchandisation et de commercialisation des MPME. En outre, un cadre réglementaire et fiscal propice aux affaires peut être considéré comme un bien public (incidence sur la croissance économique, l'investissement et les emplois).

¹²⁵ Difficulté de s'éloigner de la trajectoire engagée lors des décisions et choix antérieurs (Zagainova, 2012)

3.2.2. Les grands scénarios de transformation des entreprises informelles en ASS

L'analyse du processus de création de la valeur ajoutée par les entreprises communautaires, des stratégies relationnelles (formalisation économique) par l'usage des liens faibles et des comportements qui en découlent, ainsi que le faisceau de facteurs qui influencent le développement de MPME issues de l'analyse empirique mettent en lumière trois principaux scénarios d'évolution possibles des MPME par rapport à la formalisation dans les économies en ASS.

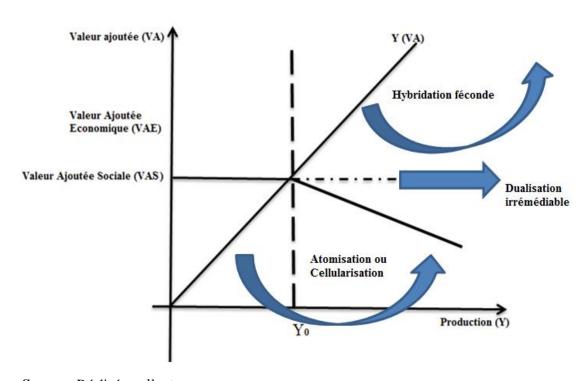


Diagramme 54 : Production de la VA et évolutions possibles du processus de formalisation des MPME

Source : Réalisé par l'auteur

Le premier scénario est l'atomisation ou la « cellularisation » des entreprises. Cette trajectoire est caractérisée par une reproduction à l'identique des petites entreprises informelles et la disparition exponentielle des firmes formelles. L'économie devient alors presque informalisée. La deuxième trajectoire possible est la dualisation irréversible. Dans cette optique se développe le statut quo de la situation actuelle. D'une part, le développement des micro-entreprises est bloqué, l'économie informelle alimente la croissance de l'emploi et contribue à la résilience des populations. D'autre part, les succursales des firmes internationales (surtout les sociétés exploitants les ressources naturelles) constituent le socle des firmes formelles. La troisième et dernière trajectoire est

l'hybridation féconde. La majorité des entreprises réussissent une hybridation entre les normes communautaires positives et la gestion compétitive des firmes. Le Diagramme 54 montre que la structure de la valeur ajoutée produite par les MPME est différente d'un scénario à l'autre. En outre, l'analyse montrera que l'usage des liens faibles est aussi totalement différent.

Scénario I : L'atomisation ou la « cellularisation » des MPME des économies subsahariennes

C'est la structure des économies en ASS la plus répandue. Ce scénario représente presque le statut quo de la situation actuelle. Au sommet de la pyramide se trouve les firmes étrangères et surtout les sociétés qui exploitent les ressources naturelles et en bas de l'échelle une multitude de microentreprises à la lisière de la survie. Cette situation marque un fossé grandissant entre les filiales des firmes internationales et les petites entreprises informelles tenues par les autochtones et quelques immigrés d'origine africaine. L'analyse de la structure de la croissance de la dernière décennie montre que la grande partie des IDE en Afrique s'orientent principalement vers l'exploitation des ressources naturelles avec un impact moins visible sur la création de l'emploi et la redistribution des revenus. Krause et al. (2010) note que « la croissance mozambicaine a été alimentée par un petit nombre de grands projets d'investissement à forte intensité capitalistique (par exemple, la fonderie d'aluminium MOZAL à proximité de Maputo) avec relativement peu de liens avec les entreprises locales et de l'emploi ainsi limitée et les effets sur le revenu ». La situation est identique pour plusieurs pays producteurs de pétrole, de minéraux ou de produits agricoles (surtout les monocultures d'exportation, café, cacao, coton etc.). Les filiales des firmes internationales apparaissent comme des îlots de formalisation, même si elles ont aussi recours à l'emploi informel.

L'analyse de la production de la valeur ajoutée montre que les micro-entreprises ne produisent que de la Valeur Ajoutée Sociale, la Valeur Ajoutée Economique étant nulle. Elles ne sont et ne seront dans ces circonstances que des micro-entreprises de subsistance. Un petit gagne-pain des propriétaires et de leurs dépendants. L'usage des liens forts montre que ces micro-entrepreneurs utilisent les liens forts et sont enkystés dans leur communauté d'appartenance. Ils n'ont pas d'autonomie vis-à-vis d'elle. Si celle-ci leur offre des ressources de résilience face aux crises, chocs divers et risques multiples, en retour elle ne laisse aucune marge de manœuvre aux entreprises parce qu'elle ponctionne l'ensemble de la valeur ajoutée produite. La gestion de ces micro-entreprises est de type patrimonial y compris la conception du capital. La mobilisation des ressources financières, cognitives ou de la main d'œuvre c'est-à-dire les effectifs est faite par

l'intermédiaire des liens forts. Même quand elles grandissent, ces micro-entreprises souffrent d'une croissance asymptotique limitée à six employés. Au-delà comme le montre l'analyse empirique, la micro-entreprise se reproduit identique à elle-même par cellularisation ou atomisation. On assiste alors à un essaimage de ces micro-entreprises sans créativité réelle se contentant de reproduire l'existant. Un autre fait c'est que ces micro-entreprises ne sont pas créatrices d'emplois décents. Même quand elles sont de grandes entreprises communautaires (capital élevé), elles ont des effectifs réduits, enrôlés par les liens forts à cause du contrôle patrimonial du capital. Si elles se formalisent ce seront des micro-entreprises formalisées avec des liens forts. La trajectoire d'évolution de telles micro-entreprises montre qu'il est difficile qu'elles opèrent une transition structurelle. Peuvent faire partie de cette trajectoire les micro-entreprises individuelles communautaires, les grandes entreprises communautaires incapables de contracter sur les marchés structurés et lointains parce que n'ayant pas réalisé une extension de leurs réseaux sociaux.

Scénario II : Dualisme irrémédiable des économies subsahariennes

Si la première trajectoire montre que les micro-entreprises qui l'empruntent ne produisent pas suffisamment de valeur ajoutée, celles qui empruntent la seconde trajectoire produisent de la Valeur Ajoutée Sociale jusqu'à atteindre le seuil de rentabilité. A ce stade de développement, elles sont bloquées et ne trouvent plus les ressources nécessaires et les marges suffisantes pour croître et passer le seuil fatidique. Elles peuvent alors régresser ou stagner indéfiniment. De telles MPME souffrent d'une autonomisation insuffisante et/ou d'une absence de marchandisation. Cela peut être lié aussi à un manque réel de compétences managériales de la part du micro-entrepreneur. L'autonomisation insuffisante ne signifie pas que la MPME ne la recherche pas, il se peut que le processus ait échoué et que la densité des ressources relationnelles soit trop faible pour permettre une réelle formalisation économique. En fait, si le micro-entrepreneur ne possède pas de ressources réputationnelles pour compenser l'insuffisance des ressources relationnelles, le processus d'autonomisation échoue et la MPME stagne. Ce scénario rejoint le premier par les conséquences, mais se différencie par la nature des firmes qui l'emprunte. En effet, pour la majorité de ces MPME ce sont des structures commerciales de faible envergure. Elles utilisent les liens faibles, mais souffrent d'un manque réel de nombre suffisant pour apporter l'encastrement social recherché. La solution idéale est de procéder à la formalisation juridique pour chercher la fonction de protection mise en lumière dans cette analyse empirique. Toutefois, la production d'une faible valeur ajoutée compensant juste la Valeur Ajoutée Sociale ne permet pas à la MPME de faire face aux obligations engendrées par la formalisation juridiques (paiement des impôts et divers taxes associées). On assiste alors à la faillite de ces entreprises ou des renaissances multiples sous d'autres dénominations ou par des prêts noms.

Scénario III: Hybridation féconde

Le troisième scénario est l'hybridation féconde. Ce scénario est représentatif de l'idéal-type de la transition structurelle des micro-entreprises. En effet, l'analyse du Diagramme 54 montre que ces micro-entreprises produisent non seulement une Valeur Ajoutée Sociale mais aussi une Valeur Ajoutée Economique significative puisque l'ensemble de la valeur ajoutée produite est robuste. L'analyse montre que la proportion de la VAS diminue au fur et à mesure que la Valeur Ajoutée Economique augmente. La baisse de la proportion de la VAS dans la production de la MPME marque une bifurcation du mode de développement cellulaire vers une croissance interne ou verticale. Cela veut dire que la MPME produit une valeur ajoutée robuste capable de rémunérer les employés, subvenir à la demande sociale et surtout permettre un autofinancement des investissements utiles. C'est la voie entrepreneuriale. Cette hybridation est une alchimie entre les valeurs communautaires positives décrites dans l'analyse empirique (pratique de la réciprocité, confiance, réputation, solidarité, etc.) et les normes de gestion moderne des entreprises. Les microentreprises qui réussissent cette transition structurelles possèdent des caractéristiques et un profil bien déterminés.

D'abord, ce sont des entreprises orientées vers la croissance avec une production de valeurs ajoutée robuste dont la structure est déjà décrite. Le processus de commercialisation est abouti. Ensuite, elles utilisent les liens faibles pour contracter sur les marchés structurés et enrôler leurs effectifs. Même si l'usage des liens forts demeure, la MPME a réussi son ouverture vers les liens faibles. La dimension de la marchandisation est réelle et effective dans la vie de l'entreprise. Puis, elles ont franchi le seuil fatidique de six employés et 75 000 euros de capital. Il y a une rémunération réelle des effectifs compétents : c'est un début de salariat réel et la création de vrais emplois décents. La stratégie d'ouverture vers les liens faibles confère à la MPME des ressources relationnelles suffisantes pour sa formalisation économique. Enfin, la production de la Valeur Ajoutée Economique permet à la MPME d'avoir des ressources nécessaires pour faire face aux obligations de la formalisation juridique. Elle se formalisera et trouvera dans celle-ci la protection nécessaire pour faire face à l'hostilité de l'environnement et aussi pour la jouissance libre et officielle des droits de propriété qui se rattachent à l'exploitation de la MPME. La MPME par ses

caractéristiques a acquis une autonomie certaine vis-à-vis de la communauté. Cette autonomie est vitale pour la croissance et son orientation commerciale.

3.3. LES STRATEGIES DE RUPTURE (DYNAMIQUE), TRAJECTOIRES ET NOUVELLES POLITIQUES DE TRANSITION STRUCTURELLE DES MICRO-ENTREPRISES

Il découle de l'analyse empirique la nécessité de construction d'une stratégie dynamique de transition structurelle dont se dégagent des trajectoires d'évolution des micro-entreprises. Cet ensemble permet d'émettre quelques pistes de solution pour un renouveau des politiques publiques de transition structurelle des entreprises en Afrique.

3.3.1. Les stratégies de rupture dynamique

L'analyse empirique dégage six stratégies de rupture dynamiques pour une transition structurelle réussie des micro-entreprises au Congo. Il y a <u>l'autonomisation</u>, <u>la formalisation défensive et offensive</u>, <u>le passage graduel du capital social vers les liens faibles</u>, <u>l'accès au capital</u>, <u>le salariat et, la capacité de passer le seuil de production</u> (6 employés, 75 000 euros de capital).

L'autonomisation

C'est le processus par lequel la MPME devient autosuffisante par rapport à la communauté. Etant en général une excroissance de la communauté, la MPME s'autonomise progressivement en entamant un déploiement progressif sur les marchés. Ce qui la conduit à développer ou à utiliser de plus en plus les liens faibles dans ces relations contractuelles (achat des inputs et/ou vente des outputs). L'autonomisation est alors le processus par lequel, l'entreprise après avoir été incubée dans la communauté prend son essor au sein du marché pour les biens et les services d'une part et pour la mobilisation des effectifs employés et leur mise au travail.

Passage de la formalisation juridique défensive vers la formalisation juridique offensive

L'analyse empirique a mis en évidence le rôle important joué par la formalisation juridique : c'est sa fonction de protection. En effet, les MPME, face à l'hostilité de l'environnement institutionnel, matériel, financier et concurrentiel, vont se formaliser pour se protéger contre les risques

contractuels sur les marchés. La formalisation est recherchée non pas pour son statut, dans un processus dynamique lié à la croissance de la MPME (formalisation offensive), mais juste pour se couvrir des risques et des aléas contractuels (défensive). En fait, la formalisation défensive est un choix par défaut. Quand la MPME entame son processus de sortie des liens communautaires, elle dispose de deux possibilités pour se protéger qui, correspondent à deux stratégies de formalisation : la formalisation économique ou la formalisation juridique. Le choix entre les deux est conditionné par la possibilité de disposer ou pas de ressources relationnelles. Si ces dernières sont importantes, les micro-entrepreneurs vont préférer la formalisation économique même si ce choix est momentané. Dans le cas contraire elles opteront pour la formalisation juridique, presque par défaut car porteuse de contraintes supplémentaires pour la MPME. La stratégie de rupture préconisée sous-entend que le choix de la formalisation juridique est raisonné et découle des dynamiques internes de production de la valeur ajoutée par les MPME : elle est voulue et assumée.

Passage graduel du capital social en liens faibles

La caractéristique principale des MPME est leur encastrement communautaire. L'une des variables clefs qui les différencient est la possession des ressources relationnelles : le capital social. Sa composition conditionne le processus d'autonomisation des entreprises. La structure fréquente du capital social des MPME est centrée sur les liens forts puisqu'elles sont des excroissances de la communauté. La stratégie de rupture dynamique semble indiquer que la MPME doit opérer un passage graduel c'est-à-dire une ouverture vers les liens faibles capable de la propulser sur les marchés structurés qui est la mine de valeur ajoutée identifiée. Il y a un choix raisonné et libre manifeste dans ce processus. Ce passage réussi doit combiner les avantages de possession d'une base de liens forts solides et une masse critique de liens faibles nécessaire pour la mobilisation des ressources du marché. Cette stratégie participe au renforcement ou à l'accélération du processus d'autonomisation.

Accès au capital

L'analyse empirique révèle trois principales modalités de mobilisation des ressources financières, qui est une question-clé pour les MPME. La principale est l'épargne personnelle, suivi de la mobilisation par l'intermédiaire des liens forts et enfin par les liens faibles. Si l'épargne personnelle permet de financer les capitaux de création des MPME à la hauteur de 1500 euros, la communauté permet d'engranger jusqu'à 75000 euros. Au-delà, les micro-entrepreneurs doivent

faire appel au marché c'est-à-dire aux liens faibles. L'accès au capital par le fait qu'il conditionne les procès de production, l'accès aux machines, aux effectifs salariés compétents et, aux matières premières est une stratégie dynamique qui conditionne la production de la valeur ajoutée. Le marché doit alors fournir une alternative à l'épargne personnelle (création des MPME trop petite par le capital) et à la mobilisation communautaire (ponction de la Valeur Ajoutée Sociale) du capital.

Salariat

La question du salariat est une composante cardinale des stratégies de rupture à solutionner. En effet, l'analyse des modalités de la mobilisation de la main d'œuvre et de sa mise au travail montre des insuffisances qui affaiblissent les rendements du facteur travail. La problématique du salariat doit résoudre le problème d'accès à des effectifs assidus et fiables, construire les mécanismes de confiance que les micro-entrepreneurs recherchent dans les liens forts, par les liens faibles afin de sortir de la vision patrimoniale du capital et permettre une mise au travail efficace. Il faut alors construire des mécanismes adaptés constitutifs d'un salariat à même de protéger les employés, les entreprises et les communautés.

Passage des seuils de croissance des MPME de production

L'analyse empirique débouche sur un résultat capital qui met en évidence l'existence d'un double seuil critique, d'une part un seuil des effectifs de 6 employés et, d'autre part du capital avec un seuil de 75000 euros, au-dessus desquels la MPME entame un processus de sortie progressive de la communauté pour s'ouvrir aux liens faibles. Un autre seuil de onze salariés a été identifié pour le passage à une véritable MPME commerciale. Ce triple seuil marque une rupture, un changement de la nature de la firme : d'une firme communautaire, la firme devient de plus en plus une firme commerciale. Ce changement de nature oriente la MPME vers la croissance et la production de la valeur ajoutée (VA). Ces seuils reposent sur des blocages structurels liés aux communautés, au salariat embryonnaire et à l'offre de capitaux. Le franchissement des seuils est donc bien la traduction des ruptures effectuées, et en aucun cas l'origine des ruptures.

3.3.2. Les trajectoires de transition structurelle

L'ensemble des stratégies de rupture ci-dessus et les conclusions qui découlent de l'analyse empirique permettent de construire cinq trajectoires principales d'évolution des MPME.

Trajectoire I : Formalisation économique débouchant sur la production de valeur ajoutée

C'est une trajectoire découlant d'une formalisation économique réussie de la MPME. Le capital social qui découle de l'encastrement de la MPME est judicieusement utilisé pour produire de la valeur ajoutée. Selon la quantité de cette valeur ajoutée produite, la MPME va alors entamer un processus de formalisation juridique ou non.

Trajectoire II : Formalisation juridique débouchant sur la production de la valeur ajoutée

La deuxième trajectoire est marquée par le passage à la formalisation juridique dans le but de rechercher une protection à la production de la valeur ajoutée. La recherche de la protection confère à la MPME des droits mais aussi des obligations importantes qu'elle ne peut assumer que si elle produit de la valeur ajoutée suffisante. La formalisation oblige la MPME à emprunter un sentier la menant vers une valeur ajoutée capable de lui conférer la capacité de paiement des divers impôts et taxes qui en découlent. Formalisation juridique et production de la valeur ajoutée se renforce mutuellement.

Trajectoire III : Production de la valeur ajoutée et formalisation économique

La troisième trajectoire se fonde sur la production de la valeur ajoutée qui conduit à une formalisation économique accrue. Il s'agit d'une configuration typique où la valeur ajoutée par la capacité qu'elle offre à répondre aux différentes sollicitations des relations et de la communauté, va augmenter le degré de formalisation économique ou l'encastrement de la MPME. On observe donc un développement du capital social qui à son tour nourrit la production de la valeur dans un jeu de renforcement mutuel. La formalisation juridique peut achever enfin ce processus.

Trajectoire IV : Production de la valeur ajoutée et formalisation juridique

La quatrième trajectoire se fonde sur la production de la valeur ajoutée qui conduit à une formalisation juridique de niveau élevé. C'est la trajectoire entrepreneuriale classique. La MPME possède une bonne profitabilité par une valeur ajoutée produite significative qui justifie son engagement dans le processus de formalisation juridique car, elle est à même d'assumer les diverses obligations engendrées par l'acquisition d'un statut d'entreprise formelle. La valeur ajoutée est alors la condition de niveaux de formalisation de plus en plus élevés.

Trajectoire V : Alliage dynamique des liens relationnels

Enfin, la cinquième trajectoire est marquée par une transformation progressive ou une hybridation des liens communautaires vers les liens faibles produisant des degrés de formalisation économique de plus en plus élevés dans le but de produire une valeur ajoutée robuste. Ce processus d'hybridation est la trajectoire d'autonomisation souhaitable pour une transition structurelle réussie. Le défi est d'atteindre des combinaisons fonctionnelles entre les liens forts et les liens faibles (alliages performants) qui autonomisent les MPME sur des bases économiques saines et solides : une production de valeur ajoutée robuste par un déploiement sur les marchés structurés, sans perdre totalement les ressources assurantielles et de confiance portées par la communauté. Cet alliage recherché est le socle d'un capitalisme africain en gestation qui sans doute apportera une contribution de la culture africaine, modeste soit-elle, à la conception de l'entreprise et de son management. Il faut opérer une transformation progressive des normes et des comportements vers la production de la valeur ajoutée et la transformation du patrimoine en actifs (travail et capital). En outre, tout en gardant la recherche de la réduction de coûts de transaction par la confiance, le système doit continuer à privilégier les structures communautaires de la société, sans exclure l'approche occidentale par la chaîne de la valeur.

3.3.3. La structure de nouvelles politiques d'aide à la transition structurelle des microentreprises

Les trajectoires d'évolution de micro-entreprises qui conditionnent les scénarii de sortie de l'économie informelle adaptées à l'Afrique subsaharienne révèlent une nécessité de repenser et d'ajuster les politiques d'aide à la transition structurelle des entreprises. En effet, l'enjeu pour le décideur politique est de pouvoir s'appuyer sur une typologie pertinente des MPME en fonction

du degré d'informalité et de leur secteur d'activité 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).

Il découle des conclusions de l'analyse empirique quatre grands problèmes à régler pour réussir la transition structurelle des micro-entreprises, où des politiques publiques ciblées sont quasi-indispensables.

La prise en charge de la Valeur Ajoutée Sociale (VAS)

D'abord, il y a la nécessité de régler le <u>problème de la prise en charge de la Valeur Ajoutée Sociale</u> mise en évidence dans l'analyse empirique. La contrainte communautaire par la Valeur Ajoutée Sociale élève le point mort. Pour l'abaisser, deux solutions sont possibles. La première est de <u>faire supporter cette Valeur Ajoutée Sociale par les entreprises</u>: c'est la voie entrepreneuriale. Les entreprises doivent avoir une profitabilité supérieure à la « normale » pour accéder au point mort. Il faut alors que ces dernières produisent globalement une valeur ajoutée assez robuste pour compenser la Valeur Ajoutée Sociale, rémunérer les employés et déduire une Valeur Ajoutée Economique suffisante pour assurer l'autofinancement des entreprises. Cette voie très difficile à réaliser à une grande échelle nécessite des politiques de financement et de création des institutions intermédiaires que nous décrirons plus loin.

La seconde solution est de <u>faire supporter cette Valeur Ajoutée Sociale par les pouvoirs publics</u> <u>par des mécanismes de transferts sociaux</u> (genre programmes cash transferts comme Bolsa Familia). C'est un engagement de politique de protection sociale qui prenne en charge la Valeur Ajoutée Sociale (VAS) et permettre d'abaisser le point mort. On peut imaginer un partenariat dynamique entre les pouvoir publics et les partenaires au développement dont les organisations multilatérales et bilatérales pour prendre en charge l'assurance maladie, les frais de scolarité etc. par des programmes ciblés. Des expériences ont montré que cette voie est accessible même pour les PMA. Cette politique va libérer la Valeur Ajoutée Sociale captive des communautés et permette ainsi à la MPME de réaliser des investissements.

Le financement des micro-entreprises et le seuil de rentabilité

L'analyse empirique révèle trois modes de mobilisation des ressources financières à la création des MPME. L'épargne personnelle permet de créer des MPME de capital inférieur ou égal à 1 500 euros, la communauté celles de capital inférieur ou égale à 75 000 euros, et au-delà il faut faire appel au marché. Or, le marché ne finance pas ou peu ce genre d'entreprises. Il est nécessaire de repenser toute la politique du financement de l'économie, et surtout du crédit destiné aux entreprises. La précarité des micro-entreprises est aussi liée aux ressources de création qui conditionnent la taille et l'équipement des entreprises. Si la banque classique rechigne à financer les MPME, les montants des micro-crédits sont si faibles qu'ils ne permettent pas de financer les équipements de départ. Dans ce contexte, il semble judicieux d'aller vers la création des établissements intermédiaires capables de desservir ce segment d'entreprises. Il s'agit des établissements de méso-finance. Il peut s'agir juste des IMF qui montent en gamme (up scaling) ou des banques classiques qui descendent en gamme (down scaling) pour atteindre cette clientèle. La création réussie de tels établissements, qui joueraient le même rôle que des banques régionales en Europe pendant la révolution industrielle en finançant les PME, pourra contribuer à résoudre le problème de « missing middle » mis en évidence en Afrique (Marniesse et Naudet, 1997). Toutefois, cette politique de financement ne pourra être efficace qu'à partir du moment où au niveau macroéconomique l'enveloppe globale de crédit à moyen et long terme (utile pour les investissements) est conséquente (la part actuelle étant proche de zéro au Congo).

La mise en place des institutions intermédiaires du marché

Les économies africaines manquent cruellement d'institutions intermédiaires pour favoriser le développement et la croissance des entreprises. Ces institutions comme les coopératives, les centrales d'achat et autres fluidifient la production mais aussi facilitent l'accès aux ressources pour des petites structures tout en diminuant leurs coûts. Deux logiques peuvent permettre la mise en place de telles institutions en suivant un processus bottom-up. Premièrement on peut raisonner suivant une logique de coopération horizontale. On procède à un regroupement volontaire des micro-entreprises pour la mise en commun des ressources et atteindre ainsi une masse critique (centrale d'achat, ateliers communs, logistique commune, etc.). La seconde est une logique de coopération verticale. Les micro-entreprises prennent leur place dans la chaîne de la valeur en devenant fournisseuses des entreprises formelles. Les conditions juridiques, organisationnelles et

matérielles de cette stratégie de construction des institutions intermédiaires tournent autour du développement des liens faibles par la construction et l'accès aux marchés (Samson, 2012).

La construction d'un substitut au salariat

L'analyse du lien de travail dans les micro-entreprises montre que la pratique du contrat écrit est très limitée. Deux ordres de problèmes se greffent à la construction d'un substitut au salariat. Il s'agit de la mobilisation de la main d'œuvre d'une part et de la mise au travail d'autre part. L'accès au capital étant difficile, le travail est la seule source disponible de valeur ajoutée. La solution disponible, même si elle n'est guère viable, est de s'appuyer sur la communauté. Elle peut-être d'un certain apport dans l'enrôlement des effectifs et leur mise au travail. En effet, la communauté joue le rôle de pourvoyeur de capital, de travail et, est régulateur du consensus productif. Dans ce contexte, il n'est pas insensé de penser à introduire un contrat de travail simplifié, centré sur l'assiduité (par exemple salaire progressif), renforcé et orienté vers une vraie incitation au travail grâce à des salaires attractifs. On peut penser aussi, à un contrat communautaire formel qui s'ajouterait au premier, et qui récompenserai l'autorité de la communauté (village, association, etc.) pour l'assiduité et l'intensité du travail produit par l'employé. S'il donne satisfaction, un pourcentage du salaire brut est versé chaque mois à la communauté afin de prendre en charge les besoins ponctuels communautaires (maladie, récoltes, travaux collectifs, etc.).

CONCLUSION CHAPITRE 6.

L'analyse empirique révèle l'existence de trois critères fondamentaux pour comprendre l'imbrication de la formalisation économique et de la formalisation juridique. Il s'agit de l'origine et de la quantité du capital, de l'origine et de la quantité de travail et la capacité intrinsèque de la MPME de créer de la valeur ajoutée (VA). L'analyse de la formalisation, qu'elle soit économique ou juridique, en fonction de l'orientation des MPME vers le marché, c'est-à-dire l'utilisation des liens faibles fait ressortir six groupes d'entreprises distincts qui possèdent parfois des caractéristiques communes, mais aussi des caractéristiques particulières les différenciant les unes des autres. Elles vont avoir des dynamiques particulières et des trajectoires de développement qui leurs sont propres. Le premier groupe identifié est constitué de MPME individuelles communautaires dit aussi de subsistance ou de survie, 25%. Elles sont presque informelles avec un capital de 1500 euros au plus, financé par l'épargne personnelle ou par l'action de la famille immédiate. Ces MPME s'insèrent dans les relations de réciprocité ou s'abstiennent quand les ressources générées par l'exploitation sont très faibles. Les compétences techniques utilisées sont très simples. Le deuxième groupe, 36%, est constitué aussi de MPME de capital plafonné à 1 500 euros, immergées dans la communauté. Elles ont une taille limitée par le nombre de six employés environ, et ne se développent que par multiplication cellulaire. Le troisième groupe est formé de petites structures par le capital, 22%.

A la différence des deux premiers groupes, elles ont des niveaux de formalité élevés et sont autonomisées par rapport à la communauté. Elles recourent en général aux intermédiaires pour contracter sur les marchés structurés et sont engagées dans un processus d'instrumentalisation des relations de réciprocité. Leur capital est mobilisé par l'épargne personnelle des microentrepreneurs ou les liens faibles. Ce sont en général des jeunes entrepreneurs dynamiques qui prennent le risque de s'ouvrir aux liens faibles. Le quatrième groupe est constitué de MPME commerciales avec les degrés de formalisation juridique et d'encastrement les plus élevés possibles de l'échantillon, 2%. Elles mobilisent les ressources par les liens faibles, leur capital et travail atteignent et dépassent le seuil critique de production, 6 employés et 75 000 euros de capital. Ce sont des entreprises qui ont une organisation très proche des entreprises classiques tournées vers la production de la Valeur Ajoutée Economique, qui leur confère une marge de manœuvre suffisante pour assurer un autofinancement en plus des autres charges de l'entreprise. A cet effet, elles instrumentalisent les relations de réciprocité pour mobiliser les ressources. Le cinquième

groupe est caractéristique des grosses MPME communautaires, avec un grand capital faisant l'objet d'une gestion patrimoniale, et avec de faibles effectifs employés mobilisés dans la communauté d'origine, mais brassant des chiffres d'affaires élevés, 4%. Enfin, le sixième groupe, 11%, sont des MPME orientées vers les liens faibles et la VAE, mais utilisant des liens familiaux pour recruter leur effectif en l'absence d'un véritable salariat, afin de pouvoir sécuriser cette variable porteuse d'incertitudes, et elles peuvent avoir des effectifs supérieurs au seuil de six employés. Elles se développent en tissant leurs réseaux d'encastrement afin de contracter sur les marchés structurés.

L'analyse de la transformation des MPME d'un groupe à un autre se fait par deux voies possibles : le marché et la formalisation. La transformation par le marché est liée à la production de Valeur Ajoutée (VA). Si celle-ci est assez importante, la MPME va s'engager dans un encastrement de plus en plus élevé, qui à terme produira une formalisation juridique. C'est un processus qui vise l'autonomisation de la MPME vis-à-vis de la communauté. La trajectoire par la formalisation juridique révèle un changement d'état dans les relations contractuelles entre l'Etat et la MPME. Elle se présente sous la forme d'un continuum marqué par des niveaux de formalité de plus en plus élevés quand la MPME s'immatricule auprès des différentes administrations. Elle confère des droits et des obligations aux entreprises, notamment le paiement des impôts et taxes en fonction du statut juridique.

Cependant, les MPME peuvent passer directement au niveau de formalité souhaité ou choisir une progression lente en passant par plusieurs étapes intermédiaires. Les dynamiques et les changements observés sont fondés par les comportements communautaires : la communauté n'offre pas que des ressources, mais elle impose aussi des contraintes d'où son caractère ambivalent. Les micro-entrepreneurs en général entretiennent des relations caractérisées par le respect de la norme réciprocitaire. Ce type de relations est producteur de confiance que l'on peut mesurer par la réputation. Cette dernière est une ressource des ressources, dans laquelle les micro-entrepreneurs investissent pour accéder facilement aux ressources détenues par les autres acteurs, et pour leur image personnelles, leur notoriété et leur crédibilité. Selon la manière dont ils assument ces relations, ils sont vont avoir un comportement communautaire pauvre, riche, faible ou fort. Un comportement est dit communautaire pauvre quand il y a une faible pratique de la réciprocité et de l'éthique. Quand la pratique de la réciprocité est importante et l'éthique faible, on a un comportement communautaire faible. Quand la pratique de la réciprocité est faible est l'éthique grande, on a un comportement communautaire fort. Enfin, quand les deux sont importants on

obtient un comportement communautaire riche. La différence est dans la capacité d'instrumentalisation des relations de réciprocité au profit de la MPME qui soit protègent, soit enferment. La production de la valeur ajoutée et le développement du chiffre d'affaires montrent que les liens faibles sont une richesse par leur capacité à connecter la MPME aux marchés structurés, mais aussi un levier efficace de son autonomisation. Les MPME qui réussissent à utiliser les liens faibles obtiennent des niveaux d'autonomisation élevés vis-à-vis de la communauté, et franchissent le seul critique de production (6 employés et 75 000 euros de capital).

La réputation, accumulée dans les réseaux sociaux, sert non seulement à contracter en leur sein mais aussi à l'extérieur. La réputation se transfère alors par deux modalités mises en lumière : les intermédiaires et le recouvrement spatial. L'intermédiaire est un homme de confiance jouissant d'une forte réputation placé à la charnière du processus transactionnel pour certifier les réputations de chaque protagoniste, réduisant ainsi les coûts de transaction, et en mettant en jeu sa propre réputation. Le recouvrement spatial est typique des communautés à cheval sur deux aires différentes ou des diasporas. Les intermédiaires sont présents même au cœur des systèmes de production industrialisés et les réseaux diasporiques, mêmes les plus évolués, utilisent le recouvrement pour contracter en toute confiance.

Les études sur les entreprises africaines montrent que leurs mauvaises performances sont la résultante de leur ancrage communautaire par les processus de verrouillage qui en découle et la ponction que la communauté opère sur leur production. L'analyse empirique montre que la MPME africaine en général et congolaise en particulier produit une valeur ajoutée non seulement économique mais aussi sociale. La Valeur Ajoutée Sociale est un transfert positif vers la communauté et un flux négatif équivalent pour l'entreprise. Pour produire la Valeur Ajoutée Economique, la MPME doit d'abord produire de la Valeur Ajoutée Sociale. Il existe alors un point mort ou seuil de commercialisation au-dessous duquel l'entreprise ne produit pas de Valeur Ajoutée Economique. Dans ce cas, toute la valeur ajoutée produite est ponctionnée pour les besoins de la communauté. Au-dessus de ce seuil critique, l'entreprise commence à dégager de la Valeur Ajoutée Economique. Quand cette dernière croit, la proportion de la Valeur Ajoutée Sociale diminue au fur et à mesure qu'augmentant les marges de manœuvre pour assurer l'autofinancement. La faiblesse de la production de la valeur ajoutée explique la croissance cellulaire des MPME. Quand la Valeur Ajoutée Economique est proche de zéro, les MPME correspondantes sont des entreprises de subsistance et leurs dirigeants ont des comportements communautaires pauvres ou faibles. Si elles produisent de la VAE, les micro-entrepreneurs

réussissent une hybridation : ils concilient la nécessité de rester dans le cocon communautaire, celle de s'ouvrir sur les liens faibles, et celle d'assurer l'autofinancement utile au développement de la MPME. Ces entrepreneurs ont un comportement communautaire « fort » ou « riche ». La nécessité de produire une valeur ajoutée robuste, de viabiliser la MPME, d'améliorer ses performances de compétitivité tout en gardant un ancrage communautaire, exige l'introduction du contrat même simplifié.

En effet, dans les économies de marché, les entreprises fonctionnent sur la base du contrat, ce qui n'est pas le cas dans les économies non standards. Toutefois, la nature des contrats incomplets et l'asymétrie de l'information justifient l'usage de la réciprocité comme mécanisme ou procédure de contrôle ex-post. La confiance est alors nécessaire pour compléter le dispositif contractuel. Elle est un ingrédient qui existe dans les économies non standard à cause du fonctionnement communautaire et en réseau par la réciprocité. Pour améliorer le fonctionnement des entreprises il est alors nécessaire d'introduire le contrat. Ce processus permet d'échapper ou de résorber le déterminisme négatif de la communauté.

L'informalisation des économies de PED a conduit les pouvoirs publics et les différents partenaires au développement à adopter des mesures sensées, inverser les tendances. C'est un ensemble de moyens financiers, techniques et humains afin de permettre la transition structurelle des entreprises. Ces mesures ont fait l'objet d'âpres discussion. En effet, fallait-il aider les institutions publiques chargées de la problématique des entreprises ou aider directement celles-ci ? En outre, le processus de formalisation, de mise en œuvre et d'évaluation pose aussi problème. Faut-il adopter une approche bottom-up ou top-down? La littérature recense trois grandes approches des politiques publiques liées à la formalisation des entreprises. Il s'agit des politiques néostructuralistes, néo-classiques et les Documents de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP). L'approche néo-structuraliste met l'accent sur la correction des défaillances du marché afin d'améliorer la compétitivité des entreprises (renforcement des capacités de gestion, fourniture des services aux entreprises). L'approche néo-classique vise les défaillances institutionnelles. L'Etat doit se désengager comme producteur et se concentrer sur ces missions régaliennes de puissance publique. Cette vision a donné les politiques de dérégulation économiques. La principale critique faite à cette vision est son ignorance des bienfais du financement des biens socialisés financés par la fiscalité. Enfin, sur le sillage des critiques virulentes des Programmes d'Ajustement Structurel (PAS) a été établi les politiques de lutte contre la pauvreté (DSRP) avec un volet sur les entreprises. Toutefois, ces politiques ont leurs insuffisances. L'examen de trois cas de politique de formalisation des entreprises, SIMPLES au Brésil, SEWA en Inde, TGI au Ghana montre qu'elles sont diverses et qu'elles ne sont pas toujours initiées par l'Etat. La première est une politique impulsée par les pouvoirs publics, la seconde est une initiative privée et la dernière est un cas de Partenariat Public Privé (PPP). Ces expériences connaissent des fortunes diverses, mais utiles pour tirer des enseignements.

L'analyse empirique permet de formuler trois grands scénarios d'évolution de l'économie informelle en Afrique : l'atomisation, la dualisation et l'hybridation féconde. L'atomisation est le scénario noir dans lequel on assiste à une reproduction à l'identique des micro-entreprises sans réelle innovation. C'est le statu quo. La hiérarchie entrepreneuriale fait ressortir une multitude de micro-entreprises informelles à la base et au sommet les filiales des multinationales impliquées dans l'exploitation des ressources naturelles. La dualisation est un scénario proche du premier par les résultats mais différent par la nature des firmes qui l'emprunte. En effet, la dualisation concerne de petites firmes commerciales dont la production de la VA est proche du point mort, ce qui ne permet pas de supporter les charges de la formalisation juridique. Ces entreprises font faillite ou renaissent sous d'autres dénominations. L'hybridation féconde est le scénario de l'idéal-type de transition structurelle des entreprises. Les MPME produisent assez de VA pour croître et garder l'ancrage communautaire tout en utilisant des liens faibles.

Pour réussir la transition structurelle, les entreprises doivent adopter des stratégies de rupture dynamiques. Elles ont au nombre de six. Premièrement il y a l'autonomisation de MPME vis à vis de la communauté en devenant autosuffisante. Elle s'ouvre à l'extérieur par l'usage des liens faibles. La deuxième est le passage de la formalisation défensive à la formalisation offensive. En fait, au lieu de rechercher juste la protection de la formalisation, celle-ci doit découler des dynamiques internes de production de la VA. La troisième est le passage graduel du capital social à l'usage des liens faibles. L'ouverture aux liens faibles est porteuse de l'extension des marchés et donc une source de production de la VA. La quatrième est l'accès au capital. L'analyse empirique établit qu'il faut avoir recours au marché pour créer des MPME de plus de 75 000 euros de capital. Il faut alors changer la politique de financement des entreprises pour créer des entreprises dynamiques et créatrice des emplois. La cinquième est liée à la problématique du salariat. Le recrutement de la main d'œuvre et la mise au travail doivent permettre de sortir de la vision patrimoniale du capital et construire les mécanismes constitutifs d'un salariat à même de protéger les entreprises, les employés et les communautés. La sixième est le passage du seuil de production,

seul capable de transformer les MPME communautaires en MPME commerciales ouverts sur les liens faibles et donc des marchés structurés.

On recense cinq trajectoires d'évolution des MPME. La première trajectoire est la résultante d'une formalisation économique réussie, utilisée pour produire de la valeur ajoutée et pouvant aboutir à la formalisation juridique. La deuxième est le passage de la formalisation juridique qui, par les différentes obligations, pousse la MPME à la production de la VA. La troisième est la production de la VA qui, par la disponibilité des ressources au sein de l'entreprise permet une formalisation économique importante qui va nourrir le développement de la MPME. La quatrième est la production de la VA qui va induire la formalisation juridique. Enfin, la cinquième est une hybridation réussie entre l'usage des liens faibles et l'ancrage communautaire. Cet alliage est constitutif d'un socle de l'entreprise africaine.

L'analyse de la structure des nouvelles politiques publiques d'aide à la transition structurelle révèle l'existence de quatre grands problèmes à régler. Il y a d'abord la prise en charge de Valeur Ajoutée Sociale. Deux possibilités existent : la faire supporter par les entreprises ou la faire prendre en charge par les politiques de protection sociale. Ensuite, il y a le financement des MPME qui doit se faire dans l'optique du franchissement du seuil de production (6 employés et 75 000 euros de capital) par des dispositifs performant d'attribution des crédits. Puis il y a la création des institutions intermédiaires pour établir les conditions juridiques, organisationnelles et matérielles pour le développement des liens faibles par l'accès aux marchés. Enfin, il y a la construction des conditions permissives d'un salariat même alternatif. Ce salariat vise à régler les conditions de recrutement de la main d'œuvre et les conditions de sa mise au travail.

CONCLUSION GENERALE

Ce travail de recherche s'est fixé comme objectif d'apporter une contribution à la compréhension de la transition structurelle des micro-entreprises en République du Congo. L'analyse montre que malgré un corpus théorique solide et diversifié, des politiques publiques soutenues par des moyens techniques, financiers et humains importants, depuis quatre décennies, l'économie informelle, constituée du secteur informel et de l'emploi informel, est en constante expansion. Le secteur informel est défini comme l'ensemble des entreprises individuelles non agricoles et non enregistrées qui produisent des biens et services pour le marché et l'emploi informel se réfère à l'emploi sans protection. Les observations montrent que les micro-entreprises qui constituent cette économie se reproduisent identiques à elles-mêmes, et que le moteur de la création des emplois est en panne et la situation sur le plan du chômage critique, surtout pour la jeunesse. Dans le but de rendre les politiques publiques efficaces dans ce domaine, la nécessité de comprendre le processus de transition structurelle des micro-entreprises s'est imposée. A cet effet, on a construit une grille d'analyse des mécanismes qui fondent ce processus et conditionnent l'inversion des tendances d'évolution de l'économie informelle.

L'analyse des approches explicatives de l'économie informelle et des micro-entreprises a révélé des insuffisances théoriques au niveau de la compréhension du phénomène, expliquant le peu de résultats des politiques publiques. Pour améliorer cette compréhension, l'étude a combiné les techniques d'analyse quantitatives et qualitatives. Le travail de terrain a permis de récolter 279 questionnaires et de conduire dix entretiens approfondis avec des micro-entrepreneurs ciblés selon les secteurs d'activité et la localisation. Cette analyse a permis de cerner les tenants et les aboutissants du développement des MPME et de leur formalisation. Les dynamiques des MPME et les stratégies de leurs dirigeants ont été systématiquement reliées aux structures sociétales, qui elles-mêmes influencent les comportements des individus. Ces acteurs activent à leur tour les institutions dans un processus de confirmation et de renforcement. Les résultats de l'analyse concernent cinq domaines essentiels : la typologie des micro-entreprises, la structuration de la valeur ajoutée produite par ces entreprises, les processus de transition structurelle des MPME, la définition des stratégies de rupture et des trajectoires de transition structurelles, et enfin la conception de politiques novatrices et ciblées pour esquisser des pistes de solutions adaptées.

Résultats concernant la typologie des micro-entreprises

L'analyse empirique fait ressortir six groupes de micro-entreprises avec des caractéristiques distinctives assez claires. Les micro-entreprises se distinguent d'abord par les relations que leurs dirigeants entretiennent avec leur communauté d'appartenance. En général les micro-entreprises représentent le prolongement de ces communautés. Le capital des MPME provient de trois sources principales : l'épargne personnelle des micro-entrepreneurs, la communauté et le marché. La mobilisation au sein de la communauté se fait par l'intermédiaire des liens forts alors que le capital extra communautaire ou le marché se mobilisent par les liens faibles. La main d'œuvre quant à elle est recrutée plus par des liens forts que par les liens faibles.

Le premier groupe identifié est constitué des MPME individuelles communautaires ou de subsistance (25%). Elles sont presque totalement informelles, avec un capital de 1500 euros maximum financé par l'épargne personnelle. Ces MPME s'insèrent dans des relations de réciprocité sauf quand les ressources générées par l'exploitation sont très faibles. Les compétences techniques qu'elles utilisent sont très simples. Le deuxième groupe (36 %) est aussi constitué de MPME au capital plafonné à 1 500 euros, et immergées dans la communauté. Elles ont une taille de l'effectif plus grande que les précédentes, mais limitée à six employés environ, et ne se développent que par multiplication cellulaire. Le troisième groupe (22%) est formé de petites structures par le capital, ayant des niveaux élevés de formalité et d'autonomie par rapport à la communauté. L'utilisation des intermédiaires pour contracter sur les marchés structurés et l'instrumentalisation des relations de réciprocité sont courantes.

Le capital est issu de l'épargne personnelle des micro-entrepreneurs ou mobilisé par les liens faibles. Ce sont en général des jeunes entrepreneurs dynamiques qui prennent le risque de s'ouvrir aux liens faibles. Le quatrième groupe (2%) est constitué de MPME commerciales avec de degrés de formalisation juridique et d'encastrement les plus élevés possibles de l'échantillon. Elles mobilisent les ressources par les liens faibles dont le capital et le travail atteignent et dépassent les seuils critiques de production (6 et même 11 employés, et 75000 euros de capital). Avec une organisation très proche des entreprises classiques, elles sont tournées vers la production de la valeur ajoutée économique, qui leur confère une marge de manœuvre suffisante pour assurer un autofinancement, en plus des autres charges de l'entreprise. Le cinquième groupe (4%) est caractéristique des grosses MPME communautaires, avec un grand capital faisant l'objet d'une gestion patrimoniale avec de faibles effectifs employés mobilisés au sein de la communauté

d'origine, mais brassant des chiffres d'affaires élevés. Enfin, le sixième groupe (11%) est composé de MPME commerciales et orientées vers les liens faibles, mais communautaires par le travail, recrutant d'abord dans la famille élargie, avec malgré tout des effectifs supérieurs au seuil de six employés. Elles se développent par extension de leurs réseaux d'encastrement afin de contracter sur les marchés structurés.

Résultats portant sur la structuration de la valeur ajoutée produite par les micro-entreprises

Les études sur les entreprises africaines montrent que leurs mauvaises performances des MPME sont la conséquence d'un ancrage communautaire par les processus de verrouillage qui en découlent et la ponction que la communauté opère sur leur production. L'analyse empirique montre que la MPME produit une valeur ajoutée économique, mais aussi une valeur ajoutée sociale. C'est un transfert positif vers la communauté et un flux négatif équivalent pour l'entreprise. Pour produire de la valeur ajoutée économique, la MPME doit d'abord produire de la valeur ajoutée sociale. Il existe un point mort ou seuil de commercialisation au-dessous duquel l'entreprise ne produit pas de la valeur ajoutée économique. Dans ce cas, toute la valeur ajoutée produite est ponctionnée pour les besoins de la communauté. Au-dessus de ce seuil critique, l'entreprise commence à dégager de la valeur ajoutée économique. Quand cette dernière croit, la proportion de la valeur ajoutée sociale diminue au fur et à mesure, augmentant en même temps les marges de manœuvre de l'entreprise pour assurer son autofinancement. La faiblesse de la production de la valeur ajoutée est une partie de l'explication de la croissance cellulaire des MPME. Quand la valeur ajoutée économique est proche de zéro, les MPME sont des entreprises de subsistance et leurs dirigeants ont des comportements communautaires de types « pauvres » ou « faibles ». Si elles produisent de la valeur ajoutée économique, les micro-entrepreneurs réussissent une hybridation c'est-à-dire qu'elles concilient la nécessité de demeurer dans le cocon communautaire, de s'ouvrir sur les liens faibles, et d'assurer l'autofinancement nécessaire au développement de la MPME.

Résultats concernant les processus de transition structurelle des micro-entreprises

L'analyse empirique fait ressortir cinq dynamiques de transition structurelle : l'autonomisation, la commercialisation, la marchandisation, la formalisation économique et la formalisation juridique. L'autonomisation est le processus par lequel la MPME devient autosuffisante par rapport à la communauté. En fait, la communauté est apte à faire éclore les MPME et à être une excellente

couveuse, mais elle peine à fournir à l'entreprise les ressources nécessaires pour franchir le seuil fatidique de la croissance cellulaire (6 employés et 75000 euros). L'autonomisation est alors le processus par lequel l'entreprise, après avoir été incubée dans la communauté, prend son essor au sein du marché des biens et des services.

La marchandisation consiste à ajouter les liens faibles à l'usage des liens forts par les entreprises dans leurs opérations contractuelles en général, et les relations d'achat et/ou vente des inputs et des outputs. L'usage des liens faibles a la vertu d'ouvrir un accès à des marchés diversifiés et quasiment illimités, et d'élever le niveau de formalisation et de compétences en matière de contractualisation sur les marchés structurés. Par contre, l'usage des liens faibles conduit à une exposition aux bureaucraties qui exploitent cette situation pour se créer des occasions de rentes. L'enrôlement des effectifs par les liens forts demeure la solution actuelle préférée, mais si la MPME grandit encore, elle devra alors recruter du personnel par des liens faibles, ce qui ouvre d'importantes incertitudes en l'absence d'un véritable salariat. L'autonomisation par le capital est une condition initiale de démarrage du développement de l'entreprise ; l'autonomisation par les effectifs interviendra ultérieurement comme une transformation nécessaire au cours de la croissance de l'entreprise, elle est une condition de la création de la valeur ajoutée économique.

La commercialisation est l'orientation stratégique en faveur d'une croissance basée sur la production de la valeur ajoutée. Cela conduit à distinguer les entreprises de subsistance et les entreprises commerciales, par la quantité de valeur ajoutée produite. L'entreprise de subsistance produit une faible valeur ajoutée, aboutissant à une croissance cellulaire par multiplication des MPME, alors que l'entreprise commerciale produit une valeur ajoutée robuste qui engendre une croissance interne. Le processus de commercialisation est alors une inversion radicale de la tendance actuelle et le passage d'une croissance cellulaire à une croissance interne par la production d'une valeur ajoutée robuste capable de rémunérer les employés, d'assurer à la communauté la valeur ajoutée sociale et de produire une valeur ajoutée économique. L'enjeu important est de dépasser les seuils inhibant la croissance de l'entreprise communautaire et de l'entreprise de subsistance.

<u>La formalisation économique</u> est la mesure du degré d'encastrement et de la taille du capital social des micro-entrepreneurs. L'analyse des déterminants de la formalisation économique montre qu'elle est très liée au capital humain de l'entrepreneur notamment le capital culturel (niveau d'éducation élevé) et l'expérience professionnelle englobant l'emploi occupé avant la création de

la MPME et le niveau de responsabilité assumé. En fait, l'expérience du salariat ouvre la porte à une plus grande formalisation économique. En outre, elle est liée à la nationalité du micro-entrepreneur sans doute par les liens faibles qu'utilisent les entrepreneurs étrangers en opposition aux liens forts utilisés par les autochtones. Elle est aussi liée à la taille avec des effets de seuil, car passé le cap de six employés, le degré de formalisation économique des MPME devient de plus en plus important. Or, ce cap correspond au passage de l'entreprise communautaire vers l'entreprise commerciale, marquée par l'empreinte de l'usage des liens faibles. Les entreprises utilisant les liens faibles (vente des produits et services sur les marchés structuré et lointains) sont les plus encastrées socialement. La formalisation économique est aussi liée au mode d'acquisition des ressources cognitives par l'encastrement communautaire (liens forts) comme extra communautaire (liens faibles). Son lien avec les ressources relationnelles confirment qu'elle capture bien l'encastrement socioéconomique des micro-entrepreneurs.

La réussite de l'insertion des micro-entrepreneurs dans la toile relationnelle des différents acteurs de l'environnement socioéconomique des MPME dépend intimement de la qualité de leurs relations avec l'ensemble des acteurs, y compris les milieux du pouvoir et/ou administratif et l'engagement dans les affaires de la cité. Son lien avec la perception de l'insuffisance des structures d'accompagnement et de conseil aux entreprises d'une part et, avec la perception des obstacles liés à l'environnement institutionnel, à l'infrastructure matérielle et financière et à l'environnement concurrentiel d'autre part, montre que les micro-entrepreneurs cherchent avant tout des palliatifs dans l'encastrement et l'accumulation de capital social. En somme l'entretien des relations est une stratégie d'accès aux différentes ressources substitutives des dispositifs formels. La stratégie relationnelle des micro-entrepreneurs est compensatrice des défaillances et/ou de l'incomplétude institutionnelle. En général, la formalisation économique peut parfois suffire à la création de la valeur ajoutée. En effet, l'accumulation du capital social peut être considérée comme un input important dans le processus de production. Les études montrent que le capital social permet d'accéder aux ressources détenues par les autres acteurs et à ce titre est facilitatrice des processus de production et de réduction des coûts de transaction. En outre par sa relation avec la confiance, le capital social ouvre les portes vers les liens faibles et vers une connexion vers les marchés structurés, qui eux même conduisent à la valeur ajoutée et à la formalisation juridique. On aperçoit ici que le lien entre la formalisation économique et la production de la valeur ajoutée est indirect mais efficace.

La formalisation juridique décrit le degré d'immatriculation des MPME auprès des administrations publiques habilitées et le degré de liberté officielle de jouissance libre des droits de propriété qui s'y rattachent. L'analyse des déterminants sociodémographiques de la formalisation juridique montre qu'elle est liée au genre masculin qui déclare plus ses MPME que les femmes. Cette formalisation intervient à partir de 35 ans d'âge, indiquant un temps de maturation du projet entrepreneurial. Elle est liée à l'expérience professionnelle antérieure notamment de salariat. Elle est aussi liée à la nationalité des micro-entrepreneurs, les étrangers déclarant plus souvent leur MPME que les autochtones. L'analyse des déterminants de la formalisation juridique montre que la relation avec la taille est paradoxale en raison du caractère patrimonial du capital fourni par la communauté: ce n'est pas un actif à valoriser, mais plutôt une ressource à préserver et contrôler.

Ce sont donc les plus petites entreprises par le capital qui s'immatriculent, et non pas les grandes MPME communautaires. L'approche par le nombre d'employés révèle que ce sont à la fois les plus petites et les plus grandes, au-dessus de 11 employés qui s'immatriculent, indiquant le seuil des grandes entreprises commerciales axées sur les liens faibles. Ceci dit, en général on observe que le niveau de formalité croit avec la taille des entreprises. La formalisation juridique est liée au degré d'industrialisation, mais aussi aux villes rurales ou semi urbaines, peut-être à cause de l'effet des contrôles de l'administration fiscale et municipale dans ces petites localités. La formalisation juridique dépend de l'épargne personnelle qui émancipe la MPME de la communauté. Les liens faibles sont porteurs d'une forte formalisation juridique, sans doute à cause de la logique d'exposition dont ils sont générateurs et à l'exigence d'un minimum de niveau de formalisation pour contracter sur ces marchés structurés. Le degré de formalisation juridique est proportionnel au degré d'hostilité de l'environnement institutionnel, matériel, financier et concurrentiel.

Ce comportement des micro-entrepreneurs peut surprendre à première vue. On aurait pu imaginer un comportement inverse, à savoir qu'un environnement des affaires défavorables inhibe la formalisation, et qu'une amélioration du climat des affaires représente une incitation pour les entreprises à se formaliser. Cela représente d'ailleurs l'approche dominante, qui repose sur la théorie économique néoclassique. En fait identifier cette fonction de protection de la formalisation ne veut pas dire que si l'environnement s'améliore les entrepreneurs vont moins formaliser : cela signifie simplement que si l'environnement s'améliore, les besoins de protection vont s'estomper et la relation entre l'environnement et la formalisation pourra peut-être suivre le schéma classique. Il faut donc prendre en compte cette information nouvelle que représente l'identification du besoin de protection des MPME. En effet, il s'agit de la situation où l'entreprise sort du cocon

communautaire pour s'engager vers les liens faibles, puisque c'est une condition bien identifiée du développement de l'entreprise de subsistance et informelle. Mais ce saut dans l'inconnu représente une prise de risque considérable pour le futur entrepreneur, sans précédent dans les économies de marché standard. Au fond, la logique de protection que représente la formalisation, avec toutes les difficultés que cela représente pour les MPME, est une mesure précise de l'intensité du risque pour l'entrepreneur. Cela explique aussi qu'il considère que la relation avec les milieux du pouvoir et administratifs est un facteur favorable dans la mesure où elle peut avoir une fonction assurancielle compensatrice.

La formalisation économique et la formalisation juridique sont deux stratégies d'accompagnement de la sortie de la protection que sont les liens communautaire. La formalisation juridique est préférée quand le micro-entrepreneur ne dispose pas d'un capital social suffisamment développé. Elles ne sont pas directement associées à la production de valeur ajoutée économique, qui est la véritable porte de sortie de l'économie informelle. Cette sortie passe par la modification de la relation avec la communauté, avec la recherche d'une hybridation entre liens forts et faibles. Une fois la dynamique de la valeur ajoutée économique enclenchée, le besoin de formalisation grandit, d'abord comme protection de la MPME. Plus tard, avec l'engagement dans les liens faibles, une stratégie positive de formalisation peut se faire jour.

Résultats un niveau des stratégies de rupture dynamique pour un processus de transition structurelle des micro-entreprises réussie

Pour réussir la transition structurelle, les entreprises doivent adopter des stratégies de rupture dynamiques. Elles ont au nombre de six. Premièrement, il y a l'autonomisation des MPME vis à vis de la communauté en devenant autosuffisante. Les MPME s'ouvrent à l'extérieur par l'usage des liens faibles. La deuxième stratégie est le passage de la formalisation défensive à la formalisation offensive. En fait, au lieu de rechercher juste la protection de la formalisation, celleci doit découler des dynamiques internes de production de la VA. La troisième stratégie est le passage graduel du capital social à l'usage des liens faibles. L'ouverture aux liens faibles est porteuse de l'extension des marchés et donc une source de production de la VA. La quatrième stratégie est l'accès au capital. L'analyse empirique établit qu'il faut avoir recours au marché pour créer des MPME de plus de 75000 euros de capital. Il faut alors changer la politique de financement des entreprises pour créer des entreprises dynamiques et créatrice des emplois. La cinquième stratégie est liée à la problématique du salariat. Le recrutement de la main d'œuvre et sa mise au

travail doivent permettre de sortir de la vision patrimoniale du capital et construire les mécanismes constitutifs d'un salariat à même de protéger les entreprises, les employés et les communautés. La sixième stratégie est le passage du seuil de production, seul capable de transformer les MPME communautaires en MPME commerciales ouvertes sur les liens faibles et les marchés structurés.

Résultats en termes des trajectoires des micro-entreprises

On recense cinq trajectoires d'évolution des MPME. La première trajectoire est la résultante d'une formalisation économique réussie, utilisée pour produire de la valeur ajoutée et pouvant aboutir à la formalisation juridique. La deuxième est le passage de la formalisation juridique qui, par les différentes obligations pousse la MPME, à la production de la VA. La troisième est la production de la VA qui, par la disponibilité des ressources au sein de l'entreprise, permet une formalisation économique importante qui va nourrir le développement de la MPME. La quatrième est la production de la VA qui va induire la formalisation juridique. Enfin, la cinquième est une hybridation réussie entre l'usage des liens faibles et l'ancrage communautaire. Cet alliage est constitutif du socle d'un nouveau capitalisme africain.

Résultats concernant les politiques de développement et de formalisation des MPME

L'armature institutionnelle informelle, par le mode coordination en réseaux sociaux des acteurs dans l'économie informelle, modélise les comportements de management des MPME et de leur formalisation juridique. L'analyse des mécanismes par lesquels passent cette influence et l'ensemble des déterminants mis en relief dans l'étude empirique permettent d'esquisser les moyens de lutte ou les pistes d'intervention possibles.

L'analyse typologique des MPME issue de l'analyse empirique ressort six groupes de MPME. Le développement des MPME et la stimulation de la volonté de leur formalisation doivent être ciblés pour chaque groupe afin d'obtenir un maximum d'impacts. L'apport fondamental de l'analyse empirique est de mettre en relief le niveau méso économique qui exige une considération. En effet, les politiques qui ont réussi semblent avoir tenu compte des institutions informelles qui influencent considérablement le niveau méso économique. Les politiques doivent cibler à cet effet, les réseaux sociaux et informels (associatifs, culturels, religieux, etc.) pour la circulation de l'information, la mobilisation des différentes ressources formelles (financement, accès aux locaux professionnels

équipés, formations etc.). L'analyse de la structure des nouvelles politiques publiques d'aide à la transition structurelle révèle l'existence de quatre grands problèmes à régler.

Il y a d'abord la prise en charge de valeur ajoutée sociale qui exerce une pression puissante sur la performance de la MPME, et bloque la création de valeur ajoutée économique. Deux possibilités existent : la faire supporter par les entreprises ou la faire prendre en charge par des politiques publiques de protection sociale. Ensuite, il y a le financement des MPME qui doit se faire dans l'optique du franchissement du seuil de production (6 employés et 75 000 euros de capital) par des dispositifs performant d'attribution des crédits. Puis il y a la création des institutions intermédiaires nécessaires pour établir les conditions juridiques, organisationnelles et matérielles du développement des liens faibles par l'accès aux marchés. Enfin, il y a la construction des conditions permissives d'un salariat, même alternatif. Ce salariat vise à régler les conditions de recrutement de la main d'œuvre et les conditions de sa mise au travail.

Deux ordres de problèmes se dégagent de tous les développements précédents : l'emprise communautaire et la nature des firmes ou des MPME qui réussissent en Afrique. Le premier problème est une spécificité africaine de l'entreprise que plusieurs auteurs ont mise en évidence. L'analyse montre qu'il existe une forte emprise communautaire sur les MPME. Toutes les études empiriques menées auprès des entrepreneurs précisent qu'ils protestent contre les communautés qui les empêchent de se développer. Le second problème réside dans la capacité des entreprises à croitre et à produire une valeur ajoutée significative pour rentrer dans les chaines de la valeur nationale et/ou internationale. L'analyse montre que les firmes africaines qui réussissent le mieux sont les MPME commerciales, c'est-à-dire celles qui sont axées sur les liens faibles, par opposition aux entreprises communautaires qui sont focalisées sur les liens forts. Ces firmes ont à leur tête des entrepreneurs qui combinent connaissance des marchés et des communautés, et un équipement sur lequel travail leur famille. On retrouve ici la dimension des liens forts par l'effectif employé au sein de l'entreprise.

L'analyse du premier problème ouvre deux options possibles. La première est d'attendre que les forces socioéconomiques à l'œuvre dans les sociétés africaines permettent la destruction des communautés, comme si la découverte des contraintes sociétales condamnait à la passivité. Ce scénario d'occidentalisation peut prendre une ou deux générations. La seconde consiste à compenser les aspects négatifs ou néfastes des communautés par des politiques publiques appropriées innovantes, qui en prolongent les avantages. L'étude empirique révèle trois aspects

fondamentaux de l'entrepreneuriat en Afrique. Premièrement, l'étude met en évidence l'existence de l'impôt communautaire porteur de valeur ajoutée sociale. La valeur ajoutée sociale est ainsi un flux positif pour la communauté mais qui est nettement négatif pour l'entreprise. En effet, la MPME comporte généralement en son sein des effectifs pseudo-salariés comme les apprentis, les aides et bénévoles. Elle agit ainsi comme caisse de sécurité sociale pour certains membres de la communauté, parfois même de « restaurant du cœur ». Ce qui la contraint à garder des effectifs de petite taille, au détriment de la production. Ces effectifs coûtent presque plus qu'ils ne rapportent.

Mais en même temps, la communauté en général et particulièrement la famille, fonctionne comme un substitut du salariat, soulignant le caractère ambivalent de la communauté. Dans ce contexte, la solution disponible est l'épargne personnelle, qui affranchit des contraintes communautaires (capital et effectif), même quand l'effectif reste familial. Mais elle possède deux inconvénients majeurs. La constitution d'une épargne personnelle est un processus long aléatoire d'une part, et elle ne génère que de petites entreprises par le capital d'autre part. Dans ces conditions, la variable clé est la capacité de créer de la valeur ajoutée (VA). Cela conduit à souligner le rôle central de l'effectif, mais aussi des équipements, et des savoir-faire accumulés pour atteindre des niveaux de production optimaux. Une des solutions est alors de compenser la perte de VAS par la production d'une forte valeur ajoutée et par des politiques publiques de minimums sociaux (santé, éducation, etc.).

Deuxièmement, le financement et ses mécanismes sont bloqués par le capital communautaire patrimonial. L'issue acceptable et disponible actuelle pour les entrepreneurs est l'épargne personnelle qui contraint les entreprises à être de petite taille et à produire une faible valeur ajoutée. L'une des solutions envisageables est le développement des établissements de méso finance, couplé à des investissements dans l'optique de l'UNCDF (United Nations Capital Development Fund). Cette solution permet d'augmenter les montants des crédits alloués, de contourner les questions des nantissements etc. Troisièmement, l'absence de salariat a pour conséquence l'affectation d'une partie de la valeur ajoutée à des fins sociale : la valeur ajoutée sociale. Cette valeur ajoutée sociale est à l'origine du développement singulier des MPME : seuil de six employés, croissance cellulaire. Elle bloque alors la taille des MPME et la production de la valeur ajoutée économique. La solution actuelle est la famille et les liens forts, comme substitut au salariat défaillant avec son corolaire de contraintes.

L'analyse du deuxième problème fait ressortir deux options possibles : soit construire un salariat classique (cela prendra deux à trois générations pour absorber les effectifs excédentaires) soit trouver des solutions innovantes qui s'appuient sur le fait communautaire. Le salariat est à même de régler trois ordres de problèmes. D'abord, le salariat permet la fourniture d'effectifs assidus (présence journalière) et fiables (probité morale, éthique professionnelle, protection des marchés et des secrets de travail). En outre, le salariat règle par ce processus le problème de la gestion patrimoniale des actifs mise en évidence dans cette étude empirique, puisque les entrepreneurs se focalisent sur les liens forts pour protéger les ressources risqués qu'ils mettent en circulation au sein de l'entreprise. Ensuite, le salariat permet la mise au travail : l'employé doit réaliser un travail avec des objectifs précis et quantifiables. Ce travail doit répondre à des normes de qualité et en retour il est rémunéré. Enfin, la partie sociale du salaire peut être financée par la valeur ajoutée produite et les gains de productivité réalisée.

Pourtant, le problème du salariat peut être réglé par l'introduction des contrats de travail adaptés. En effet, on peut penser à un contrat commercial simplifié, centré sur l'assiduité (par exemple un salaire progressif), et qui sera renforcé et orienté vers de vraies incitations économiques au travail grâce à des salaires attractifs. Une seconde piste est de créer un contrat communautaire formel, qui s'ajoute au premier, afin d'utiliser l'autorité de la communauté pour garantir une mise au travail effective par le contrôle de l'assiduité et l'intensité du travail. Si l'employé remplit satisfaction, un pourcentage du salaire brut est versé chaque mois à la communauté. Cette flexibilité possible est recherchée pour les besoins ponctuels communautaires (maladie, récoltes, travaux collectifs, etc.).

L'analyse minutieuse des caractéristiques des MPME ouvre la voie à la définition d'un capitalisme africain qui réalise une hybridation des liens faibles avec les liens forts des communautés. Des politiques publiques innovantes peuvent encadrer une sortie de l'économie informelle qui ne passerait par une hypothétique et lointaine occidentalisation et destruction des structures sociales africaines, mais qui engagerait leur transformation et leur dynamisation progressives.

BIBLIOGRAPHIE GENERALE

Abdulkadiroghu A.;	2007	« Trust, Reciprocity and Favors in Cooperative Relationships »,
Bagwell K.	2005	Discussion Papers 0405-22, Columbia University, Department of Economics
		Les déterminants de la croissance économique en Afrique Subsaharienne :
Abessolo Y.	1998	une analyse empirique, DT/29/1998, Centre d'économie du
		développement, Université Montesquieu Bordeaux IV
		The Nonprofit sector and the informal sector: A theorical perspective,
Abzug R.	1999	Volunteers: International Journal of Voluntary and Nonprofit
Acemoglu D.		Organizations, Vol. 10, N°2, 1999 The Role of Institutions in Growth and Development, Background Paper
et Robinson J.	2007	for the World Bank's Growth Commission, December, 3, 2007
Adair Ph.	1985	L'économie informelle : figures et discours, Paris, Anthropos
		An Evaluation of Informal Sector and Urban Land Use Management in
Adeyink S.A. et al.	2006	South Western Nigeria, Shaping the change, XXIII FIG Congress,
		Munich, Germany, October 8-13
AFD	2010	L'AFD et la mésofinance : Financer les petites et très petites entreprises des pays du sud, Plaquette AFD, Paris
		"Le poids de l'informel en UEMOA : premières leçons en termes de
Agence Française de	2005	comptabilité nationale de l'enquête 1-2-3 de 2001-2003 », Rapport
Développement		thématique JUMBO, n°8, Paris
Afibefun I.A.;		Efficiency of microenterprises in the Nigerian economy, AERC Research
Daramola A.G.	2003	Paper 134, African Economic Research Consortium, Nairobi, September
		2003 Access to Finance; Profiles of African SMEs, London, document de
Africapractice	2005	travail préparé pour JETRO
Africapractice	2003	www.africapractice.com/uploads/JETRO.pdf
AFRISTAT	1997	Actes du Séminaire sur le secteur informel et la politique économique en
AFRISTAT	1997	Afrique Subsaharien ne , Bamako, 10 au 14 mars 1997, Tome 1 et 2
Abuia C	2000	« The duality of collaboration: inducements and opportunities in the
Ahuja G.	2000	formation of interfirm linkages », <i>Strategic Management Journal</i> , Vol. 21, n°3, P. 317-343.
	40	« An Economic Theorist's Book of Tales », Cambridge Books, Cambridge
Akerlof G.A.	1984	University Press.
Akoten John E.;		«The Determinants of Credit Access and Its Impacts on the Micro and
Yasuyuki Sawada;	2006	Small enterprises: The Case of Garment Producers in Kenya », <i>Economic</i>
Keijiro Otsuka		Development and Cultural Change, 54 (4), P. 927-944
Albaladejo M.	2001	Determinants and policies to Foster the competitiveness of SME clusters: Evidence from Latin America, <i>QEH</i> , <i>Working Papers</i> $n \circ 71$.
Albaladejo M.;	2000	Helping SMEs to Compete in regional and global markets: A strategic
Schmitz H.	2000	framework, <i>Institute for Development Studies</i> , University of Sussex, UK.
Albagli C.	1996	L'acteur du développement, in Albagli C., Henault G. et al. La création
	1770	d'entreprise en Afrique, Paris, EDICEF.
Albagli C.; Henault G. et al.	1996	La création d'entreprise en Afrique, Paris, EDICEF.
Albrecht J.;		The Effects of Labor Market Policies in an Economy with an Informal
Navarro L.;	2007	Sector, Manuscript, Georgetown University
Vroman S.		
Aldrich H.;	1004	« Fools Rush in? The Institutional Context of Industry Creation », The
Fiol C.M.	1994	Academy of Management Review, Vol. 19, n°4, P. 647-670, http://www.jstor.org/stable/258740.
		http://www.jstor.org/staute/230740.

Aldrich H.; Zimmer C.	1986	« Entrepreneurship through social networks », in Sexton D., Smilor R. (Eds), The Art and Science of Entrepreneurship, Ballinger, Boston, MA.
Altenburg T.; von Drachenfels C.	2008 a	Business environment reforms: why it is necessary to rethink priorities and strategies, <i>Enterprise Development and Microfinance</i> , Vol. 19, n°3, P.
Altenburg T.; von Drachenfels C.	2008 b	191-203. Creating an enabling environment for private sector development in Sub-Saharan Africa, Vienna, UNIDO / GTZ.
Amar M.; Favre F.	2009	Les revenus d'activité des indépendants, INSEE, Paris
Amartya S.	2003	Un nouveau modèle économique Développement, justice, liberté, Paris, Odile Jacob.
Ambapour S.	2009	Théorie des ensembles flous : application à la mesure de la pauvreté au Congo, <i>Document de Travail, BAMSI</i> , DT/16/2009
Amin A.; Thrift N.	1993	Globalization, institutions and regional development in Europe, Oxford, Oxfrord University Press.
Amin S.	1970	L'accumulation à l'échelle mondiale, Anthropos, Paris
Amin S.	1973	Le Développement inégal : Essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique, Editions de Minuit, 384 p.
Anderson A.R.; Miller C.J.	2002	« Class matters: human and social capital in the entrepreneurial process », <i>Journal of Socio-Economics</i> , 32 (2003), p. 17-36.
Anderson A.R.; Jack S.L.	2002	« The articulation of social capital in entrepreneurial networks: a glue or a lubricant? », <i>Entrepreneurship &Regional Development, Taylor & Francis Journals</i> , Vol. 14 (3), P. 193-210, July.
Aoki M.	2001	Toward a Comparative Institutional Analysis, Cambridge (MASS.) : MIT Press 2001, (Traduction française chez Albin Michel, Paris, 2006).
Archambaul E.; Greffe X.	1984	Les économies non officielles, Paris, La Découverte.
Aredu D.	1993	The informal and semi-informal financial sectors in Ethiopia: A study of the IQQUB, IDDIR, and Savings and Credit Co-operatives, <i>AERC Research Paper Twenty-One, African Economic Research Consortium</i> , 1993, Nairobi, Kenya
Arimah B.C.	2001	« Nature and determinants in the linkages between Informal and Formal Sector Enterprises in Nigeria », <i>African Development Review</i> , Vol. 13, n°1, June 2001
Arrow K.	1974	Choix collectif et préférences individuelles, Paris, Calmann-Levy, 1974, 234 p.
Aryeetey E.	1998	Informal finance for private sector development in Africa, <i>Background Paper</i> , <i>African Development Report</i> , 1998
Aryeetey E.	1998	« Informal Finance for Private Sector Development in Africa », <i>Economic Research Papers</i> n°41, Banque Africaine de Développement (BAD).
Aryeetey E.	2009	The Global Financial Crisis and Domestic Resource Mobilization in Africa, <i>African Bank Development, BAD, Working Paper</i> , N° 101, Tunis, Tunisia
Assens A.	1996	« Du modèle bureaucratique au modèle organique : l'organisation en réseau », Flux International Scientific Quarterly on Networks and Territories, n°23, GDR Réseaux-CNRS, janvier-mars 1996, P.38-42.
Assens A.	2003	« Le réseau d'entreprises : vers une synthèse de connaissances », Management international, Note de recherche, Vo. 7, n°4, Eté, P. 49-59.
Assens A.; Baroncelli A.	2004	« Marché-Réseau-Hiérarchie. A la recherche de l'organisation idéale », <i>La Revue des Sciences de Gestion</i> , Vol. 39, n°207, Mai-Juin, 2004, P. 43-55.
Assens A.; Abittan Y.	2010	Networking et pôles de compétitivité : Le cas du technopark de Casablanca, <i>Innovations-Cahiers d'Economie de 'Innovation</i> , Vol.1, n°31, P. 157-180.

Astley W.G.;	1983	« Collective Norwegian: social ecology of organisational environments »,
Fombrun C.J.	1	Academy of Management Review, Vol. 8, n°4, P. 576-587. Barriers and facilitators to transitioning of small businesses (SMME's)
Aswani F.	2007	from second to the first economy in South Africa, Gordon Institute of Business Science
Atieno R.	2001	Formal and informal institutions Lending Policies and access to credit by small-scale enterprises in Kenya: an empirical assessment, <i>AERC Research Paper 111</i> , <i>African Economic Research Consortium</i> , Nairobi, Kenya, November 2001
Atieno R	2006	Female participation in the labour market: The case of the informal sector in Kenya, <i>AERC Research Paper 157</i> , <i>African Economic Research Consortium</i> , Nairobi, Kenya, September 2006
Attanasso M.O.	2009	Le microcrédit au plus pauvres (MCPP) et la formalisation du secteur informel : quelle relation ?, <i>3</i> ^{ème} <i>Journée Internationale de Microfinance</i> à <i>Cotonou</i> , Bénin, Décembre 2009
Ayee J.	2007 a	« Tax Compliance and the Informal, Sector in Ghana », Mimeo
Ayee J.	2007 b	« Building Tax Compliance Through Reciprocity with Government », Paper presented at the FIAS Conference « <i>Enterprise Formalization in Africa</i> », Accra, Ghana
Ayimpam S.	2010	Economie informelle et réseaux sociaux à Kinshasa, Thèse de doctorat, Louvain-la-Neuve, Université Catholique de Louvain.
Ayyagari M.; Beck T. et Demigüç-Kunt	2007	Small and Medium Enterprises across the Globe », Small Business Economic, 2007 (29), 415-434
Azevodo B.	1998	Le secteur Informel Dans une Dynamique de Développement local : Famille, Territoire et Industrie – Une Etude des Petits Producteurs de la Vallée dos Sinos (Brésil), Grenoble, Thèse de doctorat.
Bacchetta M.; Ernst E.; Bustamante J.P.	2009	Mondialisation et emploi informel dans les pays en développement, Genève, OIT/OMC.
BAD	2012	Environnement de l'Investissement Privé dans les Pays de la Communauté des Etats de l'Afrique Centrale, CEEAC. Contraintes et perspectives, Tunis, www.afdb.org
Bagachwa M.S.D.; Naho A.	1994	A review of recent developments in the second economy in Tanzania, AERC Special Paper 16, African Economic Research Consortium, Nairobi, Kenya, May 1994
Bajada C.; Schneider F.	2007	The size and development of the shadow economics in the Asia-Pacific, Sydney, Australia, http://www.economies.uni-linz.ac.at/members/schneider/defaut.htm
Balkenhol B.	2008	« Microfinance, une solution pour le financement des PME ? », <i>Banque Stratégie</i> , n° 263, Octobre, P. 14-16
Banque Mondiale	2005	Pratique des affaires en 2005 Afrique Subsaharienne, Profil régional, http://www.rru.worldbank.org/doingbusiness
Banque Mondiale	2013	Rapport sur le développement dans le monde : Emplois, Washington, DC, BM.
Barber B.	1983	The logic of trust, New Brunswick Rutgers, University Press, 1983
Barbezat D.A.; Hughes J.	2005	«Salary structure effects and the gender pay gap in academia», <i>Research</i> in Higher Education, Vol. 46 (6), PP. 621-640
Barnejee A.; Duflo E.	2012	Repenser la pauvreté, Seuil, Paris
Barnes J. A.	1954	"Class and Committees in a Norwegian Island Parish", <i>Human Relations</i> , 7, pp. 39-58

Barney B.;	1994	«Trust worthiness as a source of competitive advantage », Strategic
Hansen M.H.	1774	Management Journal, Vol.15, Winter Special issue, 1994, P.175-216.
Barthélémy P.	1998	Le secteur urbain informel dans les pays en développement : une revue de la littérature, <i>Revue Région et Développement</i> , N° 7-1998
Barringer B.; Jones FF.; Neubaum D.	2005	« A quantitative content analysis of the characteristics of rapid-growth firms and their founders », <i>Journal of Business Venturing</i> , Vol. 20, P. 663-687.
Barussaud S.	2014	Impact des politiques de développement du secteur privé au Burkina Faso : entre indifférence et espoirs déçus des petits producteurs, Lapeyre F., Lemaître, A., Politiques publiques et pratiques de l'économie informelle en Afrique Subsaharienne, Louvain-La-Neuve, Academia, L'Harmattan
Baudelle G.; Carluer F. (dir.)	2013	Territoire Durable 2030 : un état des lieux prospectif, 2013,
Baudry B.	1998	« Trust in Inter-Firm Relations: Multiple Forms of Coordination », <i>Trust and Economic Learning</i> , Lazaric, N., et Lorenz E. (eds), Edward Elgar, USA, 1998, P. 64-77.
Baumard P.	2002	Analyse stratégique : mouvements, signaux concurrentiels et interdépendance, Dunod, Paris.
Bazabana M.	2005	L'entreprise de réciprocité : éléments de réflexion sur l'entreprise en Afrique. Entre classicisme, réciprocité et réciprocité http://afrique.cauris.free/fr/
Bekono Ohana S.	2011	« Les comportements relationnels des entreprises : éléments d'une typologie », <i>La Revue des Sciences de Gestion</i> , 2011/5 n°251, P.201-21
Bellache Y.	2010	L'économie informelle en Entreprises, Thèse de Doctorat, Université Lille Nord de Luxembourg, Décembre 2010Algérie, une approche par enquête auprès des ménages- le cas de Bejaia, Thèse de doctorat en Sciences économiques, Université Paris-Est.
Bellettre I.	2010	Les choix de financement des Très Petites Entreprises, Thèse de doctorat, Université de Lille.
Benhabib J.; Bisin A.; Jackson M.O.	2010	The Handbook of Social Economics, ed., North Holland.
Benjamin N.C.; Mbaye A.A.	2010	"Informality and Productivity in West Africa: a firm level analysis", <i>African Economic Conference</i> , 2010, Tunis, Tunisia
Benjamin C.N.; Mbaye A.A.	2010	«Informality, Productivity and enforcement in West Africa: A firm level analysis, <i>IPC Working Paper Series Number 100, International Policy Center</i> , June 24, 2010
Benjamin C.N.; Mbaye A.A. (dir)	2012	Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone, AFD, Banque Mondiale.
Bennet J.	2008	Formality, Informality and Social welfare, IZA Discussion Paper, n°3550.
Bennis W.; Nanus B.	1985	« Organizational learning: The management of collective self », <i>New Management</i> , Vol. 3, n° 1, 1985, P.6-13.
Benton A.; Castells M.; Portes A.	1983	The informal Economy-Studies in Advanced and Less Developed countries, Baltimore and London, Johns Hopkins university press.
Beraha R.; Dong L.; Pan J.	2012	La Chine à Paris, enquête au cœur d'un monde méconnu, Robert Laffont, Paris
Bernard C.; Le Moign C.; Nicolï J-P.	2013	L'entrepreneuriat féminin, Document de Travail, Centre d'Analyse Stratégique, Paris
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 », <i>Working papers of GREThA</i> , n°2010-09,

		http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2010-09.html
Bessone M.	1983	« Les transports urbains dans le tiers-monde : la place du secteur
Dessuit 141.	1983	informel », Problèmes Economiques, N° 2115, 08 Mars 1983.
		« Firm Size matters: Growth and Productivity growth in African
Biesebroeck V.	2005	manufacturing », Economic Development and Cultural Change, Vol. 53,
		n°3, P. 545-583.
Didd C	2000	«Dynamiques des réseaux personnels et processus e socialisation :
Bidard C.	2008	évolutions et influences des entourages lors des transitions vers la vie
		adulte », <i>Revue française de Sociologie</i> , Vol. 49, 2008, P. 559-583. », « Etudier les réseaux sociaux », <i>Information sociale</i> , 2008/3, n° 147 P. 34-
Bidard C.	2008	35.
D11 4 G		« Qui sont mes proches ? Proximités spatiales, proximités sociales dans
Bidart C.;	2004	les évolutions des réseaux relationnels des jeunes entrant dans l'âge
Fribourg B.		adulte », Quatrièmes Journées de la Proximité : Marseille, 17-18 juin.
Bidault F.;		« La confiance dans les transactions économiques », Confiance,
Jarillo J.C.	1995	Entreprise et Société, Bidault F., Gomez, P.Y., Marion, G., (eds), Eska,
gai IIIV J.C.		Paris, 1995, p. 109-123.
D		« African Small and Medium Enterprises, Networks, and Manufacturing
Biggs T.;	2006	Performance », World Bank Policy Research Working Paper, n° 3855,
Shah M.K.		Washington, DC 20433, USA; Available at SSRN
		http://ssrn.com/abstract=922981 « What have we learned from a decade of manufacturing enterprise survey
Bigsten A.;	2005	in Africa? », World Bank Policy Research Working, Paper, n° 3798, DC,
Soderbon M.	2003	Washington.
		Les politiques d'appui au secteur informel : un exemple paradoxal de
Biguma Napoléon C.	1990	réussite : le Rwanda, <i>Revue Tiers-Monde</i> , Volume 31, n°122, P. 393-404.
		« proximité, réseaux et coordinations industrielle : quelle articulation
Billaudot B.	2004	conceptuelle ? », Quatrième Journées de la proximité, Marseille, 17-18
		Juin 2004
DIE	2002	Rapport VI, Travail décent et économie informelle, Sixième question à
BIT	a	l'ordre du jour, <i>Conférence Internationale du Travail</i> , 90 ^{ème} Session, 2002,
		BIT, Genève.
BIT	2002 b	Women and men in the informal economy: a statistical picture, Genève
		« Méthodes et instruments d'appui au Secteur Informel en Afrique
BIT	2004	Francophone », SEED Document de Travail 24, Genève
DVE	2007	L'économie informelle : permettre une transition vers la formalisation,
BIT	2007	OIT, Genève, 2007, Ref : ISIE/2007/1, www.ilo.org/publns
BIT	2009	The informal economy in Africa: Promoting to formality – challenges and
DII	2009	strategies, Geneva, BIT.
BIT	2012	Measuring informality: A manual on the informal sector and informal
		employment, BIT, Genève.
BIT	2013	La transition de l'économie informelle vers l'économie formelle, Genève,
	2013	Woman and man in the informal economy: A statistical picture Undate
BIT	2013 b	Women and men in the informal economy: A statistical picture-Update, Geneva, BIT / WIEGO
	2013	The informal economy and decent work: A policy resource guide:
BIT	c	supporting transition to formality, Genève, BIT.
Blanchflower D.G.;		What Makes an Entrepreneur? <i>Journal of Labor Economics</i> , Vol. 16, PP.
Oswald A.	1998	26-60
Blanchflower D.G.	2000	« Self-Employment in OECD Countries », Labour Economics, Elsevier,
	2000	Vol. 7(5), P. 471-505, September.
Blanchflower D.G.;	2001	« Latent Entrepreneurship across Nations », European Economic Review,
Oswald A.;		45 : 680-691

Stutzer A.		
Bloy E.; Dupuy C.	1990	« Adaptation des règles de gestion aux contraintes du financement informel : réflexion dans le cadre du contexte africain », <i>Ed. Aupelf-Uref, John Libbey Eurotext</i> , Paris, P. 65-75.
Blundo G.; Olivier de Sardan J.P.	2003	La corruption au quotidien en Afrique de l'ouest. Approche socio- anthropologique comparative : Bénin, Niger et Sénégal, <i>Working Papers</i> n°17, Institut Für Ethnologie und Afrikastudien, Johannes Gutenberg- Universität.
Boden R.J.; Nucci A.R.	2001	« On the survival prospects of news and women's new business ventures », <i>Journal of business venturing</i> , Vol. 15, n°4, P. 347-362.
Bodson P.; Roy P. M.	2003	Survivre dans les pays en développement : approche du secteur informel, Paris, Montréal, L'Harmattan.
Bodson P.; Roy P. M.; Hentic I.	1995	Politique d'appui au secteur informel dans les pays en voie de développement, Paris, Economica.
Boeri T.; Garibaldi P.	2006	Shadow Sorting, CEPR Discussion Paper N° 5487.
Bonein A.	2008	La réciprocité, entre psychologie et rationalité économique, in <i>Revue française d'économie</i> . Volume 23 N°1,2008. Pp. 203-232.
Bornarel F.	2007	« La confiance comme instrument d'analyse de l'organisation », <i>Revue française de gestion</i> , 2007/6 n° 175, P. 95-109
Boschma R.	2005	Proximity and Innovation: A critical Assessment, <i>Regional Studies</i> , Vol. 39, n°1, P.61-74.
Botzung M.	1996	« Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise », in Revue Tiers Mondes, Paris, Tome XXXVII, N° 145, Janvier-mars 1996
Boudon R.; Lazarsfeld P.	1965	Le vocabulaire des sciences sociales, Concept et Indices, Paris Mouton.
Boungou-Bazika J.C. et al.	2007	L'entrepreneuriat et l'innovation au Congo-Brazzaville, Paris, L'Harmattan.
Bourdeau-Lepage L.; Huriot J.M.	2009	« Proximités et interactions : Une reformulation », <i>Géographie, Economie, Société</i> , Vol.11, n°3, P.233-249.
Bourdieu P.	1972	Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de trois études d'ethnologie kabyle, Genève ; Droz, 1972.
Bourdieu P.	1980	Le sens pratique, Paris, Minuit, 1980, 475P.
Bourdieu P.	1994	Raisons pratiques : sur la théorie de l'action, Paris Seuil, 1994, 251P.
Boutillier S.	2008	« Femmes entrepreneures : motivations et mobilisation des réseaux sociaux », <i>Humanisme et Entreprise</i> , 5/2008 (n°290), P. 21-38.
Bouzoungoula J.	2003	Microentreprises, commerçants et socialités dans un quartier urbain de Brazzaville, Thèse pour le Doctorat de Sociologie, Université des Sciences et Technologies, Lille 1.
Bowey J.L.; Easton G.	2007	Entrepreneurial Social Capital Unplugged: An Activity-based Analysis, <i>International Small Business Journal</i> , 25 (3), 273-306
Braekman C.	1989	« Débrouillardise et économie parallèle», <i>Le Monde : Dossiers et Documents</i> , Février 1989, P.8.
Brenner G.A.; Fouda H.; Toulouse J-M.	1993	« Les entrepreneurs Bamiléké de Douala : une étude exploratoire », dans Ponson, B. et Schaan, J.L. (dir.) ; <i>L'esprit d'entreprise</i> , Editions John Libbey Eurotext, P.267-278.
Breton A.; Wintrobe R.	1982	The logic of bureaucratic conduct. An economic analysis of competition, exchange and efficiency in private and public organizations, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.
Broembsen M.V.	2007	The Legal Empowerment of the Poor: Informal Business UNDP Draft Report October 2007

Bruhn M.	2008	License to Sell: The Effect of Business Registration Entrepreneurial Activity in Mexico <i>Policy Research Working Paper</i> Series N° 4538 The World Bank.
Brush C.G.; Carter N.M.; Greene P.G.; Hart M.N.; Gatewood E.	2002	« Women entrepreneurs who break throught to equity financing: the influence of human social and financial capital » <i>Venture Capital International Journal</i> Vol. 4 n°4 P. 305-323.
Brush C.G.; Carter N.M.; Greene P.G.; Hart M.N.; Gatewood E.	2003	« The role of social capital and gender linking financial suppliers and entrepreneurial firms: A framework for future research » <i>Venture Capital International Journal</i> Vol. 4 n°4 P. 305-323.
Brush C.G.	2006	«Women entrepreneurs: A research Overview ». In the Oxford handbook of entrepreneurship eds M. Casson B. Young A. Basu and N. Wadeson 611-28 Oxford: Oxford University Press » <i>Entrepreneurship & Regional Development</i> Vol. 24 n° 1-2 P. 1-6.
Brush C.G.; Cooper S.	2012	« Female entrepreneurship and economic development: An international perspective » <i>Entrepreneurship & Regional Development</i> Vol. 24 n° 1-2 P. 1-6.
Bruyneel S.; Carree M.; Peeters L.	2007	Unemployment in a model of Entrepreneurship in Belgium: empirical evidence from the Global Entrepreneurship Monitor in Landoli L. Landström H. Raffa M. Entrepreneurship Competitiveness and Local Development: Frontiers in European Entrepreneurship Research <i>Edward Elgar Publishing Inc.</i> 2007.
Buga N.	2011	Les diasporas comme ressources d'intégration dans l'économie mondiale Thèse de Doctorat en Sciences économiques UPMF Grenoble.
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 2-4 2010
Bureau S. et Fendt J.	2011	« Entrepreneurship in the Informal Economy: Why Does it Matter? » <i>International Journal of Entrepreneurship and Innovation</i> Vol.12 N°2 May 2011 p. 85-94 (10)
Burke A.E.; FitzRoy F.R.; Nolan M.A.	2002	"Self-Employment Wealth and Job Creation: The Roles of Gender Non-pecuniary Motivation and Entrepreneurial Ability" <i>Small Business Economics</i> Springer Vol. 19 (3) p. 255-270.
Bussolo M. et Whalley J.	2003	Globalisation in developing countries: The role of transaction costs in explaining economic performance in India <i>OECD Working Paper</i> N° 219 November 2003 DEV/DOC(2003)17
Burt R.S.	1980	« Autonomy in a social topology » American Journal of Sociology Vo.85 n°4 1980 P.892-925.
Burt R.S.	1992	Structural holes: the social structure of competition London: Harvard University Press 1992 313 p.
Burt R.S.	1997	« The contingent value of social capital » <i>Administrative Science Quarterly</i> Vol. 42 n°2 P.339-423.
Burt R.S.	2000	« The network structure of social capital » <i>Research in Organizational Behavior</i> Vol. 22 P.345-423.
Cacouault-Bitaud M.	2001	« La féminisation d'une profession est-elle le signe d'une baisse de prestige ? » <i>Travail Genre et Sociétés</i> n°5/2001 P.93-115.
Caillé A.	1996	Ni holisme ni individualisme méthodologique : Marcel Mauss et le paradoxe du don <i>Revue Mauss</i> n°8 La Découverte.
Caille A.	2000	Anthropologie du don Le tiers paradigme Desclée de Brouwer.
Caille A.	2004	Marcel Mauss et le paradigme du don <i>Sociologie et Sociétés</i> Vol. 36 n°2 2004 P. 141-176.

		« Un quasi-manifeste institutionnaliste : vers une économie politique
Caille A.	2007	institutionnaliste? » Revue du MAUSS n°30 2007 P. 33-48.
Caille A.	2009	Théorie anti-utilitariste de l'action : Fragments d'une sociologie générale
	2009	Paris La Découverte 2009 192P.
Calice P;		Bank Financing to Small and Medium Enterprises in East Africa:
Chando V.M. et	2012	Findings of a Survey in Kenya Tanzania Uganda and Zambia African
Sekioua S.	+	Development Bank (ADB) Working Paper N°146 March 2012
Capelleras JL.;	2008	« Individual organizational and environmental determinants of new firm employment growth: evidence from Latin America » <i>International</i>
Rabetino R.	2008	Entrepreneurship Management Journal Vol. 4 p. 79-99.
		Globalization and the informal Economy: How global trade and
Carr M. et	2001	investment impact on the working poor WIEGO Women In Informal
Chen M.A.		Employment Globalizing and Organizing May 2001
Carrington C.	2006	« L'entrepreneuriat féminin» Journal of Small Business & Entrepreneurship Vol. 2 2006 P. 95-106.
		« Les analyses économiques des causes et des conséquences de la
Cartier-Bresson	2000	corruption : quelques enseignements » in Affairisme : la fin d'un système
		Paris OCDE 2000 pp. 11-27.
CEA	2005	Unleashing the private sector in Africa :summary research report Addis-
CEA	2003	Ababa Ethiopia
CEA	2012	Rapport économique sur l'Afrique 2012 Libérer le potentiel de l'Afrique
	1071	en tant que pôle de croissance mondiale CEA Addis-Ababa Ethiopie
CEPAL	1971	Estudio Economico de América Latina ONU Santiago. « Les structures élémentaires de la réciprocité » Conférence in Cauris
Chabal M.	2005	http://afrique.cauris.free.fr/conferences.html
		Afrique au sud du Sahara : Mobiliser des ressources fiscales pour le
Chambas G. & al.	2005	développement CERDI Ministère des Affaires Etrangères Edition
		Economica.
Chambas G.;	2003	Taxer l'économie non enregistrée urbaine en Afrique Subsaharienne.
Aurojo-B. C.	2003	Communication à la Conférence « Hard to Tax » Atlanta.
Charkour S.C.;	2007	« Le commerce informel en Algérie » Critique Economique n°17 Eté-
Perret C.	1	Automne Rabat Maroc P. 15-36
Charmes J.	1987	« Le secteur informel un concept contesté des modèles d'évolution inadaptés une réalité inconnue » <i>Revue Tiers-Monde</i> PUF n° 112 P. 855-
Chaimes J.	a	875.
	1987	Débats actuels sur le secteur informel <i>Revue Tiers-Monde</i> PUF n° 112
Charmes J.	b	Octobre-Décembre 1987.
Charmes J.	1989	« Quelles politiques publiques face au secteur informel ? » ORSTOM
Chaimes J.		Service de Coopération de l'INSEE Paris
Charmes J.	(199	« De l'économie traditionnelle à l'économie informelle » Revue
	5)	Autrement-Collection Mutations N° 159 de Novembre 1995.
Charmas I	2002	Nouveaux développements dans la mesure de l'économie informelle in
Charmes J.	2003	Cossart J. (ED) L'entreprise : acteur du développement ? Documentation IRD.
	+	Les défis de la PE en Afrique pour une politique globale d'appui à
Chaze C.;	2000	l'initiative économique : des professionnels africains proposent Paris
Traore F.		Editions Charles Léopold Mayer Paris 115P.
Chen M.A.;		The Investment Climate for Female Informal Business: A case study from
Jhabvala R.;	2003	Urban and Rural India Background Paper for the 2005 World
Nanavaty R		Development Report Washington DC: The World Bank.
		Rethinking the informal economy: Linkages with the Formal Economy
Chen M.A.	2004	and the Formal Regulatory Environment Paper presented to <i>Unlocking</i>
		Human Potential: Linking the Informal and Formal Sectors EGDI and UNU-WIDER Conference Helsinki Finland (17-18 September 2004).
	1	61.6 The Determined (17-16 September 2004).

Chen M.A.	2005	The Business Environment and the Informal Economy: Creating conditions for Poverty Reduction Presented at Conference on Reforming the Business Environment Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development November Cairo Egypt.
Chipeta C.; Mkandawire M.L.C.	1991	The informal financial sector and macroeconomic adjustment in Malawi AERC Research Paper 4 Initiatives Publishers Nairobi Kenya May 1991
Chollet B.	2002	L'analyse des réseaux sociaux : quelles implications pour le champ de l'entrepreneuriat ? 6ème Congrès international francophone sur la PME octobre 2002 HEC Montréal.
Chong A.; Gradstein M.	2004	Inequality Institutions and Informality Inter-American Development Bank Research Department WP516
Cibois P.	2007	Les méthodes d'analyse d'enquêtes Paris : PUF coll. Que sais-je ? n°3782 2007 127p.
Cibois P.	2003	Les écarts à l'indépendance. Techniques simples pour analyser des données d'enquête <i>Sciences Humaines</i> 2003
Cling J-P.; Lagrée S.; Razafindrakoto M.; Roubaud F. et al.	2012	L'économie informelle dans les pays en développement <i>Conférences et Séminaires</i> AFD Paris
Cling J-P.; Razafindrakoto M.; Roubaud F.	2012	Explanatory factors behind formalizing non-farm household businesses in Viet-Nam <i>Document de Travail</i> DT/2012-20 Université Paris Dauphine.
CMA	2013	Le dispositif de coopération international du réseau français des CMA : Une offre d'expertise en faveur du développement économique africain CMA 2013.
CNSEE	2009	Enquête sur l'emploi et le secteur informel au Congo (ESSIC) CNSEE Novembre 2009 www.cnsee.org/
Coase R.H.	1987	« La nature de la firme » <i>Revue française d'économie</i> Vol. 2 n°1 1987 P.133-163.
Cogneau D. et al.	1996	« Le secteur informel urbain et l'ajustement au Cameroun » Revue d'Economie du Développement 1996/3 quatrième année PUF France
Cohen V.	1997	« La vulnérabilité rationnelle. Essai de cadrage et de définition » <i>Socio-anthropologie</i> n°1 disponible en ligne http://socio-anthropologie.revues.org/index74.html consulté le 15 juillet 2012.
Coleman J.	1990	Foundations of Social Theory Harvard University Press Cambridge.
Coleman S.,	1988	« Social capital in the Creation of Human Capital » <i>American Journal of Sociology</i> Vol. 94 P. 95-210.
Coleman S.	2000	« Access to capital and term of credit: a comparison of men-women- owned small businesses » <i>Journal of Small Business Management</i> Vol. 38 n°3 P. 37-52.
Colin C.; Williams Anjula Gurtoo	2011	«Women entrepreneurs in the Indian informal sector: Marginalization dynamics or institutional rational choice? » <i>International Journal of Gender and Entrepreneurship</i> Vol. 3 n° 1 pp.6 – 22
Cohen	1997	
Colletis G.; Gianfaldoni P.; Richez-Battesti N.	2005	« Economie sociale et solidaire territoires et proximité » Revue Internationale de l'Economie Sociale n° 296 P. 8-25.
Combarnous F.; Berrou J-P.	2011	« Testing Lin's social capital theory in an informal African urban economy » <i>Journal of development studies</i> Vol.47 n° 8 P. 1216-1240.
Combarnous F.; Berrou J-P.	2012	« The personal networks of entrepreneurs in an informal African urban economy : does the "strength of ties" matter ? » <i>Review of social economy</i> Vol. 70 n° 1 P. 1-30.

	I	
Commander S.; Svejnar J.	2007	Do institutions ownership exporting and competition explain firm performance? Evidence from 26 transition countries IZA <i>Discussion Paper</i> n° 2637.
Commander S.; Tinn K.	2007	Background paper for: an independent evaluation of the WB/IFC Doing Business Indicators by the Independent Evaluation Group Final Draft December 2007.
Constant A.; Zimmermann K.F.	2006	« The making of entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrants alike? » Small Business Economics 2006 (3) 279-300
Cooke P.; Willis D.	1999	Small Firms Social Capital and the Enhancement of Business Performance Through Innovation Programs <i>Small Business Economics</i> n°13 P. 219-234.
Cooper A. C.; Folta T.B.; Woo C.	1995	« Entrepreneurial information search » <i>Journal of Business Venturing</i> vol.10 n°2 P. 107 – 120.
Coquery-Vidrovitch C.	1991	Tiers-monde: l'informel en question? Paris L'Harmattan.
Courlet C.	2008	L'économie TERRITORIALE PUG Grenoble 135P
Courlet C.; Ferguene A.	2003	Globalisation et territoire : le cas des SPL dans les pays en développement <i>FACEF PESQUISA</i> Vol 6 n°3 P.96-117.
Courlet C.: Pecqueur B.	1992	« Les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle de développement » dans Benko G. Lipietz A. (Sous la dir.) Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de géographie économique Paris PUF 1992 P.77-80.
Courlet C.: Pecqueur B.	2013	L'économie territoriale PUG Grenoble 142P.
Croson R.; Gneezy U.	2009	Gender Differences in Preferences <i>Journal or Economic Literature</i> Vol. 47 n°2 P. 448-474.
CSO (Central Statistics Office) Botswana	2007	Informal Sector Survey Preliminary Results Gaborone: CSO 2008.
Cowling M.; Taylor M.	2001	"Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species?" <i>Small Business Economics</i> Springer Vol. 16 (3) P. 167-175 May.
CUNCED	2006	Moyens d'aider les petits producteurs et transformateurs de produits de base dans les pays en développement à accéder aux marchés mondiaux <i>Working Paper</i> TD/B/COM.1/EM.32/2 1 ^{er} novembre 2006
Cusin F.	2006	« Relations marchandes et esprit d'entreprise : La construction sociale de la confiance » <i>Revue Interventions Economiques</i> {En ligne} 3/2006 mis en ligne le 01 avril 2006 consulté le 13 avril 2014. http://interventionseconomiques.revues.org/766
Dale W. A.; Delbert A. F. et al.	1994	Finance informelle dans les pays en développement Lyon PUL.
Dabla-Norris E.; Inchauste G.	2007	« Informality and Regulations: Knowledge Drives Firm Growth? » <i>IMF</i> Working Paper WP/07/112.
Dalglish C.	2007	From the Informal of the Formal Sector: Micro-enterprises in developing economy-Research in Progress in Proceedings AGSE Research Exchange QUT Brisbane.
D'Amours M.	2003	Le travail indépendant : une hétérogénéité construite socialement Thèse de Doctorat Université du Québec – Département de Sociologie Montréal
D'Amours M.; Crespo S.	2002	Résultats d'une enquête auprès des travailleurs indépendants : éléments pour une typologie Rapport de recherche INRS-TRANSPOL Montréal
D'Amours M.; Crespo S.	2004	« Les dimensions de l'hétérogénéité de la catégorie travailleur indépendant sans employé : éléments pour une typologie » <i>Relations Industrielles/Industrial Relations</i> 59(3) 453-489
David P.A.	1985	« Clio and the Economics of QWERTY » American Economic Review n°75 1985 P. 332-337.

Davidson P.;	2003	The role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs
Honig B.		Journal of Business Venturing 18: 301-331.
Davies R.;	2009	Formal-Informal economy linkages and unemployment in South Africa
Thurlow J.		Washington DC <i>IFPRI Discussion Paper</i> 00943 December 2009 Institutional change and American Growth Cambridge (UK): Cambridge
Davis L.E.; North D.C.	1971	University Press 1971.
De Bruin A.;		« Introduction to Special Issue Towards Building Cumulative Knowledge
Brush C.G.;	2006	on Women's Entrepreneurship » Entrepreneurship Theory and Practice
Welter F.	2000	Vol. 30 n° 5 P. 585-593.
		« L'influence des relations interpersonnelles sur la structuration de la
De Freyman J.;	2008	coopération artisanale » in Gundolf K. et Jaouen A. 2008 Les relations
Richomme K.		interorganisationnelles des PME Lavoisier Paris P. 127-156.
Degenne A.;	2004	Les réseaux sociaux. Une approche structurale en sociologie Paris Armand
Forsé M.	2004	Colin, 2 ^{ème} Edition 294 p.
Do Howlt T .		L'économie informelle au Zaïre (Sur) vie et pauvreté dans la période de
De Herdt T.; Marysse S.	1996	transition Cahiers Africains n°21-22 1996 Institut-CEDAF Paris
		Bruxelles L'Harmattan.
Delerue H.;	2007	« Les dynamiques de la confiance dans les relations inter
Berard H.	2007	organisationnelles » Revue française de gestion 2007/6 n° 175 P. 125-138
Delmar F.;	2000	Where Do They Come From? Prevalence and Characteristics of Nascent
Davidson P.		Entrepreneurs Entrepreneurship & Regional Development 12: 1-23.
De Mel McKenzie	2013	The demand for and Consequences of formalization among informal firms
Woodruff De Bayle A .		in Sri-Lanka <i>AEJ: Applied Economics</i> Vol. 5 n°2 P. 122-150.
De Paula A.; Scheinkman J.	2007	The Informal Sector (Second version) PIER Working Paper 07-035
Dercon S.	2002	« Income Risk Coping Strategies and Safety Nets ». <i>The World Bank Research Observer</i> 17(2) 141-166.
Deutsch M.	1958	« Trust and Suspicion » <i>Journal of Conflict Resolution</i> Vol. 2 1958 P.265-279.
De Vita L.; Poggesi S.	2013	« Female Entrepreneurs Coming from and Operating in Developing Countries : A Review of The Literature" 13 th Annual Conference of the
1 oggest 5.		European Academy of Management 26-29 June 2013 Istanbul Turkey
De Soto H.	1994	L'autre sentier. La révolution informelle dans le Tiers-Monde Paris : La Découverte.
Devoue E.	2000	Les Antilles françaises : les activités informelles un aspect inconnu les enjeux Paris Publisud.
Didem Dincer B.;	2006	The Cost of the Gray Market in Turkey in <i>Driving Growth</i> edited by Diana
Farell D.;	2006	Farell Harvard Business School Press.
Meen D. Diochon M.;	1	« Exploring the nature and impact of gestation-specific human capital
Menzies T. V.;	2008	among nascent entrepreneurs » Journal of Developmental
Gasse Y.	2008	Entrepreneurship Vol. 13 n°2 P. 151-165.
Djankov S.;	†	
Lieberman I.;	2002	Coincinformal Danefits and rest (Westington DCW 11D 1)
Mukherjee J.;	2002	Going informal: Benefits and costs (Washington DC World Bank).
Nenova T.		
Djik V.; Meine P.	1986	Sénégal : Le secteur informel de Dakar Paris : L'Harmattan.
Doliguez F.	1996	« Etudes comparées de l'impact économique des systèmes de crédit
	1	rural » Revue Tiers-Monde N° 145 du 01 Mars 1996.
Donada C.; Nogatchewsky G.	2007	« La confiance dans les relations interentreprises : une revue des recherches quantitatives » <i>Revue française de gestion</i> 2007/6 n° 175 P. 111-124

Doney P.M.; Cannon J.P.	1997	"An examination of the nature of trust in buyer-seller relationships," <i>Journal of Marketing</i> Vol. 61 N° 2 P. 35-51
Donor Committee for Enterprise Development (DCED)	2009	Business Environment Reforms and the Informal Economy <i>DCED Discussion Paper</i> December 2009
Doumbia S.	2011	Surliquidité bancaire et « sous-financement de l'économie » : Un paradoxe de l'UEMOA <i>Revue Tiers Monde</i> n° 205 2011 P; 151-170.
Drachenfels von C.; Krause M.; Altenburg T.	2008	Seven theses on Doing Business Paper prepared for a meeting with the World Bank's Independent Evaluation Group (IEG) and the Doing Business team in Washington DC 24-26 sept 2008.
Dreher A.; Kotsogiannis C.; Mc Corriston S.	2004	« How do institutions affect corruption and the shadow economy? » University of Exeter Mimeo
Dubergé J.	1990	Les Français face à l'impôt Pari Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence.
Dupuy C. et Torre A.	2000	Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises in Gilly J.P. Torre A. (eds.) Dynamiques de proximité 2000 L'Harmattan Paris
Dupuy C. et Torre A.	2004	« Confiance et proximité » in Pecqueur B. Zimmermann J.B. (dir) 2004 « Economie de proximité » Paris Hermès Lavoisier
Dyer J.; Singh H.	1999	The relational view: cooperative strategy and sources of interorganisational competitive advantage <i>Academy of Management Review</i> 23 (4) PP. 660-679.
Dzaka-Kikouta T.	2004	« La formation de l'esprit d'entreprise chez les Bakongo d'Afrique centrale : une analyse du processus d'émergence des entrepreneurs par la confiance et les réseaux sociaux » <i>Revue congolaise de gestion</i> n° 8 P.37-68.
Dzaka-Kikouta T.	2003	« Formation à la culture entrepreneuriale et identité ethnique au Congo-Brazzaville chez les entrepreneurs Bakongo : une analyse par la confiance et les réseaux sociaux » in Niculescu M. et Ponson B. (eds) La formation à l'entrepreneuriat AUF Actes des 7èmes Journées Scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF Maurice 4-7 juillet 2001 P. 89-104 en ligne : www.auf.org/entrepreneuriat/
Dzaka-Kikouta T.; Milandou M.	1994	« L'entrepreneur congolais à l'épreuve des pouvoirs magiques : une face cachée de la gestion du risque » <i>Politique africaine</i> n°56 P.108-118.
Eisenstadt S.N.; Roniger L.	1984	Patrons Clients and Friends. Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society Cambridge Cambridge University Press 1984.
Eisenstadt S.N.	1972	Traditional Patrimonialism and Modern Neo-patrimonialism Londres Sage 1972.
Ekpenyong D.B.; Nyong M.O.	1992	Small and medium-Scale Enterprises in Nigeria: Their characteristics problems and sources of finance <i>AERC Research Paper Sixteen African Economic Research Consortium</i> Nairobi December 1992
Ellis et al.	1995	L'Afrique maintenant Paris Karthala.
Elsenhans H.	1988	« Développement indépendant. Rôle des petites et moyennes entreprises et du secteur informel. Distribution des revenus » <i>Revue Tiers-Monde</i> N° 115 Juillet-Septembre 1988.
Eme B.	2005	« Gouvernance territoriale et mouvements d'économie sociale et solidaire » <i>Revue Internationale de l'Economie Sociale</i> n° 296 P. 42-55.
Enjolras B.	2005	« Economie sociale et solidaire et régimes de gouvernance » <i>Revue Internationale de l'Economie Sociale</i> n°296 P.56-69.
Escofier B.; Pages J.	2008	Analyse factorielle simples et multiples : objectifs méthodes et interprétations Dunod Paris
Estrin S.; Mickiewicz T.	2011	« Institutions and Female Entrepreneurship » <i>Small Business Economics</i> Vo. 37 P. 397-415.

Essombe E. 1998 financement des petites entreprises en Afrique » Revue du Tirex-Monde N° 156 du 10 Décembre 1998. Evans D.S.; 1990 «Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers» Small Business Formation and Between Households » in Benhabib J. Bisin A. and Jackson M.O. (ed.) The Handbook of Social Economics North Holland. Fafchamps M. 1999 Ethinicity and credit in African manufacturing Stanford University USA. Does Informality Improve Micro-Firm Performance? Quasi-Experimental Economics N°94 P.262-276. Fauré Y-A. 1994 Petits entrepreneurs de Cote-d'Ivoire Des professionnels en mal de developpement Excurbata Paris 385 P Farell G.; Panhuys H.; 1989 La dynamique de développement extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BIT. Fares M. et 2001 Filedene Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 Pp. 26-37 Fauré Y-A.; 2001 « Exclusion underclass marginalidad : Figures contemporaines de la pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Amérique laine. Revue Française de Sociologie Vol. 37 n° IlQaniver Amar 1996 pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Amérique laine. Revue Française de Sociologie Vol. 37 n° 10 laviver Amar 1996 pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Amérique laine. Revue Française de Sociologie Vol. 37 n° 10 laviver Amar 1996 pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Marique laine. Para 10 la la la la la calisiation des entreprises industrielles : comment			« Dynamique financière des tontines : quels enseignements pour le
Nº 156 du 10 Décembre 1998.	Eggombo E	1009	
Evans D.S.; Leighton L. 1990 Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers- Small Business Economics 2(4) 319-330. Risk Sharing Among and Between Households » in Benhabib J. Bisin A. and Jackson M.O. (ed.) The Handbook of Social Economics North Holland. 1999 Ethnicity and credit in African manufacturing Stanford University USA. Does Informality Improve Micro-Firm Performance? Quasi-Experimental Maloney WF.; 2007 Ethnicity and credit in African manufacturing Stanford University USA. Does Informality Improve Micro-Firm Performance? Quasi-Experimental Maloney WF.; 2007 Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire Des professionnels en mal de développement Karthala Paris 385 P Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire Des professionnels en mal de développement Karthala Paris 385 P The Hidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 Pp. 26-37 The Hidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 Pp. 26-37 The Hidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 Pp. 26-37 The Hidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 Pp. 26-37 The Hidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 Pp. 26-37 The Hidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 Pp. 26-37 The Hidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 Pp. 26-37 The Hidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 Pp. 26-37 The Hidden Dangers of Informal Economic Paris Information of Pp. 26-37 The Hidden Dangers of Informal Economic Paris Information of Pp. 27-75 The Fire 4 Paris Marthala Issuer Pranagus de Sociologie Vol. 37 mcHanvier-Mars 1999 Pp. 27-75 Pauré Y-A; 2004 Pr. 2004	Essombe E.	1998	
Leighton L. 1990 Small Business Economics 2(4) 319-330.	E DG		
### Richamps M. 2010 ### A. and Jackson M.O. (ed.) The Handbook of Social Economics North Holland. ### Holland.	*	1990	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,
Fafchamps M. 2010 A. and Jackson M.O. (ed.) The Handbook of Social Economics North Holland. Fafchamps M. 1999 Ethnicity and credit in African manufacturing Stanford University USA. Fajnzylber P.; Does Informality Improve Micro-Firm Performance? Quasi-Experimental Economics N°94 P.262-276. Fauré Y-A. 1994 developement Montes G. 2007 developement Marthala Paris 385 P developement Marthala Paris 385 P Farell D. 2004 Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire Des professionnels en mal de développement Marthala Paris 385 P Farell G.; Panhuys H.; 1988 dans une économie sous ajustement Genève BIT. Fares M. et Sausser S. 2001 Théorie des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets : Quelles divergences ? Revue Française d'Economie 23°m Trimestre 2001 en pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Amérique latine » Revue Française de Sociologie Vol. 37 n°1 (Jauvier -Mars 1996) PP.37-75 Fauré Y-A.: 2000 Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala en Laxembourg aux Etats-Unis et en Amérique latine » Revue Française de Sociologie Vol. 37 n°1 (Jauvier -Mars 1996) PP.37-75 Fauré Y-A.: 2001 Albane et l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels et la Silicon Valley » Cahiers internationaux de sociologie Vol. 2004 PP. 91-111 Ferrary M. 2011 «Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. FIAS 2007 «Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC FIAS 2007 «How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC FIAS 2007 «How to Encourage Enterprise entinques en contexte canaden, 7ºm/Congrès Internationale Prancophone en Entreprencuriat et PME, Practioner P. Washington DC 2004, Montpellier France. Filion L. J. Brenner G.A. 2004 Experimental de Psychologie Vol.	Leighton L.		
Holland. 1999 Ethnicity and credit in African manufacturing Stanford University USA. Fajnzylber P.; Maloney W.F.; Montes G. Fauré Y.A. 1994 Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire Des professionnels en mal de développement Karthala Paris 385 P Farell D. 2004 Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire Des professionnels en mal de développement Karthala Paris 385 P Farell G.; Panhuys H.; Seck M. 1989 Seck M. 1989 La dynamique de développement extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BIT. Fares M. et Sausser S. 2001 Théorie des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets : Quelles divergences ? Revue Française d'Economie 2/3ºmc Trimestre 2001 « Exclusion underclass marginalidad : Figures contemporaines de la Revue Française de Sociologie Vol. 37 n°1 (Janvier -Mars 1996) PP.37-75 Fauré Y.A.; Labazee P. 2000 Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala. La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier international des entreprises international es exclusive international des entreprises international es exclusive international des entreprises international es entreprises d'encastrement social » R			
Fafrchamps M. 1999 Ethnicity and credit in African manufacturing Stanford University USA. Does Informality Improve Micro-Firm Performance? Quasi-Experimental Montes G. 2007 Evidence from the Brazilian SIMPLES program Journal of Development Economics N°94 P.262-276. Fauré Y-A. 1994 P.262-276. Farell D. 2004 Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire Des professionnels en mal de développement Karthala Paris 385 P The Hidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 PP. 26-37 Farell G.; Panhuys H.; Seck M. 1989 La dynamique de développement extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BIT. Fares M. et Sausser S. 2001 Théorie des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets : Quelles divergences? Revue Française de Economie 275°me Trimestre 2001 exclusion underclass marginalidad : Figures contemporaines de la pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Amérique latine » Revue Française de Sociologie Vol. 37 n°1 (Janvier-Mars 1996) PP.37-75 Fauré Y.A.; Labazee P. 2000 Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala Paris patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala Paris patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala Paris patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala Paris patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala Paris patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala Paris patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala Paris patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala Paris patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala Paris patrons africains entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 Ferrary M. 2001 «Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux sociaux et straégies d'encastrement social » Revue d'économie industriels de la Si	Fafchamps M.	2010	· ·
Does Informality Improve Micro-Firm Performance? Quasi-Experimental Evidence from the Brazilian SIMPLES program Journal of Development Economics N°94 P.262-276.			
Maloney W.F.; Montes G. Fauré Y-A. 1994 Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire Des professionnels en mal de développement Karthala Paris 385 P Farell D. Parell D. Farell D. Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire Des professionnels en mal de développement Karthala Paris 385 P Farell G.; Panhuys H.; Seck M. Fares M. et Sausser S. Passin D. Fassin D. Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire Des professionnels en mal de développement Extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BIT. Fares M. et Sausser S. Précit des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets : Quelles divergences? Revue Française d'Economie 2/3ºaºs Trimestre 2001 Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala. Labazee P. Ferrara L. et Henriot A. Petrary M. 2001 Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala. A Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley » Cahiers internationaux de sociologie Vol. 2 n°111 P. 261-290. Ferrary M. 2010 Petrary M.		1999	
Economics N°94 P.262-276.			
Farell D. Farell D. 2004 Prits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire Des professionnels en mal de développement Karthala Paris 385 P Farell G.; Panhuys H.; 1989 La dynamique de développement extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BTT. Fares M. et Sausser S. 2001 Théorie des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets : Quelles divergences ? Revue Française d'Economie 2/3 ^{tun} Trimestre 2001 « Exclusion underclass marginalidad : Figures contemporaines de la pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Amérique latine » Revue Française de Sociologie Vol. 37 n° (Janvier -Mars 1996) PP.37-75 Fauré Y.A.; Labazoe P. Ferrara L. et Henriot A. 2000 Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala. La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 « Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley » Cahiers internationaux de sociologie Vol. 2 n°111 P. 261-290. Ferrary M. 2010 « Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. FIAS 2006 « Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC FIAS 2007 « Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC FIAS 2008 « Brace Perrone P. Menzies T. Africaire Sinternationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, Menzies T.V. Filion L. J. (dir.) 2008 « Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 Fischer E.M.; Reuber R.A.; Dyke L.S. 1993 (A tripique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.		2007	Evidence from the Brazilian SIMPLES program Journal of Development
Farell D. 2004 The Hidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 PP. 26-37 Farell G.; Panhuys H.; Seck M. 1989 La dynamique de développement extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BIT. Fares M. et Sausser S. 2001 Théorie des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets: Quelles divergences? Revue Française d'Economie 2/3imm Trimestre 2001 Exclusion underclass marginalidad : Figures contemporaines de la pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Amérique latine » Revue Française de Sociologie Vol. 37 nº (Idanvier -Mars 1996) PP.37-75 Fauré Y.A.; Labazee P. Ferrara L. et Henriot A. 2004 La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 « Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le vinternationaux de sociologie Vol. 2 nº111 P. 261-290. Ferrary M. 2010 « Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 12 pp. 19 130 2010. FIAS 2006 « Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC FIAS 2007 « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for b Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC FIAS 2008 « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for b Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC FIGION L.J. (dir.) 2007 Management des PME Pearson Education, « Les représentations entrepreneuriales: Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 Fischer E.M.; Reuber R.A.; 1993 Dyke L.S. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 Foiry J.P. 2006 L'Afrique continent d'avenir ? Paris: Ellipses.	Montes G.		
Farell D. Farell G.; Panhuys H.; Seck M. Fares M. et Sausser S. 2001 Fassin D. Fareir Y.A.; Labazee P. Ferrar L. et Henriot A. 2004 Ferrary M. 2006 Ferrary M. 2007 Filion L.J. J., Brenner G.A. Clumper P. Menzies T.V. Filion L.J. J., Brenner G.A. Clumper P. Menzies T.V. Filion L.J. J., Brenner G.A. Clumper P. Menzies T.V. Fisch M. Fisch M. 2008 Fischer E.M.; Pares M. et Sousser S. 2009 2008 Development Adrinata Paris 385 P P. 26-37 Ph. Heidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 P.P. 26-37 Ph. Heidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 P.P. 26-37 Ph. Heidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 P.P. 26-37 Ph. Heidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 P.P. 26-37 Ph. Heidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 P.P. 26-37 Ph. Heidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 P.P. 26-37 Ph. Heidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3 P.P. 26-37 The Hidden Dangers of Informal Economy Extension Heiden Extension of Informal Economic Parimetry Informal Economic Informal Economic Activity in Sierra Leone's Washington DC FIAS 2007 FIAS 2007 FIAS 2008 FIAS 2007 FIAS 2008 FIAS 2009 F	Farmá V. A	1004	Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire Des professionnels en mal de
Farell G.; Panhuys H.; Seck M. Fares M. et Sausser S. 2001 Fassin D. Fareir Y.A.; La logaring a fricains: entre l'assistance et le marché paris Karthala. Labazee P. Ferrara L. et Henriot A. 2001 Ferrary M. 2004 Ferrary M. 2005 Ferrary M. 2006 Ferrary M. 2007 Ferrary M. 2008 Ferrary M. 2000 Filion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. J. Green S. Fischer E.M.; Fischer E.M.; Fischer E.M.; Flodman Becker K. 2004 La dynamique de développement extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BIT. La dynamique de développement extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BIT. La dynamique de développement extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BIT. Théorie des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets: Exclusion underclass marginalidad : Figures contemporaines de la pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Amérique latine » Revue Française de Sociologie Vol. 37 n°1 (Janvier-Mars 1996) PP.37-75 Feure Y.A.; La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 Apour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. « Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. « Durbandique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. FIAS 2007 FIAS 2008 FIAS 2007 FIAS 2007 Alaysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC FIAS 2007 Bemariage d'entreprise ethniques : différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 O	raure 1-A.	1994	développement Karthala Paris 385 P
Farell G.; Panhuys H.; Seck M. Fares M. et Sausser S. 2001 Fassin D. Fareir Y.A.; La logaring a fricains: entre l'assistance et le marché paris Karthala. Labazee P. Ferrara L. et Henriot A. 2001 Ferrary M. 2004 Ferrary M. 2005 Ferrary M. 2006 Ferrary M. 2007 Ferrary M. 2008 Ferrary M. 2000 Filion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. J. Green S. Fischer E.M.; Fischer E.M.; Fischer E.M.; Flodman Becker K. 2004 La dynamique de développement extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BIT. La dynamique de développement extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BIT. La dynamique de développement extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BIT. Théorie des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets: Exclusion underclass marginalidad : Figures contemporaines de la pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Amérique latine » Revue Française de Sociologie Vol. 37 n°1 (Janvier-Mars 1996) PP.37-75 Feure Y.A.; La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 Apour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. « Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. « Durbandique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. FIAS 2007 FIAS 2008 FIAS 2007 FIAS 2007 Alaysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC FIAS 2007 Bemariage d'entreprise ethniques : différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 O	Б. И.Б.	2004	The Hidden Dangers of Informal Economy McKinsey Quarterly Issue 3
Farell G.; Panhuys H.; Seck M. Fares M. et Sausser S. 2001 Fassin D. Fassin D. Fauré Y.A.; Labazee P. Ferrara L. et Henriot A. 2001 Ferrary M. 2000 Ferrary M. 2001 Ferrary M. 2000 Ferrary M. 2001 Ferrary M. 2000 Filion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Fischer E.M.; Fischer E.M.; Filodman Becker K. 2004 La dynamique de développement extensif du secteur informel sénégalais dans une économie sous ajustement Genève BIT. Théorie des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets: Quelles divergences? Revue Française d'Evonomie 23° mer Trimestre 2001 Revue Gexcusion underclass marginalidad: Figures contemporaines de la pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Amérique latine » Revue Française de Sociologie Vol. 37 n°1 (Janvier -Mars 1996) PP.37-75 Ferrary M. 2001 A Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industrielles: comment apprécier l'attractivité des territoires? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 A Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux sociaux une essai sur le don dans les réseaux sociaux une essai sur le don dans les réseaux sociaux une essai sur le don dans les réseaux sociaux une essai sur le don dans les réseaux sociaux une essai sur le don dans les réseaux sociaux une essai sur le don dans les réseaux sociaux une essai sur le don dans les réseaux sociaux une essai sur le don dans les réseaux sociaux une essai sur le don dans les réseaux sociaux une essai sur le don dans les réseaux sociaux une reseaux sociaux une reseaux les de don dans les réseaux sociaux une	Farell D.	2004	
Panhuys H.; Seck M. 1989 La dynamique de developpement extensit du secteur informet seneganits dans une économie sous ajustement Genève BIT. Fares M. et Sausser S. 2001 Théorie des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets: Quelles divergences? Revue Française d'Economie 2/3ème Trimestre 2001 « Exclusion underclass marginalidad : Figures contemporaines de la pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Amérique latine » Revue Française de Sociologie Vol. 37 n° 1 (Janvier -Mars 1996) PP.37-75 Fauré Y.A.; Labazee P. Ferrara L. et Henriot A. 2000 Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala. La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 « Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley » Cahiers internationaux de sociologie Vol.2 n°111 P. 261-290. Ferrary M. 2010 « Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. FIAS 2006 « Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC FIAS 2007 « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC FIIO L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) 2007 Management des PME Pearson Education, « Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 « A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. Filodman Becker K. 2006 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.	Farell G.:		
Seck M. Fares M. et Sausser S. 2001 Théorie des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets: Quelles divergences? Revue Française d'Economie 2/3²** Trimestre 2001 **Exclusion underclass marginalidad: Figures contemporaines de la pauvreté urbaine en Luxembourg aux Etats-Unis et en Amérique latine » Revue Française de Sociologie Vol. 37 n°1 (Janvier -Mars 1996) PP.37-75 Fauré Y.A.; Labazee P. 2000 Petits patrons africains: entre l'assistance et le marché Paris Karthala. Les localisation des entreprises industrielles: comment apprécier l'attractivité des territoires? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 **Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley » Cahiers internationaux de sociologie Vol. 2 n°111 P. 261-290. **Ferrary M.** 2010 **Apmique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. **FIAS** 2006 **Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC **FIAS** 2007 **Opesining a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC **FIAS** 2007 **Opesining a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC **FIAS** 2007 **Opesining a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC **FIAS** 2008 **Demarrage d'entreprise ethniques et différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Filion L.J.** **Filion L.J.** **Gentre P.** 4 A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. **Fischer E.M.;* **A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. **Forty J.P.** 4 A theorical overview and	1	1989	• • •
Farse M. et Sausser S. 2001 Théorie des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets : Quelles divergences ? Revue Française d'Economie 2/3*me Trimestre 2001 Exclusion underclass marginalidad : Figure 3/4 Exclusion underclass marginalidad : Figure 3/4 Exclusion underclass marginalization: Some practical Hints for Policy makers in Africa? FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Exclusion underclass described in a Silver 2/4 Exclusion underclass described in Exclusion of research on sex gender and entrepreneurshi	1		dans une économie sous ajustement Genève BIT.
Fassin D. Fassin D. Fassin D. Fassin D. Fassin D. 1996 Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala. La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 Ferrary M. Perrary M. 2001 Ferrary M. 2001 Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone' Washington DC Fillon L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Fillon L.J. Fillon L.J. Fillon L.J. Cond Sierra Leone' Management des PME Pearson Education, Fillon L.J. Fischer E.M.; Revue Informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 Foiry J.P. 2006 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.			Théorie des coûts de transaction versus Théorie des contrats incomplets
Fassin D. 1996 Revue Française de Sociologie Vol. 37 n°1 (Janvier - Mars 1996) PP. 37-75 Fauré Y.A.; Labazee P. 2000 Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala. Ferrara L. et Henriot A. 2004 La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 « Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley » Cahiers internationaux de sociologie Vol. 2 n°111 P. 261-290. « Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. « Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC 2007 « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC 2007 Who to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC 2004 Démarrage d'entreprises ethniques : différences interethniques en contexte canadien, 7 teme Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. 2004 Management des PME Pearson Education, « Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 Fischer E.M.; 1993 4 theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneuriship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. 1994 151-168. 151-168. 150-168. 151-168		2001	
Pauré Y.A.; Labazee P. 2000 Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala. La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley » Cahiers internationaux de sociologie Vol. 2 n°111 P. 261-290. Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC Pacitioners" Washington DC Pacitioners" Washington DC Policy makers in Africa" FIAS 2007 Capier of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Démarrage d'entreprises ethniques : différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. 2008 Capier Sient Leone Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Démarrage d'entreprises ethniques : différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. 2008 Capier Siene Policy Management des PME Pearson Education, Capier Siene Policy Management des PME Pearson Education, Capier Siene Policy P	Sausser 5.		
Fauré Y.A.; Labazee P. 2000 Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala. La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 Reprary M. 2001 «Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley » Cahiers internationaux de sociologie Vol. 2 n°111 P. 261-290. Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. FIAS 2006 «Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC FIAS 2007 «Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC FIAS 2008 «How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC FIIon L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) 2007 Management des PME Pearson Education, « Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 Fischer E.M.; Reid Y.A.; 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 Foiry J.P. 2005 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.	Faccin D	1006	
Ferrara L. et Henriot A. La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 We Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley » Cahiers internationaux de sociologie Vol.2 n°111 P. 261-290. We Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC FIAS 2006 FIAS 2007 FIAS 2007 FIAS 2007 FIAS 2007 FIIIon L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) Filion L.J. (dir.) 2008 Canadien, 7*mcCongrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. FIGURA L.S. Fischer E.M.; Revue T. de internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 Fischer E.M.; Filom Becker K. 2004 Character Paris Karthala. La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 « Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industrielles volaiture les suitoux. Un essai sur le don dans les réseaux industrielle vol. 209 n'estaiture l'attractivité des territoires ? Economie international Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC FIAS 2006 « Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC « Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Elilion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Démarrage d'entreprises ethniques : différences interethniques en contexte canadien, 7*mcCongrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME	rassii D.	1990	1
Labazee P. Ferrara L. et Henriot A. La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111 « Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley » Cahiers internationaux de sociologie Vol. 2 n°111 P. 261-290. Ferrary M. 2010 Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. FIAS 2006 2007 * Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC * Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC * How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC FIIon L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) 2007 Management des PME Pearson Education, * Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 * A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. Filodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 Foiry J.P. 2006 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.	Fourá V A .		Revue Prançaise de Sociologie Voi. 57 ii 1(Janivier - Iviais 1990) 11 .57-75
La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? Economie internationale 99 (2004) PP. 91-111		2000	Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché Paris Karthala.
Henriot A. 2004 l'attractivité des territoires ? Economie internationale 99 (2004) PP. 91- 111	Labazee F.		La lacelisation des entreprises industrialles : comment enpuésien
Ferrary M. 2001	Ferrara L. et	2004	
## Revised T.V. ## Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley » Cahiers internationaux de sociologie Vol.2 n°111 P. 261-290. ## Perrary M. 2010	Henriot A.	2004	` '
Ferrary M. 2001 don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley » Cahiers internationaux de sociologie Vol.2 n°111 P. 261-290. Perrary M. 2010 Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC FIAS 2006 « Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC FIAS 2007 « Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC FIAS 2007 « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Filion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) 2007 Management des PME Pearson Education, Filion L.J. 2008 « Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 « A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 Foiry J.P. 2006 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.			
Internationaux de sociologie Vol.2 n°111 P. 261-290. Serrary M. 2010 « Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social » Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. FIAS 2006 « Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC FIAS 2007 « Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for a Practitioners" Washington DC FIAS 2007 « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Filion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. 2004 Canadien, 7èmeCongrès Internationale Francophone en Entrepreneuriate et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. Filion L.J. (dir.) 2007 Management des PME Pearson Education, « Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 « A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneuriship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.	E M	2001	
Ferrary M. 2010 **Comparing the destresseaux sociaux et stratégies d'encastrement social ** **Revue d'économie industrielle* Vol. 129 n° 130 2010. **FIAS** 2006 **Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC **FIAS** 2007 **ETAS** 2007 **Cosigning a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC **FIAS** 2007 **How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" **FIAS **Policy Note** (June 2007) Washington DC **Filion L.** **J., Brenner G.A.** **Cimper P.** **Menzies T.V.** **Pilion L.J.* **Gingre P.** **Menzies T.V.* **Filion L.J.* **J. (dir.)** 2007 **Management **des **PME** Pearson Education, **Filion L.J.* **Compressentations entrepreneuriales: Un champ d'étude en émergence **Revue internationale de Psychologie** Vol. 32 p. 13-43 **Fischer E.M.;* **Reuber R.A.;* **Dyke L.S.* **Flodman Becker K.* 2004 **The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 **L'Afrique continent d'avenir ? Paris: Ellipses.* **Ellipses.** **Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social ** **Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. **Survey Analysis Report of Sources of Informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 **Energence Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC **Compression DC* **How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy Practical Hints for Policy Practical Hints for Policy Practical Hints for Practition Practical Hints for Policy Practical Hints for Policy Practical Hints for Practical Hints for Policy Practical Hints for Practical Hints for Management des Practical Hints for Management des Practical Hints for Policy Practical Hints for Management des Practical Hints for Policy Practical Hints for Management des Practical Hints for Policy Practical Hints for Policy Practical Hints for Practical Hints for Practical Hints for Pract	Ferrary M.	2001	· ·
Revue d'économie industrielle Vol. 129 n° 130 2010. FIAS 2006 Sierra Leone" Washington DC FIAS 2007 « Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC FIAS 2007 « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Filion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) 2007 Management des PME Pearson Education, Filion L.J. 2008 « Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 Fischer E.M.; Reuber R.A.; Dyke L.S. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.			
FIAS 2006 Survey Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC FIAS 2007 A Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC FIAS 2007 A How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Filion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) 2007 Management des PME Pearson Education, Filion L.J. Fischer E.M.; Reuber R.A.; Dyke L.S. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 Foiry J.P. Source Analysis Report of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Management of Sources of Informal Economic Activity in Sierra Leone" Washington DC Washington DC A How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Démarrage d'entreprises ethniques: différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. Filion L.J. 4 Les représentations entrepreneuriales: Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 Fischer E.M.; Reuber R.A.; 1993 A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 Evitable T. Sarries and T. Sar	Ferrary M.	2010	, ,
FIAS 2006 Sierra Leone" Washington DC 2007 « Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC FIAS 2007 « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Filion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) 2007 Management des PME Pearson Education, Filion L.J. 2008 Washington DC A How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Démarrage d'entreprises ethniques: différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. Filion L.J. Wanagement des PME Pearson Education, « Les représentations entrepreneuriales: Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 Wanagement des PME Pearson Education, « Les représentations of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 L'Afrique continent d'avenir? Paris: Ellipses.	3		
FIAS 2007 « Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: A Guide for Practitioners" Washington DC FIAS 2007 « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Filion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) Filion L.J. 2004 Management des PME Pearson Education, Filion L.J. Canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. Filion L.J. Washington DC « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Démarrage d'entreprises ethniques: différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. Washington DC « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy Mashington DC Démarrage d'entreprises ethniques: différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. Washington DC « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy Note (June 2007) Washington DC Démarrage d'entreprises ethniques: différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. Washington DC Washington DC A How to Encourage Interprise Formalization: Some Practical Hints for Policy Note (June 2007) Washington DC Démarrage d'entreprises ethniques: différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. Washington DC Washington DC Washington DC Washington DC A How to Encourage Interprise Formalization: Some Practical Hints for Policy Note (June 2007) Washington DC Washington DC Washington DC Washington DC Washi	FIAS	2006	· · ·
FIAS a Practitioners" Washington DC 2007 « How to Encourage Enterprise Formalization: Some Practical Hints for Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC Filion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) 2007 Management des PME Pearson Education, Filion L.J. 2008 « Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 Fischer E.M.; Reuber R.A.; Dyke L.S. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.			ů .
FIAS 2007	FIAS	2007	
Filion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. Dyke L.S. Flodman Becker K. Foiry J.P. Poémarrage d'entreprises ethniques : différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. Vanagement des PME Pearson Education, « Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 « A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.	- 4140		
Filion L. J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) Filion L.J. Filion L.J. Filion L.J. Management des PME Pearson Education, « Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 Fischer E.M.; Reuber R.A.; Démarrage d'entreprises ethniques : différences interethniques en contexte canadien, 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Solution L.J.** **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Solution L.J.** **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Solution L.J.** **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. **Solution L.J.** **Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriate et PME, 2004 Entrepreneuriate et P	FIAS		
J., Brenner G.A. Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) Filion L.J. Fischer E.M.; Reuber R.A.; Dynamics T.S. Flodman Becker K. Pointartage d entreprises entinques: differences interentinques en contexte canadien, 7èmeCongrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 Octobre 2004, Montpellier France. 2007 Management des PME Pearson Education, « Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 « A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 Foiry J.P. 2006 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.		b	Policy makers in Africa" FIAS Policy Note (June 2007) Washington DC
Cimper P. Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) Pilion L.J. Management des PME Pearson Education, **Compression of the second of t			Démarrage d'entreprises ethniques : différences interethniques en contexte
Menzies T.V. Filion L.J. (dir.) Pilion L.J. (dir.) Signature 2008 Management des PME Pearson Education, "A Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 Fischer E.M.; Reuber R.A.; Dyke L.S. Flodman Becker K. 1993 Management des PME Pearson Education, "A Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 "A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.		2004	
Filion L.J. (dir.) Filion L.J. (dir.) Solution L.J. (dir.) Prilion L.J. (dir.) Solution L.J. (dir.) Filion L.J. (2008 200			
Filion L.J. 2008 « Les représentations entrepreneuriales : Un champ d'étude en émergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 Fischer E.M.; Reuber R.A.; Dyke L.S. 1993 **A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.		2007	1
Fischer E.M.; Reuber R.A.; Dyke L.S. Flodman Becker K. 2004 Emergence » Revue internationale de Psychologie Vol. 32 p. 13-43 « A theorical overview and extension of research on sex gender and entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p. 151-168. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.	rmon L.J. (air.)	2007	
Fischer E.M.; Reuber R.A.; Dyke L.S. Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.	Filion L.J.	2008	
Reuber R.A.;1993entrepreneurship » Journal of Business Venturing New York Vol. 8 n°2 p.Dyke L.S.151-168.Flodman Becker K.2004The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004Foiry J.P.2006L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.			
Dyke L.S.151-168.Flodman Becker K.2004The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004Foiry J.P.2006L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.	II	1602	
Flodman Becker K. 2004 The informal Economy Fact finding study SIDA march 2004 Foiry J.P. 2006 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.	1	1993	
Foiry J.P. 2006 L'Afrique continent d'avenir ? Paris : Ellipses.		005	
•			
Fokam K.P . 1993 L'entrepreneur africain face au défi d'exister Paris L'Harmattan.			1
	Fokam K.P.	1993	L'entrepreneur africain face au défi d'exister Paris L'Harmattan.

Foliard S.	2010	La gestion des TPE classiques entre territorialité et fidélité CIFEPME 2010 Bordeaux Bordeaux Luxembourg
Fontanel M.; Fontanel J.	2013	« L'intelligence économique une activité d'intérêt public et privé » in Levy-Tadjine Su Z. (sous-dir) Entrepreneuriat PME durables et réseaux sociaux Ouvrage en l'honneur du professeur Robert Paturel Paris L'Harmattan.
Fotsa Lieno L.	2013	« Panorama d'expériences en mésofinance : regard croisé entre l'Afrique et l'Europe » Université Paris Est http://www.erudite.univ-parisest.fr/evenements/colloques-et-conferences/atm-2013-communications-full-papers/ ?eID=dam frontend push&docID=25303
Forsé M.	2022	« Les réseaux sociaux chez Simmel : les fondements d'un modèle individualiste et structural » in Lilyane Deroche-Gurcel et P. Watier (dir.) : La Sociologie de Georg Simmel (1908). Eléments de modélisation sociale PUF Coll. Sociologies 2002 (p. 66)
Fouquet A.	2005	« Les femmes chefs d'entreprise : le cas français » <i>Travail Genre et Sociétés</i> 2005/1 (13) 31-50
Fourcade C	2008	« Des dynamiques territorialisées novatrices : le cas de PME agroalimentaires » Revue d'Economie Régionale et Urbaine 2008/2 juin P. 193-210.
Fouquet A.	2005	« Les femmes chefs d'entreprise : le cas français » <i>Travail genre et sociétés</i> Vol.1 n°13 p. 31-50 http ://www.cairn.info/revue-travail-genre-et-societes-2005-1-page-31-htm
Fouquet A.; Laufer J.	2000	« L'accès des femmes à la fonction de chef d'entreprise » <i>Communication</i> à la 2 ^{ème} Conférence de l'OCDE sur les femmes et la création d'entreprise Paris Bercy 30 novembre-1 ^{er} Décembre.
Fréry F.	1998	« Les réseaux d'entreprise : une approche transactionnelle » in Laroche H. (dir.) Repenser la stratégie Paris Vuibert P. 61-84.
Frese M. (ed.)	2000	Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa : A psychological Approach Greewood Publications : Wesport CT.
Fukuyama F.	1994	Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity New York Free Press 1994.
Fugazza M.; Jacques J.F.	2004	Labor Market Institutions Taxation and the Underground Economy Journal of Public Economics Vol. 88 (1-2) PP. 395-418
Gajigo O.; Hallward-Driemeier M.	2012	« Why do some Firms abandon Formality for Informality? Evidence from African Countries » Working Papers Series n°159 November 2012 African Development Bank Group Tunis Tunisia.
Galli Kucera	2004	« Labor standards and informal employment in Latin America » World Development Vol.32 n5 P. 809-828.
Galiègue X.; Madjimbaye N.	2006	« Le mangement africain entre contraintes économiques et contingences culturelles : Résultats d'une enquête à N'Ndjamena Tchad » <i>Document de Recherche</i> n° 2006-26 Université d'Orléans https://www.univ-orleans.fr/DEG/LEO
Gallioz S.	2006 a	« Force physique et féminisation des métiers du bâtiment » <i>Travail Genre</i> et Sociétés 2006/2 (16) 97-114
Gallioz S.	2006 b	Des femmes dans les entreprises du bâtiment : une innovation en clair- obscur. Thèse de doctorat Université d'Evry-Val-d' Essonne.
Gallioz S.	2008	« Etre femme et entrer dans le secteur du bâtiment : recherche de l'exception ou acte de folie ? » in Guichard-Claudic Y. Kergoat D. Vilbrod A. (eds) L'inversion du genre Rennes Presses universitaires de Rennes.
Gallioz S.	2009	« La féminisation des entreprises du bâtiment : une normalisation sociale des comportements ouvriers masculins ? » <i>Cahiers du Genre</i> Vol.2 n°47 P. 55-75 http://www.cairn.info/revue-cahiers-du-genre-2009-2-page-55-htm

	1	
Galouon Eta E.	2004	« Les stratégies de survie et le marché du travail du secteur informel urbain à Brazzaville (République du Congo) » In « Famille et Solidarités : Transferts et rythmes sociaux » sous la direction de DOROTA G. Paris L'Harmattan tome 2 P. 241-258
Ganesan S.	1994	« Determinants of long-term orientation in buyer-seller relationships » <i>Journal of Marketing</i> Vol. 58 n°2 1994 P.1-19.
Garofoli	1992	« Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène » dans Benko G. Lipietz A. (Sous la dir.) Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de géographie économique Paris PUF 1992 P.77-80.
Gasse Y.; D'Amours A.	2000	Profession : Entrepreneur Montréal : Les Editions Transcontinentales.
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 <i>Document de Travail</i> DT/2000/07
Gauthier J-F.	2000	« L'informel est-il une forme de fraude fiscale ? Une analyse microéconométrique de la fraude fiscale des micro-entreprises à Madagascar » Revue d'Economie du Développement Vol.9 n°3 P. 25-50.
Gauthier JF.	2001	« L'informel est-il une forme de fraude fiscale ? Une analyse microéconométrique de la fraude fiscale des microentreprises à Madagascar » <i>Revue d'économie du développement</i> n° 3. 2001. Pages 25-50. De Boeck
Geindre S. Dussuc B.	2012	Capital social théorie des réseaux et recherche en PME : une revue de littérature 11ème congrès CIFEPME (Congrès International Francophone en entrepreneuriat et PME) Brest Luxembourg (2012).
Gelb A. et al.	2009	"To Formalize or not to formalize? Comparisons of microenterprise data from Southern and East Africa" <i>CGD Working Paper 175</i> Washington DC Center for Global Development http://www.cgdev.org/content/publications/detail/1422458
Giddens A.	1987	La constitution de la société Paris PUF 1987.
Gilly J.P.;		
Lung Y.	2005	Proximités secteurs et territoires <i>Cahiers du GRES</i> Cahier N° 2005-09
Gilly J.P.; Torre A.	2000	Dynamiques de proximité Paris L'Harmattan
Gilly J.P.; Torre A.	2000	Introduction in Dynamiques de proximité Paris L'Harmattan 2000.
Gintis H.	2000	Strong Reciprocity and Human Society <i>J.Theor. Biol.</i> n°206 P.169-179.
Gislain J-J.; Steiner P.	1995	La sociologie économique : 1890-1920 Paris PUF 240P.
Godefroy C.	1997	Spécificité du secteur informel en Amérique latine Bordeaux Thèse de Doctorat nouveau régime en Sciences Economiques Université Montesquieu Bordeaux IV.
Godwin L.N.; Stevens C.E.; Brenner N.L.	2006	« Forced to Play by the Rules? Theorizing How Mixed-Sex Founding Teams Benefit Women Entrepreneurs in Male Dominated Contexts» Entrepreneurship Theory and Practices Vol.30 n°5 P. 623-642.
Goel Rajeev K.	2008	« Regulatory Bottlenecks Transaction costs and Corruption : A Cross-Country Investigation » <i>Volumes 10 à 2008 de BOFIT Discussion Papers</i> Bank of Finland Institute for Economies in Transition 2008
Gomes-Casseres B.	1997	« Alliance strategies of small firms » <i>Small Business Economics</i> Vol 9 n°1 P. 33-44.
Goossens F.	1997	Commercialisation des vivres locaux : Le secteur informel dans une perspective dynamique FAO Rome 1997 www.fao.org/ag/sada.htm

Guibert B.	1998	A propos de « Polanyi Braudel et le roi du Dahomey » de A. Salsano in Servet J.M. Maucourant J Tiran A La modernité de Karl Polanyi L'Harmattan 1998.
Gourevitch J. P.	2002	L'économie informelle : de la faillite de l'Etat à l'explosion des trafics Paris Le Pré aux Clercs.
Gradeva M.; Ménard C.	2008	« Le contournement des règles contractuelles dans une économie de transition : les salaires non déclarés en Bulgarie » Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest 39 P. 203-224.
Granta J.; Le Roy F.	2012	« Rendre la stratégie de coopétition performante en PME. Le rôle central de son management » $11^{\grave{e}me}$ Congrès International Francophone en Entrepreneuriat (CIFEPME).
Granovetter M.	1985	« Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness » <i>American Journal of Sociology</i> Vol.91 n°3 P. 481-510.
Granovetter M.	1995	« Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy » <i>Industrial</i> and Corporate Change Vol. 4 and n ° 1 P.93-130.
Granovetter M.	1973	« The strength of weak ties » <i>American Journal of Sociology</i> Vol.78 n°6 P. 1360-1380.
Granovetter M.	2005	« The impact of Social Structure on Economic outcome » Journal of Economic Perspectives Vol.19 n° 1 P. 33-50.
Granovetter M.	1995	Getting a Job: A Study of Contacts and Careers University of Chicago Press 15 mars 1995 251P.
Granovetter M.	2000	Le marché autrement Paris Desclée de Brouwer Coll. "Sociologie économique" 239P.
Granovetter M.; Swedberg R.	1992	The Sociology of economic life Boulder Westview Press 399P.
Grimm M.; Hartwig R.; Lay J.	2013	« Does Forced Solidarity Hamper Investment in Small and Micro Enterprises? Discussion Paper n°7229 February 2013 IZA Bonn Germany.
Sirven N.	2003	« L'endogénéisation du rôle des institutions dans la croissance ou la (re) découverte du capital social » Actes du colloque organisé par le GRIS Université de Rouen 6 février 2003 Rouen 2004.
Grossetti M.	2000	Les effets de proximité spatiale dans les relations entre organisations : une question d'encastrements <i>Espaces et Sociétés</i> Novembre 2000
Grossetti M.; Barthe JF.; Beslay C.	2006	« La mobilisation des relations sociales dans les processus de création d'entreprises. Aperçus à partir d'une enquête en cours » <i>Sociologies pratiques</i> 13 pp.47-59.
Grossetti M.; Barthe JF.; Beslay C.	2008	« Choix de localisation et mobilisation des ressources dans la création d'entreprises innovantes » <i>Géographie Economie Société</i> Vol. 10 n°1 pp.43-60.
Guichaoua Y.	2007	« Solidarité professionnelle et partage des risques parmi les travailleurs informels. Une étude de cas à Abidjan » <i>Autrepart</i> Vol.3 n°43 P. 191-205. http://www.cairn.info/revue-autrepart-2007-3-page-191.htm
Gundolf K.; Jaouen A.	2008	Les relations interorganisationnelles des PME Lavoisier Paris,
Gurtoo A. and Williams C.C.	2009	«Entrepreneurship and the informal sector: some lessons from India» <i>International Journal of Entrepreneurship and Innovation</i> 2009 10(1) PP. 55-62
Guxhani K.	2003	The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries Amsterdam Institute for Advanced Labor Studies University of Amsterdam
Guyot J.L.; Lohest O.	2008	« Barrières à l'entrepreneuriat et primo-création d'entreprise : le genre est-il une variable discriminante ? <i>LWEPS</i> .

		« Training for Work in the Informal Micro-enterprise Sector: Fresh
Haan Hans C.	2006	Evidence from Sub-Sahara Africa» Technical and Vocational Education
	2000	and Training Dordrecht: Springer 2006.
		« Citizens Strike a Balance: Discontents with Taxes Content with
Hadenius A.	1985	Spending » <i>Journal of Public Policy</i> Vol.5 n°3 P. 349-365.
Hall P.A.;		Varieties of capitalism. The Institutional Foundations of Comparative
Soskice D. (eds)	2001	Advantage Oxford University Press 540P.
	1007	« Entrepreneurial networks and new organization growth »
Hansen E.L.	1995	Entrepreneurship Theory and Practice Vol. 19 n°4 P. 7-19.
Harris J.R.;	1970	« Migrations Unemployment and Development: a Two-Sector Analysis »
Todaro M.P.	1970	American Economic Review Vol. 60 n° 1 P.126-142.
		« Confiance identitaire confiance cognitive et processus d'innovation »
Harrisson D.	1999	in : Thuderoz C. Harrisson D. Mangematin V. La confiance. Approches
		économiques et sociologiques Gaetan Morin Ed. Paris et Québec
		Formalization – the major criterion of success in developing countries. In
Harrison D.	2000	success and failure of Micro Business Owners in Africa: A psychological
		Approach Frese M. (ed) Greenwood Publications: Westport CT.
		« Informal income opportunities and urban employment in Ghana »
Hart K.	1971	présenté à la conférence sur le sous-emploi urbain en Afrique Institute of
		Development Studies University of Sussex publié dans le <i>Journal of</i>
		Modern African Studies II 1 1973 p. 61-89. Statistics on Employment in the Informal Sector an Informal Employment:
Heintz J.;	2007	a Summary of Updated Estimates from the ILO Bureau of Statistics
Chang G.	2007	database article préparé pour l'OIT Secteur Emploi BIT Genève.
Helmke G. et		Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda
Letvitsky S.	2003	Kellogg Institute Working Paper N° 307 September 2003
Helmke G. et		Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda
Letvitsky S.	2004	Perspectives on politics Vol. 2 n° 4 2004 P. 725-740.
Henault G.;	1000	L'entreprise en Afrique francophone : culture financement et
M'Baret R.	1990	développement Paris Editions Libbey Eurotext.
Hillenkamp I.;		Securing Livelihoods: Informal Economy Practices and Institutions
Lapeyre F.;	2013	Oxford Oxford University Press.
Lemaître A. (dir)		·
Hodgson G.	1998	The Approach of Institutional Economics" Journal of Economic
	1,,,,	Literature Vol. XXXVI march 1998 p.166-192.
Hofstede G;	2002	Exploring Culture: Exercises Stories and Synthetic Cultures Intercultural
Pedersen P.;	2002	Press 2002.
Hofstede G.		"Informal Institutions and Foreign Investment in China," The Pacific
Hongying Wang	2000	Review 13 (2000)
Hopkin J.;		« Grabbing hand » or « helping hand »? Corruption and the economic role
Rodriguez-Pose A.	2007	of the state <i>Governance</i> 20(2). 187-208.
		« Trust the connecting link between organizational theory and
Hosmer L. T.	1995	philosophical ethics » Academy of Management Review Vol. 20 n°2 199
		P. 379-403.
Hugan D	1000	« Les petites Activités Marchandes dans les Espaces Urbains Africains
Hugon P.	1980	(essai de typologie) » Revue Tiers Monde n°82 P. 405-426.
		« La dialectique du local et du global dans le développement » in
Hugon P.	1996	Abdelamalki L. Courlet C. (eds) Les nouvelles logiques du
iiuguii i	1770	développement : globalisation versus localisation L'Harmattan Paris P.29-
		40.
Hugon P.	2012	L'économie de l'Afrique Paris La découverte Coll. Repères 2012 (7ème éd.)
Hussmanns R.	2002	Informal sector and Informal Employment: Elements of a Conceptual
		Framework Paper presented at the Fifth Meeting of the Exert Group on

		Informal Sector Statistics Delhi (September 2001) reprise en Annexe de BIT 2002
Hussmanns R.	2005	Measuring the Informal Economy: From employment in the informal sector to informal Employment Working Paper N°53 ILO Policy Integration and Statistics Department
Huyette P.	1994	Du secteur informel au système d'emploi en Colombie Bordeaux Thèse de Doctorat nouveau régime en Sciences Economiques Université Montesquieu Bordeaux IV.
ISTEEBU	2007	Enquête secteur informel Phase 2 Rapport d'analyse Burundi Institut des Statistiques et des Etudes Economiques du Burundi ISTEEBU 2007 www.burundistats.org
Igue J. O.	1991	Le secteur commercial informel au Bénin : bilan et perspectives Paris IRAM.
Igue J. O.	1992	L'Etat-entrepôt au Bénin commerce informel ou solution à la crise ? Paris Karthala.
Igue J. O.,	2008	« Le secteur informel au Bénin : état des lieux pour sa meilleure structuration » LARES/PASP Cotonou Bénin
Igue J.O.,	1995	Le territoire et l'Etat en Afrique Les dimensions spatiales du développement Paris Karthala 277 p.
Ingram M.; Ramachandran; V. Desai V.	2007	Why do Firms choose to be Informal? Evidence from Enterprise Surveys in Africa Manuscript The World Bank.
Ishengomona E.K.; Kappel K. 2006	2006	Economic Growth and Poverty: Does Formalization of Informal Enterprises Matter? GIGA Working Papers GIGA-WP-20/2006.
Jack Sh.	2005	« The role use and activation of strong and weak network ties : a qualitative analysis » <i>The Journal of Management Studies</i> 42 (6) PP. 1233-1258
Jaouen A.	2010	« Typologie des dirigeants de très petites entreprises » <i>Journal of Small Business and Entrepreneurship</i> 23(1) 131-150
Jaouen A.	2008 b	« Dirigeants des TPE et construction des alliances stratégiques : une analyse par les biens » <i>in</i> Gundolf K. et Jaouen A. Les relations interorganisationnelles des PME Lavoisier Paris P. 69-104.
Jaouen A.	2008 a	« Proximité et alliances stratégiques en TPE » in Jaouen A. et Torrès O. 2008 Les TPE un management de proximité Lavoisier Paris P. 105-124.
Jaouen A.	2006	« Les stratégies d'alliance des TPE artisanales » <i>Revue Internationale PME</i> Vo.19 n°3-4 P.111-136.
Jaouen A.; Torrès O.	2008	Les TPE un management de proximité Lavoisier Paris P. 105-124.
Jarillo J.C.	1988	« On strategic network » Strategic Management Journal Vol.9 P. 31-41.
Jaunaux L.	2007	"Crédit individuel et informalité sont-ils compatibles ? Une expérience brésilienne » <i>Economie Internationale</i> 2007/4 N°112 PP.99-131
Jeffries F.L.; Reed R.	2000	« Trust and Adaptation in Relational Contracting » Academy of Management Review Vol. 25 n°4 P. 873-882.
Jütting J.; Parlevliet J.; Xenogram T.	2008	"Informal Employment Re-Loaded" <i>OCDE Working Paper</i> N°266 Paris OCDE http://www.oecd.org/dev/wp
Julien P.A.	2005	Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance : une métaphore des romans policiers » Les Presses Universitaires du Québec.
Johnson Susan	2004	«Gender Norms in Financial Markets: Evidence from Kenya» World Development Vol. 32 n° 8 P. 1355-1374
Jordana A.; Samson I.	2000	Vers une typologie des politiques de réformes postsocialistes : A la recherche des institutions ; <i>GTD Document de Travail</i> pour le Séminaire de 10 mars 2000.

	1	
Kadouamai S.	2013	« Opacity of governance and lack of access SME bank financing in Sub-Saharan Africa: determinants of positions » <i>International Journal of</i>
		Current Research and Academic Review Vol. 1 n°3 P. 58-70.
Kamdem E.	2002	Management et interculturalité en Afrique Expérience camerounaise Paris L'Harmattan.
Kane D. Sall D.,	2013	« Coopétition et proximités dans les TPE du secteur informel : cas des tailleurs regroupés dans un espace spécialisé à Dakar » XXII Conférence Internationale de Management Stratégique AIMS Clermont-Ferrand 10-12 juin 2013.
Kanté S.	2002	« Le secteur informel en Afrique subsaharienne francophone : vers la promotion d'un travail décent » <i>Document de travail</i> n° 15 BIT Genève
Kaplan D.; Piedra E.; Seira E.	2007	Entry Regulation and Business Start-ups: Evidence from Mexico World Bank Policy Research Working Paper N° 4322.
Kassara N.	1992	Le secteur informel : une composante du processus d'industrialisation au Maroc ? : Le cas de la maroquinerie Thèse de Doctorat Université Pierre Mendes Luxembourg UPMF Grenoble
Kauffmann C.	2005	« Le financement des PME en Afrique » Repères n°7 OCDE.
Kenyon T.; Kapaz E.	2005	The Informal Trap Public Policy for the Private Sector Note N° 301 The World Bank
Kenyon T.	2007 a	« A Framework for thinking about Enterprise Formalization policies in Developing Countries » World Bank Policy Research Working Paper 4235 Washington DC
Kenyon T.	2007 b	« How to encourage enterprise formalization: some practical hints for policymakers in Africa <i>Policy note</i> (Washington DC Foreign Investment Advisory Service FIAS) »
Khelfaoui Z.	2006	« Spécificité de la petite entreprise et effet socioéconomique et son ancrage territorial : le cas des entreprises à statut artisanal » in De la gouvernance des PME/PMI Paris L'Harmattan ; « Logiques Sociales ».
Kirat T.; Lung Y.	1995	« Innovation et proximité le territoire lieu de déploiement des processus d'apprentissage » in Coordination économique et apprentissage des firmes Paris Economica 1995.
Kitambu Mafuku E.G. (sous dir.)	2008	Facteurs de transition de la microentreprise à l'entreprise capitaliste moderne CODESRIA 2008 Dakar.
Knacl S. Keefer P.	1995	« Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures » <i>Economics and Politics</i> 1995 Vol. 7 P. 207-227.
Knight J.	1992	Institutions and Social Conflict New York: Cambridge University Press 1992.
Knight J.	2001	Explaining neoliberalism. In The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis Caompbell J.L. Pederson O.V. (eds). Princeton University Press: New Jersey P.28-50.
KORA	1986	Rapport de la rencontre inter-artisans africains Kigali 1-7 Février 1986 Genève
Kotey B. et Slade P.	2005	« Formal human resource management practices in small growing firms » Journal of Small Business Management Vol. 43 n°1 p. 16-40
Kouame A.	1999	Education et Emploi des Femmes à Abidjan L'Harmattan Collection Sociétés Africaine et Diaspora
Kucera D. et Roncolato L.	2008	L'emploi informel : deux questions de politique controversées <i>Revue Internationale du Travail</i> Vol. 147 (2008) N° 4 PP. 347-377
Kuchta-Helbling C.	2000	« Barriers Participation: The Informal Sector in Emerging Democraties » Centre for International Private Enterprise (CIPE)

		Education et marches du travail à Brazzaville et Pointe-Noire (Congo
Kuepie M.; Nordman C.J.	2011	Brazzaville) DIAL IRD Université Paris Dauphine Document de Travail DT/2011-11
Kugler A.	2007	The Effects of Employment Protection in Europe and the US OPUSCLE
Kumar N.	1996	CREI N° 18 http://www.uh.edu/~adkugler/Opuscle_Kugler.pdf « The power of trust in manufacturer-retailer relationships » Harvard Business Review Neverther December 1006 B. 02 106
	1002	Business Review November-December 1996 P. 92-106. Targeted industrial policies. Theory and evidence in That 1980s C.
Krugman P.	1983	Kindleberger et D. Audrettsch (eds) Londres The MIT Press P. 57-73.
Krugman P.	1991	Geography and Trade Cambridge MA The MIT Press 142P.
Krause M.; Ackerman M.; Gayoso L.; Hutbach C.; Koppa M.; Siciliano Brêtas L.	2010	Formalisation and Business development in Mozambique. How important are regulations? Studies Deutsches Institut für Entwicklungspolitik gGmbH 53 Bonn
Lachmann L.M.	1970	The Legacy of Max Weber. London: Heinemann 1970. HALL P. A. SOSKICE D. (eds) Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage Oxford: Oxford University Press 2001 pp. 1–68.
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
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.
Lachaud J.P.	1995	Croissance économique pauvreté et inégalité des revenus en Afrique Subsaharienne : analyse comparative Document de Travail N°11 Groupe d'Economie du Développement Université Montesquieu Bordeaux IV.
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.
Lagroye J.	2006	Sociologie politique Dalloz éd. 2006
Lagroye J.; Offerle M.	2010	Sociologie des institutions Paris Belin 2010.
Latouche S.	1989	Les paradoxes de la « normalisation » de l'économie informelle <i>Revue Tiers-Monde</i> N° 117 Janvier-Mars 1989
Laferrère A.	199 9	«Intergenerational transmission models: a survey» <i>The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice</i> Vol. 24 1 January 1999 2-26.
Laferrère A.	200	« Self-employment and Intergenerational Transfers: Liquidity Constraints and Family Environment » <i>International Journal of Sociology</i> 31 1 Spring 2001.
Landoli L.; Landström H.; Raffa M.	200 7	Entrepreneurship Competitiveness and Local Development: Frontiers in European Entrepreneurship Research <i>Edward Elgar Publishing Inc.</i> 2007.
Lapeyre F.; Lemaître A (dir)	2014	Politiques publiques et pratiques de l'économie informelle en Afrique Subsaharienne Louvain-La-Neuve Academia L'Harmattan
La Porta R.; Shleifer A.	2008	«The Unofficial Economy and Economic Development » Brookings Papers on Economic Activity
Lauth H-J.	2000	«Informal institutions and democracy » <i>Democratization</i> Vol. 7 n°4 P. 21-50.
Laroche H. (dir.)		Repenser la stratégie Paris Vuibert P. 61-84.
Lauriol J. et al.	2008	« L'espace et le territoire dans l'agenda de recherche en stratégie » Revue française de gestion 2008/4 n° 184 P. 181-198

Lautier B.	200	L'économie informelle dans le Tiers-Monde Paris : La Découverte.
Lautier B.	1995	« L'économie informelle son rôle social et la démocratisation » <i>Cahiers Français</i> N° 270 03 Avril 1995.
Lautier B.; De Miras C.l.; Morice A.	1991	L'Etat et l'informel Paris L'Harmattan.
Lazear E.P.	2002	Entrepreneurship Working Paper n°9109 National Bureau of Economic Research Cambridge MA.
Lazear E.P.	2004	Balanced Skills and Entrepreneurship <i>American Economic Review-Papers</i> and <i>Proceedings</i> 94(2): 208-211
Lebaron F.	2006	L'enquête quantitative en sciences sociales Recueil et analyse des données Paris Dunod
Lebart L.; Morineau A.; Piron M.	2000	Statistique exploratoire multidimensionnelle Paris Dunod 3 ^{ème} édition
Le Boulch G.	2001	Approche systémique de la proximité : définitions et discussion 3 ^{ème} Journées de proximité http://halshs.archives-ouvertes.f/halshs-00140280
Ledeneva A.	2011	« Créer des ponts entre les disciplines. Institutions réseaux pratiques » in Fontaine L Weber F 2011 Les paradoxes de l'économie informelle : A qui profitent les règles ? Karthala Paris 2011.
Lefilleur J.	2008	« Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique Subsaharienne » <i>Afrique Contemporaine</i> 2008/3 n°227 P. 153-174 DOI : 10.3917/afco.227.0153.
Lefilleur J.	2009	« Financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information » <i>La Revue de PROPARCO</i> n°1 P. 14-16.
Lelart M.	1989	L'épargne en Afrique de l'Ouest : les tontines béninoises in <i>Revue Tiers-Monde</i> n° 118 pp. 271-298.
Lelart M. et Cie.	1990	La tontine pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement Paris John Libbey Eurotext. UREF-AUPELF
Lelart M.	1995	« Les modes de financement des PME » in Ellis S. et Faure Y.A. Entreprises et entrepreneurs africains Paris Karthala et OROSTOM.
Lelart M.	1997	L'évolution de la finance informelle au Bénin Orléans : Institut orléanais de finance.
Lelart M. et Cie	2000	Finance informelle et financement du développement Paris AUPELF-UREF Universités francophones.
Lelart M.	2006	De la finance informelle à la micro finance Paris Des Archives Contemporaines et Agence Universitaire de la Francophonie.
Lemieux V.	1999	Les réseaux d'acteurs sociaux Paris PUF 133P.
Lepers X.	2003	« La relation d'échange fournisseur-grand distributeur : vers une nouvelle conceptualisation » <i>Revue française de gestion</i> Vol. 9 n°143 2003 P. 81-94.
Le Roy F.; Guillotreau P.	2002	« Renverser la position du leader en changeant les règles du jeu : le cas de l'industrie thonière française » <i>in</i> Le Roy (ed.) La concurrence : entre affrontement et connivence (ed.) Vuibert Paris P.63-82.
Le Roy F.; Yami S.	2007	« Les stratégies de coopétition » Revue française de gestion 2007/6 n° 176 P. 83-86
Leroy M.	2009	« La sociologie fiscale. Enjeux sociopolitiques pour un dialogue avec les économistes » <i>Socio-logos. Revue de l'association française de sociologie</i> [En ligne] 4/2009 mis en ligne le 06 mai 2009 Consulté le 16 janvier 2014. URL: http://socio-logos.revues.org/2278 .
Levy-Tadjine Su Z. (sous-dir)	2013	Entrepreneuriat PME durables et réseaux sociaux Ouvrage en l'honneur du professeur Robert Paturel Paris L'Harmattan.
Lewicki R.J.; Bunker B.B.	1996	« Developing and maintening trust in work relationships » <i>Trust in Organizations Frontiers of Theory and Research</i> 1996.

(sous la dir.)		
Lewis J.D.;	1005	Trust and Carial Dealtre, C. 1. F. Well (2) 104 D 077 005
Weigert A.	1985	« Trust as a Social Reality » Social Forces Vol. 63 n°4 P. 967-985.
Lewis W.A.	1954	« Economic Development with Unlimited Supplies of Labour » Manchester School Vol. 28 n° 2 P.139-191.
Lewis O.	1961	The children of Sanchez Editions Oscar Lewis Mexique
Ii- O	1969	La vida : une famille portoricaine dans une culture de pauvreté : San Juan
Lewis O.	1909	et New York Gallimard Paris.
Liebowitz J.	2000	Building organizational intelligence: A knowledge management primer. Washington D.C: CRC Press.
		«Small Firm Dynamics: Evidence from Africa and Latina America» Small
Liedholm C.	2002	Business Economics Vol. 18 n°1-3 P; 227-242.
Lisboa T.	1997	L'intervention étatique sur l'informel au Brésil Université Paris I
Lisboa 1.	1997	Panthéon Sorbonne.
Llena C.	2012	Cochabamba : Quand l'informel chasse la misère. Du secteur informel à l'économie populaire en Bolivie Lyon Le Pédalo ivre Collection Aprèsdéveloppement.
Loayza N.;		The Impact of Regulation on Growth and Informality. Cross-Country
Oviedo A.M.;	2006	Evidence in Unlocking Human Potential: Linking the Informal and Formal
Serven L.	2000	Sectors EDGI-WIDER
Loayza N.;	2006	Informality Trends and Cycles World Bank Policy Research Working
Rigolini J.	2000	<i>Paper</i> N° 4078
Loayza N.	2007	The Causes and Consequences of Informality In Peru Banco de Reserva del Peru DTN°2007-018
		« Les limites à l'introduction des institutions de marché dans un secteur
Locatelli C.;	2003	de rente ». In : Histoire des représentations du marché : Xe colloque
Finon D.		Grenoble 25-27 septembre 2003 Association Charles Gide pour l'étude de
		la pensée économique 26 p « Moving Small Business to the Fore: Tax Reform to Encourage Formality
Loeprick J.	2007	and Firm Growth" FIAS Washington DC
Lomnitz L.	1978	« Mecanismos de articulatión entre el sector informal y el sector formal
Lonnitz L.	1978	urbano » Revista Mexicana da Sociologia Vol. 40 nº1 P. 131-153.
Lopez-Castano H.	1989	« Le secteur informel substitut d'un système d'assurance sociales en Colombie » <i>Notes et Etudes documentaires</i> N° 92 Juin 1989 P 113-129.
Lopez E.;	1997	Petites entreprises et Grands enjeux : Le développement agroalimentaire
Muchnik J.	1997	local Paris L'Harmattan Tome 1 et 2
Lorentz E.	2001	« Confiance interorganisationnelle intermédiaires et communautés de pratique » in <i>Les réseaux</i> Vol.4 n° 108 P. 63-85.
Lorentz E.H.	1993	« Flexible production systems and the social construction of trust »
LOI CHU L.II.	1373	Politics and Society Vol. 21 n°3 September 1993 P.304-322.
		Les innovations financières dans la problématique de financement du
Loukakou A.	2000	développement des pays de la zone franc : le cas du Congo Brazzaville Thèse pour le Doctorat en Sciences Economiques Centre d'Etudes en
		Macroéconomie et Finance Internationale Nice.
	+	« Proximité et actions collectives des TPE : illustration par le cas des
Loup S.	2008	métiers d'art » in Jaouen A. et Torrès O. Les TPE un management de
		proximité Lavoisier Paris.
-		Le secteur informel dans les années 80 et 90 Paris : Centre de
Lubell H.	1991	Développement de l'Organisation de Coopération et de Développement
-	1050	Economique.
Luhmann N.	1979	Trust and Power John Wiley New York 1979.
Madaoui M.	2007	« Enquête sur les petits entrepreneurs issue de l'immigration maghrébine » Cahiers internationaux de sociologie Vol.2 n°123 P. 289-
iviauauui ivi.	2007	312.
	1	014.

	ı	
		www.cairn.info/revue-cahiers-internationaux-de-sociologie-2007-2-page-289-htm.
Mahamoud Houssein I.	2008	Contraintes institutionnelles et réglementaires et secteur informel à Djibouti Thèse de Doctorat en Sciences Economiques Université Paris 12-Val de Marne
Mahemba C.M.; De Bruijn E.J.	2003	Innovation activities by small and medium sized manufacturing enterprises in Tanzania <i>Creativity and Innovation</i> Vol. 12 n°3 P. 162-173.
Makabu M.; Nkenda T. et al.	2007	Le secteur informel en milieu urbain en RDC : Performances Insertion Perspective. Principaux résultats de la phase 2 de l'enquête 1-2-3 2004-2005 <i>Document de Travail</i> DT/2007-15 DIAL <u>www.dial.prd.fr</u>
Makosso B.	2007	Microfinance Innovation et Entrepreneuriat au Congo in Boungou-Bazika et al. L'Entrepreneuriat et l'Innovation au Congo-Brazzaville L'Harmattan Paris.
Maldonado C.	1987	Petits producteurs urbains d'Afrique francophone Genève BIT
Maldonado C.	1992	Le travail dans le monde BIT Genève 1992
Maldonado C.	2001	L'économie informelle en Afrique francophone : structure dynamiques et politiques Genève BIT
Maldonado C. et al.	2004	« Méthodes et Instruments d'appui au secteur informel en Afrique Francophone » SEED Document de Travail N°24 OIT Genève
Maloney W.F.; Levenson A.R.	1988	The Informal Sector Firm Dynamics and Institutional Participation <i>Policy Research Working Paper</i> 1988 September 1998.
Maloney W.F.	2003	Informality revisited <i>World Bank Policy Research Working Paper</i> 2965 January 2003 http://www.econ.worldbank.org
Maloney W.F.; Bosch M.; Goni E.	2007	The Determinants of Rising Informality in Brazil: Evidence from Gross Worker Flows <i>Policy Research Working Paper</i> WPS 4375 October 2007.
Maloney W.F.; Bosch M.	2008	Cyclical Movements in Unemployment and Informality in Developing Countries IZA Discussion Paper Series IZA DP N°3514 Mai 2008
Maloney W.F.; Fiess M.N.; Fugazza M.	2008	Informality and Macroeconomic Fluctuations IZA Discussion Paper Series IZA DP N°3519 Mai 2008
Manara K.	2008	The paradox of property and business formalization in Tanzania KEPA'S Working Papers 22 2008 www.KEPA.Fi
Mangematin V.	1998	« La confiance : un mode de coordination don't l'utilisation dépend de ses conditions de production » in Thuderoz C. Mangematin V. Harrisson D. (eds) Confiance et entreprises Paris Gaetan Morin 1998.
Mangematin V.; Thuderoz C.	2003	Des mondes de confiance Paris CNRS.
Mangematin V.; Thuderoz C.	2004	« Des Mondes de confiance-un concept à l'épreuve de la réalité sociale » Paris CNRS Editions 2004.
Manigouith Oloko E.	1993	Le système de financement informel : le cas des tontines chez les vendeuses des marchés de Brazzaville Thèse pour le Doctorat en Sciences Economiques Centre d'Etudes en Macroéconomie et Finance Internationale Nice.
Mano Y.; Akoten J.; Yoshino Y.; Sonobe T	2013	« Teaching KATZEN to Small Business Owners: An Experiment in a Metal Working Cluster in Nairobi » GRIPS Discussion Paper 11-22 National Graduate Institute for Policy Studies Tokyo Japan.
Mano Y; Iddusu A.; Yoshino Y; Sonobe T	2012	« How Can Micro and Small Enterprises in Sub-Saharan Africa Become More Productive? The Impacts of Experimental Basic Managerial Training » World Development Elsevier Vol. 40(3) P. 458-468.
Mantot P.	2007	Matsoua et le mouvement d'éveil de la conscience noire Paris L'Harmattan.

Mantsie R.W.	2006	Concurrence et économie informelle <i>Gestion 2000</i> mars-avril 2006 PP. 67-83
Marchesnay M.,	1992	« La PME : une gestion spécifique ? » <i>Problèmes Economiques</i> n°2276 Mai P. 26-32.
Marchesnay M.	2003	« La petite entreprise : sortir de l'ignorance » <i>Revue française de gestion Lavoisier</i> Vol. 3 n°144 P. 107-118.
Marchesnay M.	2008	« Le statut théorique de la relation petite-entreprise-réseaux » <i>in</i> Gundolf K. et Jaouen A. Les relations interorganisationnelles des PME Lavoisier Paris P. 23-44.
Marniesse S.	1999	La dynamique des microentreprises : un bilan d'enquêtes récentes Document de Travail DIAL DT/99/08
Marniesse S.; Naudet J.D.	1997	"Petites entreprises et missing-middle à Antananarivo" Document de Travail DT/97/05 1997
Marie A. et al.	1997	L'Afrique des individus. Itinéraires Citadins dans l'Afrique contemporaine (Abidjan Bamako Dakar Niamey) Paris Karthala,
Marniesse S.	2008	« La dynamique des microentreprises. Un bilan d'enquêtes récentes » Document de Travail DT/99/08 DIAL-Université Paris I-Sorbonne
Marongiu Y.	1994	La transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne : le cas du Cameroun Bordeaux Thèse de Doctorat nouveau régime en Sciences Economiques Université Montesquieu Bordeaux IV.
Mauro H.A.; Barlet S.; Gauron A.	2013	L'insertion des jeunes en Afrique. De quoi parle-t-on ? L'actualité des services aux entreprises n°25 Juin 2013 (GRET/AFD).
Mauss M.	1925	« Essai sur le don » Année Sociologique 2 ^{ème} série PUF 195P
Mayer R.C.; Davis J.; Schoorman D.	1995	An Integrative Model of Organizational Trust" <i>Academy of Management Review</i> Vol. 20 n°30 1995 P.709-734.
Mayoukou C.	1994	Le système des tontines en Afrique un système bancaire informel Paris L'Harmattan.
Mayoukou C.	1996	« La réputation un mécanisme d'incitation dans la fonction d'intermédiation des tontines en Afrique subsaharienne » Saving and Development n°3 Milan P. 327-350
Mayoukou C.	2005	Les logiques de confiance à l'œuvre dans l'intermédiation de proximité CARE Université de Rouen
Mayoukou C.	2010	« Vers l'émergence de la mésofinance en Afrique Subsaharienne : application à quelques expériences » Les nouveaux défis de la microfinance The Dariu Foundation TDF n°101 P. 153-163.
Mbanza J.	2009	Pauvreté et pertinence des modèles de croissance dans les pays en développement <i>Annales de l'Université Marien Ngouabi</i> 2009 10(2) PP. 94-107 www.annales-umng.org
McAllister D.	1995	« Affect and Cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organization » <i>Academy of Management Journal</i> Vol. 18 n°1 P. 24-59.
McKenzie D.; Woodruff C.	2006	Do Entry Costs Provide and Empirical Basis for Poverty Traps? <i>Economic Development and Cultural Change</i> Vol. 55(1) PP. 3-42
McKenzie D.; Seynabou Sakho Y.	2007	Does It Pay Firms to Register for Taxes? The Impact of Formality on Firm Profitability <i>IZA Discussion Paper</i> N° 3179
McCormick D.	1999	« African enterprise clusters and industrialisation: theory and reality » World Development Vol. 27 n°9 P. 1531-1551.
Mengistae T.	2001	Indigenous ethnicity and entrepreneurial success in Africa: "Poverty Traps MDG based strategies and accelerated capital accumulation" <i>Document à l'intention du G24</i> 15 et 16 Septembre 2005 New-York.
Ménard C.; Shirley M.	2005	Handbook of New Institutional Economics Berlin Dordrecht New-York Springer,

Merklé P.	2004	Sociologie des réseaux sociaux La Découverte Coll. Repères 2004.
Michelat G.; Simon M.	1978	Religion et comportement politique In <i>Revue française de sociologie</i> Vol. 19 N° 19-3 PP. 455-460.
Moles A.; Rohmer E.		Psychologie de l'espace Paris L'Harmattan 1998.
Molina-Morales F.X.; Martinez-Fernadez M.T.	2010	Social networks: effects of social capital on firm innovation <i>Journal of Small Business Management</i> 48 (2) 258-279.
Montalieu T.	2001	Economie du développement Paris Bréal
Montaud J.M.	2000	Deux approches macroéconomiques du secteur informel en Equateur Bordeaux Document de travail Université Montesquieu Bordeaux IV.
Montaud J.M.	1999	Une approche macroéconomique du secteur informel en Equateur. Un essai de modélisation en équilibre générale calculable Bordeaux Thèse de Doctorat nouveau régime en Sciences Economiques Université Montesquieu Bordeaux IV.
Morice A.	1982	Les Forgerons de Kaolack : travail non salarié et déploiement d'une caste au Sénégal Thèse de doctorat 3 ^{ème} Cycle EHESS Paris 350 p.
Morris H.M.; Koçak A.; Özer A.	2007	«Coopetition as a small business strategy: implications for performances » <i>Journal of Small Business Strategy</i> Vol. 18 n°1 P. 35-55.
Moser C.O.	1978	« Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development » <i>World Development</i> Vol. 6 n° 9-10 P.1041-1064.
Mouko J.P.	2007	« Le Microcrédit à la petite entreprise en Guinée : Combler les lacunes du marché » CERDI Université Clermont-Ferrand-1 CEPEC Conakry (Guinée).
Mosey S.; Wright M.	2007	From Human Capital to Social Capital: A Longitudinal Study of Technology-Based Academic Entrepreneurs. <i>Entrepreneurship Theory and Practice</i> 31 (6) 909-935.
Mozere L.	1999	Travail au noir informalité liberté ou sujétion : une lecture des travaux relatifs à l'économie informelle Paris Montréal L'Harmattan.
Muheme G.B.	1995	L'économie informelle face à l'évolution du dualisme. Conceptualisation théorique et illustration par l'étude de l'itinéraire agro-économique de la filière Mboga Québec Thèse de Doctorat Université Laval
Müller M.	2005	The political dynamics of the informal sector in Tanzania 2 nd Module Project International Development Studies Roskilde University Center Denmark
Murrell P.	2005	« Institutions and Firms in Transition Economies » in Ménard C. Shirley M. (eds) <i>Handbook of New Institutional Economics</i> Berlin Dordrecht New-York Springer P. 667-699.
Mwaziby Olingoba	2002	« L'efficacité des services non financiers d'appui aux petites et moyennes entreprises et aux microentreprises : cas du Congo-Brazzaville » dans Hénault G. (eds) L'appui à la petite entreprise francophone : une analyse comparée des services d'aide non financiers 2 ^{ème} chapitre AUF 2002.
Nelson R.R.; Winter S.G.		An evolutionary theory of economic change Cambridge: Harvard University Press 1982.
Nelson E.G.; De Bruijn E.J.	2005	The voluntary formalization of enterprises in a developing Economy: The case of Tanzania <i>Journal of International Development</i> J. Int. Dev. 17 PP. 575-593 (2005)
Ngoa Tabi H.; Ongono P.; Kouty M.	2012	« Capital Social et Création d'Entreprises au Cameroun » Rapport de Recherche du FR-CIEA n°23/12 Trust Africa IDRC (CRDI) Dakar Juin 2012.

		Problème du financement privé des économies en développement : le cas
Ngouembe L.	1995	du Congo Thèse pour le Doctorat en Sciences Economiques Université
rigottembe L.	1773	Bordeaux I.
		Comprendre l' « économie informelle » en Côte d'Ivoire : Etude de cas à
Nguessan Boignan M.	1999	travers les « maquis » à Abidjan Ste-FOY Thèse de Doctorat Université
		Laval.
Nihan G.	1989	« Le secteur non structuré signification aire d'extension du concept et
Miliali G.	1909	application expérimentale » Revue Tiers Monde n° 82 Avril- Juin.
		"Influence des structures d'accompagnement sur les pratiques de gestion
Nkakleu R.	2009	de 250 PME/PE camerounaises en phase de démarrage 11èmes Journées
		scientifiques du Réseau Entrepreneuriat INRPME-AUF-AIREPME 27 au
		29 mai 2009 Montréal.
		Pour une approche contingente des PME au Cameroun. Contribution à la
Nkakleu R.	2001	connaissance de l'identité des dirigeants et des modes de gestion du potentiel Thèse de doctorat en Sciences de Gestion BETA Université de
		Strasbourg 1.
		Le Congo Brazzaville à l'aube du XXIe siècle : plaidoyer pour l'avenir
Nkaya M. et al.	2004	Paris L'Harmattan.
		Le secteur informel au Luxembourg : Revue de la littérature <i>Notes et</i>
Noiseux Y.	2000	Etudes 2000-14 Etudes 00-3 Octobre 2000
		http://www.unites.uquam.ca/guc
Nootboom B.	1996	« Trust opportunism and governance: a process and control model »
1 (OOLDOOM D.	1770	Organization Studies Vol. 17 n°6 1996 P.985-1010.
Nootboom B.	2003	« Learning to trust » symposium « La structure cognitive de la confiance »
		2003 http://greywww.kub.nl:2080/greyfiles/center/2005/doc/47.pdf
Nootboom B.;	1997	« Effects of trust and governance on relational risk » Academy
Berger H.; Noorderhaven N.G.	1997	Management Journal Vol. 40 n°2 1997 P.308-338.
North D.C.;		The Rise of the Western World: A new Economic History Cambridge
Thomas R.	1973	University Press 1973.
	1982	Structure and Change in Economic History New York: Norton &
North D.C.	1982	Company 1982.
North D.C.	1990	Institutions Institutional Change and Economic Performance Cambridge
TOTAL D.C.	a	University Press Cambridge 1990.
North D.C.	1990	« A Transaction Cost Theory of Politics » Journal of Theoretical Politic
	b	Vol. 2 n°4 P. 355-367.
North D.C.	1994	«Economic performance through time» <i>American Economic Review</i> Vol.
North D.C.	1991	84 n°3 June 1994. « Institutions » <i>Journal of Economic Perspectives</i> 5 P. 97-112.
North D.C.;	1971	« Institutions » <i>Journal of Economic Perspectives 3</i> F. 97-112. « Order disorder and economic change: Latin America versus North
Summerhill W.;	2000	America » in Bueno de Mesquita Root H.L. (eds) Governing for prosperity
Weingast B.R.	2000	New Haven: Yale University Press 2000 17-58.
	2005	Five rules for the evolution of cooperation <i>Science</i> Vol. 314 n°5805 P.
Nowak M.A.	2006	1560-1563.
		« Superpoblacion relative éjército industrial de reserve y masa marginal »
Nun J.	1969	Revista Latinoamericana de Sociologia Vol.5 nº2 Buenos Aires P.178-
		236.
North D.,	2005	Understanding the Process of Economic Change Princeton University
		Press 2005
Nowak M.A.	2006	Five rules for the evolution of cooperation <i>Science</i> 314 1560-1563.
OECD	2004	Informal Employment and Promoting the Transition to a Salaried
	2004	Economy in OECD Employment Outlook 2004 Chapter 5.
OECD	b	Economic Survey of Turkey 2004 Policy Brief OCDE Observer
	U	

OECD	2009	Policy Roundtables: Competition Policy and the Informal Economy OECD 2009 DAF/COMP/GF (2009)10 http://www.oecd.org/competition
Olivier A.L.; Montgomery K.	2001	« A system Cybernetic approach to the dynamics of individual level trust » <i>Human Relations</i> Vol. 54 n°8 2001 P.1045-1063.
Olomi D.R.	2001	Entrepreneurial Motivation in a Developing Country Context. Dar es Salaam. University of Dar es Salaam Faculty of Commerce and Management.
Omidiar Network	2012	« Accelerating Entrepreneurship in Africa » <i>Rapport d'étude</i> www.omidyar.com//ON%20Africa%20Report April%202013 Final.p df
Onana F-X.	2011	« Un essai d'analyse théorique des motivations des femmes à entrer en affaires au Cameroun » 7ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation Paris 12-15 Octobre 2011.
Orban M.	2001	Women Business owners in Luxembourg: the issue of financing discrimination. <i>Journal of Small Business Management</i> 95-102
Oviedo A.M.; Thomas M.R.; Özdmir K.	2008	Economic Informality: Causes Costs and Policies- A Literature Survey Mimeo The World Bank Washington DC September
Pack J.; Saggi K.	2006	« The case for industrial policy: a critical survey» Policy Research Working Paper series 3839 The World Bank.
Packalen K.A.	2007	Complementing capital: The role of status demographic features and social capital in founding team's abilities to obtain resources <i>Entrepreneurship Theory and Practice</i> 31 (6) 873-891
Park R.	1948	« Human migration and the marginal man » in Stonequist E. (ed) O Homem Marginal Martins Sao Paulo.
Parker S.C.	2006	The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures <i>Springer</i> New-York 585P.
Parodi M.	2005	« Economie sociale et solidaire et développement local » <i>Revue Internationale de l'Economie Sociale</i> n° 296 P. 26-41.
Pasquier-Doumer L.	2011	« Intergenerational transmission of self-employed status in the informal sector a constrained choice or better income prospects? Evidence from seven West-African Countries » <i>Dial Working Paper</i> Paris.
Pasquier-Doumer L.	2012	«La transmission entre générations du statut d'autoentrepreneur dans le secteur informel en Afrique de l'Ouest : une contrainte ou l'espoir de meilleurs revenus ? » in Cling J-P. Lagrée S. Razafindrakoto M. Roubaud F. et al. 2012 L'économie informelle dans les pays en développement <i>Conférences et Séminaires</i> AFD Paris
Pecqueur B.	1989	Le développement local Syros Alternatives Economiques Paris 1989 149P.
Pecqueur B.	1996	Dynamiques territoriales et mutations économiques Paris L'Harmattan
Pecqueur B.; Zimmermann J.B.	2004	Economie de proximités Paris Lavoisier
Peemans J. P.	1995	« Modernisation globalisation et territoires : l'évolution des regards sur l'articulation des espaces urbains et ruraux dans le processus du développement » <i>Revue Tiers-Monde</i> N° 141 du 01 Mars 1995
Penouil M.	1992	Secteur informel et crises africaines <i>Afrique contemporaine</i> N° 164 Octobre-Décembre 1992.
Penouil M.	1998	La transition de l'activité informelle à la PME est-elle possible ? Bordeaux Document de travail Université Montesquieu Bordeaux IV.
Pigeon P.	1996	Contribution à l'étude de la dynamique informelle en République Centrafricaine Bordeaux Thèse de Doctorat nouveau régime en Sciences Economiques Université Montesquieu Bordeaux IV.
Pejovich S.	1999	« The effects of the interaction of formal and informal institutions on social stability and economic development» <i>Journal of Markets and Morality</i> Vol.2 N°2 P. 164-81.

Perret C.	2009	Marché automobile algérien et contrefaçon de pièces de rechange : un manque à gagner pour les constructeurs français XXIIIème Journées du Développement de l'Association Tiers Monde Facultés Universitaires Catholiques de Mons 14-16 Mai Mons Mexique.
Perry G.; Arias O.; Fajnzylber P.; Maloney W.F.; Mason A.; Saavedra J.	2007	Informality Exit and Exclusion The World Bank Washington DC.
Piore M.; Sabel C.	1984	The second industrial Divide Ed. Basic Books New York 1984.
Pistor K.	1999	« Demand for Law: Supply and demand for Law in Russia » East European Constitutional Review Fall 1999 4 p.
Platteau J.P.	2000	Institutions Social Norms and Economic Development <i>Harwood Academic Publishers</i> Amsterdam.
Plociniczak S.	2002	« Création de petites entreprises réseaux relationnels et capital social : une approche interactive entre l'acte entreprenant et l'environnement relationnel local » 38ème Colloque annuel de l'ASRDLF André Joyal « Tendances spatiales contemporaines et leur impact sur l'avenir des régions ou la diversification régionale à l'épreuve des faits » Département des sciences de la gestion et de l'économie Université du Québec Canada 21-23 août 2002.
Polanyi K.		La Grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps Paris Gallimard 1983 420P.
Polanyi K.; Arensberg C.; Pearson H.		Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie Paris Larousse 1975 348P.
Poirson H.	2006	« The Tax System in India: Could Reforms Spur Growth? » <i>IMF Working Paper</i> 06/93 Washington DC
Ponso B. et Schaan J.L. (dir.)	1993	L'esprit d'entreprise Editions John Libbey Eurotext.
Poppo L.; Zenger T.	2002	« Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements? » <i>Strategic Management Journal</i> n°23 P. 707-725.
Portes A.; Castells M.; Benton L.A.	1989	The Informal Economy Studies in Advanced and Less Developed Countries The John Hopkins University Press Baltimore.
Pouillaude A.	1998	Gouvernance et développement des microentreprises : approche conceptuelle et méthodologie Bordeaux Document de travail N° 25 Université Montesquieu Bordeaux IV.
Presutti M.; Boari C.	2007	Space-related antecedents of social capital: some empirical inquiries about the creation of new firms. <i>International entrepreneurship and Management Journal</i> 4 (2) 217-234.
Pruvost F.	2001	« La confiance comme représentation de relations : une approche multiméthode » <i>Le Management Stratégique en Représentation</i> Dunod 2001.
Puech F.; Igue J.	2008	Elaboration d'un dossier de plaidoyer pour la structuration du secteur informel au Bénin -Synthèse des meilleures pratiques internationales et études de cas pertinents pour le Bénin (République du Bénin Projet d'appui au secteur privé).
Putnam R.D.	1993	Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy Princeton: Princeton University Press 1993.
Putnam R.D.	2000	Bowling alone: The collapse and Revival of American Community New York: Simon and Schuster 2000.
Quijano Obregon A.	1966	« Notas Sobre el concepto de marginalidad social » CEPAL Santiago.

Quijano Obregon A.,	1971	« La formation d'un univers marginal dans les villes d'Amérique latine » Espaces et Sociétés n°3 Paris P.71-88.
Tabellini G.	2007	Institutions and Culture <i>Working Papers</i> 330 IGIER Bocconi Universty.
Tarrius A.	2002	La mondialisation par le bas : nouveaux nomades de l'économie souterraine Paris Balland.
Tenenhaus M.	2007	Statistique Méthodes pour décrire expliquer et prévoir Paris Dunod
Thevenard-Puthod C.; Picard C.	2010	Stratégies réticulaires des entreprises artisanales et profil de l'artisan Communication réalisée dans le cadre de la 19ème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique (2-4 juin 2010 Mexique).
Thuderoz C.; Mangematin V.; Harrisson D. (eds)	1998	Confiance et entreprises Paris Gaetan Morin 1998.
Tidstrom A.	2009	« The causes of conflict when small-and medium- sized competitors cooperate » <i>International Journal of Entrepreneurship and Small Business</i> Vol. 8 n°1 P.74-91.
Tönnies F.	1977	Communauté et Société : catégories fondamentales de la sociologie PUF Paris (Edition originale allemande 1887).
Rachid J.A.	2007	« Identifying and Registering SME and Methods to Reduce the Informal Sector: The Brazilian Experience" Présentation à la Conférence "International Tax Dialogue" Novembre 2007 Buenos Aires Argentine
Rakotomanana F.H.	2009	« Les déterminants de la volonté de faire enregistrer son entreprise informelle à Madagascar quelles implications sur les stratégies de l'administration publique ? » <i>Revue STATECO</i> n° 104 P. 75-89 Paris
Ralston D.A. et al.	1997	"The impact of national culture and economic ideology on managerial work values: a study of the United States Russia Japan and China" <i>Journal of International Business Studies</i> First Quarter 1997 p 177-207.
Ramachandran V.; Shah M.K.	1999	Minority entrepreneurship and firm performance in Sub-Saharan Africa <i>Journal of Development Studies</i> Vol. 32 n°2 P.71-87.
Rand J. et Torm N.	2010	The benefits of formalization: Evidence from Vietnamese SMEs International Conference on the "Informal sector and Informal Employment" 6-7 May 2010
Rand J. et Torm N.	2012	The benefits of formalization: Evidence from Vietnamese Manufacturing SMEs <i>World Development</i> Vol. 40 n°5 P. 983-998.
Ranja T.	2003	Success under duress: A comparison of indigenous Africans and East African Asian entrepreneurs. Globalisation and East Africa Working Paper Series n°7 Economic and Social Research Foundation.
République du Bénin	2007	La corruption et la gouvernance au Bénin Rapport des résultats de l'enquête diagnostique Juin 2007.
Reynolds P.; Bygrave Autio E.	2004	GEM 2004. Summary Report Global Entrepreneurship Monitor.
Reynolds P.D.; Bygrave W.D.; Carter N.M.; Manigart S.; Mason C.M.; Meyer G.D.; Shaver K.G. (Eds.)	1998	Frontiers of Entrepreneurship Research Massachusetts USA : Babson College,
Reynolds P.D.; Carter N.M.; Gartner W.B.; Greene P.G.	2004	The Prevalence of Nascent Entrepreneurship in the United States: Evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics <i>Small Business Economics</i> 23: 263-284.
Ring P.S.	1996	« Fragile and Resilient Trust and their roles in Economics exchange » Business & Society Vol. 35 n°2 1996 P.148-175.

1997	« Corruption and the Rate of Temptation: Do Low wages in the Civil Service Cause Corruption » IMF Working Papers n°97/73 1997.
1991	"Employment Structure Life Cycle and Life's Chances. Formal and Informal Sector in Guadalajara" in the Informal Economy de A. PORTES Maryland: John Hopkins Press.
1994	"Informal Economy and Family Strategies" <i>International Journal of Urban and Regional Research</i> Vol. 18 P. 6-23.
1975	Society and Bureaucracy in Contemporary Ghana Berkeley: University of California Press 1975.
2011	« Une analyse néo-institutionnelle de la dynamique du <i>guanxi</i> en Chine » <i>Revue Libanaise de Gestion et d'Economie</i> Vol. 4 n° 6 P. 80-124.
2007	"Gender differences within early stage and established small enterprises: An exploratory study" <i>International Entrepreneurship and Management Journal</i> Vol. 3 (3) P. 323-343 sept 2007.
2003	Growth Strategies <i>NBER Working Papers</i> n° 10050 pp. 1-39 http://www.nber.org/papers/w10050 .
2008	Second-best institutions Cambridge MASS: National Bureau of Economic Research (NBER Working Paper 14050).
2004	Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development <i>Journal of Economic Growth</i> Vol.9 n°2 P. 131-165.
2007	Enforcement and Compliance with Labour Regulation Ph.D. thesis paper UC Berkeley.
1994	« The impact of gender on small business management: Preliminary findings of a British study » <i>International Small Business Journal</i> London Vol. 12 n°3 P. 25-31.
2005	"Gender Discrimination Entrepreneurial Talent and Self-Employment" Small Business Economics Springer Vol. 24 (2) P. 131-142.
1962	The stages of Economic Growth: a non-communist manifest Cambridge University Press Cambridge.
2005	Aspiring nascent and fledgling entrepreneurs: an investigation of the business start-up process <i>Entrepreneurship & Regional Development</i> 17: 109-127.
1971	« Generalized expectancies for interpersonal trust » <i>American</i> psychologist 26 1971 P. 443-452.
1980	« Interpersonal trust trustworthiness and gullibility » <i>American</i> psychologist 35 1980 P. 1-7.
2005	La veille technologique et l'intelligence économique Que sais-je ? Paris PUF 3° éd. 2005.
2008	Moroccan Silicon Valley <u>www.lereporter.ma</u> 2008.
2002	Creating regional wealth in the innovation economy: Models perspectives and best practices Financial times Prentice Hall Books Business Financial Times publishing Prentice Hall Upper Saddle River New Jersey 2002.
1992	« La dynamique du secteur informel urbain au Mexique : le rôle de la mobilité intersectorielle » <i>Revue Tiers-Monde</i> Tome 33 n° 132 PP. 893-924.
1992	« La valeur ajoutée du secteur non enregistré urbain au Mexique. Une approche par l'enquête-emploi » <i>Revue STATECO</i> n° 57 Paris P. 5-39
1994	L'économie informelle au Mexique : de la sphère domestique à la dynamique macroéconomique Paris : Karthala.
2010	Lions on the move: The progress and potential of African economies McKinsey Global Institute June 2010
	1991 1994 1975 2011 2007 2003 2008 2004 2007 1994 2005 1962 2005 1971 1980 2005 2008 2002 1992 1992

Sacerdoti E	2005	Access to Bank Credit in Sub-Saharan Africa: Key Issues and Reform Strategies <i>Document de travail</i> n°5/166 FMI.
Saint-Cyr L.; Gagnon S.	2004	« Les entrepreneures québécoises : Taille des entreprises et performances » 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME) 27 28 et 29 octobre 2004 Montpellier.
Salaran M.M.; Maritz A.	2009	Entrepreneurial environment and research performance in knowledge based institutions. <i>Journal of International Entrepreneurship</i> 7 (4) 261-280.
Saglio J.	1991	« Echange social et identité collective dans les systèmes industriels » Sociologie du travail n°4 P. 529-543
Saleille S.	2007	Le «réseautage» chez les entrepreneurs néo-ruraux <i>Revue de l'entrepreneuriat</i> Vol. 6 N°1 2007 PP. 73-91
Samson I.	2013	« Territoires chauds territoires froids et polarités urbaines à l'horizon 2030 » <i>in</i> Baudelle G. Carluer F. (sous la direction) Territoire Durable 2030 : un état des lieux prospectif 2013 Editions EMS Paris.
Samson I.; Benlounes F.; Chi J.	2005	Indicateurs de développement durable et typologies territoriales de l'Algérie dans une perspective 2025 <i>Colloque International « Indicateurs territoriaux du développement durable »</i> Université Paul Cézanne-Ai-Marseille III- Faculté d'Economie Appliquée CEREFI 1 ^{er} et 2 décembre 2005.
Samson I.; Ternaux P.	2008	Innovative Economic Behaviour in Russia: The case of Labour Markets <i>Innovations</i> 2008/1 N°1 PP. 63-85
Samson I.; Ternaux P.	2004	Territoires chauds territoires froids Pour une économie de la performance des territoires La notion de ressource territoriale <i>Journées du CERMOSEM UMR PACTE</i> Mirabel (07) ,14 – 15 octobre 2004.
Sanders T.; Wegener C.	2006	« Mésofinance filling the financial gap for businesses in 634developing countries » NCDO September 2006 http://www.bidnetwork.org/sites/default/files/mesofinance_paper_0.pdf
Sani M.	2002	Le secteur non enregistré dans les pays en développement : fiscalité et impacts sur les finances publiques : cas des pays d'Afrique au sud du Sahara Université d'Auvergne CERDI Clermont-Ferrand I.
Sani M.	2009	Secteur non enregistré et mobilisation fiscale dans les pays en développement (PED) : le cas des pays d'Afrique au Sud du Sahara (ASS) Thèse de Doctorat CERDI Université d'Auvergne 2009
Santos M.	1975	L'espace partagé : les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous- développés Paris Guérin.
Spring A.; McDade B.E.,	1998	African Entrepreneurship University Press of Florida: Gainesville.
Savoye B.	1996	« Analyse comparative des microentreprises dans les pays en développement et dans les pays industrialisés : Une approche critique des analyses du secteur informel » <i>Revue du Tiers Monde</i> t. XXXVII N° 148 Octobre-décembre 1996
Sboui F.	1997	Le secteur informel urbain en Tunisie : l'hétérogénéité des structures et contribution au développement Bordeaux Thèse de Doctorat nouveau régime en Sciences Economiques Université Montesquieu Bordeaux IV.
Seck F.; Diagne A.	2009	« L'articulation des banques et institutions de microfinance. Une réponse aux besoins de financement des PME face aux défis de la mondialisation» Colloque International : La vulnérabilité des TPE et PME dans un environnement mondialisé 11ème Journées Scientifiques du Réseau Entrepreneuriat 27 28 et 29 mai 2009 INRPME-AUF-AIREPME Trois-Rivières Canada.
Sexton D.; Smilor R.	1986	The Art and Science of Entrepreneurship Eds Ballinger Bosion MA

Sahlins M.	1972	Stone Age Economics Aldine de Gruyter New York
		« Does trust improve business performance? » Trust in and between
Sako M.	1998	Organisations Lane C. and Backmann R. (eds) Oxford University Press 1998.
Shields J F.	2005	« Does rural location matter? The significance of a rural setting for a small business » <i>Journal of Developmental Entrepreneurship</i> 10(1): 49-63
Schneider F.; Entse D.	2000	Shadow Economies: Size Causes and Consequences <i>Journal of Economic Literature</i> Vol. 38 PP. 77-114
Schneider F.	2003 a	« The size and development of the shadow Economy around the world and its relation to the Hard to Tax ». <i>The Hard-to-Tax: An International Perspective</i> Georgia State University Atlanta.
Schneider F.	2003 b	« The shadow economy » <i>in</i> Rowley C.K. Schneider F. (eds) Encyclopedia of Public Choice <i>Kluwer Academic Publishers</i> Dordrecht.
Schneider F.	2004	The Size of the Shadow Economies of 145 Countries all over the world: First Results over the Period 1999 to 2003 IZA DP N° 1431
Schneider F.	2005	Shadow economies of 145 countries all other the world: what do we really know? <i>Working Paper</i> N° 2005-13 CREMA <u>www.crema-research.ch</u>
Schneider F.	2007	« Shadow Economies and Corruption All Over the World: New Estimates for 145 Countries ». <i>Economies: The Open-Access Open-Assessment E-Journal</i> Volume 1.
Seibel H. D.	1996	« Finance formelle et informelle : stratégies de développement des systèmes locaux de financement » <i>Revue du Tiers-Monde</i> N° 145 du 01 Mars 1996.
Servet J. M. et al.	1995	Epargne et liens sociaux : études comparées d'informalités financières Paris Association d'Economie Financière.
Sethuramann S. V.	1976	« Le secteur urbain non structuré : concept mesure et action » <i>Revue Internationale du Travail</i> BIT Genève Vol 114 n°2.
Sharma R. et Chirkara S.	2006	« Informal Sector in the Indian System of National Accounts » Expert Group on Informal Sector Statistics New Delhi India
Simmel G.	1999	Sociologie Etude sur les formes de la socialisation Paris PUF 1999 Edition Original allemande 1908.
Simon E.	2007	« La confiance dans tous ses états » <i>Revue française de gestion</i> Vol. 6 n° 175 P. 83-94.
Skinner C.	2006	« Falling though the policy Gaps? Evidence from Informal Economy in Durban South Africa" <i>Urban Forum</i> Vol. 17 N°2 April-june 2006
Smelser N.J.; Swedberg R.	1994	Handbook of Economic Sociology Princeton University Press 1994.
Soulama P.S.	2002	Micro finance pauvreté et développement Bordeaux Université de Bordeaux Centre d'Economie du Développement.
Souza et Tokman	1976	« Le secteur urbain non structuré en Amérique Latine » Revue Internationale du Travail ILO Vol. 114 n°3.
Spicer M.W.; Lundstedt S.B.	1976	« Understanding Tax Evasion » <i>Public Finance</i> Vol. 31 n°2 P. 295-305.
Steel William F.; Don Snodgrass	2008	« World Bank Region Analysis on the Informal Economy » In Rating Productivity and Reducing Risk of Household Enterprises Annex 1 « Diagnostic Methodology Framework » Washington DC: Banque Mondiale 2008.
Stern R.; Loeprick J.	2007	Small Business Taxation: Is this the key to formalization? Evidence from Africa and Possible Solutions FIAS TAX Team World Bank Group 4 September 2007.
Stewart R.	1999	Studying Organization, Theory and Method, Sage London, 1999, 484 p.
Street C.T.; Cameron A.F.	2007	« External relationship and the small business: a review of small business alliance and network research » <i>Journal of Small Business Management</i> Vol. 45 n°2 P. 239-266.

Suire R.; Vicente J.	2008	« Théorie économique des clusters et management des réseaux d'entreprises innovantes » Revue française de gestion 2008/4 n° 184 P. 119-136
Sylla G.	2014	« Migrations et réseaux diasporiques : une analyse revisitée des dispersions maliennes » Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, UVSQ Versailles
Talbot D.	2008	Les institutions créatrices de proximités <i>Revue d'Economie Régionale et Urbaine</i> N° 3 2008 PP. 289-310
Ternaux P.	2007	« Dynamiques territoriales structures sociales et comportements des acteurs » Communication au XLIIIème Colloque International de l'ASRDLF Grenoble-Chambéry 11-13 Juillet 2007
Ternaux P.; Pecqueur B.	2008	« Des ressources territoriales aux interactions entre acteurs » Canadian Journal of Regional Science N° 31(1) Printemps
Tokman V.E.	2007	Economie informelle insécurité et cohésion sociale en Amérique latine <i>Revue Internationale du travail</i> Vol. 146 (2007) N° 1-2 PP. 89-116
Torgler B.	2004	« Cross-Culture of Tax Morale and Tax Compliance: Evidence from Costa Rica and Switzerland » <i>International Journal of Comparative Sociology</i> Vol. 45 n°1-2 P. 17-43.
Torgler B.	2006	« The Importance of Faith: Tax Morale and Religiosity » <i>Journal of Economic Behaviour & Organization</i> Vol. 61 n°1 P. 81-109.
Torgler B.; Schneider F.	2007	Shadow Economy Tax Morale Governance and Institutional Quality. A panel Analysis <i>IZA DP</i> N° 2563
Torre A.	2008	« On the role played by temporary geographical proximity in knowledge transmission » Prague Czech Republic 27-29 May 2008.
Torre A.	2010	« Jalons pour une analyse dynamique des proximités » <i>Revue d'Economie Régionale & Urbaine</i> 2010/3 juin P.409-437.
Torre A.	2014	« Proximity relationships and entrepreneurship: some reflexion based on applied case study » <i>Journal of Innovations Economics & Management</i> Vol. 2 N°14 P.83-104.
Torre A.; Rallet A.	2004	« Proximité et localisation » <i>Economie rurale</i> Vol. 280 n°280 P. 25-41.
Torre A. et Zuindeau B.	2008	Economie de la proximité et environnement : état des lieux et perspectives Canadian Journal of Regional Science / Revue Canadienne des Sciences Régionales Vol. 31 N°1 PP. 133-160
Torre A.; Zuindeau B.	2006	« Editorial Dossier 7 : Proximité et environnement » <i>Développement Durable et Territoires</i> mai.
Torres O.	2000	« 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.
Torres O.	2002	« Essai de conceptualisation proxémique de la petitesse des entreprises » $6^{\grave{e}me}$ Congrès internationale francophone sur la PME octobre 2002 HEC-Montréal.
Torres O.	2003	« Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité » <i>Revue Française de Gestion</i> 2003/3(144) 119-138
Torres O.	2004	Essai de théorisation de la gestion des PME : de la mondialisation à la proxémie, Habilitation à diriger des recherches en Sciences de Gestion, Université de Caen Basse-Normandie.
Torres O.	2007	« Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME : le mix de proximité » dans Filion L.J. (dir.) Management <i>des PME</i> Pearson Education P21-46.
Torres O.	2008	« L'ambivalence du management de proximité des TPE » in Jaouen A. Torres O. Les TPE un management de proximité Lavoisier Paris P. 27-56.
Torres O.; Leroy F.	2000	« La place de l'innovation dans les stratégies concurrentielles des PME internationales » <i>Revue Innovation</i> n° 13 P. 43-60.

	1	
Torres 0.;	2000	« Incidence de la loi proxémique sur la perception de l'incertitude des
Guegen G.	2008	PME » Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et
		moyenne entreprise Vol. 12 n°1 P. 93-117.
Trang Do T.Q.	2010	Développement des microentreprises au Vietnam Thèse de Doctorat
-		Université de Paris Est Septembre 2010
Tring A.M.	1997	Changing the Rules: the politics of Liberalization and the Urban Informal
UN-HABITAT	2006	Economy in Dar es Salam University of California Press: Berkeley. « Innovative Policies for the Urban Informal Economy » Nairobi Kenya
UN-HABITAT	2000	« Elaboration d'un dossier de plaidoyer pour la structuration du secteur
		informel au Bénin : Synthèse des meilleurs pratiques internationales et
Union Européenne	2008	études de cas pertinents pour le Bénin » Composante 2/PASP Septembre
		2008
		Removing Barriers to Formalization: The case for Reform and Emerging
USAID	2005	Best Practice Washington DC USAID
Van Djik M. P.	1986	Burkina Faso le secteur informel de Ouagadougou, Paris, L'Harmattan.
Verboon P.;		« A Self-interest Analysis of Justice and Tax Compliance » Journal of
Van Djike M.	2007	Economic Psychology Vol. 28 n°6 P. 704-727
	1000	« The limitations of marginal utility » <i>Journal of Political Economy</i> Vol.
Veblen T. 190	1909	XVII n°9 November 1909 P. 620-636.
Verez J. C.	1998	Le rôle du secteur informel dans un contexte de régionalisation Revue du
verez J. C.	1330	Tiers-Monde n° 155 t XXXIX Juillet-Septembre 1998.
Verick S.	2006	The impact of Globalization on the informal sector in Africa ECA and
	2000	Institute for the study of Labor (IZA)
Verstraete T;	2006	Création d'entreprise et Entrepreneuriat Editions de l'ADREG janvier
Saporta B.	2000	2006 http://www.adreg.net
	•	Nouvelles formes d'organisations dans les PME : Proximités et relations
Villette M.A.	2009	interindividuelles dans le travail à temps partagé : Le cas d'un Coopérative
		d'Emplois et d'Activités 6ème Journées de la proximité Poitiers
Vogel J.	1974	« Taxation and Public Opinion in Sweden: An Interpretation of Recent Survey Data » <i>National Tax Journal</i> Vol. 27 n°4 P. 499-513.
		« Les mécanismes de réputation individuelle et la confiance entre
Xie Huan	2009	étrangers » Concours 2009-2010 Projet des recherche (en cours)
Aic Huan	2007	Economie Emploi et Marchés Université Concordia P.10.
		« Petite entreprise et stratégie collective de filières » <i>Revue Française de</i>
Yami S.	2003	Gestion Vol. 29 n°144 P. 165-179.
Yami S.;		
Castaldo S.;	2010	Coopetition: Wimming Startegies for the 21st century Edward Elgar
Dagnino G.B.;	2010	Cheltenham UK North-Ampton Ma USA
Le Roy F.		
Yao Gnabeli A.;	2010	« Construction sociale des monopoles dans l'économie informelle
Lognon J.L.	2010	abidjanaise » Itineris Plus Vol. 8 n° 8 P. 1-14.
		« The Structure and Substance of African American Entrepreneurial
¥7 NI	1000	Networks: Some Preliminary Findings » in Reynolds P.D. Bygrave W.D.
Young N.	1998	Carter N.M. Manigart S. Mason C.M. Meyer G.D. Shaver K.G. (Eds.)
		Frontiers of Entrepreneurship Research Massachusetts USA: Babson College P. 118-131.
Wade A.	1989	Un destin pour l'Afrique Paris Karthala 190P.
		« Nascent Entrepreneurs » PP. 15-37 in Parker S.C. 2006 The Life Cycle
Wagner J.	2006	of Entrepreneurial Ventures <i>Springer</i> New-York 585P.
	2003	Testing Lazear's Jack-of-All-Trades View of Entrepreneurship with
Wagner J.	a	German Micro Data Applied Economics Letters 10: 687-89
		Are Nascent Entrepreneurs Jack-of-All-Trades? A Test of Lazear's
Wagner J.	2003	Theory of Entrepreneurship with German Data. <i>Institute for the Study of</i>
	b	Labor IZA Discussion Paper n° 911.
l .		

Walther R.	2004	La formation en secteur informel Note de problématique <i>AFD Document de Travail</i> mars 2006/15
Walther R.	2007	La formation professionnelle en secteur informel Agence Française de Développement (AFD) 2007.
Wamuthenya W.R.	2010	Determinants of Employment in the formal and informal sectors of urban areas of Kenya <i>AERC Research Paper 194 African Economic Research Consortium</i> Nairobi Kenya April 2010
Warnier J.P.	1993	L'esprit d'entreprise au Cameroun Paris Karthala.
Warnier J.P.	1995	L'esprit d'entreprise au Cameroun Paris Karthala.
Watson J.	2002	« Comparing the performance of male and female controlled businesses: Relating Outputs to Inputs » <i>Entrepreneurship Theory and Practice</i> Waco Vol. 26 n°3 P. 91-100.
Weber M.	1971	Economie et Société Paris Plon 1971.
Weber M.	2003	L'Ethique protestante et l'esprit du capitalisme Paris Gallimard 2003 (Edition original 1905)
Welch D	2005	Removing Barriers to Formalization: The case for Reform and Emerging Best Practice Presented at Conference on Reforming the Business Environment Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development November Cairo Egypt.
Wenzel M.	2004	« An Analysis of Norm Process in Tax » <i>Journal of Economic Psychology</i> Vol. 25 n°2 P. 213-228.
Williams C.C.	2007	The nature of entrepreneurship in the informal sector: Evidence from England <i>Journal of Development Entrepreneurship</i> Vol. 12 N°2 (2007) PP.239-254
Williamson O.E.	1975	Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications New York Free Press 1975.
Williamson O. E.	1985	The economic institutions of capitalism: Firms Markets and Relational Contracting New-York The Free Press.
Williamson O. E.	1991	« Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives » <i>Administrative Science Quarterly</i> Vol. 36 P. 269-296.
Williamson O. E.	1993	« Calcultiveness trust and economic organization » <i>Journal of Law and Economics</i> Vol.36 P.453-500.
Williamson O. E.	2000	« The New Institutional Economics: Taking Stock Ahead » <i>The Journal of Economic Literature</i> Vol.38 n°3 P.595-613.
World Bank	2007	Economic Performance in Latin America and Caribbean: A microeconomic Perspective World Bank Report NO 40171-LAC
Wu W.P.; Choi W.L.	2004	« Transaction Cost Social Capital and Firm's Synergy creation in Chinese Business Networks: an integration approach » <i>Asia Pacific Journal of Management</i> September Vol. 21 n°3 P. 325-343.
Zagainova A.	2008	"Les défis de la corruption dans les pays en transition" <i>NAQD Revue</i> d'études et critique sociale n°25 2008 p.13-40
Zagainova A.	2012	La corruption institutionnalisée : un nouveau concept issu de l'analyse du monde émergent Thèse de doctorat en Sciences économiques Université de Grenoble.
ZaheerA.; McEvily B.; Peronne V.	1998	« Does trust matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on performance » <i>Organization Sciences</i> Vol. 9 n°2 1998 P. 141-159.
Zakour B.A.; Kria F.	1992	Le secteur informel en Tunisie : Cadre réglementaire et Pratique courante Document de Travail N° 80 OCDE Novembre 1992 OCDE/GD(92)178
Zekpa Codjo L.	1999	L'économie informelle peut-elle contribuer au développement économique dans un contexte d'ajustement structurel : cas du Bénin Université d'Auvergne CERDI Clermont-Ferrand I.
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

		nouveau régime en Sciences Economiques Université Montesquieu
		Bordeaux IV.
Zimmermann J.B.	2002	Grappes d'Entreprises» et «petits mondes» une affaire de proximités
		Revue Economique Vol. 53 N°3 Mai 2002 PP. 517-524
7: I D	2008	« Le territoire dans l'analyse économique » Proximité géographique et
Zimmermann J.B.		proximité organisée <i>Revue française de gestion</i> 2008/4 n° 184 P. 105-118
		Business Environment Reform and the Informal Economy mimeo IFC
Zinnes C.	2009	Business Enabling Environment Working Group The World Bank
		Washington DC 15 February.
Zucker L.	1986	« Production of trust: Institutional Sources of Economic Structure: 1840-
		1920» Research in Organization Behaviour Vol. 8 P. 53-111.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS3
SOMMAIRE4
INTRODUCTION GENERALE7
CHAPITRE 1. L'ECONOMIE INFORMELLE DANS LES PED : AMPLEUR
APPROCHES THEORIQUES ET MESURE24
SECTION 1. AMPLEUR ET ROLES DE L'ECONOMIE INFORMELLE A TRAVERS LE
TEMPS DANS LES PED
1.1. Analyse de la participation des activités informelles à la création d'emplois 27
1.1.1. Evolution de l'emploi dans les activités informelles dans les PED27
1.1.2. Structure et répartition de l'emploi dans les activités informelles en fonction du genre
1.2. Contribution des activités informelles à la formation du PIB et des revenus des
ménages
1.2.1. Contribution des activités informelles à la formation du PIB 39
1.2.2. Contribution des activités informelles à la formation des revenus des ménages
1.3. Evolution du rôle de l'économie informelle depuis 195049
1.3.1. L'économie informelle : secteur marginal ou de subsistance
1.3.2. L'économie informelle : secteur potentiellement dynamique 50
1.3.3. L'économie informelle : réponse à la crise dans les PED 51
1.3.4. L'économie informelle : secteur soumis au système capitaliste 52
1.3.5. L'économie informelle : réponse à la réglementation excessive et inadaptée 54
Conclusion Section 1
SECTION 2. LES THEORIES EXPLICATIVES GENERALES DE L'ECONOMIE
INFORMELLE
2.1. L'approche structuraliste et les théories de la marginalité59
2.1.1. La théorie de la marginalité selon la perspective évolutionniste 60

2.1.2. La théorie de la marginalité selon la perspective structuraliste	64
2.2. Les théories dualistes et les modèles de mobilité et la dynamique du marché	du
travail	66
2.2.1. Le modèle de Lewis	67
2.2.2. Les modèles d'Harris-Todaro	68
2.2.3. Le modèle de mobilité intersectoriel	7 0
2.3. L'approche légaliste ou institutionnelle	71
2.3.1. Les institutions et leur rôle socioéconomique	. 71
2.3.2. Perception de l'économie informelle par l'approche légaliste ou institutionnelle	. 7 3
Conclusion Section 2.	76
SECTION 3. GENESE ET CARACTERISTIQUES DE L'ECONOMIE INFORMELLE ET	DF
SES ENTREPRISES	
3.1. Genèse et évolution de l'économie informelle	78
3.2. Caractéristiques de l'économie informelle	82
3.2.1. Les terminologies utilisées pour désigner l'économie informelle	82
3.2.2. Distinction entre secteur informel dans les PED et économie cachée dans les PD	83
3.2.3. Relations entre : économie informelle / économie formelle, économie informe	
3.2.4. Le système de transmission des savoirs et les limites technologiques dans l'économie informelle	. 88
3.3. Les recherches sur l'économie informelle en Afrique	
3.3.1. Axe socioéconomique : caractérisation des entreprises informelles	90
3.3.2. Axe comportemental : place des stratégies d'entreprises	91
3.3.3. Axe institutionnaliste : environnement institutionnel et stratégies d'entreprises	
Conclusion Section 3.	
SECTION 4. DEFINITIONS ET MESURE DE L'ECONOMIE INFORMELLE	95
4.1. Définitions de l'économie informelle	95
4.1.1. Présentation des différentes définitions	95
4.1.2. Les différents critères utilisés dans les définitions	104

4.2. Mesure de l'économie informelle dans les PED104
4.2.1. Les méthodes indirectes
4.2.2. Les méthodes directes
Conclusion Section 4
CONCLUSION CHAPITRE 1119
CHAPITRE 2. DEVELOPPEMENT ET REGULATION DES MPME EN
AFRIQUE SUBSAHARIENNE126
SECTION 1. LES ACTIVITES INFORMELLES ET LES PERFORMANCES
ECONOMIQUES DANS LES PED : LES ACQUIS128
1.1. Caractère anticyclique de l'économie informelle et relation entre informalité,
productivité et croissance économique en longue période dans les PED129
1.1.1. Caractère anticyclique de l'économie informelle 129
1.1.2. Relation entre informalité, productivité et croissance économique en longue période dans les PED
1.2. Relations entre informalité, gouvernance et performances institutionnelles 132
1.3. La performance des MPME
Conclusion Section 1136
SECTION 2. LES CARACTERISTIQUES GENERALES DES MPME DE L'ECONOMIE
INFORMELLE
2.1. Définition et délimitation quantitative des MPME141
2.2. Part des MPME dans la population des entreprises en ASS 147
2.3. Caractéristiques générales des MPME dans la littérature economique149
2.3.1. Caractéristiques des micro-entrepreneurs 149
2.3.2. Caractéristiques des micro-entreprises
2.4. L'homologie entrepreneur-MPME dans l'économie informelle 152
Conclusion Section 2
SECTION 3. UNE NOUVELLE SPECIFICATION DE LA MICRO-ENTREPRISE : LA
PROXEMIE TERRITORIALE 158

3.1. La proxémie
3.2. La proxémie territoriale159
Conclusion Section 3160
SECTION 4. LES PROBLEMES FONDAMENTAUX DES ENTREPRISES DE L'ECONOMIE
INFORMELLE
4.1. Le problème de l'amélioration du cadre institutionnel et réglementaire 162
4.1.1. La problématique des procédures administratives 163
4.1.2. La pression fiscale totale : impôts, coût du travail et autres taxes 169
4.2. Le problème de l'accès aux marchés178
4.2.1. Les populations urbaines et la classe moyenne
4.2.2. Les marchés et les contrats publics 180
4.2.3. Le secteur privé et la sous-traitance
4.3. Le problème de l'accès aux services financiers 183
4.3.1. Le cercle vicieux de l'illégalité juridique, des garanties et des états financiers fiables
4.3.2. Le recours aux circuits informels 185
4.3.3. Le problème de l'accès aux services et aux infrastructures 187
4.3.4. L'accès aux Business Development Services (BDS) ou Services aux Entreprises
4.3.5. Le système de transmission des savoirs et les limites technologiques dans l'économie informelle
4.4. L'influence des réseaux d'appartenance des acteurs de l'économie informelle 191
Conclusion Section 4
CONCLUSION CHAPITRE 2
CHAPITRE 3. ENTREPRISES ET ENTREPRENEURS INFORMELS :
ELABORATION D'OUTILS THEORIQUES ET TYPOLOGIES DE LA
FORMALISATION DES ENTREPRISES
SECTION 1. INSTITUTIONS INFORMELLES ET PROCESSUS DE FORMALISATION DES
ENTREPRISES INFORMELLES

1.1. Les fondements socioéconomiques du rôle des institutions dans la transformation
des comportements des individus
1.2. Analyse de la place et du rôle des institutions informelles dans l'économie informelle
Conclusion Section 1
SECTION 2. LES RESEAUX SOCIAUX ET LES STRATEGIES DES ACTEURS DANS
L'ECONOMIE INFORMELLE217
2.1. Les réseaux sociaux : définition, contenu et rôle
2.2. Typologie des réseaux sociaux dans l'économie informelle dans les PED 220
2.3. Analyse des modalités de mobilisation des ressources par les réseaux sociaux 224
Conclusion Section 2
SECTION 3. LA RECIPROCITE: LIEN ENTRE RESEAUX AU SEIN DE L'ECONOMIE
DES PED ET DES PET
3.1. Analyse du rôle de la réciprocité dans le fonctionnement des réseaux sociaux au sein
de l'économie informelle
3.2. Typologie de la réciprocité au sein de l'économie informelle dans les PED 232
Conclusion Section 3
SECTION 4. L'ARTICULATION ENTRE LES INSTITUTIONS INFORMELLES ET LA
RECIPROCITE POUR LES ACTEURS DE L'ECONOMIE INFORMELLE236
4.1. L'analyse de la confiance et de la réputation dans le champ des sciences sociales
4.1.1. La confiance dans le champ des sciences sociales
4.1.2. L'analyse du rôle de la confiance dans l'économie informelle 237
4.1.3. Typologie de la confiance
4.2. L'analyse de la réputation comme mécanisme autorégulateur informel242
4.2.1. Définition et typologie de la réputation242
4.2.2. La réputation dans la théorie des jeux243
4.2.3. La réputation : un mécanisme autorégulateur informel

4.3. Analyse des proximités comme agents potentialisant ou désintégrateurs des
dynamiques de l'économie informelle246
4.3.1. Définition et typologie des proximités247
4.3.2. L'analyse du rôle et de la place des proximités dans les dynamiques de
l'économie informelle251
Conclusion Section 4252
SECTION 5. LA FORMALISATION DES ENTREPRISES INFORMELLES : UNE
APPROCHE INSTITUTIONNELLE
5.1. Analyse du cadre conceptuel du processus de formalisation des MPME 254
5.1.1. La formalisation juridique des MPME254
5.1.2. La formalisation économique des MPME255
5.1.3. Liens entre formalisation juridique et formalisation économique des MPME
5.2. Analyse de la fonction de formalisation volontaire des MPME selon Nelson et De
Bruijn
5.3. Analyse du processus de formalisation selon une analyse institutionnelle
« northienne »
Conclusion Section 5
CONCLUSION CHAPITRE 3
CHAPITRE 4. ANALYSE EMPIRIQUE DES MPME 272
SECTION 1. PRESENTATION DU TERRAIN ET DE LA DEMARCHE EMPIRIQUE 273
1.1. Le questionnaire et la méthode d'analyse273
1.1.1. La constitution de l'échantillon275
1.1.2. La structure du questionnaire275
1.2. L'utilisation de la méthode des corrélations280
1.2.1. Les principes méthodologiques globaux280
1.2.2. Le traitement typologique et causal des variables
1.3. L'analyse factorielle multiple de la structure du champ des entreprises de
l'économie informelle au Congo284
1.3.1. Le contenu de l'analyse factorielle multiple

1.3.2. La structure du champ des micro-entreprises révélée par l'AFCM 286
Conclusion Section 1
SECTION 2. L'ANALYSE ET L'INTERPRETATION DES CORRELATIONS 298
2.1. L'analyse des variables de structure des caractéristiques des micro-entrepreneurs
et des micro-entreprises
2.1.1. L'analyse des variables de caractéristiques des micro-entrepreneurs ou variables explicatives de premier niveau (VE1)
2.1.2. L'analyse des variables de structure des MPME ou variables explicatives de deuxième niveau (VE2)
2.1.3. Analyse des relations entre les variables de structure des micro-entrepreneurs et des MPME (VE1 et VE2)
2.2. Analyse de la structure des variables de stratégie : variables de management ou
variables explicatives de niveau 3 (VE3)350
2.2.1. L'indicateur des obstacles liés à l'environnement institutionnel 354
2.2.2. L'indicateur des obstacles liés à l'infrastructure matérielle et financière 358
2.2.3. L'indicateur des obstacles liés à l'environnement concurrentiel 362
2.3. L'analyse de la structure des variables de proximité et de socialisation des micro-
entrepreneurs ou variables explicatives de niveau 4 (VE4)367
2.3.1. L'indicateur des ressources relationnelles
2.3.2. L'indicateur des ressources réputationnelles
2.3.3. L'analyse des relations des indicateurs des variables explicatives de niveau 4 (VE4) avec les variables de structure des micro-entrepreneurs et des micro-
entreprises (VE1, VE2)
2.3.4. Analyse des relations entre les variables de stratégie (VE3) et les variables de socialisation et de proximité (VE4)
CONCLUSION CHAPITRE 4390
CHAPITRE 5. ENTRE INFORMALITE ET FORMALITE : UNE ETUDE
EMPIRIQUE DU PROCESSUS DE TRANSFORMATION
STRUCTURELLE DES ENTREPRISES INFORMELLES 407
SECTION 1. ANALYSE DE LA STRUCTURE DES VARIABLES DEPENDANTES (VD)
409

1.1. Analyse des marqueurs du succes du projet entrepreneurial ou variables
dépendantes de niveau 1 (VD1)409
1.1.1. Analyse de la structure des variables de performances de l'entreprise ou variables dépendantes de niveau 1 (VD1)
1.1.2. Construction des indicateurs de performances ou variables dépendantes de niveau 1 (VD1)
1.2. Analyse de la formalisation des MPME ou variables dépendantes de niveau 2 (VD2)
1.2.1. Construction des indicateurs d'engagement dans le processus de formalisation des MPME
1.3. Analyse des relations entre la formalisation (VD2) et les marqueurs de performance
des MPME (VD1) ainsi qu'avec les variables de management et de proximité des MPME (VE3 et VE4)
1.3.1. Analyse des relations entre la formalisation (VD2) et les marqueurs de performance des MPME (VD1)
1.3.2 Analyse des relations entre la formalisation (VD2) et les variables de management et de proximité des MPME (VE3 et VE4)
1.3.3. Rôle et impact de l'utilisation des liens faibles dans la formalisation des MPME
Conclusion Section 1449
SECTION 2. ANALYSE DE LA STRUCTURE DES VARIABLES DE POLITIQUES (VP)
2.1. Analyse des variables de politiques et des opinions liées à la formalisation des MPME et construction des indicateurs de politiques
2.1.1. Analyse des variables d'opinions et politiques comme obstacles à la formalisation des MPME
2.1.2. Analyse des variables de politiques liées aux incitations à la formalisation des MPME
2.1.3. Analyse des variables de politiques liées à l'accès au microcrédit des MPME
2.2. Construction des indicateurs de politiques liés à la formalisation des MPME 485
2.3. Analyse des relations des variables de politiques avec les variables explicatives significatives de niveau 3 et 4 et avec les variables dépendantes de niveau 1 et 2 487

2.3.1. Analyse des relations des variables de politiques avec les variables explicatives significatives de niveau 3 et de niveau 4
2.3.2. Analyse des relations des variables de politiques avec les variables dépendantes de niveau 1 et 2 (VP et VD1 et VD2)
Conclusion Section 2
CONCLUSION CHAPITRE 5499
CHAPITRE 6. LES DYNAMIQUES DE L'ECONOMIE INFORMELLE ET
LES POLITIQUES DE TRANSITION STRUCTURELLE DES MICRO-
ENTREPRISES507
SECTION 1. LES FORMALISATIONS ECONOMIQUE ET JURIDIQUE 510
1.1. Les effets de la formalisation économique et juridique510
1.1.1 Les dimensions de la formalisation mises en évidence dans l'analyse empirique
1.1.2. Les logiques de transformation des micro-entreprises d'un groupe à un autre
1.2. Réciprocité, confiance, réputation et comportements stratégiques des micro-
entrepreneurs530
1.2.1. Réciprocité, confiance et réputation au cœur du fonctionnement de l'économie informelle
1.2.2. Réciprocité et comportement stratégique relationnel des micro- entrepreneurs
1.3. La tyrannie des liens relationnels et la formalisation des MPME : la force des « liens
forts » et la richesse des « liens faibles »535
1.3.1. Liens forts, mobilisation des ressources et résilience 536
1.3.2. Liens faibles et croissance des micro-entreprises
1.3.3. Comportement stratégique relationnel des micro-entrepreneurs 539
1.3.4. Processus de transmission de la réputation au-delà des frontières communautaires ou des réseaux d'appartenance
SECTION 2. ARTICULER L'ECONOMIQUE AU SOCIAL : LE DEFI MAJEUR DES
ENTREPRENEURS AFRICAINS
2.1. L'entreprise communautaire et la production de la VA548
2.1.1. Structure de la valeur ajoutée produite par l'entreprise communautaire 548

2.1.2. La nouvelle hiérarchie entre la VAS et la VAE	550
2.2. Les conditions permissives d'un capitalisme africain	552
2.2.1. Le contrat et la confiance dans l'économie de marché	552
2.2.2. La confiance et le contrat dans les économies non standards	553
SECTION 3. LES CLES DE LA REUSSITE D'UNE POLITIQUE DE FORMALISAT	TION DES
ENTREPRISES	555
3.1. L'expérience contemporaine de formalisation des MPME	556
3.1.1. Les principales initiatives internationales en faveur de la formalisation MPME	
3.1.2. Les programmes nationaux : un bilan mitigé	562
3.1.3. L'analyse du système de management des politiques de formalisation développement des entreprises	
3.2. Les trajectoires de transition structurelle des micro-entreprises	573
3.2.1. L'approche institutionnaliste de la transition structurelle des entrepris	ses 573
3.2.2. Les grands scénarios de transformation des entreprises informelles en	ASS 575
3.3. Les stratégies de rupture (dynamique), trajectoires et nouvelles polit	tiques de
transition structurelle des micro-entreprises	579
3.3.1. Les stratégies de rupture dynamique	579
3.3.2. Les trajectoires de transition structurelle	582
3.3.3. La structure de nouvelles politiques d'aide à la transition structurelle micro-entreprises	
CONCLUSION CHAPITRE 6	587
CONCLUSION GENERALE	593
BIBLIOGRAPHIE GENERALE	604
TABLE DES MATIERES	640
ANNEXES	650

ANNEXES

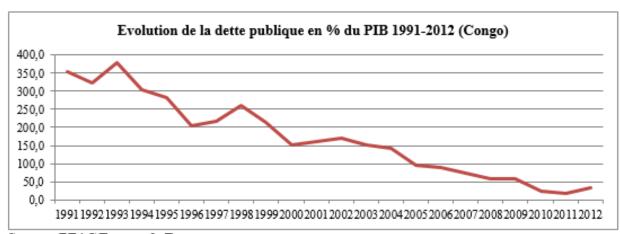
Annexe 1 : Les principaux indicateurs économiques du Congo

Indicateur	Valeur	Année de référence	Sources
Superficie	342 000 Km²		
Population ¹	4,448 millions	2013	Banque Mondiale
Densité de la population	14,6 hab./Km²	2013	Auteur
Population de mois de 15 ans	45,3%	2013	PNUD
Population urbaine	65,00%	2013	CNSEE ²
Taux annuel moyen de croissance de population urbaine (%)	3,5	1990- 2012	UNICEF ³
Taux annuel moyen de croissance de population urbaine (%)	3	2012-2030	UNICEF
Taux d'accroissement naturel	2,64%	2014	CNSEE
PIB (current US\$) in millions	13677,9	2012	Banque Mondiale
Taux de croissance annuelle moyen du PIB par habitant (%)	0,4	1990-2012	UNICEF
GINI per Capita, PPP (current international \$)	4540,0	2012	Banque Mondiale
Dette publique en % du PIB	31,8%	2012	Banque de France/BEAC
RNB par habitant (PPA \$ US)	2 260\$	2013	Banque Mondiale
Taux de croissance	3,4%	2013	Banque Mondiale
Taux annuel moyen d'inflation (%)	8,2	1990-2012	UNICEF
Population en dessous du seuil international de pauvreté de 1,25\$US par jour (%)	54,1	2007-2011	UNICEF
Espérance de vie à la naissance (année)	58,8	2013	UNICEF/Banque Mondiale
Durée moyenne de scolarité (année)	6,1	2012	UNICEF
Durée attendue de scolarité	11,1	2012	UNICEF
	0,564	2013	PNUD ⁴
IDH	0,561	2012	PNUD
	183/185	2013	Banque Mondiale/ IFC ⁵
Doing Business	185/189	2014	Banque Mondiale/ IFC

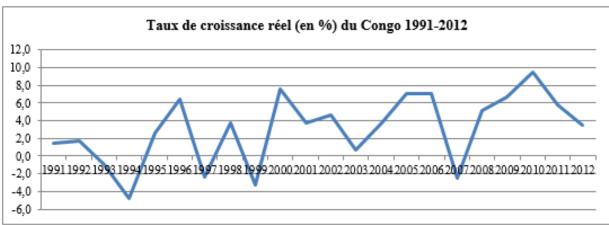
¹ http://donnees.banquemondiale.org/pays/congo-republique-du

² http://www.cnsee.org/

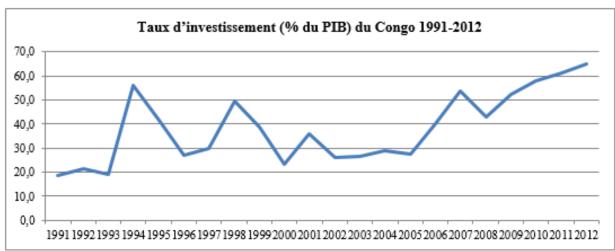
http://www.unicef.org/french/infobycountry/congo_statistics.html
http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-fr.pdf
http://www.doingbusiness.org/rankings/



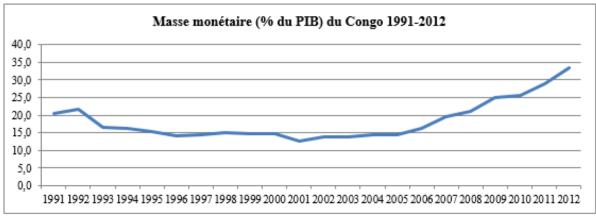
Source : BEAC/Banque de France



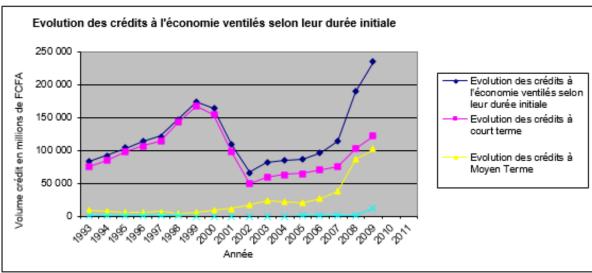
Source : BEAC/Banque de France



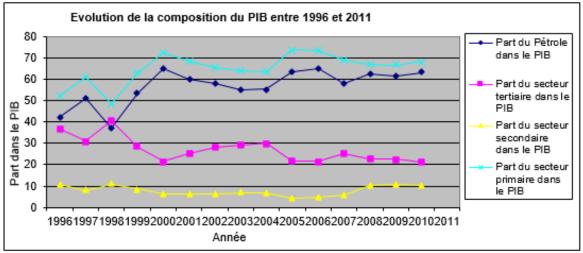
Source : BEAC/Banque de France



Source : BEAC/Banque de France

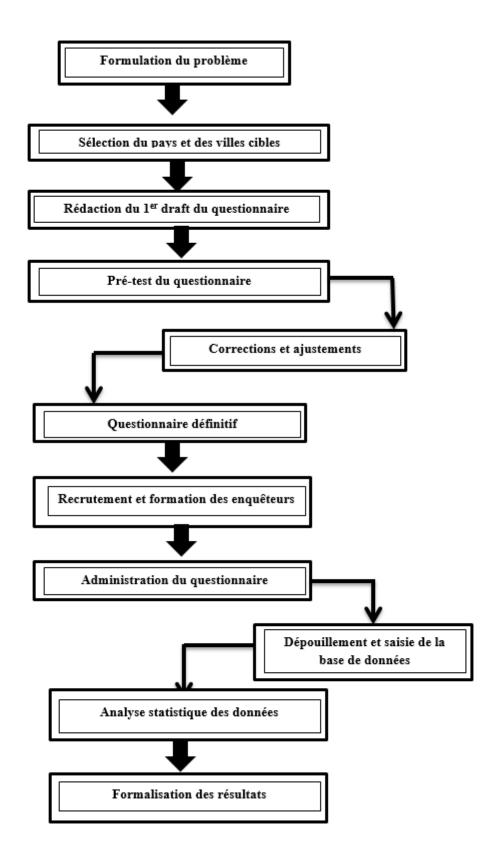


Source : BEAC/Banque de France



Source : BEAC/Banque de France

Annexe 2: Les principales phases de l'enquête



Annexe 3 : Echantillonnage et déroulement de l'enquête

A) Constitution de l'échantillon

L'établissement d'un échantillonnage probabiliste n'a pas été possible en totalité. Tenant compte de l'objectif de notre étude qui est l'obtention des informations plus détaillées sur la perception des micro-entrepreneurs concernant leurs stratégies de formalisation des MPME, nous avons choisis d'interroger tous ceux qui voulaient répondre à nos questions. Pour des raisons structurelles les entrepreneurs isolés n'ont pas été interrogés ou capturés car difficile à estimer et à retrouver n'ayant en général pas de local professionnel⁶. Le niveau technique du questionnaire par rapport au niveau relatif d'éducation des micro-entrepreneurs interrogés nous a contraints d'utiliser les deux langues nationales du pays à savoir le Kituba (Kikongo, Munukutuba ou Kikongo de l'Etat) et le Lingala et, d'user de temps en temps des langues les plus couramment parlées dans les villes cibles (avec toutes les difficultés de traduction qui en résulte).

La constitution de l'échantillon a obéit à un certain nombre de contraintes. La première est la contrainte démographique. Nous avons calculé un coefficient de pondération lié au poids démographique. C'est le pourcentage de la population de la ville rapportée à la population totale des villes cibles⁷. Ensuite ces coefficients ont été multipliés par le nombre d'entrepreneurs à interroger pour avoir l'effectif moyen de chaque ville.

Répartition théorique des entrepreneurs à interroger par ville cible

	Population	(%) théorique	Effectifs théoriques
Brazzaville	1 373 382	62	174
Pointe-Noire	715 334	33	92
Dolisie/Sibiti	106 749	5	15
Total	2 195 465	100	281

Source : Enquête « Formalisation des Entreprises » dans le cadre de la thèse (Congo, Février-Mai 2011)

Pour s'assurer de la représentativité de l'échantillon, plusieurs méthodes de collecte de données ont été appliquées. Dans notre démarche d'identification des premiers répondants nous avons utilisés la typologie des entreprises informelles présentée au chapitre 3 de cette thèse. Les éléments prédominant permettant de classifier les entreprises sont : le secteur d'activité, la fixité du lieu de travail avec local professionnel (microentreprises avec local) et sa visibilité, le nombre de salariés, la technologie utilisée, le sexe de l'entrepreneur etc. Cela vise principalement à cerner si les stratégies de formalisation sont fonction de certaines variables, le secteur d'activité ou le sexe de l'entrepreneur par exemple.

B) Pré-questionnaire

L'application du questionnaire a été faite en plusieurs étapes. D'abord un pré-questionnaire a été établi et testé auprès de vingt-huit dirigeants de MPME de la ville de Brazzaville répartis dans les sept arrondissements (soit quatre micro-entrepreneurs par arrondissement). Cette étape a permis de réajuster le questionnaire et d'éliminer certaines questions superflues ou capturant la même information que d'autres. Ensuite, des enquêteurs ont été recrutés dans chaque ville.

5

⁶ Nous n'avons trouvé aucune estimation de ces entrepreneurs dans les travaux antérieurs.

⁷ Les chiffres démographiques viennent du RGPH 2007.

Les deux conditions principales de recrutement étaient premièrement d'être titulaire au minimum d'une licence (sciences économiques, sciences de gestion, sciences exactes, géographie, sociologie ou psychologie) et deuxièmement de maitriser au moins une langue nationale sur les deux en usage au Congo. Ces conditions résultent des leçons tirées de l'administration du pré-questionnaire.

C) Déroulement et bilan de l'enquête

Après le recrutement des enquêteurs, une formation de trois jours leur a été donnée pour comprendre les objectifs de l'enquête d'une part et le questionnaire lui-même d'autre part (structure ou rubriques, enchainement des questions, compréhension des terminologies utilisées, etc.). Globalement, la formation a permis aux enquêteurs de maitriser le questionnaire et d'appréhender les enjeux de l'enquête. Par ailleurs, les enquêteurs ont été répartis par zone résidentielle pour avoir une représentativité géographique et ethnique des entrepreneurs dans chaque ville. En effet, l'occupation (géographique et démographique) au cours du temps des villes d'Afrique au Sud du Sahara en général et du Congo en particulier, s'est faite sur la base des affinités linguistiques ou régionales au gré des mouvements migratoires et socioéconomiques.

L'enquête s'est déroulée sur quatre mois de février à mai 2011. Elle a été menée par douze enquêteurs (cinq respectivement à Brazzaville et Pointe-Noire et un respectivement à Dolisie et Sibiti). Chaque fin de journée un contrôle minutieux a été fait sur l'ensemble des questionnaires remplis ce qui a résorbé au fur et à mesure le nombre de rebus. En effet, les différentes omissions et erreurs ont fait l'objet d'un traitement spécifique à ce moment. Ce contrôle a conduit à l'annulation de 31 questionnaires soit 10% environ de l'ensemble pour deux raisons essentielles : le nombre important de questions non renseignées et l'existence de contradictions dans les réponses.

Bilan de l'enquête

Villes	Questionnaires réalisés	Questionnaires annulés	Questionnaires Validés	% réalisé (vs prévision)
Brazzaville	182	4	178	63,8% (+1,8%)
Pointe- Noire	92	18	74	26,5% (-6,5%)
Dolisie / Sibiti	36	9	27	9,7% (+4,7%)
Total	310	31	279	100%

Source: Enquête « Formalisation des Entreprises » dans le cadre de la thèse (Février-Mai 2011)

La performance des équipes des villes de Brazzaville, Dolisie et Sibiti s'expliquent par le fait que les trois quarts de leurs membres avaient déjà réalisés des enquêtes d'envergure nationale (Enquête sur la Perception de la Fraude et la Corruption au Congo, EPFCC 2003 et Enquête Sur le Secteur Informel et le Chômage, ESSIC 2009). Par contre, la totalité de l'équipe de Pointe-Noire était à sa première expérience.

Dans cette étude, le terme « micro-entrepreneur informel ou micro-entrepreneur de l'économie informelle » renvoie ou se réfère à toutes les personnes qui dirigent une entreprise informelle au sens de la définition du BIT et de l'OCDE mentionnées ci-dessus. La recherche des informations qualitatives sur le comportement des dirigeants des MPME d'une part et l'inexistence d'une base de données des entreprises informelles d'autre part, l'inhabitude de

cette catégorie socioprofessionnelle de participer à ce type d'études, les contraintes politiques (trente ans de marxisme léninisme, les différents conflits politiques ouverts et les guerres civiles à répétition de la décennie 90), les difficultés linguistiques, les difficultés à les motiver de répondre, leur méfiance sur l'utilisation ultérieure des informations fournies ont été les difficultés majeures de cette étude.

Le nombre de 279 répondants, bien que modeste au vu du nombre d'opérateurs dans l'économie informelle dans les villes cibles, est néanmoins solide du point de vue de la cohérence des comportements et de leurs principales relations. Cette analyse empirique nous permet d'obtenir des informations qualitatives nouvelles sur les opinions des micro-entrepreneurs informels concernant les problèmes importants de formalisation des micro-entreprises, la perception des marqueurs du succès de leurs entreprises, la microfinance et la méso-finance, les stratégies et les combinaisons usitées pour formaliser et surtout leur perception des différentes relations qu'ils entretiennent avec l'environnement socioéconomique immédiat en général et les services de l'Etat (au niveau central et local) en particulier.

L'analyse du processus permettra d'une part de dégager les modes de mobilisation des ressources, les types de réseaux sociaux à l'œuvre et le processus de leur évolution au cours du temps et d'autre part, les scénarios d'impact des politiques d'aide aux MPME permettant d'esquisser les différents scénarios des stratégies de sortie de l'économie informelle par l'accélération de la création / reprise des entreprises (entrepreneuriat) et en définitif le processus de développement socioéconomique.

Annexe 4: Le questionnaire de l'enquête sur le développement et la formalisation des entreprises informelles au Congo

I)	Trajectoire individuelle : état civil et profil de l'entrepreneur
1.	Quel est votre sexe ?
	1. M 2. F
2.	Quel est votre âge ?
	1. [0, 20] 2. [20, 25] 3. [25, 30] 4. [30, 35] 5. [35, 40] 6. [40, 45] 7. [45,50] 8. [50, 55] 9. [55, 60] 10. [60, +[
3.	Quel est votre niveau d'étude.
	1□ Inférieur à la 6^e 2□ 6^e - 3^e 3□ 2^{nde} $-$ Tle 4□ Bac +1 5□ Bac +2 6 □ Bac +3 7 □
	Bac+4 8□ Bac +5
	9□ supérieur à Bac +5
4.	Etat matrimonial
	1. Célibataire † 2. Mariage état civil †
_	3. Veuf † 4. Mariage coutumier † Quelle est votre nationalité ?
5.	1. Congolaise † 2. Afrique centrale † 3. Afrique de l'Ouest †
	4. Grands Lacs/Afrique Australe † 5. Maghreb-Moyen Orient † 6. Amérique -Caraïbes
	7. Asie † 8. Européens-Océanie † 9. Nationalité non déclarée
6.	Quel est votre groupe ethnique ?
-	1 Kongo † 2 Kotas / Mbétis † 3 Mérié † 4 Ngalas † 5 Téké-Lale † 6 Autres †
	Précisez
7.	Quelle religion pratiquez-vous ?
	1. Chrétienne † 2. Musulmane † 3. Religion traditionnelle de votre ethnie †
	4. Sans † 5. Autre† Précisez
II)	Trajectoire individuelle : contact avec le métier
8.	Quel âge avez-vous à la création de votre entreprise ?
ο.	1. [0, 20] 2. [20, 25] 3. [25, 30] 4. [30, 35] 5. [35, 40] 6. [40, 45] 7. [45,50]
	8. [50, 55[9. [55, 60[10. [60, +[
9	Quelle est l'origine de votre entreprise (mode d'acquisition)?
J	1 Héritage † 2 Rachat † 3 Création †
10.	Comment êtes-vous entré en contact avec le métier ?
	1. activité exercé par un membre de la famille ou un ami de la famille
	2. orientation familiale
	3. découverte lors d'une visite d'entreprise
	4. choix personnel par amour du métier
	5. occupation de jeunesse
	6. choix par imitation d'un grand maitre artisan
	7. existence d'un besoin non satisfait dans la société
11.	Quelle est ou a été l'activité principale de vos parents ?
	1. Fonctionnaire † 2. Salarié du secteur privé formel †
	3. Salarié du secteur privé informel † 4. Diplômé sans emploi † 5. Autres sans emploi † 6. Actif agricole †
	5. Autres sans emploi † 6. Actif agricole † 7. Retraité † 8. Expatrié †
	9. Apprentissage sur le tas † 10. Spécialisation par une formation †
12	Combien de fois vous êtes déjà installé ?
	1. Une fois 2. Deux fois 3. Trois fois 4. Au-delà de trois fois
13.	Quelles sont les raisons qui vous ont motivé pour créer une entreprise ?
	1. Chômage 2. Volonté d'indépendance donc d'être mon propre patron
	3. Gagner de l'argent 4. Envie de créer, d'aider et de transmette 5. Autres
III)	Trajectoire individuelle : Emplois occupés avant la création de l'entreprise
11	Avez vous ossuná un amplei quant de cráer vetre entreprise
14.	Avez-vous occupé un emploi avant de créer votre entreprise. 1. Fonctionnaire † 2. Salarié du secteur privé formel †
	1. Fonctionnaire † 2. Salarié du secteur privé formel † 4. Apprentissage chez un maître artisan†
	5. Diplômé sans emploi † 6. Autres sans emploi †

- 7. Actif agricole 8. Retraité 9. Expatrié 10. Première occupation de jeunesse 11. Apprentissage sur le tas Ŧ 12. Spécialisation par une formation 15. Quel niveau de responsabilité assumiez – vous ? 1. Sans emploi salarié [étudiant(e)s à temps plein inclus(es)]† 2. Ouvrier(e) qualifié(e) ou semi-qualifié(e), chauffeur 3. Employé(e) de bureau de formation générale ou secrétaire † 4. Artisan(e) professionnel(le) formé(e), Technicien(ne), Professionnel(le) des technologies de l'information, infirmier(e), artiste ou équivalent † 5. Professionnel(le) de formation académique (mais pas gestionnaire d'hommes) † 6. Chef d'un ou de plusieurs subordonnés (qui ne sont pas eux-mêmes des chefs) † 7. Chef des chefs IV. Trajectoire de l'entreprise : identification, localisation, emplois et relations de travail 16. Quel est le secteur d'activité de votre entreprise ? 1. Mécanique, électricité, peinture, tôlerie, soudure (auto) 2. Menuiserie, ébénisterie, sculpture, menuiserie-carrosserie, garnissage 3. Couture, broderie, confection, maroquinerie, bijoutier 4. Electricité bâtiment et industrielle, maintenance technique, automatisme 5. Bâtiments, matériaux de construction 6. Transport de biens et de personnes 7. Restauration, transformation/conservation des produits alimentaires 8. Nettoyage, entretien, espaces verts, jeux 17. Depuis quand avez-vous créé votre entreprise? 1. Un an 2. Deux ans 3. Trois ans 4. Quatre ans et + 18. Dans quelle ville est localisée votre entreprise? 1 2. Pointe-Noire 1. Brazzaville 3. Dolisie 4. Sibiti 19. Dans quel arrondissement ou quartier 1. A/Q1 2. A/Q2 3. A/Q3 4. A/Q4 6. A/Q6 5. A/Q5 7. A/Q7 8. A/Q8 Ŧ 20. Quelles sont les caractéristiques du local occupé par votre entreprise? 1. Dans une même parcelle que l'habitation principale de l'entrepreneur 2. Dans le même bâtiment que le logement principal de l'entrepreneur 3. dans une parcelle différente à moins d'un Km de l'habitation principale de l'entrepreneur 4. Dans une parcelle différente à plus d'un Km de l'habitation principale de l'entrepreneur 21. A qui appartient le local de l'entreprise? 1 Le local est la propriété de l'entreprise 2 L'entreprise loue le local auprès d'un privé 3 Le local est la propriété de l'entrepreneur qui le loue à l'entreprise 22. Quel est le capital de votre entreprise en millions de franc CFA

0-1 2-4 5-9 10-19 20-49 59-99 ↑ 100-499 500 et +

23. Votre entreprise emploie combien de personnes ? 2-5 ∄ 6-10 [†] 11-20 T

24. Quel est le nombre de femmes cadres dans votre entreprise ? **51-100**[†] 101 et + † 2-5 T 6-10 T 11-20 T 21-50 T 0-1 T 25. Quel est le nombre de femmes agents de maitrise dans votre entreprise ?

21-50 f

51-100[†]

51-100 ₹

101 et + [†]

101 et + [†]

101 et + [†]

2-5 ₹ 6-10 ₹ 11-20 ₹ 21-50 1 51-100[†] 0-1

101 et + [†] 26. Quel est le nombre de femmes ouvrières/manœuvres dans votre entreprise?

0-1 ↑ 2-5 6-10 ₹ 11-20 [†] 21-50 T 51-100[†]

27. Quel est le nombre de femmes aides / bénévoles dans votre entreprise ? 2-5 6-10 ↑ 11-20 [†] 21-50 † 51-100↑ 101 et + [†] 0-1

28. Quel est le nombre d'hommes cadres dans votre entreprise?

51-100↑ 0-1 ↑ 2-5 T 6-10 T 11-20 T 21-50 T 101 et + [†]

29. Quel est le nombre d'hommes agents de maitrise dans votre entreprise?

0-1 ↑ 2-5 6-10 ↑ 11-20 ₹ 21-50 ₹ 51-100[†] 101 et + [†]

30. Quel est le nombre d'hommes ouvriers/manœuvres dans votre entreprise?

6-10 ₹ 21-50 † 0-1 [†] 2-5 T 11-20 T 51-100[†] 101 et + [†] 31. Quel est le nombre d'hommes aides / bénévoles dans votre entreprise?

0-1 ↑ 2-5 6-10 ₹ 11-20 T 21-50 1

32. Où recrutez-vous les cadres de votre entreprise?

```
1.dans la famille
                          2. chez les amis
                                              3. dans le milieu professionnel
    4. A l'ONEMO
                         5. Par annonce publicitaire
33. Où recrutez-vous les agents de maitrise de votre entreprise ?
    1.dans la famille
                          2. chez les amis
                                              3. dans le milieu professionnel
    4. A l'ONEMO
                         5. Par annonce publicitaire
34. Où recrutez-vous les ouvriers/manœuvres de votre entreprise?
    1.dans la famille
                          2. chez les amis
                                              3. dans le milieu professionnel
    4. A l'ONEMO
                        5. Par annonce publicitaire
35. Où recrutez-vous les aides / bénévoles de votre entreprise ?
    1. dans la famille
                          chez les amis
                                               3. dans le milieu professionnel
    4. A l'ONEMO
                          5. Par annonce publicitaire
36. Votre entreprise est-elle affiliée à un syndicat patronal?
    1. Oui
                                   2. Non
37. Votre entreprise est-elle affiliée à un syndicat de travailleurs ?
38. Quelle est l'étendue géographique du marché de votre entreprise ?
    1. Marché de la ville ou du village †
                                                   2. Marché de la région †
    3. Marché national
                                                   4. Marché international†
39. Quelle est l'origine du matériel de production de votre entreprise

 Fabrication locale<sup>†</sup>

 Importé neuf<sup>†</sup>

                                                      3. Importé d'occasion †
40. Quelle est l'énergie de traction du matériel de production de votre entreprise?
    1. L'énergie électrique
                                             2. La force humaine
41. Quelle est l'origine des matières premières que votre entreprise transforme?
                                                           2. Nationales
    3. Importées dans la sous-région CEMAC/CEEAC<sup>†</sup>
                                                            4. Importées ailleurs †
42. quelle est l'origine des modèles de vos produits?
    2. Copies (catalogues)
                                                        3. Exploitation de brevets
43. Entretenez-vous des relations de travail avec vos confrères?
    1. Oui
44. Si oui lesquelles?
    1. Echanges d'idées/ procédés/techniques 2. Partage des commandes de fournitures
    3. Partage des commandes de clients
                                              3. Défense des intérêts communs 5. Autres
45. Entretenez-vous des relations de travail avec vos clients?
    1. Oui
                                                   2. Non
46. Si oui lesquelles?
    1. Amélioration des produits 2. Négociation des prix 3. Diffusion de l'information
    4. Recherche d'autres clients
                                     5. Autres
47. Entretenez-vous des relations de travail avec les commerçants/fournisseurs?
    1. Oui
                                                   2. Non
48. Si oui lesquelles?
    1. Amélioration des produits
                                    2. Négociation des prix 3. Diffusion de l'information
    4. Recherche d'autres clients
                                     5. Autres
49. Entretenez-vous des relations de travail avec les commerçants/fournisseurs?
    1. Oui
                                                   2. Non
50. Si oui lesquelles?
                                    2. Négociation des prix 3. Diffusion de l'information
    1. Amélioration des produits
    4. Recherche d'autres clients
                                     5. Autres
51. Entretenez-vous des relations de travail avec les associations locales (professionnelles ou non)?
    1. Oui
                                                   2. Non
52. Si oui lesquelles?
    1. Défense des intérêts 2. Formation/conseils/assistance 3. Diffusion de l'information
    4. Recherche de financement/ partenaires/clients
                                                         Autres
53. Entretenez-vous des relations de travail avec les services d'appui aux entreprises ?
    1. Oui
                                                   2. Non
54. Si oui lesquelles?
     1. Formation/conseils/assistance 2. Diffusion de l'information
    3. Recherche de financement/ partenaires/clients
55. Entretenez-vous des relations de travail avec les pouvoirs publics?
                                                   2. Non
    1. Oui
56. Si oui lesquelles?
    1. Aides/conseils/assistance 2. Diffusion de l'information 3. Accès aux marchés publics
    4. Recherche de financement/ partenaires/clients
                                                         Autres
56. Entretenez-vous des relations de travail avec des sous-traitants ou des grandes entreprises?
```

1. Oui 2. Non 57. Si oui lesquelles? 1. Aides/conseils/assistance 2. Diffusion de l'information 4. Recherche de financement/ partenaires/clients 3. Exécution des marchés publics 58. Entretenez-vous des relations de travail avec les banques? 1. Oui 2. Non 59. Si oui lesquelles? 1. Recherche de financement/ partenaires/clients 2. Conseils/assistance 3. Diffusion de l'information 4. Autres 60. Entretenez-vous des relations de travail avec les IMF? 1. Oui 61. Si oui lesquelles? 1. Recherche de financement/ partenaires/clients 2. Conseils/assistance 3. Diffusion de l'information 4. Autres 62. Entretenez-vous des relations de travail avec les projets nationaux? 1. Oui 2. Non 63. Si oui lesquelles? 1. Formation/conseils/assistance 2. Diffusion de l'information 3. Recherche de financement/ partenaires/clients 64. Entretenez-vous des relations de travail avec les projets internationaux? 1. Oui 2 Non 65. Si oui lesquelles? 1. Formation/conseils/assistance 2. Diffusion de l'information 3. Recherche de financement/ partenaires/clients V. Trajectoire de l'entreprise : enregistrement auprès des pouvoirs publics 66. L'entreprise est-elle enregistrée auprès des services des impôts? 2. Non 67. L'entreprise est-elle enregistrée auprès des services de la CNSS? 1. Oui 2. Non 68. L'entreprise est-elle enregistrée auprès des services des collectivités locales? 2. Non 1. Oui 69. L'entreprise est-elle enregistrée auprès des services de la Chambre de Commerce d'Agriculture et de l'Industrie CCAI? 1. Qui 2. Non 70. L'entreprise est-elle enregistrée auprès des services des Unions Professionnelles? 1. Oui 2. Non 71. L'entreprise est-elle enregistrée auprès des services du CFE? 1. Oui 2. Non 72. L'entreprise est-elle enregistrée auprès des services de la Direction des PME/PMI? 2. Non 73. L'entreprise est-elle enregistrée auprès des services de l'IGT? 1. Oui 2. Non 74. L'entreprise est-elle enregistrée auprès des services du CNSEE? 2. Non 1. Oui 75. Depuis combien de temps êtes-vous enregistrée auprès des impôts ? 1. Zéro 2. Un an 3. Deux ans 4. Trois ans 5. Quatre ans 6. Cinq ans et + 76. Depuis combien de temps êtes-vous enregistrée auprès de la CNSS? 1. Zéro 2. Un an 3. Deux ans 4. Trois ans 5. Quatre ans 6. Cing ans et + 77. Depuis combien de temps êtes-vous enregistrée auprès des collectivités locales? 1. Zéro 2. Un an 3. Deux ans 4. Trois ans 5. Quatre ans 6. Cinq ans et + 78. Depuis combien de temps êtes-vous enregistrée auprès de la CCAI? 1. Zéro 2. Un an 3. Deux ans 4. Trois ans 5. Quatre ans 6. Cinq ans et + 79. Depuis combien de temps êtes-vous enregistrée auprès des Unions Professionnelles ? 1. Zéro 2. Un an 3. Deux ans 4. Trois ans 5. Quatre ans 6. Cinq ans et + 80. Depuis combien de temps êtes-vous enregistrée auprès du CFE? 1. Zéro 2. Un an 3. Deux ans 4. Trois ans 5. Quatre ans 6. Cinq ans et + 81. Depuis combien de temps êtes-vous enregistrée auprès de la Direction des PME/PMI? 1. Zéro 2. Un an 3. Deux ans 4. Trois ans 5. Quatre ans 6. Cinq ans et + 82. Depuis combien de temps êtes-vous enregistrée auprès de l'IGT? 1. Zéro 2. Un an 3. Deux ans 4. Trois ans 5. Quatre ans 6. Cing ans et + 83. Depuis combien de temps êtes-vous enregistrée auprès de la CNSEE?

- 1. Zéro 2. Un an 3. Deux ans 4. Trois ans 5. Quatre ans 6. Cinq ans et +
- 84. Pourquoi avez-vous déclarez votre entreprise auprès des pouvoirs publics?
 - 1. Contrôle des services fiscaux et municipaux 2. Obtention d'un marché public/privé
 - 3. Obtention d'un crédit 4. Obtention d'une aide 5. Respect des lois et règlements
 - 6. Réduction des impôts 7. Voyages à l'étranger 8. Obtention d'une formation

VI. Trajectoire de l'entreprise : problèmes importants rencontrés à la création des entreprises, perception de la microfinance, capacité d'entreprendre et image de marque

85. Quels sont par ordre les problèmes importants rencontrés par les entrepreneurs à la création de leur entreprise ?

	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'accord	Pas du tout d'accord	Indécis
1. Le manque de crédit	u accoru		u accoru	u accoru	
Le manque de credit Le manque de capacités productives sur le					
marché (machines, outils,)					
3. La pénurie d'eau, d'électricité et de téléphone					
4. La rareté du personnel technique qualifié					
5. Le manque d'information (sur les techniques, les					
procédés, les prix des machines,)					
6. Les tracasseries administratives et la longueur des					
procédures					
7. La rareté du personnel de gestion qualifié					
8. L'insuffisance des structures d'accompagnement					
en qualité et quantité (technique et managériale)					
9. La fraude et la corruption omniprésentes					
10. Le manque de clients					
11. L'immixtion de la politique dans les affaires					
privées					
12. La concurrence déloyale des étrangers					
13. La défaillance de la justice					
14. L'insuffisance d'infrastructures (transport,					
l'éloignement des centres d'enregistrements,)					
15. Le manque d'incitations de la part de l'État					
86. Quelle est la source de financement qui vous a	•	votre entre			
	Tontines	Ť	3. Mutuell		
	trepreneurs info		•	neurs formels†	
	IG/Projet nation	nal †		jet internationa	ΙŤ
	ncubateur†		12. Banque		
87. Quelle est la structure qui vous a apporté les co				•	rise ?
1. Familles/Amis † 2. Tontines †	_	Mutuelles		ses/Religions †	
5. Banques † 6. Microcrédit	'	Incubateur	₹ 8. ON		
	et National† 1		neurs intorn	nels †	
12. Entrepreneurs formels 13. ONG/Pro	jet internationa	al Ť			

0	, ,					
5. Le manque d'incitations de la par	t de l'État					
86. Quelle est la source de finance	ement qui vous a pern	nis de créer	votre entrep	orise ?		
1. Familles/Amis	2. Tont	tines	Ŧ	3. Mutuell	es †	
4. Eglises/Religions	5. Entrepi	reneurs info	ormels †	6. Entrepre	neurs formels†	
7. Microcrédit †	8. ONG/P	rojet natior	nal †	9. ONG/Pro	jet internationa	alŤ
10. Epargne personnelle [†]	11. Incub	ateur⊺		12. Banque	es†	
87. Quelle est la structure qui vou	s a apporté les consei	ils et l'assist	tance lors de	la création	de votre entrep	orise ?
 Familles/Amis [†] 	2. Tontines †	3. N	Mutuelles	† 4. Eglis	ses/Religions †	
5. Banques [†]	6. Microcrédit †	7. I	Incubateur	₹ 8. ON	EMO [†]	
9. Centre de fiscalité †	10. ONG/Projet Na	tional† 1	L1. Entreprei	neurs inforn	nels †	
12. Entrepreneurs formels						
14. Connaissances personne	lles 15. Centre de for	malité des e	entreprises	Ť		
Organismes de formation	າ 17. Cabinets com	ptables/exp	pertises com	ptables \dagger .		
88. Quelle est la source de finance	ement de votre fonds	de rouleme	nt ?			
 Familles/Amis 	2. Tontines	'	3. Mutuelles			
4. Eglises/Religions			6. Entrepre	eneurs form	nels†	
	8. ONG/Projet natio	nal †	9. ONG/Pro	ojet interna	tional†	
10. Epargne personnelle [†]			12. Banqu			
89. Quelle est la structure qui vous						
1. Familles/Amis ↑	2. Tontines	Ť		elles †	4. Eglises/Relig	gions †
5. Banques †	6. Microcré	'	7. Incub		8. ONEMO	Ť
9. Centre de fiscalité †		-	nal† 11. Ent	trepreneurs	informels	
•	† 13. ONG/Pr	•				
Connaissances personne			é des entrep			
Organismes de formation		•	es/expertise:	•		
90. A l'image du microcrédit faut-	il mettre en place des	structures	de méso fina	nce octroya	int des crédits p	olus import
à moyen et long terme ?						
1. Oui	2. Non					
91. Si oui dites pourquoi ?						
 Achat de machines 	2. Etalement de la d	lette sur plu	usieurs anné	es		

3. Augmenter la production 4. Changer de local 5. Autres

92. Voici une série d'affirmations qu'émettent les gens sur la microfinance au Congo. Quel est votre degré d'accord avec chacune d'elles ? Cochez la case correspondant le mieux à votre réponse

	Je suis :				
	Tout à fait d'accord (1)	D'accord (2)	Pas d'accord (3)	Pas tout à fait d'accord (4)	Indécis (5)
La microfinance a permis l'essor de la création d'entreprise					
La microfinance a permis de lever la contrainte financière qui inhibe le développement des entreprises au Congo					
La microfinance permet de créer facilement un commerce ou une entreprise de service qu'une entreprise de production					
La microfinance ne donne en réalité que des crédits pour régler les problèmes sociaux					
La microfinance permet juste la survie mais pas l'accumulation					
Le crédit dans la microfinance est trop cher et nous ne sommes pas capables de rembourser					
Les montants octroyés actuellement sont trop faibles pour les entreprises					

93. Voici une série d'affirmations qu'émettent les gens sur la capacité à entreprendre au Congo. Quel est votre degré d'accord avec chacune d'elles ? Cochez la case correspondant le mieux à votre réponse

	Je suis :					
	Tout à fait d'accord (1)	D'accord (2)	Pas d'accord (3)	Pas tout à fait d'accord (4)	Indécis (5)	
On naît avec les capacités d'entreprendre						
On devient entrepreneur en entreprenant						
On peut apprendre à devenir entrepreneur						
Il y a des ethnies dont les membres sont plus aptes à devenir entrepreneurs						
C'est la pauvreté et le chômage qui poussent à devenir entrepreneur						
C'est l'envie d'être riche et de s'accomplir qui motivent l'entrepreneur						
C'est plutôt la cupidité qui le motive						
C'est le désir d'indépendance donc d'être son propre patron						
C'est la boulimie des honneurs et du commandement						
Les fétiches et les totems de la famille ou la religion aident à réussir dans les affaires						

94. Selon vous, les relations d'un entrepreneur avec les différents acteurs économiques s'expliquent elles par :

	Je suis :				
	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'accord	Pas du tout d'accord	Indécis
La fidélité entre entrepreneurs					
Les relations avec les milieux du pouvoir et administratif					
La fidélité envers les travailleurs					
La fidélité envers les clients et les fournisseurs					
La réputation de l'entrepreneur					
La capacité de l'entrepreneur à étendre son réseau social					
Le respect des rites, us et coutumes/ religion					

95. Croyez-vous que ce qui fait l'image de marque ou la notoriété de l'entrepreneur s'est :

	Je suis :					
	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'accord	Pas du tout d'accord	Indécis	
Le niveau de son chiffre d'affaires						
Le respect des engagements qu'il prend						
La qualité des services et des produits offerts						
La confiance dont il fait l'objet						
Ses biens personnels ou son train de vie						
Son engagement dans les affaires de la cité						
La qualité de ces relations avec le						
pouvoir/administration						
S'il a des fétiches et totems puissants ou le respect de sa religion						

VII. Influence de la proximité sur le niveau de confiance dans les relations d'affaires au sein de l'économie informelle au Congo

96. Croyez-vous que les éléments culturels suivants contribuent à augmenter la confiance entre entrepreneurs, fournisseurs, clients ou d'autres acteurs des entreprises informelles ?

			Je suis :	_	
	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'accord	Pas du tout d'accord	Indécis
Vous parlez la même langue ou êtes du même groupe ethnique					
Vous avez les mêmes us et coutumes ancestrales					
Vous appartenez à la même association des ressortissants du village natal/district/région					
Vous êtes élevé au rang de dignitaire de votre village/district/région					
Vous appartenez au même groupe d'âge					
Vous appartenez à la même confession religieuse ou initiatique					
Vous pratiquez le même sport, les mêmes loisirs, les mêmes danses folkloriques					
Vous appartenez au même parti politique					
Vous pratiquez la réciprocité					
Vous avez eu le même artisan formateur ou fréquenté les mêmes écoles					

97. Si vous ne pouvez honorer des engagements auprès d'un client, d'un fournisseur ou un autre acteur serez vous prêt à céder le marché à un autre entrepreneur si :

			Je suis :		
	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'accord	Pas du tout d'accord	Indécis
Vous parlez la même langue ou êtes du même groupe ethnique					
Vous avez les mêmes us et coutumes ancestrales					
Vous appartenez à la même association des ressortissants du village natal/district/région					
Vous êtes élevé au rang de dignitaire de votre village/district/région					
Vous appartenez au même groupe d'âge					
Vous appartenez à la même confession religieuse ou groupe initiatique					
Vous pratiquez le même sport, les mêmes loisirs, les mêmes danses folkloriques					
Vous appartenez au même parti politique					
Si vous êtes certain de la réciprocité dans les actions					
Vous avez eu le même artisan formateur ou fréquenté les mêmes écoles					

98. Croyez-vous que la distance qui sépare deux entreprises représente un obstacle pour la naissance de la confiance ou pour coopérer ?

			Je suis :	·	
	Tout à fait	D'accord	Pas	Pas du tout	Indécis
	d'accord		d'accord	d'accord	
La distance géographique est un obstacle à					
l'émergence de la confiance entre entrepreneurs					
donc à la coopération					
Si vous ne pouvez honorer des engagements					
auprès d'un client vous céderez le marché à un					
concurrent qui est dans la même ville que vous					
Si vous ne pouvez honorer des engagements					
auprès d'un client vous céderez le marché à un					
concurrent qui est dans le même quartier que vous					
Si vous ne pouvez honorer des engagements					
auprès d'un client vous céderez le marché à un					
concurrent qui est dans le même village que vous					
Si vous ne pouvez honorer des engagements					
auprès d'un client vous céderez le marché à un					
concurrent qui est dans la même région que vous					
Vous céderez le marché quel que soit le lieu					
d'implantation de l'entreprise concurrente si vous					
êtes certain de la réciprocité					
Vous céderez le marché quel que soit le lieu					
d'implantation de l'entreprise concurrente même					
si vous êtes certain qu'il n'y aura pas de réciprocité					

99. Croyez-vous que les éléments suivants permettent d'augmenter la confiance donc le niveau de coopération entre entrepreneurs de l'économie informelle

			Je suis :		
	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'accord	Pas du tout d'accord	Indécis
Vous intervenez dans le même secteur d'activités					
ou dans des activités connexes ou complémentaires					
Vous avez les mêmes fournisseurs/clients					
Vous avez fait la formation professionnelle dans la					
même structure ou auprès du même maître artisan ou fréquenté les mêmes écoles					
Vous utilisez les mêmes machines					
Vous avez les mêmes conseillers					
Il y a réciprocité dans les relations d'affaires					

100. Serez-vous prêt à céder un marché à un concurrent dans le cas où vous ne pouvez honorer vos engagements si :

				3-3	
	Tout à fait	D'accord	Pas d'accord	Pas du tout	Indécis
	d'accord			d'accord	
Vous intervenez dans le même secteur					
d'activités ou dans des activités connexes ou					
complémentaires					
Vous avez les mêmes fournisseurs/clients					
Vous avez fait la formation professionnelle					
dans la même structure ou auprès du même					
maître artisan ou fréquenté les mêmes écoles					
Vous utilisez les mêmes machines					
Vous avez les mêmes conseillers					
S'il est établit qu'il y aura la réciprocité à					
chaque fois					

101. A	Nimeriez-vous q	ue l'Etat	vous offre	des in	citations	fiscales	i

. Oui 2. No

102. Aimeriez-vous être choisi pour l'exécution d'un marché public ou privé?

1. Oui 2. Non

103. Aimeriez-vous obtenir une sous-traitance dans une grande entreprise?

1. Oui 2. Non

104. Aimeriez-vous obtenir un crédit ave	ec un taux d'intérêt nul ou réduit ?
1. Oui	2. Non
105. Aimeriez-vous obtenir la gratuité d	es formalités d'enregistrement ?
1. Oui	2. Non
106. Aimeriez-vous obtenir une inscripti	on gratuite au RC ou à la CCAI ?
1. Oui	2. Non
107. Aimeriez-vous obtenir un chèque fo	ormation ?
1. Oui	2. Non
108. Aimeriez-vous obtenir une aide à l'	achat de machines de production ?
1. Oui	2. Non
109. Aimeriez-vous obtenir une domicili	ation dans une zone industrielle équipée ?
1. Oui	2. Non
110. Aimeriez-vous obtenir une décorati	ion de la république ?
1. Oui	2. Non
111. Aimeriez-vous être cité honorifique	ment comme citoyen et dignitaire de votre ville, district ou région ?
1. Oui	2. Non
112. Aimeriez-vous obtenir un prix d'exc	cellence de dirigeant d'entreprise ?
1. Oui	2. Non
113. Aimeriez-vous reconnu par vos pair	rs de la profession ?
1. Oui	2. Non
114. Dans la liste des 13 citations choisis	ssez trois par ordre de préférence
1. Choix 1 2. Choix 2	3. Choix 3
115. Voici une liste de raisons possibles	$pour\ lesquelles\ les\ entrepreneurs\ ne\ formalisent\ pas\ leurs\ entreprises.\ Quel\ est$
votre degré d'accord avec chacune d'ell	es ?

			Je suis :		
	Tout à fait	D'accord	Pas	Pas du tout	Indécis
	d'accord		d'accord	d'accord	
Les impôts et taxes sont trop importants					
Les formalités sont longues, pénibles et trop de					
paperasse					
Les fonctionnaires qui y travaillent ne font pas					
bien leur travail					
Les fonctionnaires qui y travaillent demandent des					
pots de vin					
Le manque d'information sur la réglementation					
L'ignorance des lois et règlements					
La modicité des ressources accumulées					
L'Etat n'offre pas des services publics adéquats					
Vous ne savez pas à quoi servent les impôts					
Les impôts ne servent pas à l'objet de leur collecte					

Annexe 5 : Structure et organisation de groupes de variables pour l'analyse typologique et causale

Pour le premier sous-groupe des variables explicatives (VE1) portant sur les caractéristiques sociodémographiques et professionnelles des micro-entrepreneurs, il y a deux catégories subdivisées en trois sous-catégories : caractéristiques sociodémographiques et la trajectoire des micro-entrepreneurs (elles décrivent leur parcours professionnel et entrepreneurial), l'expérience passée acquise au sein des entreprises et le processus de création / reprise de l'entreprise enquêtée.

Tableau	Tableau 1 : Les 14 variables explicatives liées aux micro-entrepreneurs ou variables de premier niveau (VE1)					
	A- CARACTERISTIQUES SOCIODEMOGRAPHIQUES DE L'ENTREPRENEUR					
SEX	Sexe du micro-entrepreneur					
AGE	Age du micro-entrepreneur					
ETC						
	Etat matrimonial du micro-entrepreneur					
NED	Niveau d'éducation du micro-entrepreneur					
NAT	Nationalité du micro-entrepreneur					
GET	Groupe ethnique d'appartenance du micro-entrepreneur					
RLG	Religion pratiquée du micro-entrepreneur					
APC	Activité principale des parents du micro-entrepreneur					
	B- TRAJECTOIRE DE L'ENTREPRENEUR					
Expérience	acquise dans l'entreprise					
EOA	Emploi occupé par le micro-entrepreneur avant la création de l'entreprise					
NRA	Niveau de responsabilité assumé par le micro-entrepreneur avant la création de l'entreprise					
Création						
MAC	Mode d'acquisition de l'entreprise par le micro-entrepreneur					
RCE	Raison de création de l'entreprise par le micro-entrepreneur					
CTM	Premier contact du micro-entrepreneur avec le métier					
TIN	Nombre d'installations avant la création de l'entreprise					

Pour le deuxième sous-groupe de variables explicatives (VE2), cinq sous-catégories ont été identifiées regroupées au sein de deux catégories: caractéristiques générales des MPME : caractéristiques physiques, investissements, effectifs ; situation de la MPME dans la chaine de la valeur : situation du marché, mode d'acquisition des ressources financières et cognitives.

Ta	Tableau 2 : Les 19 variables de caractéristiques des entreprises ou variables				
	explicatives de deuxième niveau (VE2)				
	C- CARACTERISTIQUES GENERALES DES MICROENTREPRISES				
Caractérist	iques physiques				
SEC	Secteur d'activité de l'entreprise				
LOV	Ville de localisation de l'entreprise				
LCE	Lieu d'implantation du local professionnelle de l'entreprise				
LCP	Propriété du local de l'entreprise				
Investissem	nents				
CAP	Capital de l'entreprise				
Effectifs					
NSA	Effectif des employés dans l'entreprise				
RKE	Mode de recrutement des cadres dans l'entreprise				
ROM	Mode de recrutement des manœuvres/ ouvriers dans l'entreprise				
RAB	Mode de recrutement des aides / bénévoles dans l'entreprise				
	D- CARACTERISTIQUES ECONOMIQUES DES MICROENTREPRISES				
Situation d	e marché				
DEV	Durée de vie de l'entreprise				
EGM	Etendue géographique du marché desservi par l'entreprise				
MAP	Origine du matériel de production de l'entreprise				
ETM	Energie de traction du matériel de production de l'entreprise				

MPT	Origine des matières premières transformées par l'entreprise		
OTP	Origine des modèles des produits et services mis sur le marché par l'entreprise		
Mode de fir	Mode de financement et d'acquisition des connaissances (création et gestion)		
SKC	Source du financement à la création de l'entreprise		
SCA	Source des conseils à la création de l'entreprise		
SFR	Source du fonds de roulement de l'entreprise		
SCQ	Source des conseils pour la gestion de l'entreprise		

Pour le troisième sous-groupe de variables explicatives (VE3), deux catégories ont été identifiées : obstacles à la création des entreprises et origine des performances entrepreneuriales.

Table	eau 3 : Les 25 variables de management ou du niveau stratégique des entreprises
	ou variables explicatives de troisième niveau (VE3)
	E- OBSTACLES A LA CREATION
MDC	Manque de crédit
MCP	Manque de capacités productives sur le marché
PEE	Pénurie d'eau, d'électricité et de téléphone (Connexion aux réseaux)
RPQ	Rareté du personnel technique qualifié
MIF	Manque d'information (sur les techniques, procédés, prix, machines)
TAL	Tracasseries administratives et longueur des procédures
RPG	Rareté du personnel de gestion qualifié
ISA	Insuffisance des structures d'accompagnement (qualité, quantité)
FCO	Fraude et corruption omniprésentes
MAE	Manque de clients
IPA	Immixtion de la politique dans les affaires privées
CDE	Concurrence déloyale des étrangers
DFJ	Défaillance de la justice
ISI	Insuffisance d'infrastructures (transport, conservation, éloignement des administrations et des services de base)
MIE	Manque d'incitations de la part de l'Etat
	F- ORIGINE DES PERFORMANCES ENTREPRENEURIALES
NCE	Naissance avec les capacités d'entreprendre
DEE	Devenir entrepreneur en entreprenant
ADE	Apprendre à devenir entrepreneur
EAE	Existence d'ethnies plus aptes à entreprendre
PCE	Pauvreté et chômage motivent à être entrepreneur
ERA	L'envie de s'enrichir et de s'accomplir motive l'entrepreneur
CUP	La cupidité motive
DDP	Désir d'indépendance et devenir son propre patron
ВНС	Boulimie des honneurs et du commandement
FTR	Fétiches et totems ou la religion aident à la réussite dans les affaires

Pour le quatrième sous-groupe de variables explicatives (**VE4**), trois sous-catégories ont été identifiées regroupées au sein de deux catégories: **socialisation de l'entrepreneur**; **proximité** : proximité et confiance, proximité et cession des marchés ou d'opportunités d'affaires.

Tab	Tableau 4 : Les 24 variables de proximité et de socialisation des entrepreneurs ou variables explicatives de quatrième niveau (VE4)						
	G- SOCIALISATION DE L'ENTREPRENEUR						
FEE	Fidélité entre entrepreneur						
RMP	Relation avec les milieux du pouvoir/administration						
FET	Fidélité envers les travailleurs						
FEC	Fidélité envers les clients fournisseurs						
RPE	Réputation de l'entrepreneur						
ERS	Capacité à étendre le réseau social						
RUC	RUC Respect des rites et coutumes						
	H- PROXIMITE						
Proximite	és et confiance						
CRI	Appartenance à la même confession religieuse ou initiatique						
REC	Pratique la réciprocité						

AFE	Même artisan formateur, même école, même structure (proximité)		
WEW	Intervention dans le même secteur d'activité ou activités connexes		
FOU	Mêmes fournisseurs/clients		
FOP	Même artisan formateur, même école, même structure (proximité)		
MAK	Utilisation des mêmes machines		
RRA	Réciprocité dans les relations d'affaires		
Proximités et cession des marchés (opportunités d'affaires)			
CCR	Appartenance à la même confession religieuse ou initiatique		
CEC	Pratique de la réciprocité		
CAF	Même artisan formateur, même école, même structure (proximité)		
VIL	Cession du marché à un concurrent du même village		
QUA	Cession du marché à un concurrent du même quartier		
RCW	Cession du marché quel que soit le lieu d'implantation du concurrent si certitude de la réciprocité		
WEC	Intervention dans le même secteur d'activité ou activités connexes		
WOU	Mêmes fournisseurs/clients		
WAC	Utilisation des mêmes machines		

Pour le premier sous-groupe de variables dépendantes (VD1) une seule catégorie a été identifiée : marqueurs du succès du projet entrepreneurial.

Tableau 5: les 8 variables des marqueurs du succès du projet entrepreneurial ou variables dépendantes de premier			
niveau (VD1)			
I- MARQUEURS DU SUCCES DU PROJET ENTREPRENEURIAL			
NCA	Niveau du chiffre d'affaires		
REP	Respect des engagements		
QSP	Qualité des services est des produits		
CON	Confiance dont il fait l'objet		
BPV	Ses biens et son train de vie		
EAC	Engagement dans les affaires de la cité		
QRP	Qualité des relations avec le pouvoir/administration		
FTE	Possession des fétiches, totems et pratique de la religion		

Pour le deuxième sous-groupe de variables dépendantes (**VD2**) quatre sous-catégories ont été identifiées regroupées au sein de deux catégories: **formalisation juridique** : relations avec les services de l'Etat, relations avec les syndicats patronaux et des travailleurs ; **formalisation économique** : relations de l'entrepreneur avec l'environnement et leur nature.

Tableau 6: Les 15 variables de formalisation juridique et économique des entreprises					
ou variables dépendantes de deuxième niveau (VD2).					
	J- JURIDIQUE				
Relations	Relations avec les services de l'Etat				
ESI	Enregistrement aux services des impôts				
ECL	Enregistrement aux collectivités locales				
DEA	Enregistrement à la direction des PME/PMI				
Relations avec les syndicats patronaux et des travailleurs					
AUP	Enregistrement auprès d'une union patronale				
AWE	Enregistrement auprès d'un syndicat de travailleurs				
Ancienne	eté et raison de la formalisation				
TSI	Durée de l'enregistrement aux impôts				
TCL	Durée enregistrement (collectivités locales)				
TEA	Durée de l'enregistrement à la direction des PME/PMI				
RDP	Raison de l'enregistrement (services publics)				
	K- ECONOMIQUE				
Les relati	ions de l'entrepreneur avec l'environnement et leur nature				
RTP	Relations avec les confreres				
RRC	Nature des relations avec les confrères				
RTL	Relations avec les commerçants/fournisseurs				
RRF	Nature des relations avec les commerçants / fournisseurs				
RTA	Relations avec les associations locales				
RRV	Nature des relations (associations locales)				

Pour le sous-groupe des variables de politiques et opinions sur la formalisation cinq sous-catégories ont été identifiées au sein de deux catégories : **politiques de formalisation** : les incitations à la formalisation, le choix des incitations prioritaires, la perception de la microfinance et les besoins immédiats de l'entreprise ; **opinions sur la formalisation** : les raisons de non formalisation des entreprises.

Tableau 7:Les 28 variables de politique et d'opinions de formalisation des entreprises					
ou variables de politiques.					
	L- OPINIONS SUR LA FORMALISATION				
Les raisons de non formalisation des entreprises					
IMP	Impôts et taxes trop importants				
FOR	Longueur et pénibilité des formalités				
FTP	Fonctionnaires font mal leur travail				
FPV	Fonctionnaires demandent des pots de vin				
MIR	Manque d'information sur la réglementation				
MRA	Modicité des ressources accumulées				
SPA	Services publics d'Etat non adéquats				
QSI	Ignorance de l'utilisation des impôts				
IOC	Impôts détournés de leur objet				
	M- POLITIQUES DE FORMALISATION				
Les incita	tions à la formalisation				
FIS	Incitations fiscales				
STT	Sous-traitance				
GFE	Gratuité des formalités d'enregistrement				
CHF	Chèque formation				
ZON	Domiciliation dans une zone industrielle				
DCR	Décoration de la République,				
СНО	Citation honorifique comme citoyen et dignitaire de la ville, du district ou de la région,				
PRI	Prix d'excellence de dirigeant d'entreprise				
RPP	Reconnaissance des pairs de la profession)				
	s incitations prioritaires				
ZAS	Choix 3 d'incitations offertes par l'Etat				
	n de la microfinance				
MSC	Microfinance permet essor création entreprises				
MLC	Microfinance enlève contrainte financière pour la création d'entreprise				
MCC	Microfinance permet la création facile d'un commerce, entreprise services, pas entreprise manufacturière				
MRS	Microfinance donne que des crédits sociaux				
MSA	Microfinance permet la survie pas l'accumulation				
CMC	Crédit de la microfinance trop cher				
MOF	Montants de crédits offerts trop faibles pour les entreprises				
Sur les besoins immédiats de l'entreprise					
USF	Utilisation du crédit				
MSF	Utilité de la méso finance				

Annexe 6 : Base de données globale

Annexe 7 : Matrice de corrélation globale



Annexe 8: Présentation mathématique du modèle tri-sectoriel

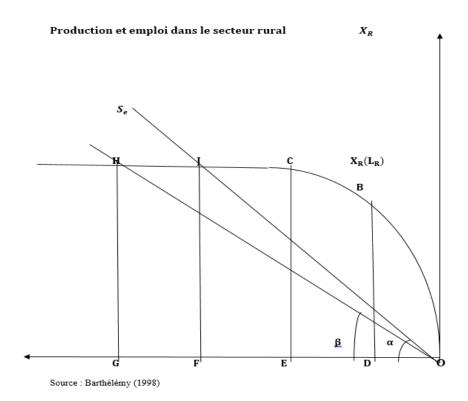
Dans ces modèles, on considère un individu représentatif occupé ou évoluant dans le secteur traditionnel (rural) et aspirant à une vie meilleure en milieu urbain. Pour réaliser son rêve, il doit prendre la décision de migrer vers les centres urbains où il espère trouver une situation meilleure à sa position de départ en milieu rural. Les concepteurs du modèle associent à ce choix une probabilité de trouver un emploi dans le secteur moderne urbain public ou privé. En effet, il est indéniable que tous les migrants ne peuvent y trouver un emploi. Pour cela, le candidat à la migration va comparer son revenu rural quasi certain à son revenu urbain aléatoire ou espéré. Ce revenu aléatoire est la somme pondérée d'un revenu obtenu dans le secteur moderne (au cas où il y trouverait un emploi) et d'un revenu de substitution qui pourrait provenir de l'exercice d'une activité relevant de l'économie informelle. Ce revenu, selon les modèles, est qualifié d'allocation de chômage (Todaro, 1969), de revenu de subsistance obtenu dans l'économie informelle (Stark, 1982) par le biais des solidarités familiales (Steel, 1978) ou par la simultanéité du chômage et de l'emploi informel (Gupta, 1993). A l'équilibre, le migrant sera indifférent entre rester dans sa zone rurale ou émigrer, dans la mesure où son revenu rural certain équivaudrait à son revenu urbain aléatoire.

Soit S_u le salaire urbain espéré et $f_i(t)$ la probabilité pour un individu de travailler dans le secteur i à un instant t, avec $\sum f_i(t) = 1$ (i = 1, 2, 3). L'indice 1 représente le secteur moderne (formel ou enregistré), l'indice 2 le secteur de substitution (informel ou non enregistré) et l'indice 3 le revenu urbain de substitution à l'emploi. En désignant r le taux d'actualisation, le revenu urbain espéré peut s'exprimer comme suit :

$$E(S_u) = \int_{t=0}^n f_1(t)S_1(t)e^{-rt}dt + \int_{t=0}^n f_2(t)S_2(t)e^{-rt}dt + \int_{t=0}^n f_3(t)S_3(t)e^{-rt}dt$$
 (1)

Si on désigne par S_R le revenu certain réalisable en zone rurale et C_M le coût net à supporter du fait de la décision d'émigrer du candidat rural, à l'équilibre on a:

$$\int_{t=0}^{n} S_R e^{-rt} dt = E(Su) - C_M$$
 (2)



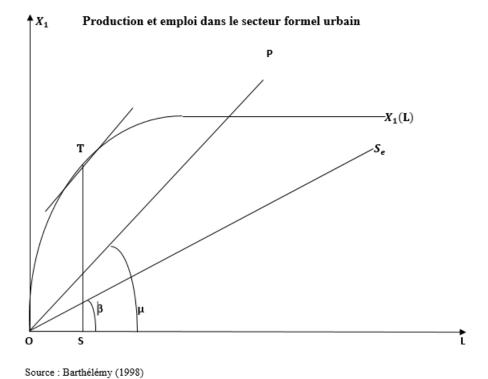
X = Production; L = quantité du facteur travail (ou main d'œuvre utilisée)

Le secteur rural a une production X_R obtenue par l'utilisation d'une quantité L_R de main d'œuvre, ce qui donne une fonction de production suivante :

$$F(X_R) = X_R(L_R)$$
(3)

 $X_R(L_R)$ est supposée efficiente sur le segment DE, et par hypothèse on considère l'offre globale de travail à OG. Du fait de l'efficience supposée sur le segment DE, tous les travailleurs situés sur le segment EG ont des productivités marginales nulles (travailleurs déguisés); la productivité moyenne étant donnée par le rapport HG/OG soit tangente α , supposée égale au salaire rural (certain).

En ce qui concerne la production et l'emploi dans le secteur formel urbain, la situation est la suivante :



La production dans le secteur urbain est X_1 ce qui donne une fonction de production exprimée par $X_1(L)$.

Contrairement au monde rural, il existe en zone urbaine un salaire minimum μ . Ce salaire est fixé de manière institutionnelle. La recherche du profit maximum impose aux entreprises du secteur urbain l'emploi d'une quantité de main d'œuvre égale à OS, situation correspondant à une égalité entre salaire et productivité marginale. Ce point est graphiquement donné par le point de tangence entre la courbe de production et la tangente à cette courbe, soit T.

Les mouvements migratoires sont généralement considérés comme une source de main d'œuvre pour le secteur urbain. Les candidats à l'émigration existent tant que le revenu espéré en zone urbaine est supérieur à leur revenu rural certain. Tous les migrants ne pouvant obtenir une occupation dans le secteur moderne (formel) les « moins chanceux » se retrouvent dans les activités formelles. Ceci amène

alors à définir une probabilité P_1 d'obtenir du travail dans le secteur urbain formel et une probabilité $(1-P_1)$ de se retrouver dans le secteur de substitution (informel).

Dans ces conditions le salaire d'équilibre serait de :

$$S_e = P_1 S_1 + (1 - P_1) S_2 (4)$$

Ce salaire S_e est désigné par la tangente β . Toutefois, le processus de migration se poursuivra tant que ce salaire d'équilibre restera supérieur ou égal au salaire rural ($S_e \geq S_R$).

La probabilité pour un migrant de se retrouver dans le secteur de substitution (informel) urbain est d'autant plus importante que le secteur moderne urbain est très limité dans sa capacité d'absorption de la main d'œuvre provenant du monde rural. Les mouvements migratoires constituent alors des actifs potentiels aussi bien pour le secteur urbain moderne (formel) que pour le secteur de substitution (informel).

Annexe 9: Tableau récapitulatif de l'évolution constitutionnelle de la République de Congo de 1958 à 2014

INSTITUTION	REFERENCE TEXTE	TYPE DE REGIME	MODE D'ADOPTION	EMMANATION
Transition autonomie	Constitution française et textes constitutionnels du 28 Novembre 1958	Régime de l'autonomie interne	Réglementaire	Assemblée territoriale du Moyen Congo
Transition indépendance	Séries de textes constitutionnels (1959-1960)	Présidentiel de type démocratique et multipartiste	Réglementaire	Assemblée législative
1 ^{ère} République	Loi constitutionnelle n°22-61 du 2 mars 1961	Présidentiel de type démocratique et multipartiste	Référendaire	Assemblée Nationale
Transition révolutionnaire	Ordonnance n°63/2 portant organisation provisoire des pouvoirs publics du 11 septembre 1963	Parlementaire monopartite	Réglementaire	Gouvernement provisoire
IIème République	Constitution du 8 décembre 1963	Semi Parlementaire et semi présidentiel	Référendaire	Souverain primaire (Peuple
II ^{ème} République	Charte Supra constitutionnelle du MNR du 31 décembre 1965	Révolutionnaire de type présidentiel avec Parti/Etat	Réglementaire	Mouvement Nation de la Révolution (MNR)
Transition	Acte fondamental du CNR du 14 août 1968	Révolutionnaire : Parti/Etat avec exécutif bicéphale (président/Premier ministre)	Réglementaire	Conseil National de la Révolution (CNR)
IIIème République	Ordonnance Constitutionnelle n°40/69/PCT du 31 décembre 1969	Révolutionnaire : Parti/Etat avec institutions issues des pouvoirs dits populaires	Réglementaire	Parti Congolais du Travail (PCT)
IIIème République	Constitution du 24 juin 1973	Révolutionnaire : Parti/Etat avec exécutif tricéphale (président/Gouvernement/Conseil d'Etat)	Référendaire	Souverain primaire (Peuple)

III ^{ème} République	Déclaration du 12/12/1975, portant abrogation constitutionnelle	Révolutionnaire : Parti/Etat avec exécutif tricéphale (président/Gouvernement/Etat-major spécial révolutionnaire)	Réglementaire	Parti Congolais du Travail (PCT)
IIIème République	Acte n°005/PCT attribuant les pleins pouvoirs au CMP	Régime d'exception : Parti (CMP)/Etat	Réglementaire	Parti Congolais du Travail (PCT)
IIIème République	Acte fondamental du 5 avril 1977	Militaire : Parti (CMP)/Etat	Réglementaire	Comité Militaire du Parti (CMP)
IIIème République	Acte n°38/PCT/CC portant fondement, organisation et fonctionnement provisoire des pouvoirs publics u 30 mars 1979	Révolutionnaire : Parti/Etat	Réglementaire	Parti Congolais du Travail (PCT)
IIIème République	Constitution du 8 juillet 1979	Révolutionnaire : Parti/Etat avec Exécutif bicéphale (président/Conseil des ministres)	Référendaire	Souverain primaire (Peuple)
Transition démocratique	Acte fondamental régissant la période de transition démocratique (1991)	Transitoire avec exécutif bicéphale troïka : Président/Premier ministre/CSR	Réglementaire	Conférence Nationale Souveraine
IVème République	Constitution du 15 mars 1992	Semi présidentiel avec parlement à deux chambres	Référendaire	Souverain primaire (Peuple)
Transition flexible	Acte fondamental du 24 octobre 1997	Présidentiel avec parlement à deux chambres	Réglementaire	Conseil National de Transition
V ^{ème} République	Constitution du 20 janvier 2002	Présidentiel avec parlement à deux chambres	Référendaire	Souverain primaire (Peuple)

SYNTHESE: 18 constitutions et actes fondamentaux en 56 ans d'autonomie et d'indépendance **MOYENNE:** Une constitution tous les trois ans

Annexe 10: Etudes de cas de trajectoires entrepreneuriales

CAS N°1: NZ. Jean Médard (Electricien auto) Pointe-Noire

J'ai fait mes études jusqu'en classe de terminale D. Quand j'ai échoué pour la seconde fois au Baccalauréat, j'ai décidé d'apprendre un métier. Un cousin maternel enseignant de lycée, m'a offert une somme de 3.000 FCFA pour que je puisse ouvrir un petit commerce (kiosque). Ceci afin de me permettre de me prendre en charge et d'épargner un peu d'argent pour contribuer au paiement des frais de mon apprentissage. Trois mois après, j'ai été accepté dans le garage d'un spécialiste travaillant pour les magasins CFAO. Cela a été possible grâce à l'intervention du même cousin qui connaissait sa femme depuis fort longtemps, car ils avaient grandi dans le même quartier à Dolisie. J'y ai passé cinq années avant d'ouvrir mon premier garage.

Ma trousse de travail a été constituée au fur et à mesure de mon apprentissage avec les commissions et pourboires que me donnaient les différents clients. Il faut noter que les deux dernières années, mon formateur me payait un petit salaire et me permettait d'aller dépanner hors du garage quand il ne pouvait le faire lui-même. Au cours de l'année 1997, quand la guerre a éclaté à Brazzaville, je me suis refugié chez mes parents au village. Pendant toute cette période, j'ai ouvert un garage au chef-lieu de la région. L'emplacement m'a été offert par ma mère et différents parents et amis m'ont aidé à construire un petit hangar pour s'abriter de la pluie. J'y ai travaillé tant que le niveau de sécurité me permettait de le faire. Après la signature des accords de paix intervenue en décembre 1999, j'ai rejoint Pointe-Noire une année plus tard et j'y ai ouvert mon troisième garage où je travaille actuellement.

A mon arrivée dans cette ville, j'ai recherché mes anciens clients qui avaient eux aussi fuis les violences de Brazzaville. De bouche à oreille, j'ai reconstitué une bonne partie de ma clientèle et mes services ont été reconnus par de nouveaux clients, surtout ceux qui ont des véhicules avec beaucoup d'électronique embarqué. Pour arriver à réparer les véhicules de ce type, j'ai appris seul avec un livre qu'un ami vivant en France m'avait offert.

C'est en réparant un véhicule de ce genre, que d'autres électriciens auto n'avaient pas su dépanner, que j'ai fait la connaissance d'un gros client venant du Cabinda voisin. Il travaillait pour une société pétrolière. Mes prestations étant à la hauteur de ses attentes, il m'a offert une sous-traitance d'abord pour effectuer la maintenance des véhicules des cadres de cette société dans un premier temps et d'aller sur les plateformes pour la maintenance de certains matériels électriques dans un deuxième temps.

Actuellement, mon garage compte une dizaine d'employés dont quatre peuvent travailler en autonomie et perçoivent un salaire, quatre autres sont sur le point d'achever eux aussi leur formation et les deux autres sont à leur début. L'essentiel de mon chiffre d'affaire provient des prestations de sous-traitance avec la société pétrolière. Malgré la contribution modeste du garage au chiffre d'affaire, je ne le fermerai pas, car je peux perdre un jour le marché de sous-traitance.

Jusqu'à ce jour je n'ai jamais sollicité un prêt. Par contre, j'ai un compte dans une agence de microfinance. Si tout va bien, je solliciterai un prêt dans les mois à venir pour construire ma maison. Toutefois, je songe à moderniser mon garage si le courant devient stable et fréquent.

Cas N° 2 : NZ. Albert (Rembobineur de moteurs) Pointe-Noire

J'ai effectué normalement ma scolarité jusqu'en classe de terminale D avant d'avoir des problèmes de santé. J'ai souffert d'un surmenage et j'avais fréquemment de violents maux de tête. Après plusieurs hospitalisations, mon oncle maternel a décidé que je puisse arrêter les études et apprenne un métier. A cette fin, il m'a fait visiter plusieurs entreprises à Pointe-Noire. Un jour, nous nous sommes rendus dans un atelier de maintenance de moteurs électriques et j'ai vite compris que je devais faire ce métier si je voulais utiliser le peu de connaissance scientifique que j'avais reçu pendant ma scolarité. Un mois plus tard, mon oncle s'est arrangé pour que j'y commence mon apprentissage.

Après deux années passées dans l'atelier, j'ai commencé à travailler mes temps libres dans un atelier installé dans la concession familiale. Mes premiers clients ont été les meuniers et les propriétaires de scieries du quartier. Ça marchait assez bien, mais la clientèle n'était pas assez importante.

Pour agrandir l'atelier, j'ai opté pour le changement de l'emplacement. J'ai découvert un emplacement libre sur une artère très fréquentée, et par l'intermédiaire d'un ami, j'ai négocié un bail pour y installer mon atelier. Au début je travaillais à ciel ouvert. Il fallait s'arrêter dès que la pluie s'annonçait et chercher un abri. Souvent j'allais

dans le bistrot d'en face et le soir il fallait emporter l'essentiel du matériel. Je gardais les moteurs à réparer chez un ami à côté de l'atelier. Quand j'ai épargné suffisamment d'argent, j'ai négocié avec le propriétaire la construction d'un atelier en matériaux durables. Nous avons signé un contrat pour une durée de quinze ans, et un loyer très modeste pour compenser mes dépenses. J'ai un bureau pour recevoir mes clients, un magasin de stockage, une grande salle de travail et un coin pour prendre les repas. Avec la croissance des activités, j'aimerai ajouter une seconde salle de travail car certains employés travail sous la véranda.

Il y a deux ans environ, un ancien ami de classe devenu ingénieur dans le pétrole m'a sollicité pour réparer un de leur moteur. Le travail étant bien fait, sa société s'est débarrassée de cette tâche en la confiant. A chaque fois, un véhicule dépose les moteurs défectueux dans mon atelier, une fois que les réparations sont achevées, je les téléphone afin qu'on envoie un véhicule pour l'enlèvement. Je suis payé à la tâche à la fin du mois de la prestation. Cette collaboration m'a permis de gagner deux autres marchés au Cabinda voisin et au Gabon. Pour obtenir ces deux marchés, une caution financière a été exigée. Mon épargne étant insuffisante, j'ai fait recours à ma famille et aux amis. Par ce biais j'ai rassemblé deux tiers de la somme exigée. Le tiers restant a été obtenu dans mon institution de microfinance sur le conseil d'une amie qui y travaillait. Elle m'a aidé à remplir le formulaire et à préparer le dossier. Un autre ami a été mon avaliseur, puisqu'étant fonctionnaire.

Mon atelier compte actuellement douze employés dont la moitié peut travailler en autonomie. Quand je me rends au Cabinda ou au Gabon, je me déplace toujours avec deux employés et je laisse l'atelier dans les mains de l'un des plus anciens apprentis. Mon souhait est de m'équiper en machines dès que possible, car tout le travail est encore manuel. Je n'ai besoin du courant que pour souder ou pour tester les moteurs après réparation.

Cas N°3 NG. Jacques (Menuisier-Garnisseur) Pointe-Noire

J'ai suivi ma scolarité jusqu'en classe de troisième à Brazzaville. Quand j'ai échoué plusieurs fois au BEPC, ma mère a jugé bon que je puisse apprendre un métier. Elle m'a confié alors à son frère aîné menuisier-garnisseur. J'ai travaillé dans son atelier presque dix ans. Pendant toute cette période je vivais chez mes parents. Mon oncle me donnait un peu d'argent de poche surtout quand on avait assez de travail.

Quand il a jugé que j'avais achevé mon apprentissage, il est venu à la maison discuté avec sa sœur pour que je parte à Pointe-Noire ouvrir un atelier. A ma grande surprise, il a sorti une somme de trois cent mille francs CFA (300.000 FCFA) qu'il m'a tendu en disant que s'était l'argent que j'avais gagné durant ma formation et qu'il fructifiait par le biais d'une tontine pour me permettre un jour de m'installer. En outre, il m'a offert l'essentiel des outils (surtout une vieille machine à coudre surnommée « diabolique », car elle refuse de rendre l'âme).

Nanti de cette somme et d'un complément offert par mon père et ma mère, je suis parti à Pointe-Noire chez un cousin. Il avait un atelier de construction métallique et connaissait bien du monde. C'est lui qui a négocié le bail de mon actuel atelier et démarché mes premiers clients. Je lui serai reconnaissant toute ma vie. D'ailleurs, un de ses fils est actuellement en apprentissage dans mon atelier après deux échecs au baccalauréat.

Il y a trois ans environ, un client à qui j'avais vendu un salon en cuir, est venu me voir avec une bâche très dure. Il voulait que je puisse la coudre en suivant ces instructions. J'y ai passé trois journées entières. Malgré la difficulté, je suis arrivé à respecter les exigences. Deux jours plus tard, il est revenu cette fois avec un grand lot de bâches à coudre pendant un mois. Le prix proposé était très alléchant. J'ai accepté le marché. Depuis je travaille pour cette société de sous-traitance pétrolière. J'ai même acheté deux machines à coudre plus solides pour ce travail. La société dépose à mon atelier les bâches, une fois que j'ai achevé de les coudre, je les téléphone et les heures qui suivent, ils viennent enlever la marchandise après un contrôle de la qualité du travail. Il m'est arrivé de reprendre quelques bâches.

Mon atelier compte actuellement sept employés dont près de la moitié travail en autonomie. Quand j'ai les bâches à coudre, je responsabilise l'employé le plus qualifié pour diriger le travail des autres. Les ouvriers qui ont achevé le processus d'apprentissage ont un salaire mensuel et une prime journalière de déplacement et de nutrition. Les autres n'ont que la prime.

Pour les meubles, la concurrence est devenue très importante depuis quelques années. Toutes les matières premières intermédiaires comme le cuir ou les tissus sont importées à l'exception du bois qui est encore bon marché. Il est difficile d'obtenir un service sans intermédiaire. A chaque fois que j'ai un problème, je dois trouver une connaissance pour me permettre de résoudre le problème même si j'ai la somme exigée. Sans cela, on perd un temps fou avec un tas d'emmerdements inutiles.

Cas N°4 : OK. Roger (Construction métallique) Brazzaville

J'ai suivi ma scolarité jusqu'en classe de 5ème à Brazzaville. A la mort de mes parents, j'ai été recueilli par mon oncle paternel qui m'a appris la soudure. J'ai effectué auprès de lui mon apprentissage pendant six ans avant d'ouvrir mon atelier. Pendant mon apprentissage j'ai épargné tout en participant à de petites tontines avec les collègues de l'atelier. On versait chacun une petite somme journalière que deux personnes se partageaient chaque fin de semaine à tour de rôle. C'est ainsi que j'ai amassé un peu d'argent pour acheter les outils et payer l'emplacement de mon atelier.

J'ai commencé par des bricoles (foyers pour femmes, binettes et autres petit matériel agricole), puis j'ai eu des commandes de portails, de grilles pour les ouvertures de maisons etc. l'atelier étant bien situé, j'ai vite engrangé une clientèle. J'ai un abri en tôles ondulées pour garder le matériel, les matières premières et les produits finis.

Un jour, un cousin qui travaillait à la FAO est venu avec son chef me demander si je pouvais effectuer un travail pour eux. Les seules conditions étaient de respecter le degré de qualité exigé et de préfinancer l'opération. J'ai passé un test en effectuant un échantillon à mes frais. Le test s'est avéré concluant. J'ai alors obtenu une première commande de trente exemplaires de grilles, livrée dans les délais impartis. Puis s'en est suivi d'autres plus importantes. Depuis cette période, la FAO me donne de temps en temps du travail quand ils ont des projets. Une fois, j'ai passé trois mois d'affiler à l'intérieur du pays pour exécuter des travaux sur le site d'un de leur projet. Le travail consistait à souder des soutes à eau et bien d'autres pièces mécaniques.

En outre, la FAO m'a permis de suivre une formation en dessin et m'a offert plusieurs catalogues pour copier les modèles.

L'argent gagné dans ce marché m'a permis de m'équiper en matériel (deux postes à souder, deux nouvelles meules, une machine à couper les tôles, etc.) et d'ouvrir un deuxième atelier dans un nouveau quartier où la demande est importante à cause de nouvelles constructions.

L'atelier compte actuellement quinze employés. Sept peuvent travailler en autonomie. Le reste a encore besoin d'être suivi surtout pour les opérations de coupe. Tous sont formés par mes soins et viennent en partie de ma famille et des proches amis. Ils ont une prime mensuelle et je m'occupe de leur nutrition journalière.

Cas N° 5 BA. Edouard (couture) Pointe-Noire

Quand j'ai fini mes études au collège, je suis allé à Kinshasa au Congo Démocratique, continuer des études dans un lycée professionnel où j'ai appris la couture. Après trois années de formation, j'ai intégré un atelier de couture à Nguiri-Nguiri pour me perfectionner pendant deux ans. Au bout de ces deux dernières années de perfectionnement, je suis venu m'installé ici à Pointe-Noire.

Tout en satisfaisant la clientèle du quartier, j'ai tout de suite remarqué que presque personne ne fabriquait des tenues de travail pour les ouvriers alors que c'est une ville industrielle. J'ai tenté ma chance en faisant trois exemplaires et j'ai commencé à démarcher auprès des entreprises de la place. J'ai eu un premier client (une boite de construction métallique homologuée) qui a exigé une qualité spécifique. En fait, dans cette entreprise, je connaissais le directeur des ressources humaines, puisqu'il est le beau-frère d'un ami. Pour honorer mes engagements, j'ai recruté un premier employé, car seul, je ne pouvais pas livrer à temps. Par tous les moyens j'ai respecté les délais en travaillant même de nuit.

Au fur et à mesure, j'ai engrangé d'autres entreprises clientes, toujours avec l'aide des intermédiaires. Pour arriver à satisfaire ma clientèle, j'ai recruté vingt ouvriers et formé une bonne dizaine. Aujourd'hui nous sommes trentecinq (35) à y travailler en permanence. Les ouvriers viennent des ateliers de la place et les apprentis des membres de ma famille et des gens proches (amis, personnes du quartier). En temps d'afflux des commandes, je donne du travail à des amis tailleurs. Ils sont tenus de respecter les normes et je fixe un prix par unité me permettant de faire un petit bénéfice.

Je finance mon travail avec les tontines (une dizaine d'ouvriers comme moi y participe) et les avances des clients. Je travaille maintenant exclusivement pour les entreprises. Mon carnet de commandes est plein. Il y a un mois environ, un client commerçant de la place est venu me voir pour que je confectionne pour lui des sacs de voyage qu'il avait dessiné. J'ai exécuté le prototype et j'attends qu'il le valide pour exécuter la première commande. Ce commerçant est rentré en contact avec moi par le biais de sa femme qui est une amie de ma sœur aînée. Si la

commande est importante (il parle de fournir ses magasins au Gabon et au Congo Démocratique), je serai obligé de recruter d'autres employés et de sous-traité le reste.

Notre plus grand problème se situe au niveau des contrôles des agents de l'Etat. On reçoit les visites de la police, des impôts, des agents municipaux, des agents des douanes, etc. Pourtant je paie ma patente régulièrement, mais chaque semaine, ils reviennent avec de nouvelles taxes dont j'ignore même l'existence. Quand on va dans leurs bureaux, personne n'explique ce qu'il faut en fait payer. Pour éviter les tracasseries à chaque fois, on doit payer ou donner des pourboires. Il m'arrive de fermer les portes de mon atelier alors que nous travaillons à l'intérieur, juste pour faire croire qu'il n y a personne.

S'agissant des banques de la place, il est très difficile d'obtenir un crédit sans de bonnes garanties. Pour le moment, j'ai assez d'épargne pour préfinancer mes stocks.

Cas N°6 NZ. Thérèse (transformation est conservation des produits agroalimentaires) Brazzaville

Je n'ai pas eu la chance d'aller à l'école. J'ai commencé à vendre au marché avec ma mère. Quand je me suis marié et que j'ai eu des enfants, je ne pouvais plus aller au marché vendre. Il me fallait une activité pour avoir un peu d'argent car le salaire de mon mari, ouvrier dans une entreprise, devenait insuffisant pour couvrir les charges de notre foyer.

A l'église, on organisait, une fois par semaine, des cours de cuisine et de transformation des produits alimentaires pour les femmes démunis. Je me suis inscrite au cours de fabrication des yaourts et des aliments pour enfant. Comme la majeur partie d'entre nous ne connaissait ni lire, ni écrire, on ne faisait que de la pratique. A la fin de la formation, j'ai commencé à travailler à la maison avec de très petites quantités que je vendais aux voisines et aux amies de l'église. J'ai longtemps épargné avant d'acheter ma première machine (manuelle) à broyer le maïs et le soja.

J'ai alors commencé à déposer mes produits auprès de petits commerçants du quartier. Je ramassais l'argent chaque fin de semaine. Je livrais la marchandise à un prix unitaire inférieur au prix de vente. Le commerçant se rémunère sur le surplus. Trois ans après, une association des congolais de France m'a offert une machine à broyer électrique (avec le moteur) et deux grands congélateurs. En outre, cette association m'a mise en contact avec une entreprise camerounaise produisant des emballages en papier recyclable. Cette association a été très précieuse pour la croissance et la diversification de mes affaires.

Je travaille dans la concession familiale où j'ai aménagé un local spécial. J'emploie six femmes pour la poudre alimentaire et cinq pour le yaourt. Elles sont principalement membres de ma famille ou des sœurs de l'église avec lesquelles j'ai suivi la formation. Elles ont toutes un salaire mensuel.

Actuellement je négocie avec l'association pour m'approvisionner en lait en poudre directement de l'étranger au lieu de le prendre chez les commerçants de la place. En effet, il y a trop de ruptures de stocks. Ce qui entrave la régularité de la production.

En outre, j'ai commencé à suivre des cours d'alphabétisation le soir à l'église. En effet, si mes enfants ou mon mari, ne sont pas disponibles pour me remplir certains papiers, j'ai recours à l'une de mes employés. C'est une situation très pénible pour la gestion des affaires. J'espère y arriver au bout de quelques années. J'ai des amies qui ont réussi à le faire pourquoi pas moi.

Mon souhait le plus ardent est d'avoir un local assez grand pour augmenter la production. En effet, depuis des mois, je ne livre plus aux commerçants, ils viennent directement s'approvisionner à mon atelier. En outre une société de la place spécialisée dans la fabrication des machines-outils est venue visiter mon atelier et ils m'ont proposé de modifier et de compléter ma chaine de fabrication. Le prix à payer et le rythme de paiement est adaptée aux flux de nos recettes. Je n'avais jamais entendu parler de cette entreprise. C'est au cours d'une conversation qu'une amie connaissant le promoteur m'en a parlé et nous a mis en contact. Je la remercie énormément.

Cas N°7 KO. Adelaïde (Pressing) Brazzaville

J'ai arrêté très tôt mes études par manque de soutien à la suite du décès de mes parents. J'ai commencé à faire du ménage pour des voisins pour subvenir à mes besoins et à ceux de mes cinq frères et sœurs. A cause de cela, Dieu merci, ils ont fait des études et sont maintenant indépendants. C'est ma plus grande fierté.

Pendant quinze ans, je me suis occupé du ménage et du repassage chez des voisins qui me payaient mensuellement. Je vendais aussi quelques marchandises devant la maison car le salaire n'était pas suffisant pour nos besoins. Heureusement qu'on habitait dans la maison parentale.

Quand mon frère cadet a commencé à travailler dans une entreprise de la place, il m'a demandé d'arrêter mes activités trop pénibles. Je lui ai répondu que je ne savais rien faire d'autre et que mon niveau scolaire ne me permettait pas de travailler quelque part. C'est là qu'il m'a proposé d'ouvrir un pressing. Je continuerai à faire du repassage pour les voisins au même prix (sans le ménage). Il m'a acheté une machine à laver, deux fers à repasser électriques et une grande table de repassage. Il a aménagé le local en y mettant un comptoir et deux armoires. L'un pour le linge propre non repassé et l'autre pour le linge sale.

Il a totalement financé l'outil de travail. Au début tout allait bien. Ce dernier temps c'est devenu très difficile car la concurrence est rude. La clientèle se fait rare. Je m'interroge si je dois continuer cette activité ou aller vendre. Je ne sais pas encore. Les factures d'eau et d'électricité (dont la fourniture est aléatoire) grèvent le peu de recettes. C'est franchement pénible.

Cas N°8 EB. Nick Landry (Menuiserie) Pointe-Noire

J'ai normalement suivi ma scolarité jusqu'en licence d'économie. Comme mes parents sont entrepreneurs et suffisamment nantis, j'ai opté pour la création d'une menuiserie moderne. J'avais le choix de continuer mes études en Europe, mais j'ai préféré devenir chef d'entreprise immédiatement. Je ne le regrette pas. Pour cela, nous avons à l'époque, sollicité un cabinet conseil pour monter le business plan et le dossier bancaire. Pour obtenir un prêt bancaire, mon père à proposer des garanties tout en faisant intervenir ses amis. Les machines utilisées proviennent d'Allemagne, et j'ai recruté des ouvriers déjà qualifiés sur la place. Pour mon chef d'atelier, mon père a fait venir son neveu de Brazzaville.

Au début, je ne faisais que de la planche, des chevrons, des bastings et des lattes de toutes dimensions. Par l'intermédiaire d'un ami de mon père résidant en Allemagne, nous avons eu une opportunité d'exporter des manches de balais et des pieds de lit dans ce pays. Ce qui nous a obligés d'embaucher d'autres ouvriers.

Aujourd'hui, j'emploie une centaine d'ouvriers à temps plein et une dizaine d'autres à temps partiel (lors de l'afflux des commandes). L'équipe de management est formée de quatre personnes. Je m'occupe de la direction, mon frère cadet de la comptabilité (il cumule la comptabilité de toutes nos entreprises), mon cousin qui est un menuisier expérimenté s'occupe des problèmes techniques et nous avons un logisticien (extérieur à la famille) pour les approvisionnements et les exportations.

J'ai de la chance parce que mon père est dans un réseau solide qu'il me fait bénéficier. Il possède aussi des entrées dans la sphère du pouvoir, ce qui évite souvent quelques tracasseries quotidiennes.

Cas N° 9 MA. Simon Pierre (Maintenance informatique, Montage d'ordinateurs et cyber-café) Brazzaville

Après mon baccalauréat en électrotechnique au lycée Thomas Sankara à Pointe-Noire, j'ai travaillé dans un magasin de fournitures de bureau. Je montais pour eux des photocopieurs, des ordinateurs et d'autres appareils qu'ils faisaient venir en pièces détachées. J'y ai passé une dizaine d'années et effectué plusieurs formations de perfectionnement dans le domaine à l'étranger principalement au Maroc.

Quand le magasin à fermer, j'ai été mis au chômage. Avec un ancien ami de classe informaticien, nous avons monté un atelier de maintenance de matériel de bureau. En dehors des particuliers qui nous consultaient, nous avons décrochés la maintenance des machines dans trois entreprises. La première est l'entreprise où travaille mon associé. La seconde entreprise nous a confié le travail grâce à l'intervention d'un de nos anciens professeurs qui connaissait son patron. La troisième a été obtenue par l'intermédiaire d'une amie qui y travaille comme secrétaire

particulière du directeur. Ces trois marchés nous ont permis d'acquérir une dizaine d'ordinateurs pour ouvrir un cyber-café.

Il y a deux ans environ, nous avons reçu un ancien ami de classe qui a étudié « l'instrumentation de mesure » en Belgique. Il nous a proposé de faire du montage des ordinateurs afin de les vendre auprès des administrations publiques, des entreprises et des commerçants de la place. Cette idée concordait bien avec mon ancienne activité. Pour cela, nous nous sommes rendus en Chine avec mes deux associés pour y signer un contrat. J'avais les adresses par l'intermédiaire de mes anciens patrons. Un ami commerçant qui connaissait bien le pays depuis des années nous a aidés pour le voyage et surtout pour retrouver les partenaires cibles. Il a fallu de la patience, car nous n'avions aucune expérience en la matière. Ainsi, nous avons dus attendre près de neuf mois par exemple avant de recevoir le premier colis de cent (100) ordinateurs en pièces détachées. L'opération bien que rentable est encore dans une phase d'apprentissage. Toutefois, nous avons passé la barre de mille (1.000) ordinateurs montés.

En ce moment, nous avons un dossier dans la plus grosse institution de microfinance. Ce dossier a été constitué avec l'aide de notre conseillère dont j'ai l'habitude de réparer deux ordinateurs et un photocopieur. Elle me paie juste le prix des pièces à changer et la main d'œuvre est gratuite. Ce crédit nous permettra de construire l'atelier de montage, d'augmenter la production, de travailler dans de très bonnes conditions et de nous équiper en groupe électrogène pour parer aux coupures intempestives de courant.

Cas N°10 MA. MI. Gisèle (Restauration) Pointe-Noire

J'ai fait les études jusqu'en classe de quatrième. Quand j'ai arrêté, je suis allé aider ma tante dans un restaurant qu'elle tenait au Port Maritime de Pointe-Noire. Pendant deux ans, je ne faisais que servir les clients. La troisième année, j'ai commencé à seconder ma tante à la cuisine tout en servant. Une fois que j'ai maîtrisé la cuisine, je me suis consacrée entièrement à cette tâche. Elle, s'occupant principalement des achats et des encaissements, sa fille du service aux clients. Quand elle est tombée malade quelque temps plus tard, je me suis occupée des achats et de la cuisine. En fait, au bout de six ans, j'avais maîtrisé tout le processus de gestion d'un restaurant. Quand elle est revenue après la maladie, elle a jugé bon que je puisse voler de mes propres ailes.

Pendant toutes les années d'apprentissage, je suis restée chez mon frère aîné qui lui travaillait à la fonction publique. Avec l'argent de poche que me remettait ma tante (puisque je mangeais au restaurant tous les jours), j'ai intégré une tontine avec des amies. Il m'a fallu quatre tours pour acheter un petit congélateur indispensable pour garder les vivres. Mon frère m'a aidé à équiper le restaurant en tables et chaises, ma mère m'a offert les couverts et quelques ustensiles de cuisine et ma tante un frigo et le reste du matériel (un barbecue, un robot broyeur et le décor de la salle.

C'était très dur au départ car il m'arrivait de n'avoir aucun client toute la journée. Mais, petit à petit, ils ont commencé à venir. D'abord se sont les amies de ma tontine qui passaient manger le week-end avec leurs copines après la réunion de la mutuelle, ensuite leurs maris durant la semaine et enfin, j'ai eu une occasion de livrer des plats cuisinés dans une entreprise par l'intermédiaire du mari d'une cousine. Une fois que les travailleurs de cette entreprise ont découvert ma cuisine, ils ont commencé à venir au restaurant avec leurs amis. Ma clientèle est essentiellement masculine. Très peu de femmes sortent manger seules. Sauf dans le cas des mutuelles et des associations.

Aujourd'hui j'ai passé la barre de cent repas par jour, servi en deux temps : à midi et le soir. Le service du petit déjeuner n'est pas encore important. La grande difficulté se trouve au niveau de l'approvisionnement en vivres frais. Tout le financement provient de mon épargne personnelle et de ma famille proche.

Pour le moment je n'ai qu'un employé. C'est une jeune fille mère du quartier qui veut s'installer aussi comme restauratrice. C'est pour apprendre les ficelles du métier qu'elle travaille chez moi. Ces parents sont venus me voir avec quelques cadeaux pour que je la prenne. Je crois qu'elle peut s'en sortir.

Annexe 11. Tris à plat

TRIDEUX Version 5.1 - Septembre 2006

Renseignements: Ph. Cibois Laboratoire PRINTEMPS
Université de Versailles - St-Quentin
PhCibois@wanadoo.fr
Tri à plat

Le nom du fichier d'entrée est mouko.DAT Le nom du fichier de paramètres de position est mouko.POS Les impressions se font sur mouko.TAP Il y a 279 individus Il y a 147 questions

Impression des tris a plat

Question SEC Position 1 Code-max. 3 SEC Tot. 1 2 3 279 56 76 147 100 20.1 27.2 52.7

Question LOV Position 2 Code-max. 3 LOV 1 Tot. 1 2 3 279 74 178 27 100 26.5 63.8 9.7

Question LCE Position 3 Code-max. 3 LCE Tot. 1 2 3 279 59 60 160 100 21.1 21.5 57.3

Question LCP Position 4 Code-max. 3 LCP Tot. 1 2 3 279 12 220 47 100 4.3 78.9 16.8

Question CAP Position 5 Code-max. 3 CAP Tot. 1 2 3 279 228 32 19 100 81.7 11.5 6.8

Question NSA Position 6 Code-max. 4 NSA Tot. 1 2 3 4 279 70 125 61 23 100 25.1 44.8 21.9 8.2

Question RKE Position 7 Code-max. 4 RKE Tot. 1 2 3 4 279 95 28 68 88 100 34.1 10.0 24.4 31.5

Question ROM Position 8 Code-max. 4 ROM Tot. 1 2 3 4 279 54 43 122 60 100 19.4 15.4 43.7 21.5

Question RAB Position 9 Code-max. 4 RAB Tot. 1 2 3 4 279 38 23 19 199 100 13.6 8.2 6.8 71.3

Question DEV Position 10 Code-max. 3 DEV Tot. 1 2 3 279 48 24 207 100 17.2 8.6 74.2

Question EGM Position 11 Code-max. 4 EGM Tot. 1 2 3 4 279 91 132 38 18 100 32.6 47.3 13.6 6.5

Question MAP Position 12 Code-max. 3 MAP Tot. 1 2 3 279 37 151 91 100 13.3 54.1 32.6

Question ETM Position 13 Code-max. 2 ETM Tot. 1 2 279 146 133 100 52.3 47.7

Question MPT Position 14 Code-max. 3 MPT Tot. 1 2 3 279 43 70 166 100 15.4 25.1 59.5

Question OTP Position 15 Code-max. 2 OTP Tot. 1 2 279 38 241 100 13.6 86.4

Question SKC Position 16 Code-max. 3 SKC Tot. 1 2 3 279 53 31 195 100 19.0 11.1 69.9

Question SCA Position 17 Code-max. 3 SCA Tot. 1 2 3 279 97 32 150 100 34.8 11.5 53.8

Question SFR Position 18 Code-max. 3 SFR

Tot. 1 2 3 279 41 28 210 100 14.7 10.0 75.3

Question SCQ Position 19 Code-max. 3 SCQ Tot. 1 2 3 279 82 39 158 100 29.4 14.0 56.6

Question MSF Position 20 Code-max. 2 MSF Tot. 1 2 279 201 78 100 72.0 28.0

Question SEX Position 21 Code-max. 2 SEX Tot. 1 2 279 203 76 100 72.8 27.2

Question AGE Position 22 Code-max. 5 AGE Tot. 1 2 3 4 5 279 4 85 103 56 31 100 1.4 30.5 36.9 20.1 11.1

Question ETC Position 23 Code-max. 3 ETC Tot. 1 2 3 279 112 36 131 100 40.1 12.9 47.0

Question NED Position 24 Code-max. 4 NED Tot. 1 2 3 4 279 47 119 78 35 100 16.8 42.7 28.0 12.5

Question NAT Position 25 Code-max. 3 NAT Tot. 1 2 3 279 239 21 19 100 85.7 7.5 6.8

Question GET Position 26 Code-max. 3 GET Tot. 1 2 3 279 140 71 68 100 50.2 25.4 24.4

Question RLG Position 27 Code-max. 3 RLG Tot. 1 2 3 279 235 25 19 100 84.2 9.0 6.8

Question APC Position 28 Code-max. 3 APC Tot. 1 2 3 279 58 73 148

100 20.8 26.2 53.0

Question EOA Position 29 Code-max. 4 EOA Tot. 1 2 3 4 279 33 114 71 61 100 11.8 40.9 25.4 21.9

Question NRA Position 30 Code-max. 3 NRA Tot. 1 2 3 279 118 78 83 100 42.3 28.0 29.7

Question MAC Position 31 Code-max. 2 MAC Tot. 1 2 279 24 255 100 8.6 91.4

Question RCE Position 32 Code-max. 4 RCE 1 Tot. 1 2 3 4 279 76 87 85 31 100 27.2 31.2 30.5 11.1

Question CTM Position 33 Code-max. 3 CTM Tot. 1 2 3 279 67 153 59 100 24.0 54.8 21.1

Question TIN Position 34 Code-max. 3 TIN Tot. 1 2 3 279 175 76 28 100 62.7 27.2 10.0

Question ESI Position 35 Code-max. 1 ESI Tot. 0 1 279 141 138 100 50.5 49.5

Question ECL Position 36 Code-max. 1 ECL Tot. 0 1 279 154 125 100 55.2 44.8

Question DEA Position 37 Code-max. 1 DEA Tot. 0 1 279 234 45 100 83.9 16.1

Question AUP Position 38 Code-max. 1 AUP Tot. 0 1 279 172 107 100 61.6 38.4

Question AWE Position 39 Code-max. 2 AWE Tot. 1 2

279 3 276 100 1.1 98.9

Question TSI Position 40 Code-max. 4 TSI

Tot. 1 2 3 4 279 142 30 52 55 100 50.9 10.8 18.6 19.7

Question TCL Position 41 Code-max. 4 TCL

Tot. 1 2 3 4 279 151 38 47 43 100 54.1 13.6 16.8 15.4

Question TEA Position 42 Code-max. 4 TEA

Tot. 1 2 3 4
279 232 9 19 19
100 83.2 3.2 6.8 6.8

Question RDP Position 43 Code-max. 3 RDP

Tot. 1 2 3 279 49 141 89 100 17.6 50.5 31.9

Question RTP Position 44 Code-max. 1 RTP

Tot. 0 1 279 108 171 100 38.7 61.3

Question RRC Position 45 Code-max. 3 RRC

Tot. 1 2 3 279 149 22 108 100 53.4 7.9 38.7

Question RTL Position 46 Code-max. 1 RTL

Tot. 0 1 279 155 124 100 55.6 44.4

Question RRF Position 47 Code-max. 2 RRF

Tot. 1 2 279 124 155 100 44.4 55.6

Question RTA Position 48 Code-max. 1 RTA

Tot. 0 1 279 249 30 100 89.2 10.8

Question RRV Position 49 Code-max. 3 RRV

Tot. 1 2 3

279 16 1 262 100 5.7 0.4 93.9

Question FIS Position 50 Code-max. 2 FIS

Tot. 1 2 279 249 30 100 89.2 10.8

Question STT Position 51 Code-max. 2 STT

Tot. 1 2 279 246 33 100 88.2 11.8

Question GFE Position 52 Code-max. 2 GFE

Tot. 1 2 279 253 26 100 90.7 9.3

Question CHF Position 53 Code-max. 2 CHF

Tot. 1 2 279 254 25 100 91.0 9.0

Question ZON Position 54 Code-max. 2 ZON

Tot. 1 2 279 230 49 100 82.4 17.6

Question DCR Position 55 Code-max. 1 DCR

Tot. 0 1 279 105 174 100 37.6 62.4

Question CHO Position 56 Code-max. 1 CHO

Tot. 0 1 279 118 161 100 42.3 57.7

Question PRI Position 57 Code-max. 1 PRI

Tot. 0 1 279 69 210 100 24.7 75.3

Question REC Position 58 Code-max. 4 RECPSY

Tot. 0 1 2 3 4 279 60 41 13 13 152 100 21.5 14.7 4.7 4.7 54.5

Question RPP Position 59 Code-max. 1 RPP

Tot. 0 1 279 110 169 100 39.4 60.6 Question ZAS Position 60 Code-max. 6 ZAS Tot. 1 2 3 4 5 6 279 70 50 44 41 37 37 100 25.1 17.9 15.8 14.7 13.3 13.3

Question IMP Position 61 Code-max. 3 IMP Tot. 1 2 3 279 235 21 23 100 84.2 7.5 8.2

Question FOR Position 62 Code-max. 3 FOR Tot. 1 2 3 279 211 33 35 100 75.6 11.8 12.5

Question FTP Position 63 Code-max. 3 FTP Tot. 1 2 3 279 182 47 50 100 65.2 16.8 17.9

Question FPV Position 64 Code-max. 3 FPV Tot. 1 2 3 279 201 32 46 100 72.0 11.5 16.5

Question MIR Position 65 Code-max. 3 MIR Tot. 1 2 3 279 172 53 54 100 61.6 19.0 19.4

Question MRA Position 66 Code-max. 3 MRA Tot. 1 2 3 279 146 31 102 100 52.3 11.1 36.6

Question SPA Position 67 Code-max. 3 SPA Tot. 1 2 3 279 215 25 39 100 77.1 9.0 14.0

Question QSI Position 68 Code-max. 3 QSI Tot. 1 2 3 279 192 49 38 100 68.8 17.6 13.6

Question IOC Position 69 Code-max. 3 IOC Tot. 1 2 3 279 182 40 57 100 65.2 14.3 20.4

Question MDC Position 70 Code-max. 3 MDC

Tot. 1 2 3 279 246 17 16 100 88.2 6.1 5.7

Question MCP Position 71 Code-max. 3 MCP Tot. 1 2 3 279 203 58 18 100 72.8 20.8 6.5

Question PEE Position 72 Code-max. 3 PEE Tot. 1 2 3 279 219 29 31 100 78.5 10.4 11.1

Question RPQ Position 73 Code-max. 3 RPQ Tot. 1 2 3 279 116 126 37 100 41.6 45.2 13.3

Question MIF Position 74 Code-max. 3 MIF Tot. 1 2 3 279 185 66 28 100 66.3 23.7 10.0

Question TAL Position 75 Code-max. 3 TAL Tot. 1 2 3 279 203 29 47 100 72.8 10.4 16.8

Question RPG Position 76 Code-max. 3 RPG Tot. 1 2 3 279 97 145 37 100 34.8 52.0 13.3

Question ISA Position 77 Code-max. 3 ISA Tot. 1 2 3 279 190 40 49 100 68.1 14.3 17.6

Question FCO Position 78 Code-max. 3 FCO Tot. 1 2 3 279 178 34 67 100 63.8 12.2 24.0

Question MAE Position 79 Code-max. 3 MAE Tot. 1 2 3 279 135 127 17 100 48.4 45.5 6.1

Question IPA Position 80 Code-max. 3 IPA Tot. 1 2 3 279 114 103 62

100 40.9 36.9 22.2

Question CDE Position 81 Code-max. 3 CDE Tot. 1 2 3 279 138 87 54 100 49.5 31.2 19.4

Question DFJ Position 82 Code-max. 3 DFJ Tot. 1 2 3 279 138 48 93 100 49.5 17.2 33.3

Question ISI Position 83 Code-max. 3 ISI Tot. 1 2 3 279 153 69 57 100 54.8 24.7 20.4

Question MIE Position 84 Code-max. 3 MIE Tot. 1 2 3 279 225 26 28 100 80.6 9.3 10.0

Question MSC Position 85 Code-max. 3 MSC Tot. 1 2 3 279 103 106 70 100 36.9 38.0 25.1

Question MLC Position 86 Code-max. 3 MLC Tot. 1 2 3 279 95 89 95 100 34.1 31.9 34.1

Question MCC Position 87 Code-max. 3 MCC Tot. 1 2 3 279 102 81 96 100 36.6 29.0 34.4

Question MRS Position 88 Code-max. 3 MRS Tot. 1 2 3 279 121 77 81 100 43.4 27.6 29.0

Question MSA Position 89 Code-max. 3 MSA Tot. 1 2 3 279 112 76 91 100 40.1 27.2 32.6

Question CMC Position 90 Code-max. 3 CMC Tot. 1 2 3 279 108 76 95 100 38.7 27.2 34.1

Question MOF Position 91 Code-max. 3 MOF Tot. 1 2 3 279 158 35 86 100 56.6 12.5 30.8

Question USF Position 92 Code-max. 3 USF Tot. 1 2 3 279 169 32 78 100 60.6 11.5 28.0

Question NCE Position 93 Code-max. 3 NCE Tot. 1 2 3 279 113 143 23 100 40.5 51.3 8.2

Question DEE Position 94 Code-max. 3 DEE Tot. 1 2 3 279 254 13 12 100 91.0 4.7 4.3

Question ADE Position 95 Code-max. 3 ADE Tot. 1 2 3 279 240 24 15 100 86.0 8.6 5.4

Question EAE Position 96 Code-max. 3 EAE Tot. 1 2 3 279 127 98 54 100 45.5 35.1 19.4

Question PCE Position 97 Code-max. 3 PCE Tot. 1 2 3 279 187 66 26 100 67.0 23.7 9.3

Question ERA Position 98 Code-max. 3 ERA Tot. 1 2 3 279 170 91 18 100 60.9 32.6 6.5

Question CUP Position 99 Code-max. 3 CUP Tot. 1 2 3 279 41 163 75 100 14.7 58.4 26.9

Question DDP Position 100 Code-max. 3 DDP Tot. 1 2 3 279 228 27 24 100 81.7 9.7 8.6

Question BHC Position 101 Code-max. 3 BHC Tot. 1 2 3

279 52 146 81 100 18.6 52.3 29.0

Question FTR Position 102 Code-max. 3 FTR

Tot. 1 2 3 279 33 128 118 100 11.8 45.9 42.3

Question FEE Position 103 Code-max. 3 FEE

Tot. 1 2 3 279 222 38 19 100 79.6 13.6 6.8

Question RMP Position 104 Code-max. 3 RMP

Tot. 1 2 3 279 151 109 19 100 54.1 39.1 6.8

Question FET Position 105 Code-max. 3 FET

Tot. 1 2 3 279 232 37 10 100 83.2 13.3 3.6

Question FEC Position 106 Code-max. 3 FEC

Tot. 1 2 3 279 248 26 5 100 88.9 9.3 1.8

Question RPE Position 107 Code-max. 3 RPE

Tot. 1 2 3 279 234 35 10 100 83.9 12.5 3.6

Question ERS Position 108 Code-max. 3 ERS

Tot. 1 2 3 279 218 42 19 100 78.1 15.1 6.8

Question RUC Position 109 Code-max. 3 RUC

Tot. 1 2 3 279 65 123 91 100 23.3 44.1 32.6

Question NCA Position 110 Code-max. 3 NCA

Tot. 1 2 3 279 160 106 13 100 57.3 38.0 4.7

Question REP Position 111 Code-max. 3 REP

Tot. 1 2 3 279 269 5 5 100 96.4 1.8 1.8 Question QSP Position 112 Code-max. 3 QSP

Tot. 1 2 3

279 269 6 4

100 96.4 2.2 1.4

Question CON Position 113 Code-max. 3 CON

Tot. 1 2 3 279 254 17 8

100 91.0 6.1 2.9

Question BPV Position 114 Code-max. 3 BPV

Tot. 1 2 3

279 103 149 27

100 36.9 53.4 9.7

Question EAC Position 115 Code-max. 3 EAC

Tot. 1 2 3

279 156 112 11

100 55.9 40.1 3.9

Question QRP Position 116 Code-max. 3 QRP

Tot. 1 2 3

279 134 117 28

100 48.0 41.9 10.0

Question FTE Position 117 Code-max. 3 FTE

Tot. 1 2 3

279 26 150 103

100 9.3 53.8 36.9

Question CRI Position 118 Code-max. 3 CRI

Tot. 1 2 3

279 110 136 33

100 39.4 48.7 11.8

Question REC Position 119 Code-max. 3 REC

Tot. 1 2 3

279 201 63 15

100 72.0 22.6 5.4

Question AFE Position 120 Code-max. 3 AFE

Tot. 1 2 3

279 169 82 28

100 60.6 29.4 10.0

Question WEW Position 121 Code-max. 3 WEW

Tot. 1 2 3

279 154 102 23

100 55.2 36.6 8.2

Question FOU Position 122 Code-max. 3 FOU

Tot. 1 2 3 279 159 95 25 100 57.0 34.1 9.0

Question FOP Position 123 Code-max. 3 FOP Tot. 1 2 3 279 189 62 28 100 67.7 22.2 10.0

Question MAK Position 124 Code-max. 3 MAK Tot. 1 2 3 279 142 109 28 100 50.9 39.1 10.0

Question RRA Position 125 Code-max. 3 RRA Tot. 1 2 3 279 206 55 18 100 73.8 19.7 6.5

Question CCR Position 126 Code-max. 3 CCR Tot. 1 2 3 279 102 140 37 100 36.6 50.2 13.3

Question CEC Position 127 Code-max. 3 CEC Tot. 1 2 3 279 186 73 20 100 66.7 26.2 7.2

Question CAF Position 128 Code-max. 3 CAF Tot. 1 2 3 279 168 89 22 100 60.2 31.9 7.9

Question VIL Position 129 Code-max. 3 VIL Tot. 1 2 3 279 161 103 15 100 57.7 36.9 5.4

Question QUA Position 130 Code-max. 3 QUA Tot. 1 2 3 279 123 108 48 100 44.1 38.7 17.2

Question RCW Position 131 Code-max. 3 RCW Tot. 1 2 3 279 188 75 16 100 67.4 26.9 5.7

Question WEC Position 132 Code-max. 3 WEC Tot. 1 2 3 279 189 57 33

100 67.7 20.4 11.8

Question WOU Position 133 Code-max. 3 WOU

Tot. 1 2 3 279 126 109 44 100 45.2 39.1 15.8

Question WOP Position 134 Code-max. 3 WOP

Tot. 1 2 3 279 165 67 47 100 59.1 24.0 16.8

Question WAC Position 135 Code-max. 3 WAC

Tot. 1 2 3 279 97 134 48 100 34.8 48.0 17.2

Question WRA Position 136 Code-max. 3 WRA

Tot. 1 2 3 279 180 58 41 100 64.5 20.8 14.7

Question ITA Position 137 Code-max. 3 ITAILLEENTREPRISE

Tot. 1 2 3 279 57 158 64 100 20.4 56.6 22.9

Question INA Position 138 Code-max. 3 INATURELIENS

Tot. 1 2 3 279 78 95 106 100 28.0 34.1 38.0

Question IEN Position 139 Code-max. 5 IENVINSTITL

Tot. 0 1 2 3 4 5 279 60 84 17 12 51 55 100 21.5 30.1 6.1 4.3 18.3 19.7

Question IIN Position 140 Code-max. 5 IINFMATFIN

Tot. 0 1 2 3 4 5 279 122 61 31 22 15 28 100 43.7 21.9 11.1 7.9 5.4 10.0

Question IEN Position 141 Code-max. 5 IENVCONC

Tot. 0 1 2 3 4 5 279 114 43 81 24 7 10 100 40.9 15.4 29.0 8.6 2.5 3.6

Question IRE Position 142 Code-max. 3 IRESSRELAT

Tot. 0 1 2 3 279 183 36 34 26 100 65.6 12.9 12.2 9.3 Question IRE Position 143 Code-max. 3 IRESSREPUT

Tot. 0 1 2 3 279 213 30 30 6 100 76.3 10.8 10.8 2.2

Question IMA Position 144 Code-max. 3 IMARQRELAT

Tot. 0 1 2 3 279 110 51 105 13 100 39.4 18.3 37.6 4.7

Question IMA Position 145 Code-max. 2 IMARQREPUT

Tot. 0 1 2 279 254 17 8 100 91.0 6.1 2.9

Question IFO Position 146 Code-max. 3 IFORMAJURID

Tot. 0 1 2 3 279 100 85 59 35 100 35.8 30.5 21.1 12.5

Question IFO Position 147 Code-max. 4 IFORMAECONOM

Tot. 0 1 2 3 4 279 38 96 107 30 8 100 13.6 34.4 38.4 10.8 2.9

Fin normale du programme

Annexe 12. Tris croisés

1. L'analyse des variables de caractéristiques des micro-entrepreneurs ou variables explicatives de premier niveau (VE1)

Le groupe ethniq	rue (GET) et la nationalité ((NAT) des répondants

GET	Kongo	Téké/Lale ; Kotas/Mbétis ;	Ngalas et Autres	Total
NAT	_	Echiras	_	
Congo	57,7 % (138)	29,7 % (71)	12,6 % (30)	100 % (239)
Afrique centrale	9,5 % (2)	0,0 % (0)	90,5 % (19)	100 % (21)
Afrique de l'ouest	0,0 % (0)	0,0 % (0)	100,0 % (19)	100 % (19)
Total	50,2 % (140)	25,4 % (71)	24,4 % (68)	100 % (279)

Les autochtones sont majoritaires dans les deux premiers groupes ethniques alors que les allochtones sont dans le dernier groupe et classés dans la catégorie « *Autres* ». L'analyse du groupe ethnique par nationalité révèle que le groupe Kongo représente la moitié soit 50,2% des entrepreneurs interrogés, le groupe Téké un peu plus du quart soit 25,4% et le groupe Ngalas et « Autres » 24,4%. Les Kongo sont majoritaires 57,7% dans l'échantillon au Congo, suivi des Téké, Lale, Kotas, Mbétis, Echiras 29,7% et le groupe Ngalas⁸ et « Autres » représentent 12,6%. Pour les ressortissants d'Afrique centrale, les Kongo sont 9,5% (ils sont présents en RDC, en Angola et au Gabon, pays frontaliers du Congo), Ngalas et « *Autres* » 90,5 % (essentiellement les Ngalas présents en RDC et les autres ethnies non recensées regroupés dans la catégorie «*Autres*» et issues majoritairement de l'Afrique de l'ouest).

La variable ethnique apporte des informations singulières car les entrepreneurs de l'ethnie Kongo sont fortement représentés corroborant les résultats assez connus sur le déterminant ethnique de l'entrepreneuriat en Afrique comme dans le cas du Cameroun voisin avec les Bamiléké (Warnier, 1993; Brenner et *al.* 1993; Ponson et Schaan, 1993; Nkakleu, 2001; Kandem, 2002). En général, ces conclusions semblent aller dans le sens de celles de Blanchflower et *al.* (2001) ou Constant et Zimmermann (2006) qui tendent à montrer que l'origine ethnique peut positivement influencer même modestement, le choix du statut nonsalarié.

L'analyse du genre par nationalité montre que les femmes entrepreneures de l'échantillon sont majoritairement de nationalité congolaise. Les allochtones sont majoritairement des hommes (ressortissants de l'Afrique de l'ouest ou de l'Afrique centrale). L'entrepreneuriat en milieu allochtone est principalement commercial (hors champs d'étude). Ce qui semble mettre en relief la prédominance des migrations économiques. L'homme s'absente pendant des périodes plus ou moins longues dans les pays frontaliers ou lointains à la recherche d'une situation professionnelle ou d'affaires favorables, les femmes restant au village dans le pays d'origine avec les enfants.

En somme, on note un net dynamisme entrepreneurial du groupe Kongo dans l'échantillon. Par contre, la présence de certains groupes ethniques à cheval sur deux ou trois pays offre aux micro-entrepreneurs des facilités d'accomplissement des actes de commerce avec l'étranger. Ce qui confère à la diaspora un rôle majeur dans le développement du commerce transfrontalier.

⁸ La faiblesse du groupe Ngalas peut s'expliquer d'une part par son poids démographique et d'autre part par le fait que les villes cibles de l'enquête sont situées au sud du Congo et non dans la partie septentrionale du pays zone géographique constituant l'habitat naturel de ce groupe.

La religion pratiquée (RLG) et la nationalité (NAT) des répondants

RLG	Chrétien	Musulman	Religion traditionnelle	Total
NAT			autres ou sans	
Congo	88,7 % (212)	3,8 % (9)	7,5 % (18)	100 % (239)
Afrique centrale	95,2 % (20)	0,0 % (0)	4,8 % (1)	100 % (21)
Afrique de l'ouest	15,8 % (3)	84,2 % (16)	0,0 % (0)	100 % (19)
Total	84,2 % (235)	9,0 % (25)	6,8 % (19)	100 % (279)

L'analyse montre que la pratique religieuse des entrepreneurs est intimement liée à leur nationalité ou leur aire géographique d'appartenance. Les chrétiens sont majoritairement d'Afrique centrale y compris le pays de l'enquête, les musulmans sont en général ouest africains et, les pratiquants des religions traditionnelles ou d'autres religions ou les athées sont significativement congolais.

En somme, les autochtones sont majoritairement chrétiens, pratiquants des religions traditionnelles (animistes), d'autres religions ou des athées alors que les allochtones sont majoritairement chrétiens (africains du centre) ou musulmans (africains de l'ouest). Toutefois, signalons que l'analyse de la pratique religieuse selon le genre du répondant révèle que le religion abrétienne est très significative pour le genre de féminin tendis que le religion.

que la religion chrétienne est très significative pour le genre féminin tandis que la religion musulmane et la religion traditionnelle de l'ethnie ou le fait de pratiquer une autre religion ou d'être athée, le sont pour le genre masculin.

Le genre (SEX) du répondant et l'activité principale de ses parents (APC)

APC	Salarié du secteur public, privé	Salarié du secteur privé	Actif agricole	Total
SEX	formel, patron d'entreprise	informel et retraité		
Homme	17,2 % (35)	22,7 % (46)	60,1 % (122)	100 % (203)
Femmes	30,3 % (23)	35,5 % (27)	34,2 % (26)	100 % (76)
Total	20,8 % (58)	26,2 % (73)	53, 0 % (148)	100 % (279)

Plus l'activité principale exercée par les parents est salariée (secteur public, secteur privé formel ou informel, patron d'entreprise ou retraité), plus l'entrepreneur interrogé sera une femme. Il existe dans l'échantillon analysé comme le met en valeur Laferrère (1999, 2001), des liens entre le statut dans l'emploi du père et celui du fils lorsqu'il s'agit d'activités non salariées. L'entrepreneuriat féminin est un signe d'évolution des mentalités lié au salariat et à l'éducation des parents dans la société congolaise. La relation semble indiquer que *les femmes entrepreneures ont des parents plus favorisés et/ou urbains*. Ce qui est tout à fait logique.

La présence importante des enfants des familles agricoles, des actifs de l'informel et des retraités dans l'économie informelle semble marquer une reproduction sociale et /ou une exclusion des circuits de l'économie formelle et donc de l'emploi formel. Il y a indéniablement peu de mobilité sociale permettant d'échapper au déterminisme.

Le niveau de scolarité (NED) et la nationalité (NAT) des répondants

NA	Γ Congolaise	Pays d'Afrique centrale	Pays d'Afrique de l'ouest	Total
NED			_	
Primaire	70,2 % (33)	6,4 % (3)	23,4 % (11)	100 % (47)
Collège	85,7 % (102)	9,2 % (11)	5,0 % (6)	100 % (119)
Lycée	91,0 % (71)	7,7 % (6)	1,3 % (1)	100 % (78)
Université	94,3 % (33)	2,9 % (1)	2,9 % (1)	100 % (35)
Total	85,7 % (239)	7,5 % (21)	6,8 % (19)	100 % (279)

Plus on s'élève dans le niveau d'éducation, plus on a la chance de rencontrer des entrepreneurs autochtones. En effet, leur présence est significative dans les deux niveaux supérieurs. De l'autre côté, les entrepreneurs allochtones sont significativement représentés dans le niveau primaire (ouest africains) et au niveau collège (africains du centre). Autrement dit : *moins on est qualifié plus on vient de loin*. Par ailleurs, au niveau supérieur, la répartition est égale entre les natifs de l'Afrique de l'ouest et du centre.

Toutefois, notons deux remarques importantes sur l'absence de corrélation significative entre le niveau d'éducation d'une part avec le genre de l'entrepreneur et d'autre part avec son âge. La première absence met en lumière le fait *qu'il n'y a pas de différenciation sexuelle en ce qui concerne le niveau d'éducation* (coefficient de corrélation, 0,049).

La seconde marque le fait que les entrepreneurs les plus jeunes ne sont pas plus instruits ou diplômés que les plus âgés. En effet le niveau d'étude devient de plus en plus significatif quand on s'élève dans l'âge. Les entrepreneurs qui ont un niveau du secondaire sont les plus nombreux (42,7%), suivi du niveau lycée (28,0%), ceux du niveau primaire représentent (16,8%). Les micro-entrepreneurs de niveau universitaire sont 12,5% dans l'échantillon. Ils se retrouvent majoritairement au-delà des 35 ans. La Porta et Shleifer (2008) travaillant sur des bases de données d'un échantillon sélectionné de pays africains et asiatiques arrivent à la conclusion que la probabilité pour un dirigeant d'une firme donnée d'atteindre le niveau universitaire est de 6,1% dans l'informel contre 15,9% dans le formel. Le taux de micro-entrepreneurs universitaires serait donc proche du formel, révélant (i) un niveau de chômage élevé dans cette couche de la population⁹, (ii) une difficulté d'insertion des diplômés du supérieur dans l'économie formelle, la part de l'emploi formel de 5% est insignifiante et la contribution de l'industrie pétrolière à la formation de celui-ci est très faible (0,1%), (iii) les conséquences des PAS des années 80 expliquant la significativité de la relation au-delà des 35 ans¹⁰. Les entrepreneurs du niveau secondaire dominent proportionnellement dans les trois premières tranches d'âge. Ceux de niveau lycée dominent proportionnellement dans la tranche d'âge de 45 à 55 ans, alors que ceux du primaire dans la tranche d'âge 55 ans et plus. La forte proportion de jeunes non diplômés dans l'échantillon est liée vraisemblablement à l'histoire tumultueuse

_

⁹ Le taux de chômage s'est situé en 2011 à **34,2%** au Congo et touche essentiellement les jeunes, selon les statistiques publiées mardi par l'Office national de l'emploi et de la main d'œuvre (ONEMO), Dépêche de l'AFP du 10/01/2012, reprise par http://www.jeuneafrique.com/actu/20120110T125212Z20120110T125209Z/. Selon la même dépêche, en septembre 2011, selon la représentante de la Banque mondiale Sylvie Dossou Kouamé, "dans les zones urbaines, 25% de la population âgée de 15 à 29 ans est sans emploi et plus de 40% lorsqu'on prend une définition qui comprend les demandeurs d'emplois découragés". Le CNSEE évaluait le taux de chômage urbain congolais, au sens du BIT (%), de la population âgée de 15 à 64 ans à 26,6% dans son étude de 2009.

¹⁰ La fin des études de ces deux tranches se concentrent dans l'âge d'or des programmes d'ajustement structurel où les recrutements dans la fonction publique étaient suspendus d'une part et les entreprises d'Etat en pleine déconfiture et, d'autre part, le secteur privé formel en perte de vitesse. La seule solution offerte et viable pour une insertion dans le monde du travail était à cette époque, le passage par l'apprentissage d'un métier et la création de microentreprises.

récente du pays pendant les deux dernières décennies¹¹ accentuée par les faibles performances du système éducatif. En effet, les guerres liées au contrôle du pouvoir et de la rente pétrolière, ont sacrifié des générations entières dont une bonne partie n'a pas eue dans le meilleur des cas accès à la scolarisation pendant cinq ans si non dix ans au moins.

L'âge (AGE) et l'expérience dans la création des MPME (TIN) par les répondants

AGE (ans)	0-25 ans	25-35 ans	35-45	45-55	55 et plus	Total
TIN						
Une fois	1,7 % (3)	38,9 % (68)	36,0 % (63)	18,9 % (33)	4,6 % (8)	100 % (175)
Deux fois	0,0 % (0)	18,4 % (14)	36,8 % (28)	25,0 % (19)	19,7 % (15)	100 %(76)
Trois fois et plus	3,6 % (1)	10,7 % (3)	42,9 % (12)	14,3 % (4)	28,6 % (8)	100 % (28)
Total	1,4 % (4)	30,5 % (85)	36,9 % (103)	20,1 % (56)	11,1 % (31)	100 % (279)

L'expérience en matière de création et de gestion des MPME de l'entrepreneur, mesurée par le nombre d'installations ou d'ateliers ouverts est corrélée à son âge. Il est évident que plus on s'élève dans l'âge, plus le micro-entrepreneur accumule une forte expérience en la matière. Audelà de 35 ans, les entrepreneurs se sont déjà installés deux fois ou gèrent au moins deux ateliers différents.

Ces résultats peuvent s'expliquer par la conjugaison de deux effets contradictoires linéaires différents. D'une part, la motivation et l'énergie diminuent avec l'âge (Delmar et Davidson, 2000 ; Davidson et Honig, 2003 ; Arenius et Minniti, 2005 ; Rotefoss et Kolvereid, 2005 ; Reynolds et al. 2004). D'autre part, l'expérience des individus augmente selon l'âge, ce qui indique que les personnes âgées ont une forte probabilité de devenir entrepreneur (Blanchflower et al. 2001). De ces deux effets, le second prend le pas sur le premier. Toutefois, on assiste ici à une logique et une stratégie managériales singulières, consistant en une multiplication ou un essaimage d'ateliers et non à la croissance d'une seule entreprise (Lautier, 1994, 2004 ; Boungou-Bazika et al. 2007). C'est en évidence une croissance de type cellulaire (reproduction identique). Cette stratégie de croissance horizontale peut être qualifiée de « croissance cellulaire » ou de « filialisation sans holding» avec le micro-entrepreneur comme seul centre de décision principal (nous verrons par la suite, la relativité de ce centre de décision avec l'apport de la communauté).

Les primo-créateurs d'entreprises représentent 62,7% des entrepreneurs interrogés. Ceux qui ont deux créations à leur actif représentent 27,2% de l'échantillon et ceux qui ont au moins trois créations à leur actif sont 10%. Trois quarts des entrepreneurs les plus jeunes sont de primo-créateurs contre un quart pour ceux qui sont à leur troisième création d'entreprise environ. Dans toutes les tranches d'âge, l'écrasante majorité des entrepreneurs sont des primo-créateurs. La forte présence des primo-créateurs fait ressortir au moins deux faits saillants : le premier semble être la difficulté relative d'insertion dans l'économie formelle. L'analyse des raisons de la création d'entreprise ci-dessous est intéressante à cet égard. Le second est le renouvellement ou l'augmentation constante du parc d'entreprises informelles. Cette dynamique est d'autant intéressante que le marché de l'emploi est atone.

1

¹¹ Ces faits conduisent au phénomène d'accordéon très connu dans la formation des individus au niveau des pays en développement.

2. L'analyse des variables de structure des MPME ou variables explicatives de deuxième niveau (VE2)

Secteur d'activité (SI	C) et mode de	e recrutement des	ouvriers et des	manœuvres (ROM)

ROM	Famille	Amis	Milieu	Pas d'OM	Total
			Professionnel		
SEC			/ Publicité		
Industrie mécanique et	23,2%(13)	25,0% (14)	39,3% (22)	12,5%(7)	100%(56)
Electrique, BTP					
Industrie du bois,	25,0%(19)	18,4% (14)	43,4% (33)	13,2%(10)	100%(76)
Transport, Logistique					
Mode, Agroalimentaire	15,0%(22)	10,2% (15)	45,6% (67)	29,3% (43)	100%(147)
Jeux, Entretien					
Total	19,4%(54)	15,4% (43)	43,7% (122)	21,5% (60)	100% (279)

Il existe un lien entre le mode de recrutement des ouvriers et manœuvres et le secteur d'activité de la MPME. En effet, plus les MPME appartiennent au premier groupe d'activités de l'enquête c'est-à-dire la construction et les services d'entretien mécanique, le génie électrique ou le BTP, et d'autre part dans le deuxième groupe c'est-à-dire la menuiserie du bois, le transport et la logistique, plus elles recrutent leurs ouvriers et manœuvres dans le milieu de la familiale et/ou chez les amis. C'est un recrutement ancré au sein de la structure communautaire. Toutefois, quand les MPME appartenant au troisième groupe d'activités c'est-à-dire la mode, l'agroalimentaire, le jeu et l'entretien, recrutent les ouvriers ou manœuvres, elles le font dans le milieu professionnel et/ou par la publicité. Le recrutement des OM se fait dans ce contexte hors de la communauté d'appartenance. Les secteurs capitalistiques semblent recruter prioritairement dans le milieu communautaire. Peut-être pour la protection du capital.

Le mode de recrutement des RH peut donc s'interpréter en le liant à la communauté d'appartenance : il se fait au sein ou en dehors de celle-ci. Ainsi, le milieu de recrutement peut se répartir en relations sociales personnelles (liens forts), relations sociales diffuses (liens faibles) et/ou une combinaison de relations sociales diffuses et des dispositifs de médiation impersonnels¹² (combinaison stratégique de liens faibles). Quand les micro-entrepreneurs recrutent au sein de la communauté, ils font à cet effet recours préférentiellement aux liens forts. Dans le cas contraire (quand ils recrutent en dehors de la communauté), ils font recours aux liens faibles et aux dispositifs de médiations les plus impersonnels. Le recrutement communautaire semble efficace notamment dans la recherche de la flexibilité. Le facteur travail semble être la variable d'ajustement dans la gestion des MPME. Il est clair que dans les deux premiers groupes la transmission des savoirs faire se fait à l'intérieur de la communauté. Le capital (machines chères) et les savoirs faire nécessitent de la confiance qui se trouve en abondance au sein de la communauté.

Le secteur d'activité est faiblement corrélé à la taille des entreprises mesurée par le nombre d'employés (-0,160). Les MPME de grande taille se rencontrent d'une part dans le secteur de la construction mécanique, le génie électrique et le BTP (relation significative pour une taille

53

¹² Les dispositifs de médiation impersonnels représentent toutes les instances qui permettent d'accéder aux ressources sans disposer de relation préalable avec les personnes qui détiennent ces ressources (banques, IMF, Projets, ONG, annuaires, sites web, presse, Internet, colloque, salon, foire etc.). Toutefois, les individus peuvent rentrer en relation avec certains membres de ces organismes publics, privés ou professionnels par l'appui d'un ou plusieurs intermédiaires.

minimale de six employés) et d'autre part dans l'industrie du bois, le transport et la logistique (relation significative pour une taille minimale de deux employés). Par contre celles du secteur de la mode, l'agroalimentaire, le jeu et l'entretien sont de très petite taille, la relation étant significative avec au plus un employé. Il semble exister une relation triangulaire entre la localisation, le secteur d'activité et le capital.

Localisation des MPME (LOV) et le mode de recrutement des employés : aides et bénévoles (RAB), cadres (RKE)

RAB	Famille	Amis	Milieu Professionnel	Pas d'AB	Total
LOV			/ Publicité		
Brazzaville	5,1 % (9)	3,4 % (6)	3,4 % (6)	88,2 %	100 % (178)
				(157)	
Pointe-Noire	24,3 % (18)	14,9 %	9,5 % (7)	51,4 % (38)	100 % (74)
		(11)			
Dolisie /	40,7 % (11)	22,2 % (6)	22,2 % (6)	14,8 % (4)	100 % (27)
Sibiti					
Total	13,6 % (38)	8,2 % (23)	6,8 % (19)	71,3 % (199)	100 % (279)

RKE	Famille	Amis	Milieu	Pas de KE	Total
			Professionnel /		
LOV			Publicité		
Brazzaville	34,3 % (61)	14,6 % (26)	34,3 % (61)	16,9 % (30)	100 % (178)
Pointe-Noire	41,9 % (31)	2,7 % (2)	8,1 % (6)	47,3 % (35)	100 % (74)
Dolisie /	11,1 % (3)	0,0 % (0)	3,7 % (1)	85,2 % (23)	100 % (27)
Sibiti					
Total	34,1 % (95)	10,0 % (28)	24,4 % (68)	31,5 % (88)	100 % (279)

Il existe un lien entre la ville de localisation des MPME et le mode de recrutement de leurs employés (aides et bénévoles, cadres). En effet, l'analyse fait ressortir que plus la ville de localisation est importante du point de vue démographique, plus les micro-entrepreneurs recrutent les employés hors de la communauté d'appartenance, par le biais des relations sociales diffuses et une combinaison de relations sociales diffuses et des dispositifs de médiation impersonnels (liens faibles) d'une part et d'autre part ne recrute pas ou moins des aides et bénévoles. Ainsi, moins la ville est importante démographiquement et son caractère rural prononcé, plus les MPME qui y sont localisées ont recours aux aides et bénévoles et ne recrutent presque pas de cadres. Le recrutement des cadres est une spécificité des MPME urbaines. La localisation décrivant l'industrialisation du pays, les grandes MPME de par le nombre d'employés sont urbaines et elles sont les seules capables de recruter des cadres. Cette caractéristique urbaine est peut-être le corollaire de la taille des marchés et de l'accès au financement. En effet, il faut du capital pour rémunérer les cadres et le marché de l'emploi de cadres est une spécificité urbaine.

S'agissant des aides et bénévoles, leur recrutement n'est pas significatif pour les microentrepreneurs de Brazzaville, la ville la plus importante du point de vue démographique, à l'inverse de Dolisie et Sibiti qui sont des localités semi-urbaines pour lesquelles cette relation est significative. Toutefois, les MPME de ces deux dernières villes ne recrutent pas de cadres. La majeure partie des MPME enquêtées ne recrutent pas d'aides et de bénévoles (71,3%)¹³. Celles qui recrutent enrôlent 13,6% des aides et de bénévoles dans le milieu familial, 8,2% chez

_

¹³ Cette variable sera pour cette raison abandonnée.

des amis et 6,8% dans le milieu professionnel et/ou par la publicité. Elles recrutent 19,4% des ouvriers et manœuvres dans le milieu familial, 5,4% dans le milieu amical et enfin, 43,7% dans le milieu professionnel et/ou par la publicité. On note que 21,5% des entreprises n'ont pas d'ouvriers et de manœuvres. Le recrutement des cadres des MPME se fait en grande partie dans le milieu familial 34,1%, suivi du milieu professionnel et/ou par la publicité 24,4% et, enfin du milieu amical 10,0%. On note que 31,5% des entreprises déclarent ne pas utiliser de cadres. Les analyses précédentes montrent que le mode d'enrôlement des RH est lié à la communauté. Deux implications intuitives viennent à l'esprit : les aides et bénévoles se recrutant en majeure partie au sein de la famille et des amis proches (lien communautaire évident), leur utilisation plus fréquente dans les villes rurales ou semi-urbaines par rapport aux grandes métropoles semble indiquer un double mouvement. D'une part, la focalisation des relations sur la famille et les amis immédiats (liens forts) dans les zones rurales et d'autre part la fragilisation des institutions sociales traditionnelles dans les grandes villes africaines en générale et congolaises en particulier favorise l'émergence de nouvelles formes de médiation sociale et de solidarité (A. Marie, 1997), les liens faibles ou des combinaisons stratégiques des deux prenant ainsi le pas sur les liens forts. Toutefois, l'urbanisation ne dissout pas complètement les relations traditionnelles (les liens familiaux, de parenté et ethniques demeurent des véhicules de soutien mutuel en milieu urbain), mais plutôt permet l'émergence des symbioses, des syncrétismes, d'hybridations ou d'une cohabitation entre celles-ci et les nouvelles formes de solidarité nées des contraintes de la vie urbaine d'une part et de l'usage des dispositifs de médiation impersonnels d'autre part. Ce qui explique la significativité de la relation tant pour le recours aux liens forts, faibles et les dispositifs de médiation impersonnels dans la ville de Brazzaville. Plus la ville est démographiquement importante, plus le mode de recrutement migre vers des réseaux à liens faibles et des dispositifs de médiation impersonnels. Hypothèse vraisemblable, le caractère urbain dilue ou métamorphose les institutions sociales traditionnelles et accélère la formalisation des processus de recrutement des employés des MPME par les canaux des liens faibles ou des dispositifs de médiation impersonnels.

Il est aussi possible de penser, comme le montre Kotey et Slade (2005) dans une étude portant sur la formalisation des pratiques liées à la gestion des ressources humaines menée auprès de 371 petites entreprises en croissance (dont 22% de TPE), que les processus de recrutement du personnel se formalisent progressivement et le bouche à oreille, si caractéristique des pratiques des TPE, s'estompe au fur et à mesure de la croissance de l'entreprise. Ceci, expliquerai la faible proportion (6,8%) de recours aux dispositifs de médiation impersonnels dans le mode d'enrôlement des AB. En effet, ce processus est probablement l'œuvre soit des entrepreneurs allochtones et/ou des MPME de grande taille (capital et main d'œuvre).

Propriété du local professionnel (LCP) et son implantation par rapport à l'habitat principal du répondant (LCE)

LCE	Au domicile de	Dehors à moins	Dehors à plus	Total
LCP	l'entrepreneur	de 1km	de 1km	
Local propriété de	25,0 % (3)	33,3 % (4)	41,7 % (5)	100% (12)
l'entreprise				
L'entreprise loue le local	9,5 % (21)	25,0 % (55)	65,5 % (144)	100% (220)
auprès d'un privé				
Le local est la propriété	74,5 % (35)	2,1 % (1)	23,4 % (11)	100% (47)
de l'entrepreneur qui le				
loue à l'entreprise				
Total	21,1 % (59)	21,5 % (60)	57,3 % (160)	100% (279)

La propriété du local professionnel est liée à son implantation par rapport à l'habitat principal¹⁴ du micro-entrepreneur. Plus le local professionnel est éloigné, plus il sera la propriété de l'entreprise (propriété de l'entreprise ou de l'entrepreneur qui le loue à l'entreprise). Dans le cas contraire, elle sera confondue avec l'habitation personnelle de l'entrepreneur

Ainsi, 21,1% des locaux professionnels sont la propriété des entreprises, 21,5% sont la propriété des privés que les entreprises louent et le reste soit 57,3% sont la propriété des entrepreneurs qui les louent aux entreprises. L'éloignement du local professionnel apporte une différenciation croissante entre le patrimoine de l'entrepreneur et celui de son entreprise. Il confère en outre une dimension psychologique à l'activité entrepreneuriale. En effet, les entrepreneurs sortent de leur cadre de vie pour s'adonner à une activité professionnelle. Ce fait possède une incidence certaine et non négligeable sur leur engagement personnel.

Secteur d'activité (SEC) et origine des matières premières transformées dans les MPME (MPT)

	Locales	Nationales;	Importées	Total
MPT		importées	ailleurs	
SEC		CEMAC/CEEAC		
Industrie mécanique	23,2 %(13)	21,4 %(12)	55,4 %(31)	100 %(56)
et Electrique, BTP				
Industrie du bois,	26,3 %(20)	50,0 %(38)	23,7 %(18)	100 %(76)
Transport, Logistique				
Mode,	6,8 %(10)	13,6 %(20)	79,6 %(117)	100 %(147)
Agroalimentaire,				
Jeux, Entretien				
Total	15,4 %(43)	25,1 %(70)	59,5 %(166)	100 %(279)

L'origine des matières premières transformées par l'entreprise est en relation avec le secteur d'activité de la MPME. La question d'origine des *inputs* de production (matières premières ou équipements) permet de repérer la dimension des marchés dans laquelle s'inscrit l'entreprise, et le degré de structuration des marchés qui y est le plus souvent associé. En effet, plus les MPME transforment les matières premières en provenance d'autres régions hors zone CEMAC/CEEAC (significativité de la relation pour les MPME transformant les matières premières importées hors de cette zone), plus elles travaillent dans le secteur de la mode, de l'agroalimentaire, du jeu et de l'entretien. Ceci semble être lié au coût des transports. En effet, les matières premières importées sont moins lourdes (tissus, cuir, lait en poudre, etc.) et leurs coûts de transport sont faibles par rapport aux matières premières locales (bois de menuiserie, manioc, mangues etc.) ou nationales qui sont assez lourdes et qui sont confrontées à la faiblesse de la compétitivité de la chaine de transport nationale¹⁵.

Toutefois, plus les entreprises travaillent d'une part dans le premier groupe d'activités de l'enquête c'est-à-dire la construction et les services d'entretien mécaniques, le génie électrique

¹⁵ Malgré un axe lourd de transport reliant le port maritime en eau profonde de Pointe-Noire à Brazzaville la capitale congolaise (voie ferrée, 510Km) et la navigabilité du fleuve Congo jusqu'à Bangui en République centrafricaine, cette chaine de transport est peu compétitive par manque de matériel de traction, la vétusté de la voie et le manque de dragage du fleuve. Ce qui explique le détournement d'une partie du fret du port de Pointe-Noire vers le port de Douala au Cameroun.

56

¹⁴ Ces deux variables par la suite ne seront pas prises en compte dans l'analyse du fait de leur faible corrélation avec les autres variables.

ou le BTP, d'autre part dans la menuiserie du bois, le transport et la logistique, plus elles transforment les matières premières locales, nationales et importées de la zone CEMAC/CEEAC. Les entreprises de l'échantillon transformant les matières premières locales représentent 15,4%. Les matières premières nationales et en provenance de la zone CEMAC/CEEAC sont transformées par un quart des MPME de l'échantillon alors qu'un peu plus de la moitié de celles-ci travaillent avec les matières premières importées d'ailleurs.

Origine du matériel de production (MAP) et l'origine des matières premières transformées dans les MPME (MPT)

MAP	Fabrication locale	Importé neuf	Importé d'occasion	Total
MPT				
Locales	59,5 %(22)	24,3 %(14)	16,2 %(7)	100 %(43)
Nationales; importées	9,3 %(9)	33,1 %(50)	57,6 %(11)	100 %(70)
CEMAC/CEEAC				
Importées ailleurs	7,7 %(6)	12,1 %(87)	80,2 %(73)	100 %(166)
Total	15,4 %(37)	25,1 %(151)	59,5 %(91)	100 %(279)

L'origine des matières premières transformées par l'entreprise est liée au matériel de production 16. En effet, la transformation des matières premières 17 locales est significative pour le matériel de fabrication locale, celle des matières premières nationales ou importées de la zone CEMAC/CEEAC avec le matériel importé neuf. Tandis que la transformation des matières premières importées hors de cette zone économique, sont significatives avec le matériel de production importé d'occasion. Le lien matières premières locales matériel de production local fait penser à une adaptation des technologies 18 endogènes de transformation dans les microentreprises. Par contre, l'ouverture à la transformation des intrants venus d'ailleurs semble se faire simultanément avec une adaptation aux technologies importées. La faiblesse des capitaux engagés explique l'usage du matériel importé d'occasion.

_

¹⁶ Le matériel de production est un capital fixe, une fois acquis, il n'influe plus sur le processus d'achat. Par contre les matières premières transformées interviennent à chaque cycle de production. Ainsi, la variable matérielle de production sera abandonnée au profit de matières premières transformées.

¹⁷ Les micro-entrepreneurs utilisent deux types d'énergie pour faire fonctionner les machines de production : la force humaine et l'électricité. L'analyse montre que le niveau d'instruction renseigne sur l'usage du type d'énergie utile à la traction du matériel. Moins le micro-entrepreneur est instruit plus il utilisera la force humaine. Autrement dit, les entrepreneurs ayant un niveau d'éducation plus ou moins élevé utilisent de préférence l'électricité. Cette relation entre niveau d'éducation et l'usage de l'électricité informe plus ou moins sur le rôle que joue l'éducation sur la transformation des mentalités et des comportements non seulement de vie mais aussi de production. Toutefois, comme le confirme l'étude de Lavalée et Roubaud (2012), l'utilisation des réseaux de services publics (eau, électricité, téléphone, etc.) augmente l'« *exposition* » aux bureaucrates. Le rapport sur le climat des affaires au Cameroun (2011) rapporte que s'agissant de l'électricité, les dirigeants d'entreprises décrient la cherté de l'accès et les pertes importantes liées aux coupures. Ces pertes ajoutées à l'insuffisance du matériel technique pourraient expliquer le taux moyen d'utilisation des capacités de production relativement faible (64%).

L'usage de l'électricité est intimement lié à la capacité financière des microentreprises. Plus cette capacité (mesurée par le capital) est importante, plus l'usage de l'électricité sera courant. Le coût de la connexion au réseau électrique, la faiblesse des ressources financières engrangées, les délestages intempestifs, prolongés et récurrents sur le réseau public sont de nature à dissuader les petites structures à utiliser cette énergie. Les hôteliers congolais par exemple évaluent à environ 47% les dépenses supplémentaires par nuitée relatives à la fourniture d'eau et d'électricité par groupe électrogène suite aux coupures de courant dans le réseau public. Ce qui grève considérablement les marges de gestion des petites structures hôtelières. Il existe bien un lien entre la formalisation et la consommation d'électricité. Le fait d'être connecté à un compteur électrique donne lieu à un enregistrement auprès d'une société publique.

Origine du matériel de production (MAP) et origine des modèles des produits et des services (OTP)

OTP Innovation Copies		Copies (catalogues) / exploitation	Total
MAP		de brevets	
Fabrication locale	32,4 % (12)	67,6 % (25)	100 % (37)
Importé neuf	14,6 % (22)	85,4 % (129)	100 % (151)
Importé d'occasion	4,4 % (4)	95,6 % (87)	100 % (91)
Total	13,6 % (38)	86,4 % (241)	100 % (279)

L'origine des modèles des produits et services proposés par les microentreprises enquêtées, est liée au matériel de production. En effet, les produits innovants se fabriquent à l'aide d'un matériel de fabrication locale. Ce qui semble confirmer une adaptation des technologies endogènes. Le matériel fabriqué localement révèle une maitrise technique. Tandis que les produits et services fruits des copies et ou de l'exploitation des brevets seront de préférence confectionnés avec du matériel importé neuf ou d'occasion. Or, des analyses précédentes découlent la conclusion selon laquelle : « quand le niveau d'investissements en capital devient important, les produits et services des entreprises incluent une part significative d'innovation ». Il semble que cette part d'innovation ¹⁹ est certainement le résultat de l'usage d'un matériel local adapté (technologie endogène donc maitrisée) ou de l'adaptation des technologies importées avec le matériel adéquat.

Localisation des MPME (LOV) et l'origine des modèles des produits (OTP) mis sur le marché

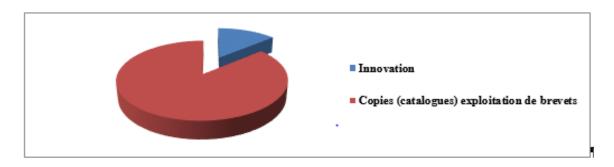
OTP	Innovation	Copies (catalogues) exploitation de	Total
LOV		brevets	
Brazzaville	5,6 % (10)	94,4 % (168)	100 % (178)
Pointe-Noire	32,4 % (24)	67,6 % (50)	100 % (74)
Dolisie / Sibiti	14,8 % (4)	85,2 % (23)	100 % (27)
Total	13,6 % (38)	86,4 % (241)	100 % (279)

L'origine des modèles de produits et services que les MPME mettent sur le marché est en relation avec leur ville de localisation et faiblement avec le secteur d'activité. La faiblesse démographique pour les localités rurales et l'existence d'un tissu entrepreneurial formel dense sont des atouts pour l'innovation. L'analyse sectorielle montre que l'innovation est significative pour le groupe d'activités de la construction et des services de l'entretien mécanique, du génie électrique et du BTP²⁰. Dès lors, plus faible est la demande et la concurrence rude, plus une exigence sur la qualité des produits et services s'impose. De même, plus les transactions dans l'économie formelle sont importantes plus la demande en produits de qualité augmente en direction des MPME. Cette demande orientée vers la qualité oblige les micro-entrepreneurs à innover en améliorant la qualité de leurs produits et services.

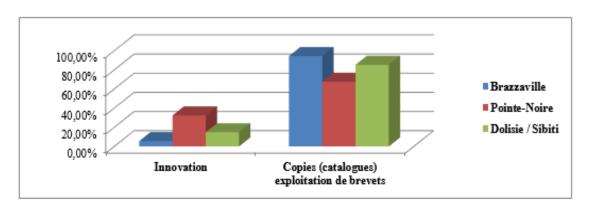
²⁰ Ce résultat confirme que l'innovation est un apport indéniable de l'art africain dans la construction métallique et dans l'industrie du bois dans une moindre mesure.

¹⁹ L'innovation comme la suite des développements va le démontrer n'est pas seulement technique, elle est aussi sociale.

Distribution des MPME par origine des produits et services vendus et par localisation



Distribution des MPME par origine des produits et services vendus



C'est pourquoi, l'innovation est significative pour le pôle économique de Pointe-Noire et symboliquement pour les localités rurales de Dolisie et Sibiti. Toutefois, l'existence d'une demande importante peut faire baisser les standards de qualité au sein des microentreprises dans un environnement de faible concurrence.

Les résultats précédents mettent en relief le fait que dans les localités rurales le tissu de liens relationnels se densifie autour de liens forts alors qu'autour de ceux-ci apparaissent de nouvelles formes de solidarité en milieu urbain fortifiant l'apparition et l'usage de liens faibles. Or, le capital social possède un effet positif sur l'innovation (Geindre et Dussuc, 2012 ; Salaran et Maritz, 2009 ; Molina-Morales et Martinez-Fernandez, 2010) mesurée par le nombre de nouveaux produits, de nouveaux services ou technologies mis sur le marché (Presutti, 2010). Toutefois, leur analyse suivant la nature faible ou forte des liens des dirigeants indique des effets ambivalents. Les liens faibles sont sources d'opportunités et favorisent l'innovation, les liens forts enferment dans des routines et réduisent les capacités innovatrices des entreprises.

Les micro-entrepreneurs interrogés font majoritairement des copies à l'aide catalogues ou de modèles (86,4 %). Ils sont 13,6 % à innover. A Brazzaville 94,4 % font des copies et 5,6 % innovent. A Pointe-Noire, 67,6 % font de copies et 32,4 % innovent. A Dolisie et Sibiti, 85,2 % copient et 14,8 % innovent.

Le capital investi (CAP) et l'origine des matières premières transformées (MPT) par les MPME

N	ИРТ	Locales	Nationales;	Importées	Total
CAP (millions			importées	ailleurs	
FCFA)			CEMAC/CEEAC		
≤1		14,5 % (33)	21,1 % (48)	64,5 % (147)	100 % (228)
2 à 49		6,3 % (2)	46,9 % (15)	46,9 % (15)	100 % (32)
≥ 50		42,1 % (8)	36,8 % (7)	21,1 % (4)	100 % (19)
Total		15,4 % (43)	25,1 % (70)	59,5 % (166)	100 %
					(279)

Plus le niveau d'investissement en capital devient important, plus la MPME transforme les matières premières locales, nationales ou en provenance de la sous-région CEMAC/CEEAC. Ceci corrobore les résultats précédents sachant que les entreprises caractérisées par leur faible niveau de capital se trouvent dans le secteur de la mode, l'agroalimentaire, le jeu et l'entretien. Le pagne, le cuir, et la majeure partie des produits intermédiaires utilisés dans ce secteur proviennent d'ailleurs, sont moins pondéreux et supportent de faibles coûts de transport. En outre, le handicap de compétitivité au niveau des infrastructures de transport²¹ dans la sous-région favorise les intrants produits hors zone communautaire.

Le capital investi (CAP) et l'origine des modèles des produits ou des services (OTP) mis sur le marché par les MPME

OTP	Innovation	Copies / exploitation de brevets	Total
CAP (millions F CFA)			
≤1	10,5 % (24)	89,5 % (204)	100 % (228)
2 à 49	21,9 % (7)	78,1 % (25)	100 % (32)
≥ 50	36,8 % (7)	63,2 % (12)	100 % (19)
Total	13,6 % (38)	86,4 % (241)	100 % (279)

Il existe un lien entre le capital de la MPME et l'origine des modèles des produits et services qu'elle met sur le marché. Plus le niveau des investissements en capital est important, plus les produits et services inclus une part d'innovation. On constate une volonté de démarcation visà-vis des concurrents par la qualité des produits et services dès que la capacité financière de la microentreprise s'améliore. Le processus d'accès aux ressources en général et au capital financier en particulier influence la nature et l'essence des activités informelles. L'examen approfondi de l'influence du capital montre que lorsque le capital est important, le processus de production est plus technique. Ce qui fondamentalement signifie que le micro-entrepreneur est plus compétent et innovateur.

Très peu de MPME sont innovantes (13,6 %). Elles se concentrent toutes dans la confection / couture, la menuiserie de bois et la construction métallique. En général, l'innovation est le fruit des apports de l'art africain aux produits modernes. Il s'agit par exemple des meubles originaux, des motifs nouveaux dans la construction métallique, l'utilisation des tissus et traditions costumières traditionnelles. L'emploi des catalogues ou de modèles pour fabriquer les produits

60

²¹ Un conteneur débarqué au port de Pointe-Noire n'est réembarqué sur wagon que 15 jours plus tard (dans le meilleur des cas), il met environ quatre jours par le CFCO pour parcourir les 510 Km qui séparent Pointe-Noire de Brazzaville, soit au total 20 jours. Ce délai minimum de 20 jours équivaut sensiblement au temps de route d'un navire quittant le port de Rouen en France pour Pointe-Noire sans escale (PNUD, 2002, Rapport National sur le Développement Humain, Guerres, et après ?, Brazzaville, Congo).

est d'usage courant. Toutefois, l'exploitation des brevets par les microentreprises dans l'échantillon de l'enquête est un fait rare. Une seule exploite un brevet de fabrication sur les 279. Par ailleurs, on note que la part des MPME innovantes augmente avec le capital investit.

Expérience professionnelle accumulée (TIN) et âge (AGE) des micro-entrepreneurs

AGE (ans)	0-25	25-35	35-45	45-55	≥ 55	Total
TIN						
Une fois (Faible	1,7% (3)	38,9% (68)	36,0% (63)	18,9% (33)	4,6% (8)	100 %(175)
expérience						
professionnelle)						
Deux fois	0,0% (0)	18,4% (14)	36,8% (28)	25,0% (19)	19,7% (15)	100 %(76)
(Expérience						
professionnelle						
moyenne)						
Trois fois et plus	3,6% (1)	10,7% (3)	42,9% (12)	14,3% (4)	28,6% (8)	100 %(28)
(Forte expérience						
professionnelle)						
Total	1,4% (4)	30,5% (85)	36,9% (103)	20,1% (56)	11,1% (31)	100 %(279)

Le background des micro-entrepreneurs est corrélé avec leur âge comme l'a montré les analyses précédentes. L'expérience professionnelle est faible en deçà des 35 ans, moyenne entre 35 et 45 ans et forte au-delà des 45 ans. L'âge de la maturité professionnelle des micro-entrepreneurs semble se situer vers les 45 ans. L'âge marque ici deux temporalités imbriquées : l'âge, qui résume la position de l'individu dans le cycle de vie, et l'ancienneté, qui peut se concevoir comme un temps d'appropriation, d'accumulation mais aussi de mise à l'épreuve des compétences (Dupray et Recotillet, 2009). Cette double temporalité joue un rôle prépondérant dans l'accumulation de l'expérience professionnelle au-delà des caractéristiques des individus.

Nationalité des micro-entrepreneurs (NAT) / Taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA) et mode de recrutement des ouvriers et manœuvres (ROM)

NAT	Congo	Afrique Centrale	Afrique de l'ouest	Total
NSA			_	
1	78,6% (55)	11,4% (8)	10,0% (7)	100% (70)
2-5	85,6% (107)	8,00% (10)	6,4% (8)	100% (125)
6-10	90,2% (55)	4,9% (3)	4,9% (3)	100% (61)
11 et +	95,7% (22)	0,00% (0)	4,3% (1)	100% (23)
Total	85,7% (78)	7,5% (95)	6,8% (106)	100% (279)

NAT	Congo	Afrique	Afrique de	Total
ROM		Centrale	l'ouest	
Famille	100,0% (54)	0,0% (0)	0,0% (0)	100% (54)
Amis	88,4% (38)	7,00% (3)	4,7% (2)	100% (43)
Milieu professionnel/publicité	82,0% (100)	10,7% (13)	7,4% (9)	100% (122)
Par d'OM	78,3% (47)	8,3% (5)	13,3% (8)	100% (60)
Total	85,7% (239)	7,5% (21)	6,8% (19)	100% (279)

Il existe une relation négative entre la taille de la MPME mesurée par le nombre d'employés et la nationalité des micro-entrepreneurs. Cette relation est indépendante du secteur. Les entreprises dirigées par les autochtones ont un plus grand nombre de salariés que celles des étrangers (allochtones). L'explication de cette relation se fait en croisant le mode de recrutement

des ouvriers et manœuvres (ROM) avec la nationalité des micro-entrepreneurs (NAT), où l'on voit que les étrangers doivent puiser leurs ressources en main d'œuvre hors de la communauté et se limitent à un petit nombre de salariés plus facilement contrôlable.

Taille des MPME mesurée par le capital (CAP) et la nationalité des entrepreneurs (NAT)

CAP (millions FCFA)	Congo	Afrique Centrale	Afrique de l'ouest	Total
≤1	83,8% (191)	8,8% (20)	7,5% (17)	100% (228)
2 à 49 ≥ 50	96,9% (31) 89,5% (17)	0,0% (0) 5,3% (1)	3,1% (1) 5,3% (1)	100% (32) 100% (19)
Total	85,7% (239)	7,5% (21)	6,8% (19)	100% (279)

Il existe une relation négative entre la taille de la MPME mesurée par son capital et la nationalité du micro-entrepreneur. Cette relation est indépendante du secteur. Les grandes entreprises appartiennent aux autochtones et les petites aux allochtones. En d'autres termes, Les entreprises des étrangers sont plus petites en capital. L'explication plausible est que les allochtones sont plus tournés vers les liens faibles pour des raisons évidentes de leur éloignement de la structure familiale. Pour cela, ils doivent puiser leurs ressources hors de la communauté où les accumuler.

3. Analyse des variables de management ou variables explicatives de niveau 3 (VE3)

Défaillance de la justice (DFJ) / Tracasseries administratives et longueur des procédures (TAL), Immixtion de la politique dans les affaires privées (IPA), Fraude et corruption (FCO), Manque d'incitations de la part de l'Etat (IPA)

	TAL	Oui	Non	Indécis	Total
DFJ					
Oui		86,2% (119)	10,1% (14)	3,6% (5)	100 % (138)
Non		77,1% (37)	18,8% (9)	4,2% (2)	100 % (48)
Indécis		50,5% (47)	6,5% (6)	43,0% (40)	100 % (93)
Total		72,8% (203)	10,4% (29)	16,8% (47)	100 % (279)

	IPA	Oui	Non	Indécis	Total
DFJ					
Oui		60,9% (84)	29,0% (40)	10,1% (14)	100 % (138)
Non		20,8% (10)	64,6% (31)	14,6% (7)	100 % (48)
Indécis		21,5% (20)	34,4% (32)	44,1% (41)	100 % (93)
Total	•	40,9% (114)	36,9% (103)	22,2% (62)	100 % (279)

FCO	Oui	Non	Indécis	Total
DFJ				
Oui	79,7% (110)	10,1% (14)	10,1% (14)	100 % (138)
Non	54,2% (26)	35,4% (17)	10,4% (5)	100 % (48)
Indécis	45,2% (42)	3,2% (3)	51,6% (48)	100 % (93)
Total	63,8% (178)	12,2% (34)	24,0% (67)	100 % (279)

MIE	Oui	Non	Indécis	Total
DFJ				
Oui	90,6% (125)	4,3% (6)	5,1% (7)	100 % (138)
Non	62,5% (30)	31,3% (15)	6,3% (3)	100 % (48)
Indécis	75,3% (70)	5,4% (5)	19,4% (18)	100 % (93)
Total	80,6% (225)	9,3% (26)	10,0% (28)	100 % (279)

Plus les micro-entrepreneurs interrogés trouvent que la justice est défaillante, plus ils estiment que les tracasseries administratives et la longueur des procédures pèsent lourdement sur la création et le développement des MPME, qu'il y a une immixtion de la politique dans les affaires privées, que les fonctionnaires se livrent à des pratiques de fraude et de corruption et, qu'en outre, il y a un déficit certain d'incitations de la part de l'Etat envers les entreprises. Les effets de tous ces phénomènes cumulatifs se conjuguent et alourdissent le climat des affaires au Congo. En effet, ce pays est classé 183ème sur 185 pays pour la facilité de faire des affaires selon le « Doing Business 2013 ». Seuls le Tchad et la République Centrafricaine ses homologues de la CEMAC sont plus mal placés²². En outre, il semble que l'immixtion de la politique dans la sphère des affaires privées est un facteur aggravant. En effet, plusieurs études confirment cette connexion entre la sphère politique et le monde des affaires en ASS (BAD, 2012; Benjamin, Mbaye et al, 2012; Sani, 2009; Labazé, 2000; Fauré, 1994; Bayart, 1989).

-

²² En 2014, le Congo est classé 185ème sur 189 pays. Seuls quatre pays en guerre ou sortant d'une longue période d'instabilité ne font pas mieux que lui notamment, le jeune Etat du Sud Soudan, la Libye, la République Centrafricaine et le Tchad.

En 2005, rapporte le rapport d'enquête sur la corruption et la gouvernance au Bénin (juin, 2007), les deux tiers de ménages ont indiqué ne pas faire confiance au système judicaire²³ qu'ils accusent d'être affecté par la complexité et la longueur de la procédure et le niveau élevé des paiements non officiels et du coût des avocats. Tous ces obstacles à l'accès au système les amènent à conclure en grande majorité (85%) que le système judiciaire est discriminatoire au détriment des pauvres, manipulé par des intérêts économiques (82%) et par le gouvernement (70%). On retrouve dans cette enquête un cas de figure très fréquent dans les pays subsahariens (Blundo et Olivier de Sardan, 2003; Cartier-Bresson, 2000) où la corruption des fonctionnaires et la défaillance de la justice se mêlent à une manipulation des structures administratives et privées par les élites politico-administratives et/ou financières. Les autorités politicoadministratives ont ainsi une attitude parfois hostile ou prédatrice vis-à-vis des entreprises (Galiègue et Madjimbaye, 2006). Dans une étude publiée par la BAD, Gajigo et Hallward-Driemeier (2012) affirment: « We found that approximately 5% of firms that registered at startup later became informal. This effect is significantly associated with the amount of informal payments to government officials by firms to "get things done". In other words, bribe payments encourage the withdrawal of firms from formal status after registering at start-up. On average, firms use about 3% of the annual sales for informal payments or bribes ». Ainsi, la corruption provoque même l'effet inverse : rendre des microentreprises formelles informelles.

La porosité entre le monde politique et le monde des affaires multiplie les occasions de fraude et de corruption. C'est un fait indéniable que dans les PED en général et le Congo en particulier, se retrouve réunit un cocktail fait de fragilité institutionnelle et d'instabilité constitutionnelle²⁴. En outre, le processus de monétarisation de l'économie et de marchéisation des échanges introduisent de nouvelles normes de comportements, parfois déviants du socle initial. Ainsi, les logiques de politesse, de réciprocité et de solidarité (Kola en Afrique de l'ouest ou du centre, bouteille de vin en Afrique du centre, etc.) ciblées au départ dans un contexte bien particulier, forment actuellement un continuum de comportements interpersonnels. Il est donc difficile dans ce processus d'hybridation des logiques en cours dans les sociétés en ASS de distinguer les logiques de transaction fondées sur la solidarité et l'attente de réciprocité et celle d'achat « informel » de ressources s'apparentant à la corruption comme le relève Robert (2011) dans son étude sur le guanxi en Chine.

Premièrement, la sensibilité à l'immixtion de la politique dans les affaires privées (IPA) et la défaillance de la justice (DFJ) est liée au genre de l'entrepreneur et à son niveau d'éducation respectivement.

-

²³ Lors de la seconde phase de l'enquête sur la perception de la fraude et la corruption au Congo (EPFCC, 2003), le Ministère de la justice cité parmi les neuf (09) secteurs les plus corrompus a été la seule administration publique à s'opposer à la réalisation d'une enquête approfondie visant à déterminer les mécanismes opératoires du phénomène et à évaluer les pertes pour les finances publiques ou les coûts supportés pour la société.

²⁴ Le Congo a déjà usé en un peu plus d'un demi-siècle d'existence (56 ans soit 54 ans d'indépendance et deux ans de régime transitoire d'autonomie) 18 constitutions et actes fondamentaux soit une moyenne d'une constitution tous les trois ans. L'actuelle, votée en 2002 par voie de référendum (très contestée) est déjà mise à l'épreuve et semble promue à une révision pour permettre au président de briguer un troisième mandat en 2016. La question est de savoir quelles en seront les conséquences. Le Congo renouera-t-il avec la violence ? (Pour l'historique des textes constitutionnels voir l'annexe 9).

Immixtion de la politique dans les affaires privées (IPA), défaillance de la justice (DFJ) et genre de l'entrepreneur (SEX) et son niveau d'éducation (NED)

SEX	Homme	Femme	Total
IPA			
OUI	76,3% (87)	23,7 % (27)	100 % (114)
NON	79,6% (82)	20,4% (21)	100 % (103)
INDECIS	54,8% (34)	45,2% (28)	100 % (62)
Total	72,8% (203)	27,2% (76)	100 % (279)

NED	Primaire/Collège	Lycée/Université	Total
DFJ			
OUI	68,42% (78)	31,58 % (36)	100 % (114)
NON	48,54% (50)	51,46% (53)	100 % (103)
INDECIS	61,29% (38)	38,71% (24)	100 % (62)
Total	59,5% (166)	40,5% (113)	100 % (279)

Tout d'abord les hommes ont une opinion assez précise sur le rôle positif et négatif de l'environnement institutionnel alors que les femmes sont indécises sur cette question. On peut supposer que cela reflète la situation traditionnelle des hommes plus engagés dans la sphère politico-administrative que les femmes. Par ailleurs, que les capacités des micro-entrepreneurs à surmonter cette contrainte augmentent avec le niveau d'éducation. L'éducation confère au micro-entrepreneur les capacités d'adaptation (petites soient-elles) et de contourner les défaillances de gouvernance en général et de la justice en particulier. Les raisons explicatives essentielles découlent des analyses précédentes. En effet, le niveau d'éducation confère une forte capacité (i) à étendre le réseau social de l'entrepreneur et à pénétrer les milieux administratifs ou du pouvoir, (ii) à diriger des MPME de grande taille ayant assez de ressources pour corrompre les fonctionnaires (augmentation de la capacité redistributive). Deuxièmement, la perception comme obstacle des actes d'immixtion de la politique dans les affaires privées (IPA), la défaillance de la justice (DFJ) et les tracasseries administratives importantes et/ou la longueur des procédures (TAL) sont chacune positivement liées au degré des liens faibles utilisés pour vendre et acheter sur les marchés lointains (IDEGRELINEFAIBLE).

Degré de liens faibles utilisés pour vendre et acheter sur les marchés lointains (IDEGRELIENFAIBLE) / immixtion de la politique dans les affaires privées (IPA) et défaillance de la justice (DFJ)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens Forts	Mix de liens	Liens Faibles	Total
IPA	(0)	(1)	(2)	
Oui	46,5% (53)	36,8% (42)	16,7% (19)	100 % (114)
Non	57,3% (59)	29,1% (30)	13,6% (14)	100 % (103)
Indécis	71,0% (44)	19,4% (12)	9,7% (6)	100 % (62)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens Forts	Mix de liens	Liens Faibles (2)	Total
DFJ	(0)	(1)		
Oui	49,3% (68)	32,6% (45)	18,1% (25)	100 % (138)
Non	58,3% (28)	29,2% (14)	12,5% (6)	100 % (48)
Indécis	64,5% (60)	26,9% (25)	8,6% (8)	100 % (93)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

La perception de l'immixtion des politiques dans les affaires privées et de la défaillance de la justice, sont liées au degré de liens faibles utilisés par les micro-entrepreneurs pour vendre leurs biens et services et acheter les intrants sur les marchés lointains et structurés. Plus les micro-entrepreneurs usent des liens faibles pour se connecter aux marchés lointains, plus ils ressentent les inconvénients des dysfonctionnements de la justice ainsi que l'immixtion de la politique dans la sphère privée peser sur leurs affaires. En d'autres termes, l'usage des liens faibles semble exposer les entrepreneurs aux dysfonctionnements et au pouvoir des bureaucraties. C'est une logique d'exposition à la bureaucratie qui s'exprime à travers cette relation. Les liens forts protègent des obstacles (liés à l'environnement institutionnel, concurrentiel, etc.) alors que les marchés structurés rendent plus vulnérables à l'environnement institutionnel (usage plus élevé des liens faibles). Dans le cas observé, on peut donc parler de la faiblesse des liens faibles et de la force des liens forts.

Tracasseries administratives, longueur des procédures (TAL) et degré de liens faibles utilisés pour vendre les biens et services ou acheter les intrants sur les marchés éloignés et structurés (IDEGRELIENFAIBLE)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens Forts (0)	Mix de liens (1)	Liens Faibles	Total
TAL			(2)	
Oui	51,7% (105)	34,0% (69)	14,3% (29)	100 % (203)
Non	51,7% (15)	27,6% (8)	20,7% (6)	100 % (29)
Indécis	76,6% (36)	14,9% (7)	8,5% (4)	100 % (47)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

Source : calculé par l'auteur

La perception de l'existence des tracasseries administratives et la longueur des procédures est liée au degré de liens faibles utilisés pour vendre les biens et services ou acheter les intrants sur les marchés éloignés et structurés. En effet, plus loin on vend ses biens et services ou achète ses intrants, plus les micro-entrepreneurs semblent éprouver des difficultés administratives et ressentent la pénibilité liée à la longueur des procédures. Les opérations d'import-export sont des facteurs d'exposition des micro-entrepreneurs à la bureaucratie. Ce qui confirme les résultats de l'enquête sur la perception de la fraude et la corruption au Congo (2003) épinglant les régies financières (Douanes, Impôts, Trésor, Budget) comme les premières parmi les neuf administrations les plus corrompues du pays. Comme précédemment c'est la logique d'exposition à la bureaucratie qui s'exprime.

Troisièmement, les actes de fraude et de corruption (FCO) et les tracasseries administratives importantes et/ou la longueur des procédures (TAL) sont liés négativement au degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1).

Tracasseries administratives, longueur des procédures (TAL), Actes de fraude et de corruption (FCO) et degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie/Sibiti	Total
TAL				
Oui	33,5% (68)	58,6% (119)	7,9% (16)	100 % (203)
Non	3,4% (1)	86,2% (25)	10,3% (3)	100 % (29)
Indécis	10,6% (5)	72,3% (34)	17,0% (8)	100 % (47)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (279)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie/Sibiti	Total
FCO				
Oui	34,8% (62)	57,9% (103)	7,3% (13)	100 % (178)
Non	14,7% (5)	76,5% (26)	8,8% (3)	100 % (34)
Indécis	10,4% (7)	73,1% (49)	16,4% (11)	100 % (67)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (279)

Plus la ville de localisation des MPME est industrialisée, plus la perception des actes de fraude et de corruption est importante. L'usage des liens faibles qui est associé à l'industrialisation expose les entreprises aux obstacles institutionnels.

Rareté du personnel qualifié, technique (RPQ), de gestion (RPG) et genre du micro-entrepreneur (SEX)

	SEX	Homme Femme		Total
RPQ				
Oui		83,6% (97)	16,4% (19)	100 % (116)
Non		63,5% (80)	36,5% (46)	100 % (126)
Indécis		70,3% (26)	29,7% (11)	100 % (37)
Total		72,8% (203)	27,2% (76)	100 % (279)

SEX	Homme	Femme	Total
RPG			
Oui	86,6% (84)	13,4% (13)	100 % (97)
Non	64,8% (80)	35,2% (46)	100 % (145)
Indécis	67,6% (25)	32,4% (12)	100 % (37)
Total	72,8% (203)	27,2% (76)	100 % (279)

On observe que les hommes perçoivent plus nettement les obstacles liés à la rareté du personnel qualifié, qu'il soit technique ou de gestion, alors que les femmes ne sont pas sensibilisées à cette question (réponses non et indécis). Cette relation n'est pas expliquée par le secteur ni par la taille des entreprises. Deuxièmement, la rareté du personnel qualifié qu'il soit technique ou de gestion, est positivement liée à la taille des entreprises mesurée par le capital.

Rareté du personnel technique qualifié (RPQ), rareté du personnel de gestion qualifié (RPG) et taille de la MPME mesurée par le capital (CAP)

CAP (millions FCFA)	≤1	2 à 49	≥ 50	Total
RPQ				
Oui	78,4% (91)	6,9% (8)	14,7% (17)	100 % (116)
Non	82,5% (104)	16,7% (21)	0,8% (1)	100 % (126)
Indécis	89,2% (33)	8,1% (3)	2,7% (1)	100 % (37)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

CAP (millions FCFA)	≤1	2 à 49	≥ 50	Total
RPG				
Oui	75,3% (73)	9,3% (9)	15,5% (15)	100 % (97)
Non	84,1% (122)	14,5% (21)	1,4% (2)	100 % (145)
Indécis	89,2% (33)	5,4% (2)	5,4% (2)	100 % (37)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

La perception de la rareté du personnel qualifié s'accroit avec la taille de la MPME mesurée par le capital. La relation confirme qu'au-delà d'un capital de 50 millions de FCFA, les MPME sont confrontées à la division classique des fonctions d'une entreprise et le besoin de personnel qualifié (technique ou de gestion) se fait jour. Globalement, le capital de 50 millions de FCFA (environ 75000€) est le seuil au-delà duquel il est impossible au micro-entrepreneur d'assumer seul toutes les fonctions de l'entreprise. Troisièmement, la rareté du personnel qualifié de gestion (RPG) est liée à la nationalité (NAT) du micro-entrepreneur.

Rareté du personnel de gestion qualifié (RPG) et nationalité du micro-entrepreneur (NAT)

NAT	Congo	Afrique Centrale	Afrique de l'ouest	Total
RPG				
Oui	75,3% (73)	14,4% (14)	10,3% (10)	100 % (97)
Non	89,7% (130)	4,1% (6)	6,2% (9)	100 % (145)
Indécis	97,3% (36)	2,7% (1)	0,0% (0)	100 % (37)
Total	85,7% (239)	7,5% (21)	6,8% (19)	100 % (279)

En effet, les étrangers ressentent plus nettement la rareté du personnel qualifié de gestion que les autochtones, sans doute parce qu'ils ne peuvent pas les recruter par les liens forts.

Insuffisance des structures d'accompagnement des entreprises (ISA) et degré de métropolisation de la ville de localisation (LOV) des MPME

LOV	Brazzaville	Pointe-Noire	Dolisie/Sibiti	Total
ISA				
Oui	70,5% (134)	22,6% (43)	6,8% (13)	100 % (190)
Non	55,0% (22)	42,5% (17)	2,5% (1)	100 % (40)
Indécis	44,9% (36)	28,6% (14)	26,5% (13)	100 % (49)
Total	63,8% (178)	26,5% (74)	9,7% (27)	100 % (279)

La perception du manque de structures d'accompagnement est d'autant plus forte que le degré de métropolisation de la ville de localisation des MPME est fort. En fait, la métropolisation et l'industrialisation s'accompagnent d'une demande accrue en services aux entreprises de qualité et en quantité suffisante, qui est sans doute lié à un recours plus important aux liens faibles qui, comportant des facteurs d'incertitude. L'insuffisance des structures d'accompagnement des entreprises (ISA) est liée au niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA).

Insuffisance des structures d'accompagnement des entreprises (ISA) et niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA)

NRA	Sans emploi [étudiant(e)s à temps plein inclus]	chauffeur ; Employé de bureau de	Artisan professionnel, technicien, artiste ou équivalent ; Professionnel de formation académique ; Chef	Total
		formation générale ou	d'un ou de plusieurs	
ISA		secrétaire	subordonnés; Chef des chefs	
Oui	31,1% (59)	34,2% (65)	34,7% (66)	100 % (190)
Non	62,5% (25)	15,0% (6)	22,5% (9)	100 % (40)
Indécis	69,4% (34)	14,3% (7)	16,3% (8)	100 % (49)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100 % (279)

On observe que les entrepreneurs sans expérience n'ont pas de perception d'insuffisance des structures d'accompagnement alors que ceux qui ont une expérience professionnelle soufre au contraire de cette insuffisance. L'explication est sans doute avant tout d'ordre cognitif, les premiers ignorants l'existence de ces structures à la différence des seconds.

Insuffisance des structures d'accompagnement des entreprises (ISA) / Manque d'informations, techniques, procédés, prix etc., (MIF), problèmes de connexion aux réseaux des services publics (PEE), Manque d'incitations de la part de l'Etat (MIE), manque de capacités productives (MCP)

MIF	Oui	Non	Indécis	Total
ISA				
Oui	75,8% (144)	18,9% (36)	5,3% (10)	100 % (190)
Non	47,5% (19)	45,0% (18)	7,5% (3)	100 % (40)
Indécis	44,9% (22)	24,5% (12)	30,6% (15)	100 % (49)
Total	66,3% (185)	23,7% (66)	10,0% (28)	100 % (279)

PEE	Oui	Non	Indécis	Total
ISA				
Oui	84,2% (160)	11,6% (22)	4,2% (8)	100 % (190)
Non	72,5% (29)	15,0% (6)	12,5% (5)	100 % (40)
Indécis	61,1% (30)	2,0% (1)	36,7% (18)	100 % (49)
Total	78,5% (219)	10,4% (29)	11,1% (31)	100 % (279)

MIE	Oui	Non	Indécis	Total
ISA				
Oui	87,9% (167)	6,3% (12)	5,8% (11)	100 % (190)
Non	67,5% (27)	25,0% (10)	7,5% (3)	100 % (40)
Indécis	63,3% (31)	8,2% (4)	28,6% (14)	100 % (49)
Total	80,6% (225)	9,3% (26)	10,0% (28)	100 % (279)

MCP	Oui	Non	Indécis	Total
ISA				
Oui	82,1% (156)	13,2% (25)	4,7% (9)	100 % (190)
Non	50,0% (20)	50,0% (20)	0,00% (0)	100 % (40)
Indécis	55,1% (27)	26,5% (13)	18,4% (9)	100 % (49)
Total	72,8% (203)	20,8% (58)	6,5% (18)	100 % (279)

L'insuffisance des structures d'accompagnement des entreprises est positivement liée au manque d'informations (techniques, procédés, prix etc.), aux problèmes de connexion aux réseaux des services publics, au manque d'incitations de la part de l'Etat, au manque de capacités productives (au sens strict de machines de production).

Plus les répondants estiment qu'il existe des tracasseries administratives importantes et des procédures longues, plus ils admettent qu'il y a une insuffisance des structures d'accompagnement des entreprises dans le pays. Le rapport de la Banque africaine de Développement de 2012, rapporte qu'il faut pratiquement une année pour obtenir l'agrément d'exercer et le permis de construire au Congo. Ce phénomène est renforcé par une insuffisance des structures d'accompagnement des entreprises. En effet, ces dernières peuvent jouer le rôle d'intermédiaire ou d'interface entre les administrations publiques et les micro-entrepreneurs pour toutes les démarches liées à l'enregistrement des entreprises. Jusqu'à une date récente, le Congo n'avait que quatre organismes d'appui aux PME, dont trois sont publics et une privée avec un statut d'organisation non gouvernementale (ONG). Cette dernière occupe aujourd'hui une place de choix et procède à une diversification de ces activités, notamment par la création d'une branche de microfinance.

Caractéristique des principaux organismes d'appui aux PME au Congo

Organismes	Statut	Forme	Date de	Objet social	Principales cibles
	Juridique	Juridique	création		
ADPME	Public	Service public administratif	1986	Promotion des PME; Etude de projets; Appui technologique; Formation des managers; Assistance-conseil	Entrepreneurs en activité ; Jeunes diplômés sans emploi ; Femmes
ANA	Public	Service public administratif	1986	Assistance et encadrement des artisans	Artisans en activité
CFE	Public	Service public administratif	1995	Guichet unique pour la déclaration et l'enregistrement des sociétés ; Information ; Conseil	Entrepreneurs en activité ou porteurs de projets ; Jeunes diplômés sans emploi ; Travailleurs licenciés ; Femmes
FJEC	Privé	Organisation non Gouverneme ntal	1989	Appui aux initiatives économiques et sociales	Entrepreneurs en activité ; Promoteurs ; Jeunes diplômés sans emploi ; Femmes

Source: Données enquête (Mwaziby, 2002)

En l'absence d'intermédiaire entre les micro-entrepreneurs et les structures administratives, ceux-ci sont livrés à eux-mêmes. Dans un contexte de lourdeur administrative et où la législation est presqu'inconnue ou peu intériorisée par les différents acteurs (l'Etat²⁵ lui-même étant vécu comme une importation, ou une institution étrangère), plutôt que de recourir à des règles de droit bien abstraites pour la majorité de micro-entrepreneurs, ceux-ci préfèrent recourir aux règles informelles ancrées dans les habitudes comme en Chine (Robert, 2011).

Insuffisance des structures d'accompagnement des entreprises (ISA), rareté du personnel technique qualifié (RPQ) et degré de liens faibles utilisés pour vendre les biens et services ou acheter les intrants sur les marchés lointains et structurés (IDEGRELIENFAIBLE) des MPME

IDEGRELIENFAIBLE	Liens Forts	Mix de liens	Liens Faibles	Total
ISA	(0)	(1)	(2)	
Oui	50,5% (96)	31,1% (59)	18,4% (35)	100 % (190)
Non	50,0% (20)	45,0% (18)	5,0% (2)	100 % (40)
Indécis	81,6% (40)	14,3% (7)	4,1% (2)	100 % (49)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens Forts	Mix de liens (1)	Liens Faibles	Total
RPQ	(0)		(2)	
Oui	47,4% (55)	37,9% (44)	14,7% (17)	100 % (116)
Non	56,3% (71)	27,8% (35)	15,9% (20)	100 % (126)
Indécis	81,1% (30)	13,5% (7)	5,4% (2)	100 % (37)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

La perception du manque des infrastructures d'accompagnement des entreprises et des gains qui y sont rattachés est d'autant plus forte que les micro-entrepreneurs utilisent les liens faibles pour acheter et vendre sur des marchés lointains et structurés. Les besoins en BDS (Business Development Services) sont d'autant plus importants que le micro-entrepreneur cherche des connexions ou des marchés lointains, parce que ces marchés plus structurés exigent non seulement un minimum de niveau de formalisation mais aussi des compétences spécifiques (normes, qualité, aspects logistiques etc.).

La perception de la rareté du personnel qualifié technique s'accroit avec l'usage des liens faibles ou de liens mixtes pour vendre les biens et services ou acheter les intrants sur les marchés éloignés et structurés. Il semble que la nécessité du respect des normes de qualité, lié aux biens et services vendus ou le respect d'un certain degré de formalisation des entreprises réalisant des transactions sur ce type de marchés obligent les entrepreneurs à rechercher du personnel technique qualifié.

La perception du manque des structures d'accompagnement des entreprises est d'autant plus forte que l'expérience de l'entrepreneur ou le degré de métropolisation de la ville vont les rendre nécessaires. Par ailleurs, elle est directement liée au degré d'incertitude induit par l'usage des liens faibles. Plus les entrepreneurs seront expérimentés (ont assumé des responsabilités avant de créer leur MPME), plus ils percevront le manque à gagner lié à la rareté du personnel qualifié. Cette perception de la rareté des personnels qualifiés est une fonction croissante de la taille en

_

²⁵ Une métaphore publique affirme que l'Etat n'a ni mère, ni père. Ce qui peut être entendu que personne ne se lèvera pour demander réparation des préjudices que ce dernier peut subir de la part de personnes véreuses.

capital de la MPME et de l'usage des liens faibles pour vendre et acheter sur les marchés éloignés et structurés. Cette relation jette une lumière sur la rareté du personnel qualifié constaté en Afrique (Mauro, Barlet et Gauron, 2013 ; BAD, 2012 ; Rapport sur le climat des affaires Cameroun, 2011 ; Walther R., 2007 ; Albagli, 1996 ; Ellis et al, 1995). En effet, la petite taille des MPME rime avec un manque cruel de compétences car les micro-entrepreneurs ou les artisans maîtrisent généralement un savoir-faire spécifique (Thevenard-Puthod et Picard, 2010). Au Cameroun par exemple, la proportion des entreprises qui déclarent ne pas trouver du personnel qualifié lorsqu'elles en ont besoin est de 48,3% (Rapport sur le climat des affaires Cameroun, 2011).

Manque de crédit (MDC) et genre du micro-entrepreneur (SEX)

SEX	Homme	Femme	Total
MDC			
Oui	76,4% (188)	23,6% (58)	100 % (246)
Non	70,6% (12)	29,4% (5)	100 % (17)
Indécis	18,8% (3)	81,3% (13)	100 % (16)
Total	72,8% (203)	27,2% (76)	100 % (279)

La perception du manque de crédit comme un obstacle est plus élevée chez les entrepreneurs de sexe masculin ainsi que ceux qui travaillent dans les secteurs d'activité les plus capitalistiques de l'échantillon (mécanique, électricité, BTP, d'une part et bois, transport et logistique d'autre part). Cependant le secteur n'est qu'une part de cette explication.

Manque de crédit (MDC) et niveau d'éducation des micro-entrepreneurs (NED)

NED	Primaire/Collège	Lycée/Université	Total
MDC		-	
Oui	56,1% (138)	43,9% (108)	100 % (246)
Non	82,36% (14)	17,64% (3)	100 % (17)
Indécis	87,5% (14)	12,5% (2)	100 % (16)
Total	72,8% (203)	27,2% (76)	100 % (279)

Plus les entrepreneurs sont éduqués, plus ils perçoivent le manque de crédit comme un obstacle à la création des entreprises et le déficit de gain qui y est rattaché. Cette perception est également plus forte quand le secteur est plus capitalistique (menuiserie, transport et logistique, mécanique, électricité et BTP).

Deuxièmement, l'opinion sur les problèmes de connexions aux réseaux des services publics, eau, électricité, téléphone, assainissement etc., (PEE) est liée positivement à l'origine des ressources financières à la création de la MPME (SKC, -0,226) et à sa taille mesurée par le nombre d'employés (NSA, -0,153).

²⁶ Si au Cameroun en 2011, 48,3% de micro-entrepreneurs estime qu'il y a une rareté du personnel technique et de gestion qualifié, ils sont respectivement 41,6 % et 34,8 % au Congo la même année selon notre enquête.

72

Perception des problèmes de connexion aux réseaux de services publics (PEE) / taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA) et origine des ressources financières à la création de la MPME (SKC)

NSA	1-5	6 et plus	Total
PEE		_	
Oui	66,21% (145)	33,79% (74)	100 % (219)
Non	89,66% (26)	10,35% (3)	100 % (29)
Indécis	77,42% (24)	22,58% (7)	100 % (31)
Total	72,76% (203)	27,24% (76)	100 % (279)

SKC	Famille/Amis;	Eglises/Relig., Entrep. infor.,	Epargne	Total
PEE	Tontines Mutuelles	IMF, ONG/Projet, ONEMO,	personnelle	
Oui	15,5% (34)	9,6% (21)	74,9% (164)	100 % (219)
Non	27,6% (8)	6,9% (2)	65,5% (19)	100 % (29)
Indécis	35,5% (11)	25,8% (8)	38,7% (12)	100 % (31)
Total	19,0% (53)	11,1% (31)	69,9% (195)	100 % (279)

La perception des problèmes de connexion aux réseaux de services publics (eau, électricité, assainissement, téléphone, etc.) s'élève avec la taille de la MPME mesurée par le nombre de salariés. Elle est aussi plus forte quand l'origine des actifs financiers repose sur l'épargne personnelle. Or, comme cela a été montré plus haut, l'origine personnelle du capital permet d'aller loin c'est-à-dire de travailler avec les liens faibles (marchés lointains et plus structurés). Il est évident qu'il faut un minimum d'infrastructures, pour travailler sur des marchés lointains (respect des normes de qualité, des délais de livraison etc.). D'ailleurs, cette perception du problème des réseaux est directement corrélée avec le degré de liens faibles (IDEBRELIENFAIBLE, 0,111)

Troisièmement, l'opinion sur l'insuffisance des infrastructures logistiques (ISI) est liée négativement avec le genre de l'entrepreneur (SEX, 0,214) et positivement au degré de liens faibles utilisés pour vendre les biens et services et acheter les intrants sur les marchés lointains (IDEGRELIENFAIBLE, -0,151)

Insuffisance des infrastructures (ISI) et genre du micro-entrepreneur (SEX)

SEX	Homme	Femme	Total
ISI			
Oui	81,0% (188)	19,0% (58)	100 % (153)
Non	66,7% (46)	33,3% (23)	100 % (69)
Indécis	57,9% (33)	42,1% (24)	100 % (57)
Total	72,8% (203)	27,2% (76)	100 % (279)

L'opinion sur l'insuffisance des infrastructures logistiques (ISI) est plus forte chez les entrepreneurs hommes, avec un niveau d'éducation plus élevé et travaillant dans des grandes villes.

Insuffisance des infrastructures (ISI) et degré de liens faibles utilisés pour vendre les biens et services ou acheter les intrants sur les marchés lointains et structurés (IDEGRELIENFAIBLE) des MPME

IDEGRELIENFAIBLE	Liens Forts	Mix de liens	Liens Faibles	Total
ISI	(0)	(1)	(2)	
Oui	46,4% (96)	36,6% (59)	17,0% (35)	100 % (153)
Non	68,1% (47)	26,1% (18)	5,8% (4)	100 % (69)
Indécis	66,7% (38)	17,5% (10)	15,8% (2)	100 % (57)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

Comme pour l'accès aux réseaux, l'insuffisance des infrastructures logistiques est ressentie plus vivement quand l'entreprise est engagée dans des liens faibles ou mixtes. Bien souvent, l'existence d'infrastructures matérielles permettant l'accès aux marchés est une condition du développement des activités commerciales. Pour interpréter ces observations, commençons par indiquer que les femmes entrepreneures rencontrent plus de difficultés que leurs homologues masculins. Si les difficultés d'accès au financement sont une réalité indéniable pour les MPME²⁷, elles s'accentuent lorsque l'entrepreneur est une femme ou est moins instruit (Coleman, 2000; Saint-Cyr et al, 2002; Carrington, 2006; Krause et al, 2010; Bernard, Le Moign et Nicolaï, 2013 ; De Vita et al. 2014 ;). Les raisons explicatives sont multiples dans la littérature : la jeunesse des femmes entrepreneures, la petite taille de leurs MPME, la faiblesse de leur expérience en matière professionnelle et de gestion d'entreprise etc. Ainsi, les femmes sont plus sensibles aux difficultés à se connecter aux réseaux des services publics²⁸ (eau, électricité, assainissement, téléphone etc.), et à l'insuffisance des infrastructures logistiques (transports ou conservation des produits agroalimentaires) surtout qu'elles sont nombreuses à travailler dans la conservation et la transformation de ces produits (restauration, fabrication des boissons et poudres alimentaires etc.).

Le manque de crédit est lié à l'insuffisance des infrastructures de logistiques (infrastructures de transport, de conservation des stocks de matières premières et de produits finis comme les produits agroalimentaires (chaîne de froid, etc.). Les difficultés d'accès au financement est un fait stylisé par plusieurs études sur les MPME et l'économie informelle en ASS (Kadouamai, 2013; BAD, 2012; Lefilleur, 2008; Makosso, 2007; CUNCED, 2006; Bigsten et Soderbom, 2005; Africapractice, 2005; Sacerdoti, 2005; Kauffmann, 2005; Maldonado, Badiane et Mielot, 2004; Nkakleu, 2001; Fauré et Labaze, 2000; Aryeetey, 1998; Lelart, 1995; Warnier, 1995; Mayoukou, 1994; Fokam, 1993; Hénault et M'Baret, 1990). Pour contourner cette difficulté, les micro-entrepreneurs couvrent le plus souvent la totalité de leurs besoins par des ressources personnelles²⁹ (Africapractice, 2005; Rapport sur le climat des affaires Cameroun, 2011; Aryeetey, 1998), ce qui privilégie un mode de production faiblement capitalistique (exploitation de la rentabilité du travail) d'une part et s'investissent dans les réseaux sociaux et d'affaires d'autre part (pour mobiliser les ressources manquantes). Cette absence de

-

²⁷ Kappel et al (2004) rapportent que seulement 10% des MPME au Nigéria et 4% en Ouganda avaient eu accès à des prêts bancaires.

²⁸ Les femmes disposent sans doute de réseaux sociaux réduits et éprouvent des difficultés à entrer en contact avec les administrations et/ou les entreprises publiques productrices de ces biens et services.

²⁹ Les fonds propres constituent la principale source de financement des entreprises. En effet, l'étude révèle que 47,3% des entreprises ont réalisés de nombreux investissements et parmi ces entreprises trois sur cinq ont réalisé la totalité de leur investissement sur fonds propres (Rapport sur le climat des affaires Cameroun, 2011). Ce même rapport indique que les difficultés d'accès au financement demeurent une préoccupation pour les entreprises. Ce problème se pose avec plus d'acuité pour l'octroi des crédits à long terme où 60% des entrepreneurs éprouvent des difficultés d'accès.

disponibilité du crédit est vécue comme un handicap surtout qu'elle se superpose à un manque d'infrastructures³⁰ logistiques. Pourquoi produire une quantité de yaourt au-delà de la demande journalière lorsqu'on ne dispose pas d'une infrastructure de conservation ou une grande quantité de meubles quand on ne dispose pas de structures de stockage ou une chaîne de distribution? Ce constat explique l'absence de stocks dans les entreprises informelles. Comment constituer dans une telle situation des stocks de matières premières ou de produits finis? Faute de stocks et de réserves financières, pour l'entreprise informelle, l'approvisionnement en matières premières devient totalement erratique.

Dans les MPME manufacturières ou offrant certains types de services, les micro-entrepreneurs ont recours à un préfinancement de la matière première par le client. Ce dernier livre celle-ci (tissus pour le tailleur, planches pour le menuisier, pièces de rechange pour le mécanicien, etc.) ou donne une avance monétaire sur travaux permettant au micro-entrepreneur de s'approvisionner en intrants. Le défaut de stock confère à la grande majorité des MPME un fonctionnement où la production est à la demande et le fonds de roulement réduit à la plus simple expression. La majorité de ses petites MPME fonctionnent ainsi à flux tendus.

Perception du manque de clients ou volume de la demande (MAE) et genre du microentrepreneur (SEX)

SEX	Homme	Femme	Total
MAE			
Oui	84,4% (114)	15,6% (21)	100 % (135)
Non	59,8% (76)	40,2% (51)	100 % (127)
Indécis	76,5% (13)	23,5% (4)	100 % (17)
Total	72,8% (203)	27,2% (76)	100 % (279)

L'analyse des variables mesurant la perception du volume de la demande (MAE) montre que le manque de clients est évoqué essentiellement par les hommes indépendamment du secteur d'activité (il en est de même pour les autres dimensions de l'environnement concurrentiel). Cette caractéristique masculine est peut-être liée d'une part à la forte concurrence dans les secteurs de spécialisation (saturation des marchés) ou simplement à une faiblesse de la demande.

Perception de la concurrence « déloyale des étrangers » (CDE) / niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA) et le degré de métropolisation de la ville de localisation (LOV)

NRA	Sans emploi	Ouvrier qualifié ou	Artisan professionnel,	Total
	[étudiant(e)s	semi-qualifié,	technicien, artiste ou	
	à temps	chauffeur ; Employé	équivalent ; Professionnel de	
	plein inclus]	de bureau de	formation académique ; Chef	
		formation générale	d'un ou de plusieurs	
CDE		ou secrétaire	subordonnés; Chef des chefs	
Oui	34,1% (47)	26,1% (36)	39,9% (55)	100 % (138)
Non	50,6% (44)	33,3% (29)	16,1% (14)	100 % (87)
Indécis	50,0% (27)	24,1% (13)	25,9% (14)	100 % (54)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100 % (279)

³⁰ Il n'est pas rare de voir des productions pourrir sur place par manque de moyens de transport ou à cause du mauvais état des routes (surtout les produits agroalimentaires).

_

LOV	Brazzaville	Pointe-Noire	Dolisie/Sibiti	Total
CDE				
Oui	68,8% (95)	25,4% (34)	5,8% (8)	100 % (138)
Non	64,4% (56)	26,4% (23)	9,2% (8)	100 % (87)
Indécis	50,0% (27)	29,6% (16)	20,4% (11)	100 % (54)
Total	63,8% (178)	26,5% (74)	9,7% (27)	100 % (279)

La perception de la concurrence « déloyale des étrangers » (CDE) est sans doute le corollaire d'une forte expérience du micro-entrepreneur, qui l'amène à se positionner sur des marchés plus compétitifs. Cette situation est liée bien sûr au degré de métropolisation de la ville de localisation des MPME. On retrouve quasiment la même situation pour les autres dimensions décrivant les difficultés de l'environnement concurrentiel de la MPME. Si CDE est la seule des variables décrivant la perception des obstacles liés à l'environnement concurrentiel des MPME qui n'est pas liée au degré de liens faibles, c'est qu'il s'agit ici non pas de la concurrence en général mais de la « concurrence déloyale des étrangers ».

Manque de capacités productives, exclusivement les machines de production (MCP) et degré de liens faibles utilisés pour vendre les biens et services et acheter les intrants sur les marchés éloignés (IDEGRELIENFAIBLE)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens Forts	Mix de liens	Liens Faibles	Total
MCP	(0)	(1)	(2)	
Oui	51,7% (105)	32,0% (65)	16,3% (33)	100 % (203)
Non	58,6% (34)	31,0% (18)	10,3% (6)	100 % (58)
Indécis	94,4% (17)	5,6% (1)	0,0% (0)	100 % (18)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

Par ailleurs, la perception du manque de capacités productives (MCP) notamment les difficultés d'accès aux machines de production corrobore quelques conclusions déjà énoncées. En effet, plus les micro-entrepreneurs sont expérimentés, vendent les biens et services ou achètent les intrants sur les marchés éloignés, plus ils ressentent la nécessité d'accéder aux meilleurs machines. Cette nécessité peut être associée à un changement d'échelle de production, exigeant un équipement conséquent et adéquat, puisque les entrepreneurs compétents, expérimentés et innovateurs desservent des marchés étendus. On peut faire les mêmes observations à propos du manque d'information ou du manque de clients.

Le manque de capacités productives, au sens strict de machines de production, est lié d'une part au manque d'information, particulièrement sur les techniques, les procédés et les prix, et d'autre part à la concurrence « déloyale » des étrangers. Si la première relation est caractéristique de l'existence d'énormes difficultés d'accès à l'information (particulièrement quand il s'agit de répondre aux questionnements suivants : quelles machines ? Où se les procurer ? A quel prix ? Pour quelles techniques de production ?), la seconde est intimement liée à un déficit de compétitivité des MPME. Il faut noter que les hommes entrepreneurs se retrouvent plus nombreux dans les secteurs où la concurrence se fait traditionnellement par la différenciation du produit. Or si l'on examine les meubles, les portails métalliques etc., produits dans le cadre de l'économie informelle, on constate une différenciation du produit très faible ou inexistante. Cela conduit les hommes à considérer l'environnement concurrentiel plus difficile que les femmes entrepreneures qui sont plus présentent dans la production des services où la différenciation est plus liée à la qualité de la prestation ou au relationnel qui l'entoure (relation de service).

L'information³¹ est une source incontestable de compétitivité des entreprises dans une économie fondée sur le savoir, et un élément de la chaîne de valeur lorsqu'elle est construite et partagée par des réseaux (M. Fontanel et J. Fontanel, 2013). Les difficultés d'accès à l'information pour les micro-entrepreneurs s'explique d'une part par l'inadéquation des systèmes de gestion de l'information tant au niveau macroéconomique que microéconomique et d'autre part par l'absence de coordination entre les différents acteurs (pouvoirs publics, entreprises, chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture, société civile). Le manque d'intérêt pour l'information stratégique des petites entreprises et l'utilisation limitée des NTIC (sauf pour le téléphone portable) limitent l'accès des micro-entrepreneurs à l'information sur l'approvisionnement en machines ou les prix et les marchés par exemple. Dès lors, la compétitivité des MPME se trouve affectée et il est tout à fait normal que les micro-entrepreneurs perçoivent l'inondation des marchés par des produits concurrentiels en provenance de l'Asie en général et de la Chine en particulier comme des menaces réelles.

Origine ethnique des capacités entrepreneuriales (EAE) et taille des MPME mesurée par le capital (CAP)

CAP (millions FCFA)	≤1	2 à 49	≥ 50	Total
EAE				
Oui	77,2% (98)	9,4% (12)	13,4% (17)	100 % (127)
Non	83,7% (82)	16,3% (16)	0,00%	100 % (98)
Indécis	88,9% (48)	7,4% (4)	3,7% (2)	100 % (54)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

On observe que ce sont dans les grandes entreprises, par le capital ou par le nombre de salariés, que les entrepreneurs répondent oui à la question de l'origine ethnique des capacités entrepreneuriales.

Origine ethnique des capacités entrepreneuriales (EAE) et niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA)

NRA	Sans emploi [étudiant(e)s à temps plein inclus]	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, chauffeur ; Employé de bureau de formation générale	Artisan professionnel, technicien, artiste ou équivalent ; Professionnel de formation académique ; Chef d'un ou de plusieurs	Total
EAE		ou secrétaire	subordonnés; Chef des chefs	
Oui	27,6% (35)	33,1% (42)	39,4% (50)	100 % (127)
Non	59,2% (58)	19,4% (19)	21,4% (21)	100 % (98)
Indécis	46,3% (25)	31,5% (17)	22,20% (12)	100 % (54)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100 % (279)

La croyance en l'origine ethnique des capacités entrepreneuriales est d'autant plus grande que le micro-entrepreneur possède une grande expérience acquise par l'exercice de responsabilité avant la création de la MPME et qu'il dirige une MPME de grande taille mesurée par le capital. L'explication passe simplement par la connaissance à laquelle a conduit l'expérience d'une différenciation ethnique observable parfois en ce qui concerne l'entrepreneuriat. Ceci dit, rien

_

³¹ Pour les néoclassiques, l'agent économique est presque omniscient et dispose de toute l'information. Ce qui en réalité est loin d'être le cas.

ne permet de conclure à l'existence d'une « aptitude » spécifique de certaines ethnies, d'autres conditions objectives liées au caractère ethnique peuvent entrer en jeu.

Cette grande taille est sans doute celle des entreprises communautaires plus haut analysées d'où leur ancrage dans les liens ethniques (forts). En effet, l'origine ethnique est liée à la communauté. Le lien communautaire est fort et caractérise aussi un ancrage territorial. Cet ancrage s'accompagne d'un enracinement culturel et communautaire important. La « *culture des milieux* » de localisation influence profondément les perceptions et le comportement des micro-entrepreneurs.

Origine ethnique des capacités entrepreneuriales (EAE) et groupe ethnique d'appartenance des entrepreneurs (GET)

GET	Kongo	Téké/Lale ; Kotas/Mbétis ;	Ngalas et	Total
EAE		Echiras	Autres	
Oui	55,9% (71)	26,8% (34)	17,3% (22)	100 % (127)
Non	48,0% (47)	28,6% (28)	23,5% (23)	100 % (98)
Indécis	40,7% (22)	16,7% (9)	42,6% (23)	100 % (54)
Total	50,2% (140)	25,4% (71)	24,4% (68)	100 % (279)

Cette croyance en l'origine ethnique des capacités entrepreneuriale est plus forte dans le groupe ethnique Kongo. Il apparait que le groupe Kongo est démographiquement plus important, qu'il est localisé à cheval sur trois pays³² (dont la RDC pôle démographique régional), qu'il pratique dans le groupe l'usage commun de la langue Lari dans les transactions commerciales et que son rayonnement international dans le sous-continent et outre-mer est presque sans égal. Autrement dit, la réponse oui à l'origine ethnique des capacités entrepreneuriales sous-entend qu'il s'agit bien du groupe ethnique Kongo.

Pauvreté et chômage comme motivation positive à la création des MPME (PCE) / degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1), taille des MPME mesurée par leur capital (CAP) et par le nombre d'employés (NSA) et emploi occupé avant la création de la MPME (EOA)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie/Sibiti	Total
PCE				
Oui	13,4% (25)	76,5% (143)	10,2% (19)	100 % (187)
Non	48,5% (32)	43,9% (29)	7,6% (5)	100 % (66)
Indécis	65,4% (17)	23,1% (6)	11,5% (3)	100 % (26)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (279)

CAP (millions FCFA)	≤1	2 à 49	≥ 50	Total
PCE				
Oui	79,7% (149)	10,7% (20)	9,6% (18)	100 % (187)
Non	80,3% (53)	18,2% (12)	1,5% (1)	100 % (66)
Indécis	100,0% (26)	0,0% (0)	0,0 % (0)	100 % (26)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

_

³² Il faut noter aussi une immense diaspora à travers le monde.

NSA (nombre d'employés)	1-5	6 et plus	Total
PCE		_	
Oui	75,4% (141)	24,60% (46)	100 % (187)
Non	60,61% (40)	39,39% (26)	100 % (66)
Indécis	53,85% (14)	46,15% (12)	100 % (26)
Total	63,8% (178)	26,5% (74)	100 % (279)

EOA PCE	Salarié du secteur public, Salarié du secteur privé formel/ informel	Apprentissage chez un maitre artisan	Sans emploi (Diplômé ou non)	Agriculteur, Retraité, Profession libérale, Première occupation de jeunesse; Apprentissage sur le tas; Spécialisation par une formation	Total
Oui	9,6% (18)	39,0% (73)	26,2% (49)	25,1% (47)	100 % (187)
Non	21,1% (8)	39,4% (26)	28,8% (19)	19,7% (13)	100 % (66)
Indécis	26,9% (7)	57,70% (15)	11,5% (3)	3,80 % (1)	100 % (26)
Total	11,8% (33)	40,9% (114)	25,4% (71)	21,9% (61)	100 % (279)

Les micro-entrepreneurs qui déclarent le plus avoir créé leur entreprise pour briser le cercle vicieux du chômage et de la pauvreté se retrouvent plutôt à la tête de grandes entreprises par le capital, petites par l'effectif, dans des villes peu ou pas industrielles, et ont peu d'expérience professionnelle. Ce profil correspondant aux entrepreneurs communautaires, poussés vers l'entrepreneuriat par un souci de subsistance.

Désir d'indépendance et d'être son propre patron (DDP) / niveau d'éducation du microentrepreneur (NED) et taille des MPME mesurée par le nombre de salariés (NSA) / Pauvreté et chômage comme motivation positive à la création des MPME (PCE) et degré de métropolisation de la ville de localisation des MPME (LOV)

NED	Primaire/Collège	Lycée/Université	Total
DDP			
Oui	63,16% (144)	36,84% (84)	100 % (228)
Non	51,85% (14)	48,15% (13)	100 % (27)
Indécis	33,33% (8)	66,67% (16)	100 % (24)
Total	59,50% (166)	40,50% (113)	100 % (279)

NSA (nombre d'employés)	1-5	6 et plus	Total
DDP		_	
Oui	72,81% (166)	27,19% (62)	100 % (228)
Non	62,96% (17)	37,04% (10)	100 % (27)
Indécis	50,0% (12)	50,0% (12)	100 % (24)
Total	69,89% (195)	30,11% (84)	100 % (279)

LOV	Brazzaville	Pointe-Noire	Dolisie/Sibiti	Total
PCE				
Oui	76,5% (143)	13,4% (25)	10,2% (19)	100 % (187)
Non	43,9% (29)	48,5% (32)	7,6% (5)	100 % (66)
Indécis	23,1% (6)	65,4% (17)	11,5 % (3)	100 % (26)
Total	63,8% (178)	26,5% (74)	9,7% (27)	100 % (279)

Un deuxième groupe d'entrepreneurs qui sont motivés par un besoin de réalisation se retrouvent avec un niveau d'éducation peu élevé, à la tête de petites entreprises par le nombre d'employés. Le profil de ce groupe est celui de petites entreprises de subsistance. Il est à rapprocher des entrepreneurs motivés par la sortie du chômage et de la pauvreté qui se situent essentiellement dans les grandes métropoles où la redistribution de la rente et le clientélisme alimentent une demande solvable.

Envie d'être riche et de s'accomplir comme motivation positive à la création des MPME (ERA), degré de métropolisation de la ville de leur localisation (LOV), niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA) et degré de liens faibles utilisés pour vendre et acheter sur les marchés lointains (IDEGRELIENFAIBLE)

	LOV	Brazzaville	Pointe-Noire	Dolisie/Sibiti	Total
ERA					
Oui		68,2% (116)	23,5% (40)	8,2% (14)	100 % (170)
Non		63,7% (58)	24,2% (22)	12,1% (11)	100 % (91)
Indécis		22,2% (4)	66,7% (12)	11,1 % (2)	100 % (18)
Total		63,8% (178)	26,5% (74)	9,7% (27)	100 % (279)

NRA	Sans emploi [étudiant(e)s à temps plein inclus]	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, chauffeur ; Employé de bureau de formation générale	Artisan professionnel, technicien, artiste ou équivalent ; Professionnel de formation académique ; Chef d'un ou de plusieurs	Total
ERA		ou secrétaire	subordonnés; Chef des chefs	
Oui	45,3% (77)	35,3% (60)	19,4% (33)	100 % (170)
Non	35,2% (32)	13,2% (12)	51,6 % (47	100 % (91)
Indécis	50,0% (9)	33,3% (6)	16,7% (3)	100 % (18)
Total	42,29% (118)	27,96% (78)	29,75% (83)	100 % (279)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts (0)	Mixte de liens	Liens faibles	Total
ERA		(1)	(2)	
Oui	50,0% (85)	32,9% (56)	17,1% (29)	100 % (170)
Non	65,9% (60)	24,2% (22)	9,9% (9)	100 % (91)
Indécis	61,1% (11)	33,3% (6)	5,6 % (1)	100 % (18)
Total	55,9% (156)	30,1% (74)	14,0% (27)	100 % (279)

La troisième catégorie d'entrepreneurs particulièrement motivés par l'envie de s'enrichir et de s'accomplir, s'adresse également aux marchés des grandes métropoles mais en s'engageant des relations de type liens faibles puisqu'ils ont une expérience professionnelle limitée qui réduit de ce fait leur capital social. Ce profil est caractérisé par de véritables aspirations entrepreneuriales combinées avec une faiblesse de l'appui communautaire.

Taille des MPME mesurée par le capital (CAP) et perception de la cupidité (CUP), de la boulimie des honneurs et du commandement (BHC) comme motivations négatives pour leur création

CAP (millions FCFA)	≤1	2 à 49	≥ 50	Total
CUP				
Oui	63,4% (26)	17,1% (7)	19,5% (8)	100 % (41)
Non	82,2% (134)	13,5% (22)	4,3% (7)	100 % (163)
Indécis	90,7% (68)	4,0% (3)	5,3 % (4)	100 % (75)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

CAP (millions FCFA)	≤1	2 à 49	≥ 50	Total
ВНС				
Oui	67,3% (35)	9,6% (5)	23,1% (12)	100 % (52)
Non	82,9% (121)	16,4% (24)	0,7% (1)	100 % (146)
Indécis	88,9% (72)	3,7% (3)	7,4 % (6)	100 % (81)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

La perception de la cupidité, de la boulimie des honneurs et du commandement comme motivations pour la création des MPME se trouve dans un petit nombre d'entreprises possédant plus nettement un capital important.

4. Analyse de la structure des variables de proximité et de socialisation des micro-entrepreneurs ou variables explicatives de niveau 4 (VE4)

Fidélité envers les clients/fournisseurs (FEC) / niveau d'éducation des microentrepreneurs (NED), taille des MPME mesurée par le capital (CAP) et par le nombre d'employés (NSA), niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA)

NED	Primaire/Collège	Lycée/Université	Total
FEC	_	-	
Oui	57,26% (142)	42,74% (106)	100 % (248)
Non	80,77% (21)	19,23% (5)	100 % (26)
Indécis	60,0% (3)	40,0% (2)	100 % (5)
Total	59,5% (47)	40,5% (78)	100 % (279)

CAP (Millions de FCFA)	1-2	2 et plus	Total
FEC		_	
Oui	79,4% (197)	20,6% (51)	100 % (248)
Non	100,0% (26)	0,0% (0)	100 % (26)
Indécis	100,0% (5)	0,0% (0)	100 % (5)
Total	81,72% (228)	18,28% (51)	100 % (279)

NSA (nombre d'employés)	1-5	6 à plus	Total
FEC		_	
Oui	67,74% (168)	32,26% (80)	100 % (248)
Non	92,31% (24)	7,69% (2)	100 % (26)
Indécis	60,0% (3)	40,0% (2)	100 % (5)
Total	69,89% (195)	30,11% (84)	100 % (279)

NRA	Sans emploi [étudiant(e)s à temps plein inclus]	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, chauffeur ; Employé de bureau de formation générale	Artisan professionnel, technicien, artiste ou équivalent ; Professionnel de formation académique ; Chef d'un ou de plusieurs	Total
FEC		ou secrétaire	subordonnés; Chef des chefs	
Oui	38,3% (95)	30,6 % (76)	31,0% (77)	100 % (248)
Non	73,1% (19)	7,7% (2)	19,2% (4)	100 % (26)
Indécis	80,0% (4)	0,0% (0)	20,0% (2)	100 % (5)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100 % (279)

Plus les micro-entrepreneurs sont éduqués, dirigent des grandes entreprises par le capital et le nombre d'employés et sont expérimentés, plus ils s'installent dans des relations durables avec leurs clients ainsi qu'avec leurs fournisseurs et les commerçants. Ajoutant que dans cette catégorie, les femmes sont nettement surreprésentées (72 sur 76) ainsi que les grandes entreprises (80 sur 84). Ce qui n'empêche pas que dans cette catégorie on est globalement plus d'hommes et de petites entreprises.

Fidélité envers les clients/fournisseurs (FEC) / degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1), origine des ressources financières à la création de la MPME (SKC) et groupe ethnique d'appartenance du micro-entrepreneur (GET)

GET	Kongo	Téké/Lale ; Kotas/Mbétis ;	Ngalas et	Total
FEC		Echiras	Autres	
Oui	52,0% (129)	25,8% (64)	22,2% (55)	100 % (248)
Non	38,5% (10)	15,4% (4)	46,2% (12)	100 % (26)
Indécis	20,0% (1)	60,0% (3)	20,0% (1)	100 % (5)
Total	50,2% (140)	25,4% (71)	24,4% (68)	100 % (279)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie/Sibiti	Total
FEC				
Oui	29,8% (74)	62,1% (154)	8,1% (20)	100 % (248)
Non	0,0% (0)	84,6% (22)	15,4% (4)	100 % (26)
Indécis	0,0% (0)	40,0% (2)	60,0% (3)	100 % (5)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,70% (27)	100 % (279)

SKC	Famille/Amis;	Eglises/Relig., Entrep. infor.,	Epargne	Total
FEC	Tontines Mutuelles	IMF, ONG/Projet, ONEMO,	personnelle	
Oui	21,0% (52)	12,1 % (30)	66,9% (166)	100 % (248)
Non	3,8% (1)	3,8% (1)	92,3% (24)	100 % (26)
Indécis	0,0% (0)	0,0% (0)	100,0% (5)	100 % (5)
Total	19,0% (53)	11,1% (31)	69,9% (195)	100 % (279)

De même, ces entrepreneurs sont plutôt de l'ethnie Kongo (129 sur 140), travaillant plutôt dans des villes industrielles et assumant un certain risque dans la mobilisation des ressources financières, puisqu'ils sont plus enclins à compter à mobiliser les liens forts ou les liens faibles qu'à se reposer seulement sur leur épargne personnelle.

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts	Mix de liens	Liens faibles	Total
FEC	(0)	(1)	(2)	
Oui	58,9% (146)	26,2% (65)	14,9 (37)	100 % (248)
Non	23,1% (6)	69,2% (18)	7,7% (2)	100 % (26)
Indécis	80,0% (4)	20,0% (1)	0,0% (0)	100 % (5)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

Pour résumer, ce n'est pas la nature des liens qui explique la stabilité de ces relations amontaval puisqu'il y a un équilibre presque parfait chez ces entrepreneurs dans l'utilisation des liens forts ou des liens faibles. Cette fidélité caractérise la très grande majorité des entreprises de l'échantillon (248 sur 279). Il va plutôt caractériser un profil type d'entrepreneurs éduqués et expérimentés, travaillant dans les pôles industriels. C'est dans cette catégorie que vont se concentrer la quasi-totalité des entrepreneurs femmes, des membres de l'ethnie Kongo et des grandes entreprises par le capital (51 sur 51) ou par l'effectif (80 sur 84).

La fidélité entre entrepreneurs (FEE) est liée avec le genre du micro-entrepreneur (SEX, 0,143) et le degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1, 0,223).

Fidélité entre entrepreneurs (FEE) / genre du micro-entrepreneur (SEX), degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1)

	SEX	Homme	Femme	Total
FEE				
Oui		75,2% (167)	24,8 %(55)	100 % (222)
Non		71,1% (27)	28,9% (11)	100 % (38)
Indécis		47,4% (9)	52,6% (10)	100 % (19)
Total		72,8% (203)	27,2% (76)	100 % (279)

	LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie/Sibiti	Total
FEE					
Oui		31,1% (69)	61,3 %(136)	7,7% (17)	100 % (222)
Non		5,3% (2)	84,2% (32)	10,5% (4)	100 % (38)
Indécis		15,8% (3)	52,6% (10)	31,6% (6)	100 % (19)
Total		26,5% (74)	63,8% (178)	9,70% (27)	100 % (279)

Considérons maintenant la fidélité « *horizontale* » (entre entrepreneurs) : il s'agit ici d'entrepreneurs plutôt masculins présents dans les centres industriels.

La fidélité entre entrepreneurs (FEE) est également liée positivement avec le niveau d'éducation des micro-entrepreneurs (NED, -0,154), leur expérience professionnelle mesurée par le niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA, -0,154), la taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA, -0,218) et l'origine des ressources cognitives nécessaires à la gestion des MPME (SCQ, -0,187).

Fidélité entre entrepreneurs (FEE) / niveau d'éducation des micro-entrepreneurs (NED), niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA), taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA), origine des ressources cognitives nécessaires à la gestion des MPME (SCQ)

NED	Primaire	Collège	Lycée	Université	Total
FEE		_	-		
Oui	16,2% (36)	39,2 %(87)	29,7% (66)	14,9% (33)	100 % (222)
Non	21,1% (8)	50,0% (19)	23,7% (9)	5,3% (2)	100 % (38)
Indécis	15,8% (3)	68,4% (13)	15,8% (3)	0,0% (0)	100 % (19)
Total	16,8% (47)	42,7% (119)	28,0% (78)	12,5% (35)	100 % (279)

NRA	Sans emploi	Ouvrier qualifié	Artisan professionnel,	Total
FEE	[étudiant(e)s	ou semi-qualifié,	technicien, artiste ou	
	à temps plein	chauffeur ;	équivalent ; Professionnel de	
	inclus]	Employé de	formation académique ; Chef	
		bureau de	d'un ou de plusieurs	
		formation	subordonnés; Chef des chefs	
		générale ou		
		secrétaire		
Oui	39,6% (88)	25,7 %(57)	34,7% (77)	100 % (222)
Non	57,9% (22)	31,6% (12)	10,5% (4)	100 % (38)
Indécis	42,1% (8)	47,4% (9)	10,5% (2)	100 % (19)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100 % (279)

	NSA	1-5	6 et plus	Total
FEE				
Oui		65,32% (145)	34,69% (77)	100 % (222)
Non		44,7% (32)	15,8% (6)	100 % (38)
Indécis		84,21% (18)	15,79% (1)	100 % (19)
Total		69,89% (195)	30,11% (84)	100 % (279)

SCQ	Famille/Amis	Eglises/Religions,	Ressources cognitives	Total
FEE	Tontines	Entrepreneurs informels,	personnelles	
	Mutuelles	ONG/Projet, ONEMO		
Oui	25,2% (56)	15,8 % (35)	59,0% (131)	100 % (222)
Non	36,8% (14)	5,3% (2)	57,9% (22)	100 % (38)
Indécis	63,2% (12)	10,5% (2)	26,3% (5)	100 % (19)
Total	29,4% (82)	14,0% (39)	56,6% (158)	100 % (279)

Comme précédemment, ces entrepreneurs vont utiliser de manière égale les liens forts et les liens faibles. En résumé, ce deuxième groupe est très semblable au précédent et développant des relations horizontales. Ce qui les réunit, c'est le profil de l'entrepreneur masculin, éduqué et expérimenté et le profil du milieu fortement industriel et construit donc sur des structures de socialisation de type cluster. Il faut remarquer que l'appartenance ethnique favorisera plutôt les relations verticales de type commerciales (achat-vente) alors que les relations horizontales pouvant être plus coopératives ne semblent pas avoir besoin de ce ciment.

Le troisième type de ressources relationnelles porte sur la capacité du micro-entrepreneur à étendre son réseau social. Il s'agit ici d'une aptitude de l'entrepreneur que de l'existence d'un certain type de liens. La capacité de l'entrepreneur à étendre son réseau social (ERS) est, liée positivement avec la taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA, -0,192) et son expérience professionnelle mesurée par le niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA, -0,197), avec le groupe ethnique Kongo (GET, 0,102), le degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1, 0133).

Entretien des relations avec les milieux du pouvoir et/ou administratif (RMP) / taille des MPME mesurée par le nombre de salariés (NSA), niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA), groupe ethnique d'appartenance du micro-entrepreneur (GET), degré des liens faibles utilisés pour vendre les biens et services sur les marchés éloignés (IDEGRELIENFAIBLE)

CAP (Millions de FCFA)	1-2	2 et plus	Total
RMP		_	
Oui	80,13% (121)	19,87% (30)	100 % (151)
Non	82,57% (90)	17,43% (19)	100 % (109)
Indécis	89,47% (17)	10,53% (2)	100 % (19)
Total	81,72% (228)	18,28% (51)	100 % (279)

NSA (nombre d'employés)	1-5	6 à plus	Total
RMP			
Oui	66,23% (100)	33,78% (51)	100 % (151)
Non	73,39% (80)	26,61% (29)	100 % (109)
Indécis	78,95% (15)	21,05% (4)	100 % (19)
Total	69,89% (195)	30,11 % (84)	100 % (279)

GET RMP	Kongo	Téké/Lale ; Kotas/Mbétis ; Echiras	Ngalas et Autres	Total
Oui	47,0% (71)	25,2% (38)	27,8% (42)	100 % (151)
Non	49,5% (54)	27,5% (30)	22,9% (25)	100 % (109)
Indécis	78,9% (15)	15,8% (3)	5,3% (1)	100 % (19)
Total	50,2% (140)	25,4% (71)	24,4% (68)	100 % (279)

NRA	Sans emploi [étudiant(e)s à temps plein inclus]	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, chauffeur ; Employé de bureau de formation générale	Artisan professionnel, technicien, artiste ou équivalent ; Professionnel de formation académique ; Chef d'un ou de plusieurs	Total
RMP		ou secrétaire	subordonnés; Chef des chefs	
Oui	37,7% (57)	25,8 % (39)	36,4% (55)	100 % (151)
Non	50,5% (55)	26,6% (29)	22,9% (25)	100 % (109)
Indécis	31,6% (6)	52,6% (10)	15,8% (3)	100 % (19)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100 % (279)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts	Liens faibles	Total
RMP			
Oui	51,0% (77)	49,0% (74)	100 % (151)
Non	59,6% (65)	40,4% (44)	100 % (109)
Indécis	73,7% (14)	26,3% (5)	100 % (19)
Total	55,9% (156)	30,11% (123)	100 % (279)

Les entrepreneurs engagés dans les relations de clientélisme représentent un peu plus de la moitié de l'échantillon (54,1 %), et deux caractéristiques importantes vont spécifier les entrepreneurs. Premièrement, si on rencontre encore la moitié des entrepreneurs du groupe Kongo, on retrouvera une surreprésentation des autres groupes ethniques dans ces réseaux de clientélisme notamment ceux du groupe Ngalas associé aux étrangers qui est celui des dirigeants du pays. Autrement dit, dans ce dernier profil ethnique on va observer également des liens forts réunissant les membres de l'ethnie Ngalas mais aussi une surreprésentation des liens faibles s'expliquant par le fait que les dirigeants au pouvoir (politique ou administratif) préfèrent développer leurs relations avec des étrangers pour préserver la discrétion des affaires.

Les ressources relationnelles des micro-entrepreneurs sont de deux catégories : d'une part des relations économiques interentreprises horizontales et verticales bien représentatives du diamant de porter qui vont concerner les pôles industriels. D'autre part, des relations plus marquées par le clientélisme rapprochant les micro-entrepreneurs des pouvoirs politique et administratif concentrés dans les capitales. Il apparait que c'est la variable ethnique qui va arbitrer dans notre échantillon la mobilisation de l'un ou de l'autre de ces types de réseaux. Il faut noter aussi que l'utilisation plus marquée de liens faibles résulte de la préférence exprimée par l'ethnie au pouvoir. Autrement dit, pour les entrepreneurs des autres ethnies il y aura mobilisation soit de liens forts soit de liens faibles selon d'autres critères.

Fidélité envers les employés (FET) / niveau d'éducation (NED) des entrepreneurs et le niveau de responsabilité qu'ils ont assumés avant de créer leur MPME (NRA), taille des MPME mesurée par le capital (CAP) et le nombre d'employés (NSA)

	NED	Primaire/Collège	Lycée/Université	Total
FET				
Oui		56,90% (132)	43,10% (100)	100 % (232)
Non		78,38% (29)	21,62% (8)	100 % (37)
Indécis		50,0% (5)	50,0% (5)	100 % (10)
Total		69,89% (195)	30,11% (84)	100 % (279)

NRA	Sans emploi [étudiant(e)s à temps plein inclus]	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, chauffeur ; Employé de bureau de formation générale ou secrétaire	Artisan professionnel, technicien, artiste ou équivalent ; Professionnel de formation académique ; Chef d'un ou de plusieurs subordonnés; Chef des	Total
FET			chefs	
Oui	38,8% (90)	28,9 % (67)	32,3% (75)	100 % (232)
Non	64,9% (24)	18,9% (7)	16,2% (6)	100 % (37)
Indécis	40,0% (4)	40,0% (4)	20,0% (2)	100 % (10)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100 % (279)

	NSA	1-5	6 et plus	Total
FET			_	
Oui		65,0% (150)	35,0% (82)	100 % (232)
Non		97,0% (36)	3,0% (1)	100 % (37)
Indécis		90,0% (9)	10,0% (1)	100 % (10)
Total		69,89% (195)	30,11% (84)	100 % (279)

CAP (millions FCFA)	≤1	2 à 49	≥ 50	Total
FET				
Oui	78,0% (181)	13,8% (32)	8,2% (19)	100 % (232)
Non	100,00% (37)	0,00% (0)	0,00% (0)	100 % (37)
Indécis	100,00% (10)	0,0% (0)	0,0 % (0)	100 % (10)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

Plus les entrepreneurs éduqués et expérimentés et dirigent des MPME de grande taille en capital et en nombre d'employés, plus ils s'investissent dans les relations de fidélité envers les employés (surtout pour leur bien-être). Il s'agit typiquement de la direction de type paternaliste que l'on trouve dans les TPE. Cette relation confirme que la fidélité est une stratégie au service de la stabilité ou du développement des MPME.

Fidélité envers les employés (FET) et degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie/Sibiti	Total
FET				
Oui	31,0% (72)	62,5 %(145)	6,5% (15)	100 % (232)
Non	2,7% (1)	73,0% (27)	24,3% (9)	100 % (37)
Indécis	10,0% (1)	60,0% (6)	30,0% (3)	100 % (10)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,70% (27)	100 % (279)

Plus la ville de localisation des MPME est industrialisée, plus les micro-entrepreneurs s'investissent dans les relations de fidélité envers les employés. La réputation de l'entrepreneur est liée positivement à la taille de la MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA, -0,121) et négativement au degré d'industrialisation de la ville de localisation de la MPME (LOV1, 0,133).

Réputation de l'entrepreneur (RPE) et taille de la MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA)

	NSA	1-5	6 et plus	Total
RPE			_	
Oui		68,0% (160)	32,0% (74)	100 % (234)
Non		76,0% (28)	24,0% (7)	100 % (37)
Indécis		70,0% (7)	30,0% (3)	100 % (10)
Total		69,89% (195)	30,11% (84)	100 % (279)

La réputation de l'entrepreneur est proportionnelle à la taille de la MPME (mesurée par le nombre d'employés) qu'il dirige. Les grandes MPME et leurs dirigeants possèdent une bonne réputation.

Réputation de l'entrepreneur (RPE) et degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie/Sibiti	Total
RPE				
Oui	29,9% (70)	60,7 %(142)	9,4% (22)	100 % (234)
Non	5,7% (2)	85,7% (30)	8,6% (3)	100 % (35)
Indécis	20,0% (2)	60,0% (6)	20,0% (2)	100 % (10)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,70% (27)	100 % (279)

Par ailleurs, elle est aussi proportionnelle au degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME. Plus la ville de localisation est industrialisée, plus la réputation de l'entrepreneur explique les performances et la réussite dans les affaires.

En somme, la stratégie de fidélité est proportionnelle à la taille des MPME. Or, l'expérience professionnelle et le niveau d'éducation sont des attributs nécessaires pour diriger les MPME de grande taille. Plus les micro-entrepreneurs sont éduqués et/ou expérimentés, plus ils instrumentalisent les relations de fidélité. Il s'agit alors principalement des MPME commerciales, les pratiques au sein des entreprises communautaires restant axées sur les liens forts et la fidélité mécanique. Toutefois, le micro-entrepreneur s'engage dans une stratégie de construction de la confiance au sein des réseaux sociaux³³ d'appartenance. Ce processus est un investissement dans une ressource capitale qui est la réputation.

Le respect des rites, us et coutumes ou de la religion (RUC) est lié négativement avec le degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV, 0,221) et l'expérience professionnelle mesurée par le niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA, 0,168).

88

³³ Il est acquis que ces réseaux sociaux sont les véhicules de prédilection de la circulation des différentes ressources dans l'économie informelles en ASS.

Respect des rites, us et coutumes ou de la religion (RUC) / niveau de responsabilité assumé par l'entrepreneur avant de créer son entreprise (NRA) et degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1)

NRA	Sans emploi [étudiant(e)s à temps plein inclus]	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, chauffeur ; Employé de bureau de formation générale	Artisan professionnel, technicien, artiste ou équivalent ; Professionnel de formation académique ; Chef d'un ou de plusieurs	Total
ERS		ou secrétaire	subordonnés; Chef des chefs	
Oui	49,2% (32)	23,1 % (15)	27,7% (18)	100 % (218)
Non	52,8% (65)	21,1% (26)	26,0% (32)	100 % (123)
Indécis	23,1% (21)	40,7% (37)	36,3% (33)	100 % (91)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100 % (279)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie/Sibiti	Total
RUC				
Oui	60,0% (39)	33,8 %(22)	6,2% (4)	100 % (65)
Non	14,6% (18)	69,9% (86)	15,4% (3)	100 % (123)
Indécis	18,70% (17)	76,9% (70)	4,4% (4)	100 % (91)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,70% (27)	100 % (279)

Le tiers des entrepreneurs dépourvus d'expérience professionnelle et localisés dans des villes industrielles, s'investissent plus dans le respect des rites, des us, des coutumes ou de la religion d'appartenance. La moitié s'abstient et confirme ainsi le rôle de l'urbanisation et de l'industrialisation, que nous avons déjà souligné, dans la dilution et/ou la métamorphose des institutions sociales traditionnelles.

Fidélité envers les clients et fournisseurs (FEC) / Capacité du micro-entrepreneur à étendre son réseau social (ERS), Réputation de l'entrepreneur (RPE), Fidélité envers les entrepreneurs (FEE) et Relations avec les milieux du pouvoir et de l'administration (RMP)

ERS	Oui	Non	Indécis	Total
FEC				
Oui	86,7% (215)	8,5% (21)	4,8% (12)	100 % (248)
Non	7,7% (2)	76,9% (20)	15,4% (4)	100 % (26)
Indécis	20,0% (1)	20,0% (1)	60,0% (3)	100 % (5)
Total	78,1% (218)	15,1% (42)	6,8% (19)	100 % (279)

RPE	Oui	Non	Indécis	Total
FEC				
Oui	91,1% (226)	6,0% (15)	2,8% (7)	100 % (248)
Non	26.9% (7)	73,1% (19)	0,0% (0)	100 % (26)
Indécis	20,0% (1)	20,0% (1)	60,0% (3)	100 % (5)
Total	83,9% (234)	12,5% (35)	3,6% (10)	100 % (279)

FEE	Oui	Non	Indécis	Total
FEC				
Oui	85,1% (211)	8,1% (20)	6,9% (17)	100 % (248)
Non	34,6% (9)	65,4% (17)	0,0% (0)	100 % (26)
Indécis	40,0% (2)	20,0% (1)	40,0% (2)	100 % (5)
Total	79,6% (222)	13,6% (38)	6,8% (19)	100 % (279)

RMP	Oui	Non	Indécis	Total
FEC				
Oui	58,1% (144)	35,5% (88)	6,5% (16)	100 % (248)
Non	26,9% (7)	73,1% (19)	0,0% (0)	100 % (26)
Indécis	0,0% (0)	40,0% (2)	60,0% (3)	100 % (5)
Total	54,1% (151)	39,1% (109)	6,8% (19)	100 % (279)

Plus les micro-entrepreneurs entretiennent des relations de fidélité avec les différents acteurs de l'environnement socioéconomique des MPME (travailleurs, pairs entrepreneurs, clients et/ou leurs fournisseurs etc.), plus ils estiment que la réputation est un ingrédient important pour leur consolidation d'une part et, qu'elle leur confère une capacité certaine à étendre et consolider les différents réseaux sociaux dans lesquels ils s'insèrent. La fidélité envers les acteurs de l'environnement des MPME en général, les clients, les fournisseurs et les commerçants en particulier, est un comportement au service de la construction et du développement de la confiance qui se repose elle-même sur la réputation des micro-entrepreneurs au sein des réseaux communautaires, socioprofessionnels et d'affaires. Elle est l'expression du respect de la norme de réciprocité. Ceci, pour contracter en toute confiance. L'analyse montre que les petites entreprises africaines se distinguent par une forte cohésion sociale en regard des relations entre les petits entrepreneurs et leurs milieux d'appartenance qui leur apporte des soutiens dans le développement de leurs entreprises (Nkakleu et Fouda Ongodo, 2009).

La fidélité se définit dans cette étude comme une constance dans les comportements, dans les engagements initiaux dépassant le cadre contractuel (Foliard, 2010). Tout micro-entrepreneur fidèle conserve dans la durée les relations envers les acteurs de l'environnement, parties prenantes au bon fonctionnement de sa MPME. C'est un comportement stratégique visant la construction des liens forts sur le long terme auxquels les micro-entrepreneurs vont rester fidèles. Il n'est pas gratuit, mais comme le note Foliard (2010), c'est un élément de la convention³⁴ régissant le réseau et la réputation de ses membres. En revanche, cet auteur précise qu'en s'engageant dans la fidélité au réseau qui apporte un équilibre sécurisant dans l'activité quotidienne, les micro-entrepreneurs bornent la croissance de leurs TPE. Ce qui peut expliquer la petite taille de l'écrasante majorité. Parallèlement, le mode d'enrôlement des employés dans les microentreprises, par les liens forts ou faibles, obligent ceux-ci à être loyal et engagés envers l'employeur et ce dernier leur demeurant fidèle. Les protagonistes s'engagent ainsi dans une relation gagnant-gagnant à long terme.

En effet, les analyses précédentes ont montré que la réputation est l'une des ressources de prédilection des réseaux sociaux dans les sociétés de tradition orale et/ou dans lesquelles prédomine l'économie informelle. Dans ces sociétés, la réputation précède les individus : « la musaraigne puante qui a dispersé la cérémonie de danse des rats ³⁵». La mauvaise réputation

90

³⁴ Pour Lewis (1969) et Gomez (2006) rapporté par Foliard (2010), une convention apparaît comme un comportement standard qu'un individu est rationnellement conduit à adopter plutôt que de s'en écarter de manière isolée pour entrer en relation ou pérenniser une relation dans un contexte d'incertitude.

³⁵ Traduction: « Mutsuno wa tsara ma kine ma bapuu ». Proverbe Yaka, rapporté par Ikounga (2013).

disperse ou fait fuir les amis. Les odeurs puantes de la musaraigne n'ont pas besoin de valise pour voyager avec elle. Mais elles indisposent l'environnement. Ainsi, la mauvaise réputation s'enracine dans l'entourage des individus, même chez les siens (Ikounga, 2013). Cette relation semble mettre en lumière, dans le contexte de l'étude, le rôle de la réputation comme ressource stratégique construite par les micro-entrepreneurs au fil du temps au sein des réseaux sociaux d'appartenance (ethniques, religieux, tribaux, claniques, professionnels, d'affaires, etc.), afin de contracter en toute confiance. Par ailleurs, la réputation familiale et ethnique reste un facteur non négligeable dans les relations d'affaires (Hernandez, 2000) utilisée comme l'un des critères parmi les sept répertoriés visant l'appréciation de la personnalité du dirigeant de la TPE par les IMF au Cameroun (Um-Ngouem, 2013).

La fidélisation des acteurs de l'environnement de la MPME en général et de la clientèle en particulier, relève donc d'une recherche permanente de la poursuite ou de la pérennisation d'une relation induisant des communications fréquentes et une certaine proximité. Ce principe débouche sur une cristallisation de la réputation du micro-entrepreneur (construite par de multiples liens socio-psychologiques et par des processus d'apprentissages) sur laquelle se repose la confiance. Or, cette ressource est indispensable pour acquérir la confiance, catalyseur dans les différentes relations en général et de réciprocité en particulier. Lefilleur (2009, 2008) met en relief ce rôle important lorsqu'il affirme que la réputation de l'entrepreneur et sa proximité avec le banquier (lien de parenté, relations de voisinage, etc.) sont des éléments au moins aussi importants que la qualité des états financiers communiqués à la banque. L'association de la réputation aux liens de parenté ou de voisinage (liens forts) valide notre hypothèse selon laquelle la réputation individuelle se construit dans les réseaux communautaires par un mécanisme traditionnel totalement décentralisé propagée de bouche à oreille par les membres ou les individus proches de l'entourage (Op.cit.). Ce qui permet aux différents acteurs d'engager des échanges dans un contexte risqué et d'une information imparfaite (Combarnous et Berrou, 2012; Lavalée et Roubaud, 2012).

Cependant, la confiance interpersonnelle se construit essentiellement sur des bases cognitives et affectives (Simon, 2007; Jeffries et Reed, 2000; Lewis et Weigert, 1985; MacAllister, 1995). Le contexte historique de la relation (retracée par les expériences passées), joue un rôle important et est cardinal pour comprendre la formation de la réputation et son lien avec la confiance. C'est pourquoi, le micro-entrepreneur s'engage judicieusement dans des processus relationnels où confiance et coopération s'enrichissent mutuellement et nourrissent la réputation. Il semble que ce processus, se renforcerait dans le temps, grâce à une réputation positive, installant un cercle vertueux au fur et à mesure du développement des relations. Par contre, une réputation négative, découlant par exemple d'un comportement opportuniste, aura un effet destructeur.

Toutefois, il faut signaler la relation existant entre « la réputation de l'entrepreneur » et « le niveau du chiffre d'affaires » de la MPME. La réputation du micro-entrepreneur comme explication de ses relations avec les différents acteurs de l'environnement socioéconomique semble être liée au niveau de son chiffre d'affaires (CA) comme composante explicative de son image de marque ou de sa notoriété. Le CA est une variable importante pour les micro-entrepreneurs, qui somme toute, ne tiennent soit (i) aucune comptabilité, soit (ii) une comptabilité sommaire faite d'un cahier enregistrant juste les recettes et les dépenses permettant de dégager un revenu global approximatif. Dans ces conditions d'exploitation, les flux de trésorerie jouent un rôle capital et le meilleur indicateur de la santé financière de l'entreprise est le contenu de la caisse ou de la poche (Wamba, 2003, rapporté par Sogbossi et Merunka, 2009). En effet, Lopez et Muchnik (1997) arrivent à une conclusion semblable en étudiant les

petites entreprises de transformation de céréales à Maroua au Cameroun : « l'entrepreneur recherche un flux régulier de liquidité aux échéances rapprochés : l'indicateur principal devient donc l'excédent de trésorerie d'exploitation (ETE) ». C'est pourquoi, l'entreprise ne sera jugée performante que dans la mesure où elle dégage, au jour le jour, des flux de liquidité permettant à l'entrepreneur de faire face aux prélèvements des bailleurs et de reconstituer l'avance initiale (Bloy et Dupuy, 1990). Un niveau du chiffre d'affaires élevé permet au micro-entrepreneur de répondre à la pression communautaire. La satisfaction de celle-ci (y compris la consommation propre à son ménage) permet au micro-entrepreneur d'une part de répondre aux attentes des réseaux sociaux et d'autre part de transformer un actif liquide (argent) en actif moins liquide et intangible : la réputation. Ce processus de transformation laisse des traces qui circulent au cours du temps, au sein du territoire de localisation, et contribue à consolider la confiance dont bénéficie le micro-entrepreneur. Le chiffre d'affaires, le contenu de la caisse ou de la poche donnent les clefs de la réussite ou de l'échec du projet entrepreneurial vu par le micro-entrepreneur.

Pratique et systématisation réciprocité dans les relations d'affaires (REC et RRA) / réalisation de la formation chez le même artisan, dans la même école ou la même structure (AFE, FOP), intervention dans le même secteur ou dans des activités complémentaires ou connexes (WEW), fréquentation des mêmes clients et fournisseurs (FOU), utilisation des mêmes machines (MAK) et leur rôle dans la construction et l'émergence de la confiance

AFE	Oui	Non	Indécis	Total
REC				
Oui	81,1% (163)	10,9% (22)	8,0% (16)	100 % (201)
Non	4,8% (3)	93,7% (59)	1,6% (1)	100 % (63)
Indécis	20,0% (3)	6,7% (1)	73,3% (11)	100 % (15)
Total	60,6% (169)	29,4% (82)	10,0% (28)	100 % (279)

WEW	Oui	Non	Indécis	Total
RRA				
Oui	66,0% (136)	29,1% (60)	4,9% (10)	100 % (206)
Non	25,5% (14)	72,7% (40)	1,8% (1)	100 % (55)
Indécis	22,2% (4)	11,1% (2)	66,7% (12)	100 % (18)
Total	55,2% (154)	36,6% (102)	8,2% (23)	100 % (279)

FOP	Oui	Non	Indécis	Total
RRA				
Oui	83,5% (172)	9,2% (19)	7,3% (15)	100 % (206)
Non	21,8% (12)	78,2% (43)	0,0% (0)	100 % (55)
Indécis	27,8% (5)	0,0% (0)	72,2% (13)	100 % (18)
Total	67,7% (189)	22,2% (62)	10,0% (28)	100 % (279)

FOU	Oui	Non	Indécis	Total
RRA				
Oui	69,9% (144)	23,8% (49)	6,3% (13)	100 % (206)
Non	20,0% (11)	80,0% (44)	0,0% (0)	100 % (55)
Indécis	22,2% (4)	11,1% (2)	66,7% (12)	100 % (18)
Total	57,0% (159)	34,1% (95)	9,0% (25)	100 % (279)

MAK	Oui	Non	Indécis	Total
RRA				
Oui	62,1% (128)	31,1% (64)	6,8% (14)	100 % (206)
Non	18,2% (10)	80,0% (44)	1,8% (1)	100 % (55)
Indécis	22,2% (4)	5,6% (1)	72,2% (13)	100 % (18)
Total	50,9% (142)	39,1% (109)	10,0% (28)	100 % (279)

Plus les micro-entrepreneurs (i) pratiquent la réciprocité régulièrement dans leurs relations d'affaires, (ii) ont effectué leur apprentissage chez le même artisan, ou fréquenté les mêmes écoles ou les mêmes structures de formation (iii) fréquentent les mêmes clients et/ou les mêmes fournisseurs ou d'autres acteurs de l'environnement socioéconomique et, utilisent les mêmes machines de production, plus ils se font confiance, cimentée par les différentes proximités, et sont à même de mieux entretenir diverses relations interpersonnelles pour des raisons socioprofessionnelles (aides, coups de main, petits services, sous-traitance, etc.). La pratique de la réciprocité dans les relations avec les acteurs de l'environnement des MPME est une caractéristique des micro-entrepreneurs dont la formation s'est déroulée chez le même artisan, dans la même école ou dans la même structure.

Ce sont deux processus de socialisation efficaces. La proximité socioprofessionnelle d'une part et, l'acquisition des savoir-faire et des compétences dans les mêmes lieux d'autre part, peuvent engendrer, chez les individus, l'émergence d'une communauté de connaissances et des interconnaissances des valeurs. Le partage d'un même système de valeurs de référence et la plus ou moins longue cohabitation pendant le processus d'apprentissage ou de formation facilitent le rapprochement entre l'univers « professionnel » et l'univers « social personnel » des micro-entrepreneurs. Dès lors, ce rapprochement des deux univers conjugué au respect de la norme de réciprocité est géniteur de confiance indispensable à la perpétuation des relations interpersonnelles. En effet, selon Dupuy et Torre (2004), les relations interpersonnelles contiennent des aspects tacites ou informels fondant la confiance sur de la réciprocité établie par la répétition des actions et l'enchevêtrement des engagements. Le micro-entrepreneur échange avec des acteurs proches (géographiquement, socialement, professionnellement) et sa fidélité le conduit à privilégier les signaux forts (Foliard, 2010). Il connait ces acteurs, leurs valeurs et leur réputation, informations obtenues au cours des nombreuses interactions (Ferrary, 2001).

Si les hommes pratiquent la réciprocité dans les relations d'affaires, surtout quand ils ont suivi la formation chez un même artisan ou dans les mêmes écoles, les femmes par contre, la pratique régulièrement tout au moins, le plus souvent dans toutes leurs relations. Elles sont ainsi plus respectueuses de la norme de réciprocité que leurs homologues masculins. Ne disent-elles pas que « *chaque don doit engendrer une progéniture viable* » ? Cette conclusion infirme³⁶ les résultats de Bonein et Serra (2006) qui, à partir d'une étude expérimentale sur l'influence de la connaissance du genre du partenaire dans les relations de confiance et de réciprocité, arrive à la conclusion que la croyance selon laquelle les femmes seraient plus loyales que les hommes n'est pas confirmée.

Les relations identifiées ci-haut fondent le rôle catalyseur ou désintégrateur des proximités dans la formation de la confiance. En effet, selon Pecqueur et Zimmermann (2004), « les effets de proximités relèvent d'un processus de discrimination agissant comme filtre cognitif à la conjonction de l'espace commun abstrait construit par des groupes et d'un espace

_

³⁶ Tout au moins dans le contexte de notre étude sur le Congo.

physique, (P.103)». Les représentations sociales communes (opinions et croyances) structurent les pratiquent et moulent les comportements des différents acteurs d'un espace donné. Toutefois, cette analyse met en exergue les proximités de solidarité (Eme, 2005, Samson, 2013; Colletis, Gianfaldoni et Richez-Battesti, 2005) et la proximité organisée qui, se scinde ellemême en deux composantes (Parodi, 2005; Colletis, Gianfaldoni et Richez-Battesti, 2005; Samson, 2013, Kirat et Lung, 1995): (i) la première est à caractère d'appartenance à une même organisation réelle ou abstraite c'est-à-dire construite (partage des objectifs communs et des règles communes), c'est le cas des micro-entrepreneurs sortant des mêmes ateliers, écoles ou structures et ceux qui fréquentent les mêmes clients et fournisseurs; (ii) le second est à caractère de similitude (adhésion à des représentations, des règles d'action et de modèles de pensées, ici, c'est un « espace de référence » (Gilly et Torre, 2000), ce sont par exemple les micro-entrepreneurs partageant la même religion ou appartenant au même groupe d'âge ou initiatique, etc.

Ainsi, il est indéniable que les différents comportements stratégiques des micro-entrepreneurs (sous-traitance, solidarité et imitation) engendrés par les différentes proximités, seront fortement modulés par ceux-ci, qu'elles soient géographique, organisée ou institutionnelle. Cette proximité est elle-même, aux dires de Rallet (2003), largement l'empreinte, intentionnelle (niveau stratégique)³⁷ ou non, de réseaux extra-économiques dans l'espace des relations économiques. Par ailleurs, cette proximité s'interprète ou est liée à la perception de l'espace par les micro-entrepreneurs. C'est la loi de proxémie (Moles et Rohmer, 1998, Torrès, 2000, 2002, 2003, 2004, Foliard, 2010; Jaouen et Torrès, 2008; Torrès et Guegen, 2008).

Cession d'une opportunité d'affaires à un concurrent quel que soit son lieu d'implantation s'il y a la certitude de la réciprocité (RCW) et pratique de la réciprocité (CEC)

CEC	Oui	Non	Indécis	Total
RCW				
Oui	83,5% (157)	13,3% (25)	3,2% (6)	100 % (188)
Non	34,7% (26)	58,7% (44)	6,7% (5)	100 % (75)
Indécis	18,8% (3)	25,0% (4)	56,3% (9)	100 % (16)
Total	66,7% (186)	26,2% (73)	7,2% (20)	100 % (279)

Plus les micro-entrepreneurs pratiquent la réciprocité dans leurs relations avec les pairs, plus ils sont prêts à céder une opportunité d'affaire à leur concurrent. Cette prédisposition semble marquer l'existence (i) d'un lien étroit entre la réciprocité et la confiance ingrédient nécessaire à la coopération (la sous-traitance ici étant catégoriser comme stratégie coopérative) et, (ii) d'une compétition plus ou moins importante entre micro-entreprises. La réciprocité est un mécanisme économique capable d'installer entre micro-entrepreneurs une confiance mutuelle permettant des cessions d'opportunités d'affaires à des concurrents, si soit même on est incapable d'honorer les engagements contractuels envers le client dans les délais impartis. Toutefois, il n'est pas impossible qu'un micro-entrepreneur cède une opportunité d'affaires à un concurrent par simple calcul d'un retour futur. La forte concurrence entre microentreprises est une des caractéristiques constante relevée dans la majeure partie des études sur l'économie informelle et les TPE.

Ces relations de coopération entre concurrents sont dites relations de « *coopétition* ». La poursuite de la stratégie de coopétition au sein des PME répond à un besoin de se développer, d'avoir accès aux ressources et, de survivre (Tidstrôm, 2009, cités par Granata et Leroy, 2012).

_

³⁷ La notion de stratégie implique notamment l'intentionnalité des interactions des individus.

Faisant la synthèse du peu d'étude sur la coopétition entre PME, Kane et Sall (2013), tirent la conclusion selon laquelle celles-ci entreprennent cette stratégie dans une logique intentionnelle afin de se pérenniser dans un contexte de concurrence globale, de développement technologique et de manque de ressources.

Le principe de réciprocité structure profondément les relations interpersonnelles et les liens entre microentreprises. Or, ce principe ancré dans les pratiques socioculturelles africaines inscrit les relations (individuelles ou interorganisationnelles) dans une perspective de longue durée. Il est alors logique de penser que les microentreprises sont des organisations dont l'une des caractéristiques fondamentales est l'inscription de leurs relations dans une perspective de longue durée (moyen et long terme). Cette stratégie n'est pas propre aux microentreprises en ASS, elle l'est aussi pour nombre de MPME dans le monde. En effet, Jean Mane élu « Entrepreneur de l'année 2011 » ³⁸ en France, estime que la capacité de son groupe à initier des relations suivies et de longue durée avec les entreprises japonaises a permis non seulement à son groupe de « tisser d'excellentes relations avec des clients réputés difficiles » mais aussi d'être leader français au Japon dans sa filière et de prendre la tête des PME françaises exportatrices dans la filière des produits aromatiques. Parlant de ce pays, Jean Mane précise « c'est un pays très hiérarchisé où la notion de confiance est au cœur de tout échange commercial. Les japonais ne supportent pas de changer d'interlocuteur. Travailler au fil des générations en contact direct avec un représentant-dirigeant de notre entreprise fait toute la différence avec les grands groupes internationaux» (Salentey, Bain, et Pommier, 2011, P.40). C'est la description de la substance profonde des relations de réciprocité, caractérisée par leur inscription dans la durée. Le Japon est connu pour l'hybridation réussie entre les normes de fonctionnement sociales séculaires et les emprunts des normes « occidentales » faisant dire à certains observateurs que l'entrepreneur japonais est à l'aise autant dans le kimono que dans une veste.

Cession d'une opportunité d'affaire à un concurrent à cause de (i) l'intervention dans le même secteur ou dans des activités connexes ou complémentaires (WEC) (ii) la formation chez le même artisan, même école ou structure (CEC) (iii) la fréquentation des mêmes clients et/ou fournisseurs (WOU), (iv) la localisation des activités dans la même ville (VIL), (v) le même quartier ou village (QUA)

CEC	Oui	Non	Indécis	Total
CAF				
Oui	89,9% (151)	4,2% (7)	6,0% (10)	100 % (168)
Non	24,7% (22)	74,2% (66)	1,1% (1)	100 % (89)
Indécis	59,1% (13)	0,0% (0)	40,9% (9)	100 % (22)
Total	66,7% (186)	26,2% (73)	7,2% (20)	100 % (279)

WAC	Oui	Non	Indécis	Total
WOU				
Oui	68,3% (86)	27,8% (35)	4,0% (5)	100 % (126)
Non	9,2% (10)	84,4% (92)	6,4% (7)	100 % (109)
Indécis	2,3% (1)	15,9% (7)	81,8% (36)	100 % (44)
Total	34,8% (97)	48,0% (134)	17,2% (48)	100 % (279)

³⁸ Jean Mane a été lauréat du prix « l'Entrepreneur de l'année 2011 » décerné par le cabinet Ernest & Young et le journal l'Entreprise. Il dirige l'entreprise Mane spécialisée dans les produits aromatiques et fondée en 1871 par son arrière-grand-père. Ce groupe est classé sixième au rang mondial et a réalisé 87% de son chiffre d'affaires à l'international en 2010 (Source : L'Entreprise, n° 305, P. 58).

WEC	Oui	Non	Indécis	Total
WOU				
Oui	94,4% (119)	4,8% (6)	0,8% (1)	100 % (126)
Non	51,4% (56)	46,8% (51)	1,8% (2)	100 % (109)
Indécis	31,8% (14)	0,0% (0)	68,2% (30)	100 % (44)
Total	67,7% (189)	20,4% (57)	11,8% (33)	100 % (279)

VIL	Oui	Non	Indécis	Total
RCW				
Oui	75,0% (141)	22,9% (43)	2,1% (4)	100 % (188)
Non	24,0% (18)	74,7% (56)	1,3% (1)	100 % (75)
Indécis	12,5% (2)	25,0% (4)	62,5% (10)	100 % (16)
Total	57,7% (161)	36,9% (103)	5,4% (15)	100 % (279)

QUA	Oui	Non	Indécis	Total
RCW				
Oui	53,7% (101)	26,6% (50)	19,7% (37)	100 % (188)
Non	25,3% (19)	73,3% (55)	1,3% (1)	100 % (75)
Indécis	18,8% (3)	18,8% (3)	62,5% (10)	100 % (16)
Total	44,1% (123)	38,7% (108)	17,2% (48)	100 % (279)

Plus les micro-entrepreneurs interrogés (i) interviennent dans le même secteur, dans des activités connexes ou complémentaires, (ii) ont effectué leur apprentissage chez le même artisan ou leur formation dans les mêmes écoles ou les mêmes structures de formation, (iii) fréquentent les mêmes clients et/ou les mêmes fournisseurs ou, (iv) sont proches géographiquement (résidence dans un même village, quartier, ou la même ville,), plus ils feront confiance à un concurrent et lui céderont une opportunité d'affaires s'ils sont dans l'incapacité de remplir les engagements contractuels à temps vis-à-vis d'un client. Par ailleurs, plus la ville de localisation (LOV) de l'entreprise est petite et enclavée, plus les micro-entrepreneurs sont disposés à céder des opportunités d'affaires à des concurrents du même quartier dont la proximité géographique est perçue comme un facteur de confiance pour coopérer. Les proximités géographique, cognitive et socioprofessionnelle sont facilitatrices de relations de confiance en lien avec les différentes stratégies (sous-traitance, solidarité, imitation) entre parties prenantes aux transactions dans les MPME de l'économie informelle.

Les micro-entrepreneurs africains en général et congolais en particulier fréquentent et partagent plusieurs espaces de socialisation³⁹ et à ce titre, s'engagent dans des relations de plus ou moins long terme. Les cérémonies (mariages, baptêmes, funérailles, culturelles, etc.), les multiples associations servent à la construction et au renforcement des liens sociaux forts et faibles de nature non économique d'abord et des affaires en second (Madaoui, 2007). Cette proximité dite de « similitude » (Rallet et Torre, 2004, Torre et Zuindeau, 2006) ou « cognitive » (Julien, 2005) est liée au partage des mêmes connaissances de base et d'expertise ou d'un même système de représentation⁴⁰. Toutefois, dans un contexte fait de rareté de machines productives et de pièces de rechange, le partage des mêmes machines ou la fréquentation des mêmes fournisseurs engendre une communauté de pratiques, plus ou moins soudée, dans laquelle les microentrepreneurs se rendent de petits services, partagent des informations et de bons procédés. Ce

³⁹ La société africaine est traversée par diverses manifestations le long de l'année : associations de ressortissants, mutuelles, tontines, associations culturelles, fêtes religieuses ou traditionnelles etc.

⁴⁰ Ce qui explique la forte corrélation entre la cession d'opportunités d'affaires à cause de l'intervention dans le même secteur d'activité, les activités complémentaires ou connexes avec la fréquentation des mêmes clients et/ou fournisseurs (corrélation, 0,629) d'une part et, l'utilisation des mêmes machines (corrélation, 0,720) d'autre part.

96

qui a pour conséquence, un renforcement de liens, d'interrelations et une interdépendance entre micro-entrepreneurs socles d'une confiance construite au fil du temps. La durée de ces liens et leur fréquence plus ou moins élevée combinées à la multiplexité (relation personnelle servant à plusieurs types d'échanges), engendrent une interconnaissance des attitudes, des aptitudes et des valeurs de chaque micro-entrepreneur au sein du réseau relationnel permettant des échanges en toute confiance.

Dans le même esprit, plusieurs études (Marchesnay, 2008 ; Jaouen, 2008b ; Foliard, 2010 ; Torrès, 2003, 2008 ; Fourcade, 2006, 2008) mettent en relief l'importance de cette proximité géographique et sociale dans l'artisanat et les MPME. En effet, on constate que les réseaux sont facilement constitués entre artisans ou micro-entrepreneurs proches géographiquement ou « identitairement » (Loup, 2008) et entretenant au départ des liens amicaux (Thevenard-Puthod et Picard, 2010). Dans le contexte de l'économie informelle en ASS, le mode dominant de transmission des connaissances, des savoir-faire, des compétences et des valeurs ainsi que la trajectoire du processus d'urbanisation (occupation spatiale de la ville au rythme des migrations et regroupement des populations au sein des quartiers suivant des logiques d'origines ethniques, territoriales, etc.) ont engendré deux phénomènes importants permettant d'esquisser une piste explicative de l'importance des proximités géographique, cognitive et socioprofessionnelle dans le processus de construction des relations interpersonnelles et d'échange entre microentrepreneurs. Ces deux processus ne sont pas exclusifs l'un et l'autre au contraire.

Le premier phénomène est lié au regroupement des micro-entrepreneurs ayant les mêmes activités ou des activités connexes ou complémentaires dans des espaces spécialisés comme les marchés ou sur des aires géographiques réduites des villes africaines (grandes artères urbaines, abords des grandes entreprises etc.). C'est le cas par exemple (i) des tailleurs ou confectionneurs (marché de Sandaga à Dakar au Sénégal, marché de Poto-poto à Brazzaville au Congo, etc.), (ii) des menuisiers d'ameublement (marché de Moungali à Brazzaville, « Grand marché » de Pointe-Noire au Congo etc.), (iii) des bijoutiers et maroquiniers (marchés Hambdalaye à Conakry en Guinée et Poto-Poto au Congo) pour ne citer que ceux-là. Cette configuration de localisation produit une proximité physique dans ces cas précis ou dans le cadre réduit d'un village ou d'un quartier urbain. Celle-ci est poignante quand elle s'associe à une proximité relationnelle et sociale, comme dans le cas des micro-entrepreneurs dont les processus d'immersion et d'apprentissage se sont effectués dans les mêmes ateliers, partageant la même religion, les mêmes espaces de socialisation etc. Kane et Sall (2013) soulignent ainsi le rôle joué par la proximité physique (ateliers mitoyens) en facilitant les interactions entre microentrepreneurs soit pour vérifier l'état d'avancement de l'ouvrage, soit pour demander des explications techniques sur cet ouvrage à exécuter dans le cadre des relations de sous-traitance chez les tailleurs du marché de Sandaga à Dakar au Sénégal. Cette relation de sous-traitance est alors orientée par la proximité relationnelle et sociale. Ces espaces spécialisés ou ces aires géographiques de localisation réduites regroupent les micro-entrepreneurs en fonction des liens sociaux (amitié, parenté, appartenance au village d'origine, etc.), c'est un espace de prolongement de leurs proximités sociales et relationnelles (Kane et Sall, 2013). Ainsi, la proximité géographique est associée à d'autres types de proximité.

Le deuxième phénomène est lié au processus de domination d'un métier ou d'une filière par des groupes ou des réseaux spécifiques (ethnies, castes, groupes religieux, etc.). Ces réseaux, généralement combinés, sont constitués sur des bases communautaires : communautés de caste et de religion, communautés d'origine géographique, communautés ethniques ou de parentèle, mais aussi de voisinage ou parfois de solidarité politique (Lautier, 2004). Ils constituent de puissantes barrières à l'entrée créant de véritables phénomènes de verrouillage. Plusieurs études

signalent ce type de domination en ASS (Lautier, 1994, 2004; McCormick, 1999; Kamdem, 2002; Morice, 1982; Yao Gnabeli et Lognon, 2010). Ainsi, la caste des forgerons dominent les métiers des métaux en Afrique de l'ouest, les Igbo au Nigéria sont majoritaires dans les clusters de la chaussure et du textile habillement, les musulmans dominent le commerce en Afrique centrale (phénomène lié aux migrations structurées par des filières ethniques, territoriales et/ou religieuses), les Bamilékés au Cameroun et les Kongo au Congo dominent l'entrepreneuriat, le réseau des commerçants Mourides est bien connu des chercheurs et étend sa toile jusqu'à Manhattan, Tokyo, Taïwan etc. Ce phénomène complexe étalé dans le temps et dans l'espace, est alimenté d'une part, par la faiblesse du niveau d'instruction des microentrepreneurs (Lautier 1994 et 2004, souligne le manque de diplômes et le système de formation centré sur l'apprentissage de codes urbains liés aux réseaux) et d'autre part, par un ensemble de conditions permissives liées à la prégnance des structures communautaires. En effet, les réseaux communautaires ci-dessus mentionnés fonctionnent majoritairement suivant le principe de réciprocité qui joue un rôle majeur dans la formation de la confiance. En outre, ils sont porteurs d'un mix de proximité (proximité géographique, proximité organisée se déclinant en proximité de « similitude » ou « cognitive ») qui, conjugué à la norme de réciprocité augmente le verrouillage des filières ou des métiers.

5. Analyse de la structure des variables de performances de l'entreprise ou variables dépendantes de niveau 1 (VD1)

Niveau du chiffre d'affaires pour mesurer la réussite entrepreneuriale (NCA) / taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA) et niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA)

NSA (nombre d'employés)	1-5	6 et plus	Total
NCA			
Oui	64,38% (103)	35,62% (57)	100 % (160)
Non	74,42% (81)	23,58% (25)	100 % (106)
Indécis	84,61% (11)	15,39 (2)	100 % (13)
Total	69,89% (195)	30,11% (85)	100 % (279)

NRA	Sans emploi [étudiant(e)s à temps plein inclus]	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, chauffeur ; Employé de bureau de formation générale	Artisan professionnel, technicien, artiste ou équivalent ; Professionnel de formation académique ; Chef d'un ou de plusieurs	Total
NCA		ou secrétaire	subordonnés; Chef des chefs	
Oui	30,0% (48)	31,9% (51)	38,1 (61)	100 % (160)
Non	59,4% (63)	22,6% (24)	17,9% (19)	100 % (106)
Indécis	53,8% (7)	23,1% (3)	23,1% (3)	100 % (13)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100 % (279)

La perception de la réussite du projet entrepreneurial par le niveau du chiffre d'affaires (CA) par les entrepreneurs, est en quelque sorte une fonction croissante de l'expérience professionnelle accumulée et de la taille des MPME. Plus le micro-entrepreneur possède un background professionnel solide, plus la taille de la MPME croit, plus il percevra le CA comme une bonne mesure de ses performances. La relation entre le CA et la taille de la MPME évolue dans le même sens. L'importance du CA dans la réussite dans les affaires est soulignée par plusieurs études (Wamba, 2003 rapporté par Sogbossi et Merunka, 2009 ; Lopez et Muchnik, 1997).

Niveau du chiffre d'affaires pour mesurer la réussite entrepreneuriale (NCA) et degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1)

	LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie/Sibiti	Total
NCA					
Oui		33,8% (54)	60,0 %(96)	6,3% (10)	100 % (160)
Non		15,1% (16)	72,6% (77)	12,3% (13)	100 % (106)
Indécis		30,8% (4)	38,5% (5)	30,8% (6)	100 % (13)
Total		26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (279)

Cependant, plus la ville de localisation est industrialisée, plus forte est la perception de l'importance du CA comme mesure de la performance des MPME. En outre, la variable « biens personnels et train de vie » du micro-entrepreneur (BPV) est positivement corrélée avec la taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA, -0,155) et le capital (-0,150) et l'étendue géographique des marchés qu'elles desservent (EGM, -0,140).

Biens personnels et train de vie de l'entrepreneur (BPV) / taille des MPME mesurée par le nombre d'employés (NSA) et le capital (CAP) et, étendue géographique des marchés approvisionnés (EGM)

NSA (nombre d'employés)	1-5	6 et plus	Total
BPV			
Oui	64,08% (66)	35,92% (37)	100 % (103)
Non	71,14% (106)	28,86% (43)	100 % (149)
Indécis	85,19% (23)	14,81% (4)	100% (27)
Total	69,89% (195)	30,11% (84)	100 % (279)

CAP (millions de FCFA)	1-2	2 et plus	Total
BPV			
Oui	72,8% (75)	27,18% (28)	100 % (103)
Non	88,6% (132)	11,4% (4)	100 % (149)
Indécis	77,8% (21)	22,2% (6)	100% (27)
Total	81,7% (228)	18,3% (51)	100 % (279)

EGM	Local	Régional / National / International	Total
BPV			
Oui	29,1% (30)	70,9% (73)	100 % (103)
Non	31,5% (47)	68,5% (102)	100 % (149)
Indécis	51,9% (14)	48,1% (13)	100% (27)
Total	32,62% (91)	67,38% (188)	100 % (279)

Plus la taille de la MPME est grande par le nombre d'employés et le capital, plus elle vend ses produits ou services sur les marchés lointains et structurés et, plus importante est la perception de la réussite matériel du micro-entrepreneur (biens personnels, du train de vie). Il s'agit ici des MPME commerciales d'une part et des MPME communautaires qui ont réussies à se développer et desservir les marchés plus structurés. Cette relation est conforme aux résultats précédents selon lesquels la taille du réseau relationnel des micro-entrepreneurs croit avec la taille des MPME. Il est possible de penser que cette taille augmente avec le CA ou avec les ressources des MPME. L'entrepreneur étant à même de satisfaire simultanément les contraintes communautaires et les sollicitations diverses de ses relations.

Engagement des micro-entrepreneurs dans les affaires de la cité (EAC) / groupe ethnique d'appartenance du micro-entrepreneur (GET), niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA), degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1), taille mesurée par le nombre d'employés (NSA), mode de recrutement des ouvriers et manœuvres (ROM), Mode mobilisation des ressource cognitives pour gérer les MPME (SCQ)

GET	Kongo	Téké/Lale ; Kotas/Mbétis ;	Ngalas et	Total
EAC		Echiras	Autres	
Oui	56,4% (88)	26,9% (42)	16,7% (26)	100 % (156)
Non	41,1% (46)	25,0% (28)	33,9% (38)	100 % (112)
Indécis	54,5% (6)	9,1% (1)	36,4% (4)	100 % (11)
Total	50,2 % (140)	25,4 % (71)	24,4 % (68)	100 % (279)

NRA	Sans emploi [étudiant(e)s	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié,	Artisan professionnel, technicien, artiste ou	Total
	à temps plein inclus]	chauffeur ; Employé de bureau de	équivalent ; Professionnel de formation académique ; Chef	
EAC	prem merusj	formation générale	d'un ou de plusieurs	
		ou secrétaire	subordonnés; Chef des chefs	
Oui	27,6% (43)	41,0% (51)	31,4 (49)	100 % (156)
Non	60,7% (68)	11,6% (13)	27,7% (31)	100 % (112)
Indécis	63,6% (7)	9,1% (1)	27,3% (3)	100 % (11)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100 % (279)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie / Sibiti	Total
EAC				
Oui	36,5% (57)	53,2% (83)	10,3 (16)	100 % (156)
Non	11,6% (13)	79,5% (89)	8,9% (10)	100 % (112)
Indécis	36,4% (4)	54,5% (6)	9,1% (1)	100 % (11)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (279)

NSA (nombre d'employés)	1-5	6 et plus	Total
EAC			
Oui	64,74% (101)	35,26% (55)	100 % (156)
Non	78,57% (88)	21,43% (24)	100 % (112)
Indécis	54,56% (6)	45,44 (5)	100 % (11)
Total	69,89% (195)	30,11% (84)	100 % (279)

SCQ	Famille/Amis	Eglises/Religions,	Connaissances	Total
	Tontines Mutuelles	Entrepreneurs informels,	personnelles	
EAC		ONG/Projet, ONEMO		
Oui	34,6% (54)	21,2% (33)	44,2% (69)	100 % (156)
Non	23,2% (26)	2,7% (3)	74,1% (83)	100 % (112)
Indécis	18,2% (2)	27,3% (3)	54,5% (6)	100 % (11)
Total	29,4% (82)	14,0 % (39)	56,6 % (158)	100 % (279)

Les entrepreneurs des ethnies Kongo d'une part, Téké/Lale, Kotas/Mbétis et Echiras d'autre part, plus ils sont expérimentés, localisées dans les centres industriels, à la tête de grandes MPME par le nombre d'employés, mobilisent les ressources cognitives pour gérer leurs entreprises par les liens forts et faibles (vs connaissances cognitives personnelles), plus forte est la perception de leur engagement dans les affaires de la cité.

Les marqueurs relationnels du succès des entrepreneurs mesurés par l'entretient des relations avec les milieux du pouvoir et/ou administratif (QRP) sont d'une part positivement liés respectivement à l'expérience professionnelle mesurée par le niveau de responsabilité assumé avant la création de la MPME (NRA, -0,222), à leur taille mesurée par le capital (CAP, -0,175), au degré de liens faibles utilisés pour vendre et acheter sur les marchés lointains plus structurés (IDEGRELIENFAIBLE, -0,123) et d'autre part, négativement, au secteur d'activité (SEC, 0,135) et au degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1, 0,180).

SEC	Industrie	Industrie du bois,	Mode,	Total
	mécanique,	Transports,	Agroalimentaire,	
QRP	Electrique, BTP	Logistique	Jeux, Entretien	
Oui	23,9% (56)	29,1% (39)	47,0% (63)	100 % (134)
Non	17,9% (21)	26,5% (31)	55,6% (65)	100 % (117)
Indécis	10,7% (3)	21,4% (6)	67,9% (19)	100 % (28)
Total	20,1 % (56)	27,2 % (76)	52,7 % (147)	100 % (279)

LOV1	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie / Sibiti	Total
QRP				
Oui	37,3% (50)	54,5% (73)	8,2 (11)	100 % (134)
Non	17,1% (20)	70,9% (83)	12,0% (14)	100 % (117)
Indécis	14,3% (4)	78,6% (22)	7,1% (2)	100 % (28)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (279)

CAP (millions	≤1	2 à 49	≥ 50	Total
FCFA)				
QRP				
Oui	76,9% (103)	9,7% (13)	13,4% (18)	100 % (134)
Non	86,3% (101)	12,8% (15)	0,9% (1)	100 % (117)
Indécis	85,7% (24)	14,3% (4)	0,0% (à)	100 % (28)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

NRA	Sans emploi	Ouvrier qualifié ou	Artisan professionnel,	Total
	[étudiant(e)s	semi-qualifié,	technicien, artiste ou	
	à temps	chauffeur ; Employé	équivalent ; Professionnel de	
	plein inclus]	de bureau de	formation académique ; Chef	
QRP		formation générale	d'un ou de plusieurs	
		ou secrétaire	subordonnés; Chef des chefs	
Oui	28,4% (38)	31,3% (42)	40,3% (54)	100 % (134)
Non	60,7% (71)	17,9% (21)	21,4% (25)	100 % (117)
Indécis	32,1% (9)	53,6% (15)	14,3% (4)	100 % (28)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100 % (279)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts (0)	Mix de liens (1)	Liens faibles (2)	Total
QRP				
Oui	54,5% (73)	26,1% (35)	19,4% (26)	100 % (134)
Non	53,0% (62)	37,6% (44)	9,4% (21)	100 % (117)
Indécis	75,0% (21)	17,9% (5)	7,1% (2)	100 % (28)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

Les micro-entrepreneur des secteurs de l'industrie mécanique, de l'électricité et du BTP d'une part, de l'industrie du bois, des transport et de la logistique d'autre part, expérimentés, localisés dans les centres industriels, à la tête des grandes entreprises par le capital, plus grande est leur expérience professionnelle, utilisant les liens faibles pour vendre leurs produits et services ou acheter les intrants sur les marchés éloignés et structurés, plus forte est leur connexion avec les milieux du pouvoir politique et/ou administratif. Autrement, la connexion avec les milieux du pouvoir s'accroit avec le capital de la MPME d'une part et des marchés desservis d'autre part. Dans un environnement plutôt hostile, la pénétration des milieux du pouvoir est une stratégie de neutralisation des obstacles découlant de la logique d'exposition liée à l'usage des liens faibles.

Engagement du micro-entrepreneur dans les affaires de la cité (EAC), Qualité des relations avec les milieux du pouvoir et de l'administration (QRP), niveau du chiffre d'affaires (NCA)

QRP	Oui	Non	Indécis	Total
EAC				
Oui	70,5% (110)	18,6% (29)	10,9% (17)	100 % (156)
Non	19,6% (22)	76,8% (86)	3,6% (4)	100 % (112)
Indécis	18,2% (2)	18,2% (2)	63,6% (7)	100 % (11)
Total	48,0% (134)	41,9% (117)	10,0% (28)	100 % (279)

NCA	Oui	Non	Indécis	Total
EAC				
Oui	76,9% (120)	17,3% (27)	5,8% (9)	100 % (156)
Non	29,5% (33)	68,8% (77)	1,8% (2)	100 % (112)
Indécis	63,6% (7)	18,2% (2)	18,2% (2)	100 % (11)
Total	57,3% (160)	38,0% (106)	4,7% (13)	100 % (279)

Plus les micro-entrepreneurs s'engagent dans les affaires de la cité, plus ils estiment que les relations avec les milieux du pouvoir et/ou de l'administration sont nécessaires et pertinentes pour le développement des affaires. L'engagement des micro-entrepreneurs de l'échantillon dans les affaires de la cité est un marqueur du succès des performances de la MPME et de l'image de marque, de la crédibilité, de la notoriété et/ou de la réussite du micro-entrepreneur. Le CA semble être le critère pertinent du choix pour cet engagement. Leur dans les affaires de la cité semble être pour chacun d'eux: (i) un *input* pour l'image de marque, la notoriété et la crédibilité pour asseoir le prestige social et, (ii) un *output* des valeurs et normes de réciprocité et de confiance qui elle-même se repose sur la réputation.

En effet, l'approche institutionnaliste analyse la valeur d'intégration et de cohésion sociale du capital social en mettant l'accent sur l'environnement et les structures sociales et politiques d'une collectivité, qui véhiculent des valeurs et des normes, principalement la confiance et la réciprocité (Assens et Abittan, 2010). Ces valeurs et normes se retrouvent, comme montrer précédemment, dans les réseaux ethniques, tribaux, religieux, etc., que l'on trouve à l'œuvre dans les pays à tradition orale et/ou prédomine l'économie informelle comme en Afrique subsaharienne. Or selon ces deux auteurs, la confiance et la réciprocité créent certaines conditions à l'engagement social et à la participation civique et politique. D'autre part, les analyses précédentes ont montré l'existence d'une taille critique minimale des MPME permettant d'accroitre la taille du réseau relationnel (6 employés et 75000 euros de capital). Il semble que cette taille soit aussi un critère pertinent de l'engagement du micro-entrepreneur dans les affaires de la cité. Tant que la MPME est de petite taille et ne génère pas assez de ressources, les micro-entrepreneurs s'abstiennent de s'engager dans les affaires de la cité. Dans cette optique, cet engagement, sera proportionnel au CA c'est-à-dire d'autant plus important que celui-ci est élevé.

Les relations avec les milieux du pouvoir et de l'administration permettent non seulement de résoudre les différents problèmes issus de l'exposition aux bureaucraties et aux obstacles de l'environnement institutionnel, de l'infrastructure matérielle et financière et de l'environnement concurrentiel, mais aussi et surtout pour accéder à certains privilèges et rentes qu'ils distribuent (terrains, recommandations, autorisations, etc.). Il s'agit soit de s'affranchir, de minimiser et/ou de contourner les contraintes fiscales et juridiques contractuelles des entreprises vis-à-vis des

pouvoirs publics. La croissance du CA étant un critère important pour s'insérer dans cette dynamique.

Réputation de l'entrepreneur (REP) et degré de métropolisation de la ville de localisation des MPME (LOV)

LOV	Brazzaville	Pointe-Noire	Dolisie / Sibiti	Total
REP				
Oui	65,1% (175)	25,3% (68)	9,7% (26)	100 % (269)
Non	40,0% (2)	60,0% (3)	0,0% (0)	100 % (5)
Indécis	20,0% (1)	60,0% (3)	20,0% (1)	100 % (5)
Total	63,8% (178)	26,5% (74)	9,7% (27)	100 % (279)

La réputation de la micro-entreprise est croissante avec le degré de métropolisation de la ville de localisation des MPME.

La confiance dont jouit le micro-entrepreneur (CON) et l'emploi occupé avant la création de la MPME (EOA)

EOA	secteur public,	Apprentissage chez un maitre artisan	(Diplômé ou	Agriculteur, Retraité, Profession libérale, Première occupation de jeunesse; Apprentissage sur le tas; Spécialisation par une formation	Total
Oui	12,6% (32)	43,3% (110)	24,4% (62)	19,7% (50)	100% (254)
Non	5,9% (1)	11,8% (2)	52,9% (9)	29,4% (5)	100 % (17)
Indécis	0,0% (0)	25,0% (2)	0,0% (0)	75,0% (6)	100% (8)
Total	11,8 % (33)	40,9 % (114)	25,4 % (71)	21,9 % (61)	100% (279)

Plus les micro-entrepreneurs ont effectué leur apprentissage dans les ateliers des artisans, plus forte est leur perception de la réussite entrepreneurial par le succès dont ils jouissent. Il semble qu'il y ait un effet symétrique de transmission de la réputation du maître artisan à ses apprentis.

Par contre la possession des fétiches, des totems ou la pratique de la religion (FTE) est liée à l'expérience professionnelle du micro-entrepreneur (NRA), le degré de métropolisation de la ville de localisation des MPME (LOV), à l'origine des ressources financières à la création (SKC) et cognitives de gestion (SCQ) de la MPME

LOV	Brazzaville	Pointe-Noire	Dolisie / Sibiti	Total
FTE				
Oui	34,6% (9)	50,0% (13)	15,4% (4)	100 % (26)
Non	60,0% (90)	26,7% (40)	13,3% (20)	100 % (150)
Indécis	76,7% (79)	20,4% (21)	2,9% (3)	100 % (103)
Total	63,8% (178)	26,5% (74)	9,7% (27)	100 % (279)

NRA	Sans emploi [étudiant(e)s	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié,	Artisan professionnel, technicien, artiste ou	Total
	à temps	chauffeur ; Employé de bureau de	équivalent ; Professionnel de	
FTE	plein inclus]	formation générale	formation académique ; Chef d'un ou de plusieurs	
		ou secrétaire	subordonnés; Chef des chefs	
Oui	42,3% (11)	26,9% (7)	30,8% (8)	100 % (26)
Non	53,3% (80)	21,3% (32)	25,3% (38)	100 % (150)
Indécis	26,2% (27)	37,9% (39)	35,9% (37)	100 % (103)
Total	42,3% (118)	28,0% (78)	29,7% (83)	100 % (279)

SKC FTE	Famille/Amis ; Tontines Mutuelles	Eglises/Relig., Entrep. infor., IMF, ONG/Projet,	Epargne personnelle	Total
		ONEMO, ICE	1	
Oui	23,1% (6)	42,3% (11)	34,6% (9)	100 % (26)
Non	20,0% (30)	8,0% (12)	72,0% (108)	100 % (150)
Indécis	16,5% (17)	7,8% (8)	75,7% (78)	100 % (103)
Total	19,0% (53)	11,1% (31)	69,9% (195)	100 % (279)

SCQ	Famille/Amis	Eglises/Religions,	Connaissances	Total
	Tontines Mutuelles	Entrepreneurs informels,	personnelles	
FTE		ONG/Projet, ONEMO		
Oui	30,8% (8)	42,3% (11)	26,9% (7)	100 % (26)
Non	36,0% (54)	6,7% 10)	57,3% (86)	100 % (150)
Indécis	19,4% (20)	17,5% (18)	63,1% (65)	100 % (103)
Total	29,4% (82)	14,0 % (39)	56,6 % (158)	100 % (279)

Les micro-entrepreneurs localisé dans des villes qui ne jouent pas le rôle de métropole, expérimentés, qui mobilisent les ressources financières pour la création des MPME ou les ressources cognitives de gestion par l'intermédiaire des liens forts et faibles ont une forte perception que les fétiches, le respect des us et coutumes ou la religion est un marqueur réputationnel du succès de la MPME.

Qualité des produits et des services vendus (QSP), respect des engagements pris par le micro-entrepreneur (REP) et la confiance (CON) dont il jouit de la part des différents acteurs dans les relations d'affaires

REP	Oui	Non	Indécis	Total
QSP				
Oui	98,1% (264)	1,1% (3)	0,7% (2)	100 % (269)
Non	50,0% (3)	33,3% (2)	16,7% (1)	100 % (6)
Indécis	50,0% (2)	0,0% (0)	50,0% (2)	100 % (4)
Total	96,4% (269)	1,8% (5)	1,8% (5)	100 % (279)

CON	Oui	Non	Indécis	Total
QSP				
Oui	93,3% (251)	4,1% (11)	2,6% (7)	100 % (269)
Non	16,7% (1)	83,3% (5)	0,0% (0)	100 % (6)
Indécis	50,0% (2)	25,0% (1)	25,0% (1)	100 % (4)
Total	91,0% (254)	6,1% (17)	2,9% (8)	100 % (279)

Plus la MPME met des produits et services de qualité sur le marché, plus on considère qu'elle respecte les différents engagements pris, plus elle jouit d'une confiance solide de la part des différents acteurs dans les relations d'affaires. La confiance se fonde sur la réputation des partenaires, sur leurs expériences passées (Donada, Nogatchewsky, 2007) et leurs compétences c'est-à-dire l'ensemble des savoirs et savoir-faire qui permettent de vendre des produits ou services de qualité. La satisfaction des interactions passées participe à l'accumulation de la réputation et cristallise la confiance dont jouit la MPME ou le micro-entrepreneur.

6. Analyse de la structure des variables de formalisation des MPME ou variables dépendantes de niveau 2 (VD2)

SEX	Hommes	Femmes	Total	
ESI				
Oui	79,7% (110)	20,3% (28)	100 % (138)	
Non	66,0% (93)	34,0% (48)	100 % (141)	
Total	72,80% (203)	27,2% (76)	100 % (279)	

	NAT	Congolaise	Afrique	Afrique de	Total
ESI			centrale	l'ouest	
Oui		76,8% (106)	13,0% (18)	10,1% (14)	100 % (138)
Non		94,3% (133)	2,1% (3)	3,5% (6)	100 % (141)
Total		85,7% (239)	7,5% (21)	6,8% (19)	100 % (279)

AGE (ans)	0-25	25-35	35-45	45-55	55 et plus	Total
ESI						
Oui	1,4% (2)	19,6% (27)	42,8% (59)	23,9% (33)	12,3% (17)	100 % (138)
Non	1,4% (2)	41,1% (58)	31,5% (44)	16,3% (23)	9,9% (14)	100 % (141)
Total	1,4% (4)	30,5% (85)	36,9% (103)	20,1% (56)	11,1% (31)	100 % (279)

NED	Primaire	Collège	Lycée	Université	Total
ESI					
Oui	25,6% (34)	37,7% (52)	24,6% (34)	13,0% (18)	100 % (138)
Non	9,2% (13)	47,5 % (67)	31,2% (44)	12,1% (17)	100 % (141)
Total	16,8% (47)	42,7 %	28,0% (78)	12,5 % (35)	100 % (279)
		(119)			

	CAP (millions F CFA)	≤1	2 - 49	≥ 50	Total
ESI					
Oui		88,4% (122)	5,8% (8)	5,8% (8)	100 % (138)
Non		75,2% (106)	17,0% (24)	7,8% (11)	100 % (141)
Total		81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

NSA (employés)	≤1	2- 5	6 -10	≥11	Total
ESI					
Oui	22,5 % (31)	37,0% (51)	27,5% (38)	13,0% (18)	100 % (138)
Non	27,7% (39)	52,5 % (74)	16,3% (23)	3,5 % (5)	100 % (141)
Total	25,1 % (70)	44,8 % (125)	21,9 % (61)	8,2 % (23)	100 % (279)

SKC	Famille/Amis;	Eglises/Relig., Entrep. infor.,	Epargne	Total
ESI	Tontines Mutuelles	IMF, ONG/Projet, ONEMO, ICE	personnelle	
Oui	13,8% (19)	7,2% (10)	79,0% (109)	100 % (138)
Non	24,1% (34)	14,9% (21)	61,0% (86)	100 % (141)
Total	19,0% (53)	11,1% (31)	69,9% (195)	100 % (279)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts (0)	Mix de liens (1)	Liens faibles (2)	Total
ESI				
Oui	37,0% (51)	42,8% (59)	20,3% (28)	100 % (138)
Non	74,5% (105)	17,7% (25)	7,8% (11)	100 % (141)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

Les entrepreneurs hommes immatriculent plus leurs MPME que leurs homologues féminins. En fait les femmes sont à la tête de très petites structures par le nombre d'employés ainsi que le capital. L'analyse par la nationalité montre que les étrangers sont plus disposés à immatriculer leurs entreprises que les nationaux. Plus on de loin, plus on déclare sa MPME.

Les entrepreneurs âgés d'au moins 35 ans déclarent plus leurs entreprises. L'âge du décollage de la MPME pour se faire enregistrer se situe donc autour de 35 ans. L'analyse de l'immatriculation auprès des services fiscaux par la taille montre que ce sont les petites structures par le capital (au plus 1500 euros) qui sont plus déclarés, alors que par le nombre d'employés ce sont les plus grandes. En effet, quand cette taille augmente, l'enregistrement devient de plus en plus significatif. Tout semble évoluer comme si le degré de formalité était proportionnel à la taille des MPME. On peut observer qu'il y a un seuil de six employés audelà duquel l'enregistrement devient majoritaire. Il semble que ce seuil de six salariés corresponde bien à un changement qualitatif du type d'entreprises. Ce fait est corroboré par plusieurs études (Gauthier, 2000 ; Rakotomanana, 2009 ; Krause et al, 2010). La taille de la MPME est une variable majeure influençant positivement son immatriculation. En dessous de l'intervalle allant de 6 à 10 employés, les MPME sont des entreprises communautaires.

Au-delà, on commence à sortir de l'entreprise communautaire pour s'engager vers les liens faibles c'est-à-dire l'entreprise commerciale. Deux pistes de croissance des MPME semblent se dessiner : une croissance interne débouchant sur des entreprises commerciales et une croissance cellulaire qui aboutit à l'entreprise communautaire. L'analyse de la distribution de l'échantillon montre que très peu d'entreprises prennent le premier chemin. Or, les conclusions précédentes montrent que la taille elle-même est influencée par le niveau d'investissement et *in fine* par la capacité de mobilisation des différentes ressources par les micro-entrepreneurs. Notons que les pratiques de mobilisation des ressources sont endogènes et dans leur grande majorité liées aux réseaux sociaux. Les micro-entrepreneurs qui utilisent leur épargne personnelle pour créer les MPME et usent des liens faibles pour acheter les intrants et vendre les produits et services sur les marchés éloignés et structurés immatriculent plus les entreprises.

	NAT	Congolaise	Afrique	Afrique de	Total
ECL			centrale	l'ouest	
Oui		76,8% (96)	11,2% (14)	12,0% (15)	100 % (125)
Non		92,9% (143)	4,5% (7)	2,6% (4)	100 % (154)
Total		85,7% (239)	7,5% (21)	6,8% (19)	100 % (279)

	LOV	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie / Sibiti	Total
ECL					
Oui		36,8% (46)	52,0% (55)	11,2% (14)	100 % (125)
Non		18,2% (28)	73,4% (113)	8,4% (13)	100 % (154)
Total		26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (2279)

CAP (millions F CFA)	≤1	2 - 49	≥ 50	Total
ECL				
Oui	92,8% (116)	6,4% (8)	0,8% (1)	100 % (125)
Non	72,7% (112)	15,6% (24)	11,7% (11)	100 % (154)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

EOA ECL	secteur public,	Apprentissage chez un maitre artisan	emniai	Agriculteur, Retraité, Profession libérale, Première occupation de jeunesse ; Apprentissage sur le tas ; Spécialisation par une formation	Total
Oui	14,4% (18)	52,8% (66)	17,6% (22)	15,2% (19)	100 % (125)
Non	9,7% (15)	31,2% (48)	31,8% (49)	27,3% (42)	100 % (154)
Total	11,8 % (33)	40,9 % (114)	25,4 % (71)	21,9 % (61)	100 % (279)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts (0)	Mix de liens (1)	Liens faibles (2)	Total
ECL				
Oui	37,6% (47)	40,0% (50)	22,4% (28)	100 % (138)
Non	70,8% (109)	22,1% (34)	7,1% (11)	100 % (141)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

On trouve le même profil d'entrepreneur quand on analyse l'immatriculation auprès des collectivités locales. Les entrepreneurs allochtones localisés dans les centres industriels, à la tête de petites structures par le capital, qui ont soit appris leur métier auprès d'un maitre artisan ou ont été salarié du secteur privé formel ou informel et qui utilisent les liens faibles ou un mixte de liens pour vendre et acheter sur les marchés structurés et lointains déclarent plus leurs MPME auprès des collectivités locales.

SEX	Hommes	Femmes	Total
DEA			
Oui	86,7% (39)	20,3% (28)	100 % (45)
Non	70,1% (164)	29,9% (70)	100 % (234)
Total	72,80% (203)	27,2% (76)	100 % (279)

AGE (ans)	0-25	25-35	35-45	45-55	55 et plus	Total
DEA						
Oui	0,0% (0)	15,6% (7)	35,6% (16)	33,3% (15)	15,6% (7)	100 % (45)
Non	1,7% (4)	33,3% (78)	37,2 % (87)	17,5% (41)	10,3% (24)	100% (234)
Total	1,4% (4)	30,5% (85)	36,9% (103)	20,1% (56)	11,1% (31)	100 % (279)

	NAT	Congolaise	Afrique	Afrique de	Total
DEA			centrale	l'ouest	
Oui		68,9% (31)	17,8% (8)	13,3% (6)	100 % (45)
Non		88,9% (208)	5,6% (13)	5,6% (13)	100 % (234)
Total		85,7% (239)	7,5% (21)	6,8% (19)	100 % (279)

EOA DEA	Salarié du secteur public, Salarié du secteur privé formel/ informel	Apprentissage chez un maitre artisan	amniai	Agriculteur, Retraité, Profession libérale, Première occupation de jeunesse ; Apprentissage sur le tas ; Spécialisation par une formation	Total
Oui	31,1% (14)	40,0% (18)	20,0% (9)	8,9% (4)	100 % (45)
Non	8,1% (19)	41,0% (96)	26,5% (62)	24,4% (57)	100 % (234)
Total	11,8 % (33)	40,9 % (114)	25,4 % (71)	21,9 % (61)	100 % (279)

CAP (millions F	CFA) ≤1	2 - 49	≥ 50	Total
DEA				
Oui	93,3% (42)	4,4% (2)	2,2% (1)	100 % (45)
Non	79,5% (186)	12,8% (30)	7,7% (18)	100 % (234)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts (0)	Mix de liens (1)	Liens faibles (2)	Total
DEA				
Oui	22,2% (10)	57,8% (26)	20,0% (9)	100 % (45)
Non	62,4% (146)	24,8% (34)	12,8% (30)	100 % (234)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

L'analyse de l'immatriculation auprès de la direction des PME/PMI ou de l'Agence Nationale de l'Artisanat (ANA), montre que les hommes allochtones âgés de 35 ans et plus, anciens salarié de l'économie formelle ou informelle, à la tête de très petites MPME par le capital, utilisant les liens faibles ou un mixte de liens pour vendre et acheter sur les marchés structurés immatriculent plus leurs MPME auprès de ces administration.

L'enregistrement des MPME auprès des trois services publics est lié à la nationalité des microentrepreneurs et à l'étendue des marchés approvisionnés par les MPME. En effet, plus on vend ou achète et/ou on revient de loin (marchés plus structurés lointains), plus grande sera la propension à la déclaration des MPME auprès des services publics. Ainsi, les allochtones déclarent plus leurs MPME que les autochtones (Krause et al. 2010). En outre, la probabilité de l'inscription des MPME auprès des services publics fiscaux croit avec la taille des marchés qu'elles desservent. Ainsi, la taille des marchés desservis est bien un facteur d'exposition aux bureaucraties (logique d'exposition). L'enregistrement auprès des services publics relève ainsi des comportements marchands ou commerciaux. Il est intéressant de voir à quelles variables ils sont associés. En effet, les marchés lointains sont liés à des comportements commerciaux et donc des liens faibles (cluster industriel qui renvoie à la commercialisation). L'analyse genre de la déclaration auprès des services fiscaux montre que les MPME dirigées par les hommes sont les plus déclarées. En d'autres termes, les MPME féminines sont moins ou peu déclarées. Ceci confirme la faiblesse d'une part de leur taille et d'autre part de leur capital.

Par ailleurs, plus on s'élève dans l'âge des micro-entrepreneurs, plus les MPME qu'ils dirigent sont déclarées (fisc et collectivités locales). La déclaration devenant significative à partir de 35 ans. En outre, cette déclaration augmente avec l'expérience professionnelle. Plus les micro-entrepreneurs ont occupé des emplois formels et ont assumé des responsabilités « autonomisantes », plus leurs MPME seront déclarées (collectivités locales et direction des PMEPMI et/ou ANA). De même, plus grande est la taille des MPME mesurée par le nombre d'employés, plus elles seront immatriculées.

Enfin, cette inscription est significative pour les micro-entrepreneurs qui mobilisent les différentes ressources par l'intermédiaire des liens faibles. En d'autres termes, la disposition à la déclaration des MPME auprès du fisc est d'autant plus faible que les micro-entrepreneurs utilisent les liens forts⁴¹.

_

⁴¹ Ici semble se dégager le rôle de verrouillage des liens forts. Les individus ne partageant que les mêmes informations.

Enregistrement auprès des services fiscaux (ESI) et âge des MPME (DEV)

	DEV (ans)	≤1	2 à 3	≥ 4	Total
ESI					
Oui		11,6% (16)	5,1% (7)	83,3% (115)	100 % (138)
Non		22,7% (32)	12,1% (17)	65,2% (92)	100 % (141)
Total		17,2% (48)	8,6% (24)	74,2% (207)	100 % (279)

La formalisation quand elle intervient (49,5% de l'échantillon), elle se fait beaucoup plus tard. En générale, les MPME ne s'immatriculent auprès des services fiscaux qu'à partir de la quatrième année d'existence. En deçà, le fait est non significatif. On trouve ici, une démarche pragmatique, la formalisation n'intervenant que beaucoup plus tard (4 ans). Il semble que le temps joue un rôle important dans la volonté et l'accomplissement de l'acte d'immatriculation des MPME. La durée d'installation ou l'âge de l'entreprise exerce un effet positif sur sa formalisation juridique. Plus ancienne est la micro-entreprise dans l'informel (commerciale), plus la probabilité d'être enregistrée augmente. C'est une stratégie active.

Ce fait peut être induit par des évènements intérieurs ou extérieurs aux MPME. En effet, du point de vue intérieur, les dirigeants des MPME construisent les réseaux sociaux utiles à la mobilisation des ressources de pair avec les activités de production. Ceci peut aboutir à leur croissance en taille mesurée par le capital et/ou le nombre d'employés (in fine : augmentation de la VA), induisant une « visibilité » plus accrue à la microentreprise. Ce qui possède le pouvoir d'attirer l'attention, non seulement des clients probables, mais aussi des services publics. Du point de vue extérieur, les évènements sont plus ou moins liés aux contrôles inopinées des services publics et/ou aux liens que les MPME peuvent entretenir avec des entreprises formelles assujetties à la TVA permettant par des recoupements à ceux-ci de remonter jusqu'à elles. Il est possible de penser que les microentreprises dont la rentabilité (VA) est faible auront la plus forte motivation pour frauder car le poids de l'impôt sur le revenu est plus important (Gauthier, 2000). Ces MPME n'ont simplement pas les capacités de payer le coût de la formalisation. Toutefois, à côté de cette explication passive liée à la visibilité qu'acquiert la MPME quand elle se développe, il y a une explication liée au comportement stratégique des micro-entrepreneurs. En effet, les dirigeants ne s'inscrivent dans le processus de formalisation qu'une fois la capacité économique ou la viabilité du projet est acquis ou démontré. Ce qui montre que la formalisation est un processus d'abord économique et pas seulement juridique.

Toutefois, Rakotomanana (2009) tempère cette conclusion en montrant que l'expérience professionnelle exerce un effet négatif sur la volonté d'enregistrer. Plus l'ancienneté de l'opérateur est grande dans l'informel, plus sa probabilité à vouloir s'enregistrer diminue. Nous pouvons expliquer ces observations par le fait qu'il s'agisse surtout de MPME communautaires.

SEX	Hommes	Femmes	Total
RDP			
Contrôle des services fiscaux et	75,5% (37)	24,5% (12)	100 % (49)
municipaux; Obtention d'un marché			
public/privé ou d'un crédit			
Respect des lois et règlements	79,4% (112)	20,6% (29)	100 % (141)
Raison non identifiée	60,7% (54)	39,3% (35)	
Total	72,80% (203)	27,2% (76)	100 % (279)

LOV	Pointe-	Brazzaville	Dolisie /	Total
RDP	Noire		Sibiti	
Contrôle des services fiscaux et	28,6% (14)	42,9% (55)	28,6% (14)	100 % (49)
municipaux; Obtention d'un				
marché public/privé ou d'un				
crédit				
Respect des lois et règlements	31,9% (45)	63,8% (113)	4,3% (6)	100 % (141)
Raison non identifiée	16,9% (15)	75,3% (67)	7,9% (7)	100% (89)
Total	26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 %
				(279)

CAP (millions F CFA)	≤1	2 - 49	≥ 50	Total
RDP				
Contrôle des services fiscaux et	95,9% (47)	2,0% (1)	2,0% (1)	100 % (49)
municipaux; Obtention d'un				
marché public/privé ou d'un crédit				
Respect des lois et règlements	81,6% (115)	8,5% (12)	9,9%	100 % (141)
			(14)	
Raison non identifiée	74,2% (66)	21,3% (19)	4,5% (4)	100% (89)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8%	100 % (279)
			(19)	

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts	Mix de liens	Liens	Total
RDP	(0)	(1)	faibles (2)	
Contrôle des services fiscaux et	46,9% (23)	28,6% (14)	24,5% (12)	100 % (49)
municipaux; Obtention d'un				
marché public/privé ou d'un crédit				
Respect des lois et règlements	42,6% (60)	41,8% (59)	15,6% (22)	100 % (141)
Raison non identifiée	82,0% (73)	12,4% (11)	5,6% (5)	100% (89)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

Les micro-entrepreneurs hommes et localisés dans les centres industriels, à la tête des petites structures par le capital, et utilisant les liens faibles ou des combinaisons de liens faibles et forts pour vendre et acheter sur les marchés lointains, évoquent le respect des lois et règlement d'une part et les contrôles des services fiscaux et municipaux ou l'obtention des incitations des institutions formelles d'autre part pour immatriculer leurs MPME. Les femmes évoquent des raisons non identifiées et les micro-entrepreneurs des localités rurales ou semi urbaines évoquent plutôt les contrôles et l'obtention des incitations formelles. La proportion significative de micro-entrepreneurs qui évoquent le respect des lois et règlements pour immatriculer leurs micro-entreprises laisse suggérer une disposition à payer et à être en conformité avec les normes réglementaires comme le montre certaines études sur les entreprises informelles dans les PED en générale et en ASS en particulier (Nancy B., Ahmadou Aly Mbaye et *al.* 2012 ; Bellache, 2010 ; Sani, 2009 ; Nelson et De Bruijn, 2005 ; Chambas et al. 2005 ; Chambas et Aurojo, 2003).

L'analyse par le marché (EGM) est plus singulière. En effet, plus on vend loin (exportation des biens et services), plus on évoque le contrôle et l'obtention des incitations (marchés publics ou privés, crédits). Le besoin de formalisation des relations augmente ainsi avec la taille des marchés et leur structuration. Les micro-entrepreneurs qui approvisionnent les marchés régionaux et nationaux évoquent le besoin de respecter les lois et règlements alors que ceux qui sont ancrés dans le local évoquent d'autres raisons.

En résumé, la proportion des MPME déclarée augmente quand les services fiscaux ou municipaux, tout comme les incitations du marché (marché public ou privé, crédit) sont efficaces et les lois et règlements connus des dirigeants des MPME. L'efficacité des services publics, les incitations du marché et la diffusion des dispositions réglementaires auprès des micro-entrepreneurs possèdent un impact significatif et positif sur le processus de formalisation.

L'enregistrement des MPME auprès des services publics (fiscaux, collectivités locales, direction de PME/PMI et/ou ANA (ESI, ECL, DEA) et ancienneté cette inscription au sein de la même structure (TSI, TCL, TEA)

TSI (ans)	<1	Un	2 à 4	≥ 5	Total
ESI					
Oui	1,4 % (2)	21,0 % (29)	37,7 % (37,7)	39,9 % (55)	100 % (138)
Non	99,3 % (140)	0,7 % (1)	0,0 % (0)	0,0 % (0)	100 % (141)
Total	50,9 % (142)	10,8 % (30)	18,6 % (52)	19,7 % (55)	100 % (279)

Un fait constant est que l'inscription sur les registres fiscaux n'est significative qu'à partir d'un an effectif : 21,0% le sont depuis un an, 37,7% ont entre deux et quatre d'ancienneté d'inscription et 39,9% sont inscrites depuis au moins cinq ans. La proportion des entreprises enregistrées augmentent avec l'ancienneté. Rappelons qu'il ne s'agit que d'une catégorie d'entreprise, celles qui sont enregistrées. Pour les autres, soit la moitié de notre échantillon, la durée n'a aucun effet et, elles restent non enregistrées. Nous avons la même relation en examinant le durée d'enregistrement auprès des collectivités locales et de la direction des PME/PMI ou l'ANA. En ce qui concerne les premières, au bout d'un certain temps, les entreprises comprennent l'intérêt de s'enregistrer. C'est une trajectoire de formalisation. Ce résultat montre que le temps est un facteur important d'immatriculation des MPME. En effet, le temps permet aux dirigeants de ces structures de tester la viabilité de leur projet et de les mettre sur le chemin de la croissance. L'augmentation de la taille est une source d'une part de visibilité pour les microentreprises et un allié efficace des services fiscaux ou municipaux.

Or, le temps, comme le montre les résultats précédents, est un facteur majeur permettant l'accumulation des ressources et la construction des réseaux socioprofessionnels et d'affaires. Cette accumulation entraine plus ou moins la croissance de la taille et du chiffre d'affaires de la microentreprise. Dabla-Norris et Inchauste (2007) arrivent à un résultat capital selon lequel, plus l'unité de production est « visible » (taille importante, local fixe à l'extérieur du domicile, CA important, transactions importantes avec le secteur formel), plus l'opérateur est prêt à s'inscrire dans les registres administratifs. Ce fait est vérifié pour les MPME commerciales et non pour les entreprises communautaires de grande taille qui représentent environ 68% des entreprises de grande taille de notre échantillon. Rappelons que la visibilité n'est qu'un des facteurs explicatifs de l'enregistrement.

Ces critères majeurs sont les supports de la croissance de la valeur ajoutée (VA) et des indicateurs raisonnables à l'échelle des MPME de la réussite du projet entrepreneurial. Cependant, plus la taille de l'unité de production est faible et donc sa VA également, plus la probabilité que l'opérateur se résigne dans l'irrégularité est forte (Toute chose égale par ailleurs) (Rakotomanana, 2009). Ainsi, les dirigeants des MPME testent d'abord leurs idées d'affaires avant de pouvoir prendre la décision d'immatriculer ou non. Il semble que la valeur ajoutée (VA) du projet soit fondamentale et décisive dans la prise de cette décision. Une

hypothèse importante que l'on peut émettre à ce niveau d'analyse est qu'à <u>partir d'un seuil de VA on s'inscrit à une certaine pratique commerciale qui conduit à la formalisation pour les microentreprises commerciales.</u>

Entretien des relations avec les syndicats patronaux (AUP) / emploi occupé avant la création de la MPME (EOA), niveau de responsabilité assumé avant la création de l'entreprise (NRA), degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1), taille des entreprises mesurée par le capital (CAP)

	EOA	Salarié du	Apprentissage	Sans	Agriculteur, Retraité,	Total
		secteur public,	chez un maitre	emploi	Profession libérale,	
		Salarié du	artisan	(Diplômé	Première occupation de	
AUP		secteur privé		ou non)	jeunesse ; Apprentissage	
		formel/ informel			sur le tas ; Spécialisation	
					par une formation	
Oui		12,1% (13)	21,5% (23)	41,1% (44)	25,2% (27)	100 % (107)
Non		11,6% (20)	52,9% (91)	15,7% (27)	19,8% (34)	100 % (172)
Total		11,8 % (33)	40,9 % (114)	25,4 % (71)	21,9 % (61)	100 % (279)

NRA	Sans emploi [étudiants à temps plein inclus]	Ouvrier qualifié ou semi-qualifié, chauffeur ; Employé de bureau de formation générale ou	Artisan professionnel, technicien, artiste ou équivalent ; Professionnel de formation académique ; Chef d'un ou de plusieurs	Total
AUP		secrétaire	subordonnés; Chef des chefs	
Oui	36,4% (39)	18,7% (20)	44,9% (48)	100 % (107)
Non	45,9% (79)	33,7% (58)	20,3% (35)	100 % (172)
Total	42,29% (118)	27,96% (78)	29,75% (83)	100 % (279)

	LOV	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie / Sibiti	Total
AUP					
Oui		34,6% (37)	58,9% (63)	6,5% (7)	100 % (107)
Non		21,5% (37)	66,9% (115)	11,6% (20)	100 % (172)
Total		26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (279)

CAP (millions F CFA)	≤1	2 - 49	≥ 50	Total
AUP				
Oui	66,4% (71)	19,6% (21)	14,0% (15)	100 % (107)
Non	91,3% (157)	6,4% (11)	2,3% (4)	100 % (172)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

L'analyse des relations entretenues par les micro-entrepreneurs avec les syndicats patronaux montre que ceux qui ont fait leur apprentissage auprès des artisans sont très peu à en être membre. Par contre ceux qui ont assumé des responsabilités autonomisantes avant la création des MPME y sont plus inscrits. En outre, les micro-entrepreneurs localisés dans les centres industriels et à la tête des grandes entreprises par le capital en font partie.

Entretien des relations avec les confrères (RTP) / emploi occupé avant la création de la MPME (EOA), degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1), taille des entreprises mesurée par le capital (CAP) et degré de liens faibles utilisés pour vendre et acheter sur les marchés structurés et lointains (IDEGRELINEFAIBLE)

RTP	secteur public,		emploi (Diplômé ou non)	Agriculteur, Retraité, Profession libérale, Première occupation de jeunesse ; Apprentissage sur le tas ; Spécialisation par une formation	Total
Oui	14,0% (24)	45,6% (78)	24,0% (41)	16,4% (28)	100 % (171)
Non	8,3% (9)	33,3% (36)	27,8% (30)	30,6% (33)	100 % (108)
Total	11,8 % (33)	40,9 % (114)	25,4 % (71)	21,9 % (61)	100 % (279)

	LOV	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie / Sibiti	Total
RTP					
Oui		13,5% (23)	73,1% (125)	13,5% (23)	100 % (171)
Non		47,2% (51)	49,1% (53)	3,7% (4)	100 % (108)
Total		26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (279)

CAP (millions F CFA)	≤1	2 - 49	≥ 50	Total
RTP				
Oui	87,7% (150)	9,4% (16)	2,9% (5)	100 % (171)
Non	72,2% (78)	14,8% (16)	13,0% (14)	100 % (108)
Total	81,7% (228)	11,5% (32)	6,8% (19)	100 % (279)

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts (0)	Mix de liens (1)	Liens faibles (2)	Total
RTP				
Oui	45,0% (77)	35,1% (60)	19,9% (34)	100 % (171)
Non	73,1% (79)	22,2% (24)	4,6% (5)	100 % (108)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

Les entrepreneurs des localités peu ou pas industrielles, anciens salariés de l'économie formelle ou informelle, sans emplois ou actifs agricoles ou autres n'ayant pas appris chez un artisan, à la tête de très petites MPME par le capital utilisant les liens faibles ou des combinaisons de liens faibles et de liens forts entretiennent des relations suivies avec leurs confrères.

Entretien des relations avec les clients, commerçants fournisseurs (RTL)/genre du microentrepreneur (SEX), groupe ethnique d'appartenance (GET), emploi occupé avant la création de la MPME (EOA), degré d'industrialisation de la ville de localisation des MPME (LOV1), taille des entreprises mesurée par le nombre d'employés (NSA) et mode de mobilisation des ressources cognitives de gestion (SCQ)

SEX	Hommes	Femmes	Total
RTL			
Oui	66,1% (82)	33,9% (42)	100 % (124)
Non	78,1% (121)	21,9% (34)	100 % (155)
Total	72,80% (203)	27,2% (76)	100 % (279)

	GET	Kongo	Téké/Lale ;	Ngalas et	Total
RTL		_	Kotas/Mbétis ; Echiras	Autres	
Oui		58,1% (72)	26,6% (33)	15,3% (19)	100 % (124)
Non		43,9% (68)	24,5% (38)	31,6% (49)	100 % (155)
Total		50,2 % (140)	25,4 % (71)	24,4 % (68)	100 % (279)

E(RTL			emploi (Diplômé ou non)	Agriculteur, Retraité, Profession libérale, Première occupation de jeunesse ; Apprentissage sur le tas ; Spécialisation par une formation	Total
Oui	11,30% (14)	56,5% (70)	12,9% (16)	19,4% (24)	100 % (124)
Non	12,3% (19)	28,4% (44)	35,5% (55)	23,9% (37)	100 % (155)
Total	11,8 % (33)	40,9 % (114)	25,4 % (71)	21,9 % (61)	100 % (279)

	LOV	Pointe-Noire	Brazzaville	Dolisie / Sibiti	Total
RTL					
Oui		44,4% (55)	48,4% (60)	7,3% (9)	100 % (124)
Non		12,3% (19)	76,1% (118)	11,6% (18)	100 % (155)
Total		26,5% (74)	63,8% (178)	9,7% (27)	100 % (279)

NSA (employés)	≤1	2- 5	6 -10	≥11	Total
RTL					
Oui	13,7 % (17)	47,6% (59)	27,4% (34)	11,30% (14)	100 % (124)
Non	34,2% (53)	42,6 % (66)	17,4% (27)	5,8 % (9)	100 % (155)
Total	25,1 % (70)	44,8 %	21,9 % (61)	8,2 % (23)	100 % (279)
		(125)			

SCQ	Famille/Amis	Eglises/Religions,	Ressources	Total
	Tontines Mutuelles	Entrepreneurs informels,	cognitives	
RTL		ONG/Projet, ONEMO	personnelles	
Oui	36,3% (45)	17,7% (22)	46,0% (57)	100 % (124)
Non	23,9% (37)	11,0% (17)	65,2% (101)	100 % (155)
Total	29,4% (82)	14,0 % (39)	56,6 % (158)	100 % (279)

L'analyse de la configuration des relations avec les clients et fournisseurs et/ou commerçants montre un profil fait de femmes entrepreneures de l'ethnie Kongo et Téké, ayant appris le métier auprès d'un artisan, vivant dans les centres industriels, à la tête des grandes MPME par le nombre d'employés et mobilisant les ressource cognitives pour la gestion par les liens forts et faibles.

NRA	Sans emploi	Ouvrier qualifié ou semi-	Artisan professionnel,	Total
	[étudiants à	qualifié, chauffeur ;	technicien, artiste ou	
	temps plein	Employé de bureau de	équivalent ; Professionnel de	
	inclus]	formation générale ou	formation académique ;	
		secrétaire	Chef d'un ou de plusieurs	
RTA			subordonnés; Chef des chefs	
Oui	20,0% (6)	40,0% (12)	40,0% (12)	100 % (30)
Non	45,0% (112)	26,5% (66)	28,5% (71)	100 % (249)
Total	42,29% (118)	27,96% (78)	29,75% (83)	100 % (279)

NSA (employés)	≤1	2- 5	6 -10	≥ 11	Total
RTA					
Oui	20,0 % (6)	30,0% (9)	26,7% (8)	23,3% (7)	100 % (30)
Non	25,7% (64)	46,6% (116)	21,3% (53)	6,4% (16)	100 % (249)
Total	25,1 % (70)	44,8 %	21,9 % (61)	8,2 % (23)	100 % (279)
		(125)			

IDEGRELIENFAIBLE	Liens forts (0)	Mix de liens (1)	Liens faibles (2)	Total
RTA				
Oui	33,3% (10)	36,7% (11)	30,0% (9)	100 % (30)
Non	58,6% (146)	29,3% (73)	12,0% (30)	100 % (249)
Total	55,9% (156)	30,1% (84)	14,0% (39)	100 % (279)

Les micro-entrepreneurs expérimentés, à la tête des grandes MPME par le nombre d'employés, qui vendent leurs produits et services ou achètent des intrants sur les marchés éloignés par les liens faibles ou des combinaisons de liens faibles et forts entretiennent des relations suivis avec les associations professionnelles et locales.

Plus vaste est le marché approvisionné par une MPME, plus probable sera la propension du micro-entrepreneur à entretenir des relations avec ses confrères et les associations locales et professionnelles. L'accroissement de la taille des MPME, particulièrement les MPME commerciales, pousse à la formalisation des processus en contractualisant les relations. Par ailleurs, l'augmentation du niveau d'industrialisation d'une localité augmente les relations étroites des MPME avec les commerçants et/ou fournisseurs ainsi que leur formalisation.

Raisons de déclaration des MPME auprès des pouvoirs publics (RDP) / Relations des micro-entrepreneurs avec les confrères (RTP), les commerçants/fournisseurs (RTL), les associations professionnelles ou locales (RTA)

RTP	Oui	Non	Total
RDP			
Contrôle des services fiscaux et municipaux; Obtention d'un marché public/privé ou d'un crédit	75,5 % (37)	24,5 % (12)	100 % (49)
Respect des lois et règlements	63, 8 % (90)	36,2 % (51)	100 % (141)
Raison non identifiée	49,4 % (44)	50,6 % (45)	100 % (89)
Total	61,3 % (171)	38,7 % (108)	100 % (279)

RTL	Oui	Non	Total
RDP			
Contrôle des services fiscaux et municipaux; Obtention d'un marché public/privé ou d'un crédit	67,3 % (33)	32,7 % (32,7)	100 % (49)
Respect des lois et règlements	39,0 % (55)	61,0 % (86)	100 % (141)
Raison non identifiée	40,4 % (36)	59,6 % (53)	100 % (89)
Total	44,4 % (124)	55,6 % (155)	100 % (279)

RTA	Oui	Non	Total
RDP			
Contrôle des services fiscaux et	24,5 % (12)	75,5 % (37)	100 % (49)
municipaux; Obtention d'un			
marché public/privé ou d'un crédit			
Respect des lois et règlements	12,1 % (17)	87,9 % (124)	100 % (141)
Raison non identifiée	1,1 % (1)	98,9 % (88)	100 % (89)
Total	10,8 % (30)	89,2 % (249)	100 % (279)

Plus les dirigeants des MPME sont inscrits auprès de services fiscaux et/ou municipaux, ou manifestent le désir d'obtenir diverses incitations de marché (crédits, marchés publics et/ou privés), plus ils éprouvent la nécessité d'entretenir des relations privilégiées avec leur environnement immédiat (confrères, clients, fournisseurs, commerçants, associations professionnelles ou locales). L'une des premières raisons qui peut être évoquée est le besoin pour les micro-entrepreneurs d'accéder à une information utile et fiable. En effet, les contrôles représentent des évènements qui sont sources de problèmes, d'incertitudes, de stress et de tracasseries pour tous les dirigeants des MPME.

Dans un contexte de rationalité limitée des acteurs, d'un environnement incertain, rechercher une information sur les prix et la qualité d'un bien, d'un service ou d'un partenaire possède un coût. La fréquentation de divers réseaux socioprofessionnels ou d'affaires permet aux microentrepreneurs d'accéder d'une part à ce facteur de production et de décision stratégique et d'autre part aux autres ressources convoitées, afin entre autres de se préparer et/ou de déjouer les contrôles des services publics. Selon Rouach (2002, 2005, 2008) il existerait trois types d'information : (i) les informations blanches accessibles à tous, (ii) les informations grises destinées à un public restreint et, (iii) les informations noires strictement confidentielles. Les acteurs vont être à la recherche de ces informations grises et noires dont l'accessibilité nécessite de nouer et d'entretenir des relations de confiance réciproque, ce que l'on appelle réseautage (Assens et Abittan, 2010). Ainsi, activer ses relations pour obtenir de l'information à un prix relativement bas est donc une stratégie « naturelle » (Robert, 2011). L'enregistrement des entreprises et l'orientation vers les incitations du marché représentent pour les MPME une option en faveur de liens faibles qui est comprise comme un nouveau facteur de risque qu'elles vont essayer de réduire en sécurisant les relations avec leur environnement immédiat.

Les buts recherchés dans les relations avec l'environnement économique sont : (i) les relations avec les pairs de la professions sont à 53,4% pour l'échange des idées, les procédés et les techniques et, 7,9% pour le partage des commandes des fournitures et les commandes de clients ; (ii) les relations avec les commerçants et fournisseurs sont à 44,4% la négociation des prix, l'établissement des partenariats et la diffusion de l'information ; (iii) les relations avec les associations locales ou professionnelles sont à 5,7% pour la défense des intérêts et la diffusion de l'information et, à 0,4% pour la formation, le conseil, l'assistance et la recherche de financement des partenaires et des clients.

Il n'y a pas de variabilité significative entre ces raisons évoquées par les micro-entrepreneurs pour pouvoir en faire une analyse plus approfondie. L'analyse de la structure des relations entretenues par les micro-entrepreneurs avec leurs confrères montre que celle-ci est liée à l'étendue géographique des marchés que les MPME desservent, à leur expérience professionnelle mesurée par l'emploi occupé avant de se lancer dans les affaires et par le nombre d'installation déjà opérées ou d'ateliers ouverts. Lorsque les MPME desservent les marchés locaux la nature des relations n'est pas cernée. Par contre quand les MPME ravitaillent

les marchés régionaux, les micro-entrepreneurs s'engagent dans des relations de coopération par le partage des commandes de fournitures ou des clients. Cette caractéristique dénote de l'existence de relations de coopétition entre micro-entrepreneurs. Dès que la MPME ravitaille le marché national ou exporte ses biens et services, les micro-entrepreneurs recherchent des échanges d'idées, de procédés ou des techniques avec leurs pairs. Le changement d'échelle de production et de marché, font évoluer ces relations entre pairs du terrain commercial au terrain de la connaissance et des procédés.

Cependant, l'analyse de la structure des relations avec les commerçants et/ou fournisseurs met en lumière des relations avec la localisation des MPME, le groupe ethnique du micro-entrepreneur, son expérience professionnelle et la nature des liens qu'il utilise pour mobiliser les différentes ressources. En effet, plus la ville de localisation est industrialisée, plus les micro-entrepreneurs tissent des relations avec les commerçants et fournisseurs pour négocier les prix, les partenariats ou la diffusion de l'information. L'industrialisation ouvre la voie à une instrumentalisation des relations dans le sens d'une construction de communauté d'intérêts. Par ailleurs, cette analyse met en lumière le fait que cette instrumentalisation des relations avec les commerçants et/ou fournisseurs est une caractéristique du groupe ethnique Kongo (Dzaka-Kikouta et Milandou, 1994, Dzaka-Kikouta, 2003, 2004). Ces derniers semblent plus habiles à construire des communautés d'intérêts. Cette dernière relation est confirmée par l'examen de la nature des liens relationnels qu'utilisent les micro-entrepreneurs pour mobiliser leurs ressources. En effet, les micro-entrepreneurs qui utilisent une combinaison stratégique de liens forts et faibles sont les plus aptes à la construction des communautés d'intérêts au service du développement des leurs MPME.

Relations avec les confrères de la profession (RTP) et relations avec les associations professionnelles locales (RTA) ; Relations avec les confrères (RTP) , les commerçants/fournisseurs (RTL), les associations professionnelles locales (RTA) et nature des relations qu'ils entretiennent (RRC, RRF, RRV) ;

RTA	Oui	Non	Total
RTP			
Oui	15,2 % (26)	84,8 % (145)	100 % (171)
Non	3,7 % (4)	96,3 % (104)	100 % (108)
Total	10,8 % (30)	89,2 % (249)	100 % (279)

RRC RTP	Echanges d'idées/ procédés/techniques	Partage des commandes de fournitures et des commandes de clients	Autres	Total
Oui	87,1 % (149)	12,9 % (22)	0,0 % (0)	100 % (171)
Non	0,0 % (0)	0,0 % (0)	100 % (108)	100 % (108)
Total	53,4 % (149)	7,9 % (22)	38,7 % (108)	100 % (279)

RRV	Défense des intérêts	Formation/conseil/assistance	Autres	Total
RTA	et diffusion de	et recherche de financement /		
	l'information	partenaires /clients		
Oui	53,3 % (16)	3,3 % (1)	43,3 % (13)	100 % (30)
Non	0,0 % (0)	0,0 % (0)	100 % (249)	100 % (249)
Total	5,7 % (16)	0,4 % (1)	93,9 % (262)	100 % (279)

RRF	Négociation des prix/ Partenariat et diffusion de	Autres	Total
RTL	l'information		
Oui	100 % (124)	0,0 % (0)	100 % (124)
Non	0,0 % (0)	100 % (155)	100 % (155)
Total	44,4 % (124)	55,6 % (155)	100 % (279)

Plus les dirigeants des MPME entretiennent des relations avec leurs confrères ou pairs de la profession, plus ils adhèrent aux associations locales et professionnelles. Les relations socioprofessionnelles ouvrent la voie à la constitution des cadres permettant aux microentrepreneurs une défense collective de l'univers stratégique de leurs entreprises (Baumard, 2002). Les MPME congolaises le font via les associations professionnelles ou locales comme le rapporte Astley et Fombrun (1983) dans des cas similaires. La réunion des forces est un atout essentiel face aux multiples obstacles et difficultés (champ de forces au quel ils sont soumis) que rencontrent les micro-entrepreneurs.

En effet, « *il est difficile de briser des brindilles d'un balai attachées ensemble* »⁴². Ces associations qui peuvent être formelles ou informelles, sont regroupées selon des logiques corporatistes et/ou communautaires pour échanger sur leur métier, valoriser leur travail au sein du territoire et auprès des clients (Thevenard-Puthod et Picard, 2010), mener des actions pour sauvegarder des savoir-faire rares (Loup, 2008). Ainsi, les tailleurs ont leur association, comme les transporteurs, les menuisiers ou les maçons etc. Ces structures jouent un rôle fondamental auprès des services publics. Le syndicat des commerçants transporteurs par exemple, possède un pouvoir immense. En effet, en l'absence actuelle d'un système de transport public, leur grève parvient, chaque fois, à paralyser presque le fonctionnement de l'économie dans les grandes agglomérations congolaises comme Brazzaville et Pointe-Noire.

Toutefois, les relations avec les confrères ou les associations professionnelles et locales (les associations sont des liens forts, guidés par la profession) sont ancrées dans les pratiques de solidarités très anciennes : « si tu n'as pas d'amis, tu n'as rien » (Guichaoua, 2007) corroborant la maxime « A deux on ne se fait pas dévorer par la panthère ou bien la panthère ne s'attaque qu'à un homme isolé » ⁴³. Ainsi, la perception du vécu du micro-entrepreneur peut se traduire par le fait que plus grand sera son capital relationnel, mieux il se sentira protégé (développement d'une forte résilience aux crises, risques, etc.). Cet investissement important, revêt un caractère hautement stratégique : ce ne sont que des «Les semences qui sont gardées pour les prochaines semailles (saison des pluies) » ⁴⁴. Il y a indubitablement une identification à la fonction d'entrepreneur qui est une identification de la fonction marchande et une inscription dans les liens faibles.

⁻

⁴² Traduction : « *Minfufuno mia tsiesse minvutuno mpasse mumbolo* ». Proverbe Lale ou Balale, rapporté par Feu Jean Pierre Mouko tradithérapeute (Sibiti, Chef-lieu de la Région de la Lékoumou).

⁴³ Traduction : « *Bol'bolo ngo ulia mpe* ». Proverbe Lale ou Balale, rapporté par Feu Jean Pierre Mouko tradithérapeute (Sibiti, Chef-lieu de la Région de la Lékoumou).

⁴⁴ Traduction : « *bikuno ba suehele ntomo* ». Proverbe Lale ou Balale, rapporté par Feu Jean Pierre Mouko tradithérapeute (Sibiti, Chef-lieu de la Région de la Lékoumou).

RESUME

L'expansion continue de l'économie informelle des quatre dernières décennies, l'urbanisation accélérée en Afrique subsaharienne (ASS) et la pauvreté structurelle dans cette partie du monde soulignent l'urgence de la transition structurelle de la micro-entreprise (MPME). Cette thèse se propose de comprendre les processus de naissance, de développement et de formalisation des MPME en ASS. Elle repose sur une approche institutionnaliste qui rattache la MPME à son socle sociétal. L'étude fait une synthèse des théories explicatives de l'économie informelle et de la micro-entreprise, et construit une grille d'analyse de la transition structurelle des MPME. Le travail s'appuie sur une enquête conduite en 2011 auprès de 279 micro-entrepreneurs urbains de la République du Congo. Cette thèse établit une typologie des MPME en six groupes à partir de la taille du capital et de l'effectif, de leur origine : communauté et marché, et de leur inscription dans des liens forts ou des liens faibles ; théorise les productions de valeur ajoutée sociale et économique ; distingue la formalisation juridique de la formalisation économique ; propose cinq trajectoires de transformation et six stratégies de rupture et propose de nouvelles politiques publiques ciblées d'aide à la transition structurelle des MPME. Comme alternative au processus long et hasardeux d'une occidentalisation de l'Afrique, la thèse esquisse les contours d'un nouveau capitalisme africain centré autour d'une MPME qui réalise une hybridation entre les liens faibles du marché et les liens forts qu'apportent les structures sociales communautaires.

ABSTRACT

The continuous expansion of the informal economy of the last four decades, the accelerated urbanization in sub-Saharan Africa (SSA) and the structural poverty in this continent underline the urgency of the structural transition of the micro-enterprise (MSME). This thesis suggests understanding the processes of birth, development and formalization of the MSME in SSA. It rests on an institutionalist approach which connects the MSME with its societal base. The study makes a synthesis of the explanatory theories of the informal economy and the micro-enterprise, and builds a reading grid of the structural transition of the MSME. The work is based on a survey led in 2011 with 279 urban micro-entrepreneurs of the Republic of the Congo. This thesis establishes a typology of the MSME in six groups from the size of the capital and the staff, their origin: community and market and of their use of strong ties or weak ties; theorizes about the production of social and economic added value; distinguishes the legal formalization of the economic formalization; proposes five trajectories of transformation and six strategies of break and proposes new public policies targeting the structural transition of the MSME. As an alternative to the long and risky process of a westernization of Africa, the thesis draws the outlines of a new African capitalism centred on the MSME which realizes a hybridization between the weak ties of the market and the strong ties provided by the community social structures.