

GENEVIÈVE MARCHAND

**L'ÉCONOMIE INFORMELLE AU SÉNÉGAL.
Logique de fonctionnement de quelques entreprises
informelles à Saint-Louis**

Mémoire présenté
à la Faculté des études supérieures de l'Université Laval
dans le cadre du programme de maîtrise en sociologie
pour l'obtention du grade de maître ès arts (M.A.)

FACULTÉ DES SCIENCES SOCIALES
UNIVERSITÉ LAVAL
QUÉBEC

AVRIL 2005

Résumé

L'économie informelle est un phénomène qui se retrouve principalement dans les pays en voie de développement économique. L'Afrique est le continent qui à ce jour compte le plus de personnes vivant de l'informel. Le but de cette recherche est de conceptualiser et de comprendre le phénomène de l'économie informelle; d'abord, par la voie d'une revue de la littérature sur le sujet, ensuite, par celle de l'étude de quatre entreprises informelles à St-Louis au Sénégal. La revue de la littérature tentera de placer le phénomène en question dans son contexte africain, c'est-à-dire culturel, politique et économique, tandis que l'étude empirique visera à saisir la logique de fonctionnement des entreprises informelles. A la lumière de nos résultats, les entreprises informelles de St-Louis ne répondent pas tout à fait aux définitions quantitatives de l'entreprise informelle élaborées par les auteurs étudiés. Cependant, confirmant en grande partie notre hypothèse, nous avons observé que sa logique de fonctionnement est nettement plus sociale que ce n'est le cas pour les entreprises modernes capitalistes. Essentiellement, l'entreprise informelle de St-Louis existe par et pour la famille, laquelle est à la base des valeurs sénégalaises.

Remerciements

Visiter l'Afrique pour mieux la comprendre était pour moi un rêve qui, grâce à plusieurs personnes, s'est réalisé et m'a apporté bien plus que les résultats de ce mémoire. Je remercie d'abord mon directeur Daniel Mercure ainsi que mon co-directeur Mircea Vultur pour m'avoir dirigée dans le développement de mes idées, soutenue dans mon travail et conduite aux bonnes sources dans la réalisation de ce voyage. Je veux particulièrement remercier le professeur Gora Mbodj pour m'avoir accueillie à l'Université Gaston Berger et au sein de sa famille. Il m'a permis de mieux m'intégrer à la société sénégalaise et de mieux la comprendre. Je remercie aussi mes professeurs Claude Beauchamp et Richard Marcoux qui, connaissant l'Afrique, m'ont conseillé judicieusement. Je remercie de même toute ma famille et mes amis pour m'avoir encouragée et soutenue dans cette aventure.

Table des matières

Introduction.....	7
Première partie :	10
Recherche d'une conceptualisation de l'économie informelle	10
Chapitre 1.....	11
Conceptualisation et évolution de l'économie informelle	11
1. Historique du concept	11
2. Les causes du développement de l'économie informelle et son importance	13
2.1 Relation entre l'État et les entreprises informelles	16
3. Conceptualisation actuelle	16
4. Les caractéristiques	20
4.1 L'hétérogénéité	20
4.2 La vulnérabilité	20
4.3 Une population principalement jeune, féminine, migrante et en chômage.....	21
4.4 Une économie marquée par une solide stratification sociale.....	22
5. Les formes structurant les liens sociaux	23
5.1 Les barrières à l'entrée et les réseaux	23
5.2 Logique d'accumulation	24
5.3 Solidarité familiale et obligation.....	24
6. Conclusion	26
Chapitre 2.....	27
Synthèse d'études significatives de l'économie informelle en Afrique.....	27
1. «L'entreprise informelle au Sénégal : réalité, comportements et modes d'évolution » .	27
1.1 Réalité de l'entreprise informelle au Sénégal	29
1.2 Mécanismes de fonctionnement de l'entreprise informelle.....	33
1.3 Modes d'évolution des entreprises informelles	34
2. «Comprendre l' "économie informelle" en Côte d'Ivoire : Étude de cas à travers les "maquis" à Abidjan »	35
2.1 Caractéristiques et rôle de l'économie informelle	36
2.2 Distinction entre rapport aux valeurs et rationalité.....	36
2.3 Débat conceptuel; économie formelle/économie informelle	37
2.4 Définition de l'économie informelle en Côte d'Ivoire	38
2.5 Structures des « maquis » d'Abidjan et leur logique	39
2.6 Relation entre l'État et l'économie informelle.....	40
2.7 Redéfinition de l'économie informelle en Côte d'Ivoire.....	41
3. « L'absence de règles et d'instruments de mesure ».....	43
3.1 Logique d'émergence du secteur informel	43
3.2 Les règles de fonctionnement du secteur informel	45
3.3 Quels instruments de mesure pour l'évaluation des activités du secteur informel? ..	46
4. «Le secteur informel de production de biens et de services modernes. Un exemple de l'articulation entre les structures socio-économiques traditionnelles et le mode de production capitaliste »	48
4.1 Influence de la socioculture traditionnelle dans le domaine de la production et des rapports sociaux	49
4.2 Définition du secteur informel	50
4.3 Les deux catégories d'activités du secteur informel	51

5. Conclusion	52
Deuxième Partie :.....	54
Étude empirique de quelques entreprises informelles à Saint-Louis au Sénégal.....	54
Chapitre 3.....	55
Le contexte Sénégalais.....	55
1. Le contexte global.....	55
1.1 Le contexte politique.....	55
1.2 Le contexte macro-économique global du Sénégal	58
1.3 Le contexte socioculturel des entreprises informelles sénégalaises	61
2. Le contexte local	65
2.1 Présentation de St-Louis	65
2.1.1 Historique démographique et économique	65
2.1.2 Portrait socio-culturel du secteur informel de St-Louis	68
3. Conclusion	70
Chapitre 4.....	71
Méthodologie	71
1. Opérationnalisation empirique des concepts	71
1.1 Liens existant entre les dimensions conceptuelles précédentes et les hypothèses.....	77
2. Collecte des données.....	83
Chapitre 5.....	86
Analyse des données empiriques	86
1. Présentation des entreprises analysées.....	86
2. Présentation des données	88
2.1 Définition de l'entreprise informelle à St-Louis au Sénégal	88
2.1.1 Technicité dans l'entreprise informelle	89
2.1.2 Pratique de l'entreprise informelle.....	90
2.2 La logique de fonctionnement	95
2.2.1 La création des entreprises informelles.....	95
2.2.2 La structure de l'entreprise	97
2.2.3 La gestion des ressources humaines	100
2.2.4 La gestion de la production.....	103
2.2.5 La destination des profits	104
2.2.6 Les rapport entre entreprise et famille	105
2.2.7 La clientèle et la détermination des prix	106
2.3 Valeurs et croyances, leur impact sur l'entreprise informelle	108
2.4 Le marché de l'emploi dans une conjoncture politico-économique spécifique.....	112
Conclusion générale.....	115
1. La réalité de l'entreprise informelle à St-Louis	115
2. La logique de fonctionnement	117
Bibliographie.....	123
Annexe : Grille d'entretien	126

Liste des tableaux

Tableau 2: Grille de classement du type d'entreprise.....	73
Tableau 3: Grille de classement de la logique de fonctionnement	75
Tableau 4: Grille de classement de la conjoncture	77

Liste des schémas

Schéma 1 : De l'activité informelle à l'économie informelle dans son environnement social d'évolution.	38
Schéma 2: Situation des entreprises informelles st-louisiennes dans leur société.....	120

Introduction

Depuis environ trente ans, les pays du tiers monde ont dû faire face à une urbanisation accélérée. Un nombre grandissant de migrants s'est retrouvé dans les villes, face à un développement capitaliste niant les réalités socio-économiques locales. En raison de l'échec des modèles de développement industriels importés, les pays du tiers monde sont confrontés à une crise socio-économique qui engendre des difficultés économiques et sociales variables selon les régions.

Ainsi, à l'exception de certains pays d'Asie, les États et les industries des pays du tiers monde n'ont pas été en mesure de créer suffisamment d'emplois. L'insuccès de l'industrialisation à l'occidentale dans les pays d'Afrique a conduit, depuis leur indépendance, les « gros États » à un endettement excessif et pousse les bailleurs de fonds internationaux à exiger un désinvestissement de l'État dans le but de donner une place plus importante aux industries privées. Cependant, ce changement induit de l'extérieur n'a pas engendré le résultat attendu. Sans protection contre le chômage, les sociétés du tiers monde ont alors fait preuve d'une impressionnante capacité de créativité pour s'adapter à cette réalité.

Depuis les trente dernières années, les experts en développement ont pris conscience d'un phénomène aujourd'hui en plein développement, celui de l'économie informelle. Cette dernière traduit l'habile adaptation au problème structurel profond que rencontre l'économie formelle dans ces pays. L'économie informelle est aussi présente, bien que dans une moins large proportion, dans les pays occidentaux industrialisés. Toutefois, en Afrique, elle prend une forme particulière.

Le sujet d'étude de cette recherche est donc précisément l'économie informelle en Afrique sub-saharienne.

Les principales recherches au sujet de l'économie informelle demeurent, évidemment, d'abord économiques. Bien que développée à partir d'un point de vue sociologique, cette recherche s'appuiera aussi sur des données de nature économique.

La sociologie du développement nous apparaît nécessaire pour comprendre les réalités politiques et économiques, et les conséquences sociales qu'elles entraînent sur la population, en particulier dans les régions en voie de développement comme l'Amérique latine, l'Asie et l'Afrique. Dans ces pays, l'économie informelle structure, en grande partie, le marché du travail. Nous aurons donc aussi recours à la sociologie du travail pour mieux comprendre cette structuration et les liens sociaux caractéristiques des emplois dans cette économie.

Cette recherche tend à la compréhension du fonctionnement de l'économie informelle au Sénégal. Il nous semble donc important de bien cerner la problématique de l'économie informelle dans ce qu'elle a de spécifique dans les pays du tiers monde. Nous étudierons alors l'économie informelle d'un point de vue historique, politico-économique, et surtout social. L'accent sera porté sur l'Afrique sub-saharienne, région où l'économie informelle est prépondérante. Il est parallèlement important de bien comprendre la structure familiale et ses liens avec le phénomène informel. Nous tenterons de démontrer que l'émergence des entreprises informelles est conjoncturelle, c'est-à-dire qu'elle découle de la situation spécifique à certains pays; situation difficile, autant du point de vue politique et économique que social. Ainsi, notre hypothèse repose sur le fait que la logique qui sous-tend les entreprises informelles est plus sociale qu'économique. Tintée d'une forte solidarité envers la famille et la communauté, reflétant la culture africaine, la structure de ce type d'entreprise correspond en grande partie à la structure familiale sénégalaise.

Conformément à l'objectif du présent mémoire, la question précise que pose notre recherche est la suivante: Sur quelle logique repose l'économie informelle en Afrique sub-saharienne et plus précisément au Sénégal ?

Les pays africains tentent, depuis l'époque coloniale, de développer une économie industrielle à l'image de celles des pays occidentaux. Toutefois, cette tentative semble échouer. Parallèlement, la société africaine repose sur des bases familiales et communautaires et peut donc être perçue comme une société à relation organique. L'économie informelle pourrait être, pour les citoyens, une manière de survivre en conciliant deux réalités: la nécessité économique et la nécessité sociale. Bien que l'économie informelle soit une forme d'économie plus sociale qu'économique, adaptée à la réalité africaine, elle demeure une économie de survie dans le contexte de crise où se trouve actuellement le continent africain. L'économie informelle serait donc un phénomène à la fois structurel et conjoncturel.

En première partie, cette recherche se consacrera à une revue de la littérature dans le but de conceptualiser et de théoriser notre sujet d'étude. Nous verrons d'abord l'évolution du concept d'économie informelle, puis quelques synthèses d'études empiriques significatives de l'économie informelle en Afrique, et enfin, le contexte socio-économique sénégalais. La deuxième partie concernera l'étude empirique de l'économie informelle au Sénégal. La méthodologie et la collecte des données seront explicitées et suivies de l'analyse des données. Enfin, une synthèse de la recherche nous permettra de tirer une conclusion générale.

Première partie :

**Recherche d'une conceptualisation de l'économie
informelle**

Chapitre 1

Conceptualisation et évolution de l'économie informelle

L'objectif de ce chapitre introductif, est de donner un aperçu de l'économie informelle et des questions qu'elle soulève. Nous ferons d'abord un bref historique de la conceptualisation de l'économie informelle et nous verrons la définition que certains auteurs lui donnent aujourd'hui. Nous présenterons ensuite les raisons de son existence, son utilité et ses caractéristiques propres. Enfin, nous exposerons les éléments sociaux qui structurent cette économie.

1. Historique du concept

Durant les années cinquante, de nombreux migrants des pays du tiers monde quittent la campagne pour s'établir autour des centres urbains. Les premiers signes d'une « informalisation » apparaissent. La théorie de la modernisation fait alors une analyse dualiste de l'économie du développement. Elle distingue le secteur traditionnel, caractérisé par le sous-emploi d'une main-d'œuvre excédentaire (Lautier, 1994 :7) du secteur moderne marqué par un capitalisme urbain. Pour les tenants de la théorie de la modernisation, les migrants de la campagne seront, tôt ou tard, intégrés au secteur capitaliste moderne. Ces derniers seraient seulement dans une phase de transition entre un secteur non-capitaliste et rural et une prolétarianisation. (Lautier, 1994 et Coquery-vidrovitch, 1991) Les adeptes du point de vue marxiste tiennent sensiblement le même discours lorsqu'ils affirment que la masse des ruraux constitue une « armée industrielle de réserve » qui sera absorbée par le « formel », et procurera des ouvriers salariés à l'industrie. (Bousquet, 2002)

Dans les années soixante, un nouveau regard est porté sur le phénomène de migration. Certains économistes de la « Commission économique pour l'Amérique latine » constatent

que la majorité des nouveaux urbains n'adhèrent pas au modèle du salariat moderne. Le processus d'incorporation se fait long et on définit comme marginale la population périurbaine. (Quijano, 1971 et Nun, 1969 dans Bousquet, 2002) L'anthropologue Oscar Lewis reprend cette idée dans *Les enfants de Sanchez* (1961). Pour ce dernier, la marginalisation sociale et économique de la population, supposée transitoire, sera en fait à l'origine d'une culture de la pauvreté qui se transmettra de génération en génération. (Bousquet, 2002)

Gaspard B. Muheme estime parallèlement, qu'entre 1960 et 1970, les approches du « secteur informel » rejoignent l'expression d'un « chômage déguisé ». Ce concept englobe l'ensemble des petits commerces, artisans et petites exploitations familiales ou sociétaires. Ceux-ci constituent péniblement un moyen d'existence et sont caractérisés par un certain parasitisme, un quasi-salariat, un métayage urbain et une pluriactivité. (Muheme, 1995 :109)

Dès 1972, le rapport du Bureau international du travail (B.I.T) portant sur la situation de l'emploi urbain au Kenya, dans le cadre du « Programme mondial de l'emploi » lancé en 1969, nomme une réalité qui ne cesse de susciter de l'intérêt de la part des experts en développement. Le concept d'économie informelle prend naissance. Il englobe des travailleurs pauvres, exerçant un travail pénible, mais dont les activités économiques ne sont ni reconnues, ni enregistrées, ni protégées, ni réglementées par les pouvoirs publics. (B.I.T, 2002 :1) L'informalité économique est alors : « une façon de faire les choses », (Lubell, 1991 :19) caractérisée par : une facilité d'entrée, un recours aux ressources locales, une appropriation familiale des ressources, une production à petite échelle, une technologie adaptée et une main-d'œuvre importante, dans un marché de concurrence sans réglementation. Enfin, les qualifications sont acquises en dehors du système scolaire officiel. (Lubell, 1991 : 19)

Selon Bruno Lautier, un consensus se fait alors : le salariat moderne n'absorbera pas la population urbaine des pays du tiers monde. On se résigne au fait que dans ces régions du monde, les formes de l'emploi ne ressembleront pas inévitablement à ceux des pays

développés. Contrairement à ces derniers, les taux d'emplois salarié et formel sont faibles et le salariat comporte peu ou pas d'avantages sociaux. (Lautier, 1994)

Jusqu'au milieu des années quatre-vingts, l'économie informelle se définit comme un secteur parallèle au secteur formel. (Lautier, 1994) Il existe alors deux manières d'analyser l'informel. La première associe la pauvreté à l'informalité. Elle est centrée sur le ménage et précise que les ressources des familles proviennent à la fois de l'économie formelle et de l'économie informelle. La seconde analyse est plutôt centrée sur l'unité de production. Les gouvernements et les institutions internationales mettent l'accent sur une évaluation quantitative de la production. De l'aspiration à faire évoluer les petites entreprises informelles vers le statut de petites entreprises formelles découle l'aide aux micro-entreprises, par le crédit à l'investissement et l'aide à la formation. Au cours de ces années, les organismes d'aide internationale supposent que les micro-entreprises sont dotées d'une logique d'accumulation propice au développement. (Bousquet, 2002)

A partir des années quatre-vingt, les politiques d'ajustement structurel font croître le taux de chômage dans les pays en développement. Plusieurs états abandonnent leur politique de subsides aux denrées de première nécessité en milieu urbain. Le discours des organismes internationaux change. L'informel a maintenant un rôle plus social que productif. Il est alors qualifié : « d'éponge à emploi ». Grâce à ses qualités de créativité, de dynamisme et de flexibilité, l'informel devient alors un outil d'adaptation aux politiques d'ajustement structurel. (Lautier,1994)

2. Les causes du développement de l'économie informelle et son importance

Avec l'exode rural, les villes du tiers monde deviennent le théâtre d'une population active en expansion. Or, le secteur formel moderne ne peut offrir un nombre suffisant d'emplois à cette population. (Coquery-Vidrovitch,1991) Deux réalités expliquent cette situation. Selon Carlos Maldonado, les emplois dans le secteur formel sont souvent mal rémunérés, d'où une

diminution du pouvoir d'achat des travailleurs. (1999 : 333) Sur le continent africain, l'exportation limite le marché intérieur qui devient, par conséquent, très faible. (Castell, 1999 et Muheme, 1995) En décroissance depuis 1960, l'ensemble de l'industrie de l'Afrique subsaharienne équivaut à peine à celle des Pays-Bas. (Diehdiou, 2003) Selon ce même auteur : « [...] *l'Afrique est en ce moment un des rares continents où l'exploitation systématique des ressources par l'étranger se fait sans contrepartie d'investissements productifs, de création d'emplois et d'exportation de biens manufacturés.* » (Diehdiou, 2003 :2). Parallèlement, la fonction publique offre de moins en moins d'emplois en raison, entre autres, des politiques d'ajustement structurel. Ces politiques ont été imposées à la suite de la crise économique des années quatre-vingts. Selon Thiaw Babacar (1993), cette crise a en effet provoqué un ralentissement de la croissance agricole, une chute de la production industrielle, de mauvais résultats en matière d'exportation, une augmentation de la dette et, bien entendu, une dégradation des indicateurs sociaux. Autrement dit, la stagnation du secteur moderne et des services entraîne le développement du secteur informel qui lui, offre un coût à la création d'emplois beaucoup plus faible. (Babacar, 1993)

Selon plusieurs auteurs, l'État est fortement mis en cause dans l'analyse du problème de l'informalité. Il semble en effet absent lorsqu'il s'agit de réguler la société. A ce sujet, Gaspard B. Muheme parle d'une faillite de l'État dans ses mécanismes de régulation de la crise et de la marginalisation. Lamine Diehdiou exprime sensiblement la même idée lorsqu'il écrit qu' « *il y a donc, quant au fond, une indéniable faillite de l'Afrique officielle* ». (Diehdiou, 2003 : 6) Dans ce contexte, l'économie informelle concrétiserait les tentatives d'inspiration sociale pour corriger les manques de l'État. En somme, l'État dans les pays africains serait incapable de répondre aux besoins de base de sa population et serait même responsable d'une tendance régressive dans la répartition du revenu. (Muheme, 1995) Sommes-nous devant un État démissionnaire ? Pour Carlos Maldonado, les pouvoirs publics étant incapables d'offrir une alternative de développement, les citoyens africains trouvent les moyens de survivre et de s'affirmer, par leur propre initiative et leur propre ingéniosité. (Maldonado, 2001 : 4).

Si l'État des pays africains est inexistant dans le devoir de régulation et de redistribution, il est parfois qualifié de « monstre » agonisant. (Hope, cité par Gaspar B. Muheme, 1995 : 102).

Le B.I.T fait état, dans les pays du tiers monde, d'obstacles juridiques et institutionnels rendant difficile la possibilité pour les travailleurs et les entreprises d'évoluer vers le secteur formel ou de s'y maintenir. Toujours selon le B.I.T, d'autres causes fondamentales permettent le développement de l'économie informelle : les politiques publiques nationales empêchant la création d'emplois dans l'économie formelle, l'accès limité à des institutions fortes et efficaces ainsi qu'une discrimination envers les femmes et autres groupes défavorisés. Les tendances démographiques, l'absence de représentation et de moyens d'expression pour les travailleurs du secteur informel sont, de la même façon, des causes de « l'informalisation ». (B.I.T, 2002 :6)

Face à un État incapable de redresser la situation, l'économie informelle répond, pour la population, à une stratégie de survie. (Coquery-Vidrovitch, 1991 :32) L'économie informelle est en mesure de créer des emplois, et même de contribuer au produit intérieur brut, donc au revenu national. (Muheme, 1995 : 101) Pour Carlos Maldonado, les activités informelles deviennent la seule alternative pour les chômeurs et pour les nouveaux arrivants sur le marché du travail. En dépit du fait que l'économie informelle ne peut, selon le même auteur, sortir les pays en développement de la crise, elle pourvoit à l'essentiel des emplois urbains et assure elle-même la formation. (Maldonado, 2001) Productive et facteur de redistribution, l'économie informelle a un rôle de première importance quant au maintien de l'équilibre du système social des centres urbains. (Lachaud, 1988 :9) Elle a des conséquences positives en terme d'intégration économique, de cohésion et de régulation sociales. Voici une citation particulièrement pertinente de Arllano, Gasse et Verna (1994):

Nous ne saurions longtemps ignorer la multitude de ces petits métiers qui, dans un environnement urbain excroissant, offrent des biens et des services peu coûteux et adaptés aux réalités socio- culturelles et aux besoins des populations. Ces entreprises sont essentielles pour susciter la richesse collective. Elles permettent de réaliser des revenus substantiels, de créer des emplois, de régler quelques problèmes de chômage [...] Elles contribuent aussi aux efforts de développement endogènes et auto-centrés (Arllano, Gasse, Verna,1994 :242).

Quoique le secteur informel soit constructeur, il est également paradoxal, voire négatif, selon Thiaw Babacar (1993). Ainsi, si l'économie informelle ne paie pas d'impôt, l'assiette fiscale diminue et donc, avec elle, la puissance publique. Mais si l'assiette fiscale diminue, le

développement d'activités informelles est favorisé car il y a moins d'emplois dans le secteur public. L'auteur nous dévoile ainsi un cercle vicieux propre à la dynamique informelle.

2.1 Relation entre l'État et les entreprises informelles

Depuis ces dernières années, de nouvelles politiques ont été mises en place pour aider le secteur informel. Cependant, il n'y a pas vraiment eu de changement dans la situation de ces petites entreprises. En effet, cette aide se limite à la gestion de la crise, en attendant que la situation s'améliore dans le secteur formel. Dans les États africains, il subsiste une croyance selon laquelle la clef du développement économique se trouve dans le secteur formel, les modèles de développement venant de l'extérieur, étant les meilleurs. Pourtant, ces derniers ont montré que le développement par les grandes entreprises n'est possible que si elles sont ancrées dans les milieux et qu'elles en sont le prolongement. Pour Diambomba (1994), le défi africain réside dans le fait que l'État doit cesser de tout régenter et se limiter à la création d'un climat favorable à l'émergence d'esprits d'entreprise, lesquels ont plus de chance d'apparaître dans le secteur informel, localement mieux adapté. (1994 :165)

3. Conceptualisation actuelle

Dans la littérature, l'économie informelle est aussi identifiée sous l'appellation de « secteur informel », « activités informelles » ou « secteur non structuré ». Cependant, ces différents concepts représentent sensiblement la même réalité. Jusqu'à présent, nous avons utilisé les termes « économie informelle » et « secteur informel » par respect pour la pensée des auteurs, mais aussi, dans le but de faciliter l'écriture. Or, Bruno Lautier, dans son ouvrage *L'économie informelle dans le tiers monde*, soutient que l'usage de l'expression « secteur informel » n'est pas fondé. Deux raisons s'opposent à cette conceptualisation sectorielle de l'économie informelle aujourd'hui. D'abord, l'auteur constate l'impossibilité de séparer les activités formelles des activités informelles, les actifs formels des actifs informels. (Lautier, 1994) En effet, selon Catherine Coquery-Vidrovitch (1991), il semble exister une interrelation entre les productions des deux « secteurs ». Chaque type d'économie a une influence sur les

travailleurs de l'autre. Un travailleur peut également se retrouver à la fois dans les deux économies. Ainsi, un fonctionnaire peut posséder une petite entreprise informelle. Enfin, Bruno Lautier souligne qu'il n'existe aucune unité entre les différents segments du « secteur informel » qualifié « d'hétérogène ». (Lautier, 1994 :40)

Lors de la 90^e session de la Conférence internationale du travail en 2002, le B.I.T confirme que le concept « d'économie informelle » est de plus en plus utilisé. D'après cet organisme, ce concept correspond à un phénomène dynamique, hétérogène et complexe qui ne constitue pas un « secteur » au sens de groupe industriel ou d'activités économiques spécifiques. (B.I.T, 2002 :2-3) Dans notre travail, l'utilisation du terme « secteur informel » sera donc évité, à moins de devoir préserver la pensée exacte d'un auteur.

La réalité informelle dont il est question ici est celle d'activités économiques, productrices de biens et de services, au même titre que ceux de l'économie moderne formelle. A ce sujet, Capet-Causse-Meunier, cité par Amadou Diagne (1984 :62), définit l'entreprise comme «[...] un groupe humain de production, autonome, disposant d'un patrimoine, exerçant sur son environnement un effet attractif, dont le devenir dépend de la vente du produit de son activité. ». L'entreprise est donc une organisation qui gère des moyens de production, dans le but de produire des biens et des services. Cependant, le qualificatif d'informel donné à une entreprise, rend compte d'une certaine opposition à l'entreprise moderne capitaliste qui est qualifiée de formelle. Nous devons souligner aussi que selon les indicateurs clefs du marché du travail, le B.I.T exclut le travail domestique et agricole, des emplois dans le « secteur informel ». (B.I.T, 2002 :16) Ainsi, il est difficile de définir le concept d'économie informelle car il relève d'un phénomène relativement flou. C'est pourquoi, dans la littérature, il n'y a pas de consensus chez les auteurs, sur les traits particuliers qui le distinguent. Néanmoins, certains attributs de cette économie sont récurrents dans les écrits.

Pour l'auteur Amadou Diagne (1984), la question de la codification est très importante pour distinguer l'organisation informelle de l'organisation formelle. Selon lui, les structures et les objectifs de l'entreprise informelle existent mais, contrairement à l'entreprise formelle, ils ne sont pas perçus. De plus, il n'existerait pas, au sein de l'entreprise informelle, de règles

codifiées aidant à la découverte et à la résolution des problèmes pouvant survenir dans l'organisation.

L'illégalité peut aussi être un bon indice de l'informalité d'une activité. L'illégalité dont il est question ici relève d'un non-respect de la loi, dans le sens où les activités existent souvent sans le consentement formel des autorités de l'État. En effet, le B.I.T soutient que les différents groupes qualifiés d'informels ne sont ni reconnus ni protégés à l'intérieur des cadres juridiques et réglementaires.(B.I.T, 2002 :3) La plupart du temps, les activités informelles ne sont donc pas enregistrées et, par conséquent, pas imposées. Suivant Bruno Lautier, cité par Claude Beauchamp, le non-respect de la loi peut se vérifier, par exemple, par la non-inscription dans les registres, le non-paiement d'impôt, l'inexistence d'une comptabilité normalisée, ou la non-déclaration auprès de la sécurité sociale. (Beauchamp, 1997 :81) Les unités informelles sont alors difficilement comptabilisables. Amadou Diagne Thioye (1984) écrit que l'entreprise informelle n'appliquerait pas, à l'intérieur de son organisation, les mesures institutionnelles et réglementaires s'appliquant habituellement aux entreprises. Elle est donc illégale du point de vue des lois, règlements et normes en fonction dans l'État. Toutefois, John Mckenzie, (1989), cité dans Abdoulaye Niang, (1992 : 198) affirme à propos du secteur informel sénégalais : « *La différence entre les secteurs formel et informel n'est pas une différence d'illégalité mais une différence de culture. Le secteur formel sénégalais est moderne, occidental tandis que le secteur informel est traditionnel et africain.* » (Niang,1992 :198). Charbel Zarour soutient que les unités de production informelles exerceraient leurs activités « [...] *en marge de la réglementation instituée par la puissance publique [...] mais au vu et au su de l'administration* » (Zarour cité dans Niang, 1992 : 199). Selon Abdoulaye Niang (1992), le terme « informel » se rapportant principalement aux lois devrait plutôt être remplacé par le qualificatif « [...] *marginal [...] qui signifie ce qui est en dehors du cadre des normes dominantes.* » (Niang, 1992 :194-195).

Les activités informelles produisent donc des biens et des services, la plupart du temps tout à fait légaux. Il est certain que le trafic de stupéfiants ou d'organes par exemple, considéré comme étant une activité informelle, est par contre, clairement illégal. En conséquence, ces activités ne sont souvent pas incluses dans la définition de l'économie informelle, quoiqu'elles demeurent un sous-groupe de celle-ci.

Les activités de l'économie informelle sont souvent exercées par des entreprises ayant un faible nombre d'employés. Ce nombre varie selon les auteurs. Sur ce point, Harold Lubell identifie les emplois informels en partie comme « *[...] toutes les entreprises ou unités de production ayant moins d'un nombre maximum de travailleurs (généralement dix).* » (Lubell, 1991 :21). Ernest Aryeetey, cité par Claude Beauchamp, place plutôt ce nombre à quatre travailleurs. (1997 : 81) Très peu de ces employés sont des salariés au sens où l'économie formelle l'entend. Dans la définition de Philippe Hugon, citée par Claude Beauchamp, on évoque un salariat « absent » ou « limité », dans les unités informelles africaines. Les règles dominantes ne seraient pas salariales mais coutumières, hiérarchiques ou affectives. (1997 :80) On peut noter qu'en Afrique ou ailleurs dans le tiers monde, les entreprises informelles emploient, le plus souvent, des travailleurs familiaux non rémunérés. Il existe aussi, au sein de cette économie, une forte présence de travailleurs indépendants. (B.I.T, 2002 : 16)

Dans les activités informelles, le capital de départ est habituellement faible et les matières premières proviennent de la récupération, ou sont fournies par le client. (Maldonado, 2001 : 4) Par conséquent, ces unités utilisent peu de technologie et la production est généralement faible. En somme :

Le secteur informel se compose d'entreprises industrielles et de micro-entreprises; le capital initial y est faible, la production se fait à une petite échelle et les opérateurs économiques, formés le plus souvent sur le tas, dont le niveau d'instruction est généralement bas, ne respectent point les dispositions légales en matière de salaire, d'emploi et de recrutement; leur conduites sont fortement déterminées par les relations sociales et des préoccupations de survie (Niang, 1992 : 200).

Cette définition nous semble opérationnelle dans le contexte de notre recherche. Elle articule les critères de définition de l'économie informelle antérieurement élaborés, au caractère social de cette économie.

4. Les caractéristiques

Les activités informelles africaines se caractérisent essentiellement par l'hétérogénéité, la vulnérabilité, une population principalement jeune, féminine, migrante, en chômage, et une solide stratification sociale.

4.1 L'hétérogénéité

Un des aspects très importants de l'informel en Afrique est sa grande hétérogénéité. Celle-ci se manifeste par plusieurs aspects. L'organisation de la production et l'insertion dans les marchés peut être, suivant Carlos Maldonado du B.I.T, très différente selon les unités de production. Le potentiel économique de ces unités est très variable. (Maldonado, 1999 :333) Pour Jean-pierre Lachaud, l'hétérogénéité existe aussi dans les formes de travail de l'économie informelle qui ne correspondent pas nécessairement à celles du « secteur moderne ». On retrouve, par exemple, différentes formes de travail indépendant ainsi que différentes formes de travail salarié. (Lachaud, 1988) Certains types de salariat, au sein de l'économie informelle, peuvent ressembler à du « métayage urbain ». (Charmes, cité dans Coquery-Vidrovitch, 1991 : 36) Parallèlement, les unités économiques informelles utilisent du capital humain et un capital technique qui diffèrent autant par la qualité que par la quantité. (Lachaud, 1988 :7) L'économie informelle serait donc constituée d'activités très différentes, de petits métiers produisant des biens et des services variant au gré de l'imagination des travailleurs ainsi qu'au gré des occasions, et fonctionnant de façon très distincte.

4.2 La vulnérabilité

En dépit de cette hétérogénéité, une caractéristique prédomine et fonde l'unité de l'économie informelle : une grande vulnérabilité. Jean-Pierre Lachaud exprime cette réalité: « *L'idée de "vulnérabilité" sur le marché du travail peut constituer un dénominateur commun pour*

appréhender ces diverses formes de travail .» (1988 :21). Pour le B.I.T, cette vulnérabilité touche les travailleurs comme les chefs d'entreprises du « secteur informel » : absence de protection juridique ou sociale, recours aux mécanismes institutionnels informels marqués pourtant par l'exploitation, emplois généralement instables, revenu faible et irrégulier etc.. (B.I.T, 2002 :3) En fait, toujours selon le B.I.T, les travailleurs du secteur informel sont privés de sept sécurités essentielles : la sécurité du marché du travail, la sécurité de l'emploi, la sécurité professionnelle, la sécurité au travail, la sécurité du maintien des qualifications, la sécurité du revenu et la sécurité de la représentation (B.I.T, 2002 :4).

4.3 Une population principalement jeune, féminine, migrante et en chômage

Quelle population se retrouve dans l'économie informelle en Afrique? Conformément aux écrits, nous constatons que dans l'informel, les femmes sont plus nombreuses que les hommes. Jacqueline Oble-Lohoues nous explique que lorsque le revenu familial est trop faible, les femmes peuvent travailler tout en s'occupant des enfants, ce que l'économie moderne ne leur permet habituellement pas. (Oble-Lohoues, 1988 :40) Chez la plupart des auteurs étudiés, les jeunes sont aussi plus fortement représentés que les plus âgés dans cette économie. Jean-Pierre Lachaud indique qu'en Côte d'Ivoire, par exemple, seulement 10% de la main-d'œuvre informelle a plus de trente ans. Ce chiffre passe à 53% pour les chefs d'entreprise. Pour l'auteur, cette situation s'explique entre autres par le fait que l'embauche dans le « secteur » moderne demande un certain niveau d'instruction et de formation, ce qui retarde le moment de l'insertion. (Lachaud, 1988 :10) On peut donc voir dans l'informel une forte présence de jeunes déscolarisés ou peu scolarisés. Mais de jeunes diplômés en recherche d'emploi peuvent également se retrouver dans ce « secteur ». En fait, Carlos Maldonado résume la structure de l'emploi informel au Bénin par la présence prépondérante de femmes et de jeunes, et une forte majorité d'individus n'ayant reçu aucune formation formelle (ou presque). (Maldonado, 2001)

Plusieurs personnes victimes des politiques de stabilisation, et donc chômeurs du secteur moderne, se retrouvent de la même façon dans l'économie informelle. Si des auteurs comme

Carlos Maldonado soutiennent qu'il y a beaucoup de migrants dans cette économie, d'autres comme Bruno Lautier nous affirment qu'il n'y a pas plus de migrants récents dans l'informel que de anciens urbains. Les avis sur ce point sont donc partagés. (Maldonado, 2001 et Lautier, 1994) Toutefois, selon Lamine Diehdiou, la majorité des propriétaires de micro-entreprises au Gabon sont étrangers, et 61% de la main-d'œuvre occupant le secteur informel en Côte d'Ivoire ne sont pas Ivoiriens. (Diehdiou, 2003) Il est important de noter que, d'une façon générale, la population se trouvant dans le secteur informel en Afrique demeure tout de même assez hétérogène.

4.4 Une économie marquée par une solide stratification sociale

Une solide stratification sociale existe au sein de l'économie informelle. Au sommet de l'échelle se trouvent les entrepreneurs, propriétaires de leurs moyens de production. À la base, on trouve des travailleurs relativement stables, comprenant les aides familiales, les salariés, ou quasi-salariés, et les apprentis. Mais il existe une main-d'œuvre instable que Catherine Coquery-Vidrovitch (1991) appelle des « tâcherons intermittents ».

Le concept de quasi-salariat est défini par une répartition du revenu global, plutôt que par une rémunération réelle, par unité de temps. Les apprentis, nombreux, constituent une catégorie très importante car ils sont habituellement faiblement ou pas rémunérés. Leur recrutement se fait généralement dans une famille ayant un lien avec l'employeur. De plus, Jean-Pierre Lachaud (1988) estime que le tiers des employés du secteur informel sont des membres de la famille de leur employeur. Ainsi, certains éléments de la société traditionnelle se retrouvent dans les formes de travail. On comprend ainsi le poids, dans l'économie informelle, des liens familiaux ou ethniques que nous allons expliciter maintenant. (Coquery-Vidrovitch, 1991)

5. Les formes structurant les liens sociaux

5.1 Les barrières à l'entrée et les réseaux

Suivant Bruno Lautier, plusieurs auteurs ont souvent caractérisé l'économie informelle du tiers monde par une facilité d'entrée. Mais pour lui, il existe de fortes barrières à l'entrée de cette économie; ce qui discrimine en quelque sorte les travailleurs. Ces barrières, à l'entrée, sont d'abord financières : les entrepreneurs doivent acheter des machines, des outils ou louer de l'équipement de base pour démarrer leur entreprise. En Afrique, un équipement peut être simplement un vélo-taxi loué à un propriétaire qui en possède plusieurs. Quoique l'existence de vendeurs ambulants soit fréquente dans l'informel, un local doit généralement être acheté ou loué. Le capital de départ nécessaire équivaut souvent à plusieurs mois de salaire. Les petits patrons sont donc généralement d'anciens salariés du « secteur moderne » ayant épargné, des commerçants ou des héritiers. (Lautier, 1994)

Si les barrières financières représentent ce qui discriminera un entrepreneur d'un apprenti ou d'un salarié, les barrières non-financières, entre autres les réseaux, constituent parallèlement une barrière à franchir pour tous. Ces barrières non-financières peuvent être premièrement l'existence de castes, en Inde comme en Afrique. Par exemple, un maître d'atelier n'acceptera en apprentissage, comme gage de compétences, que les enfants issus de sa caste. L'appartenance ethnique servira aussi de barrière pour garantir, à une catégorie de la population, l'exercice d'une activité. La barrière religieuse sera souvent associée à une autre : barrière géographique ou ethnique. Cependant, conformément à Bruno Lautier, la plus importante barrière à l'entrée est la difficulté à pénétrer un réseau.

Les réseaux peuvent prendre différentes formes, par exemple, celle d'une auto-organisation du marché, d'une autoprotection collective ou la forme de réseaux commerciaux. 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. Les

réseaux ont une influence autant sur les travailleurs indépendants que sur les salariés. En effet, à Bamako, 55,7% des salariés irréguliers et 54% des salariés non-protégés ont accédé à l'emploi avec l'aide de relations personnelles. (El Hadji Sidibé et Lachaud, cités dans Lautier, 1994 : 56) Toujours selon Bruno Lautier, l'importance des réseaux dans l'économie informelle est en grande partie liée au manque de diplômes. La formation dans cette économie est alors centrée sur l'apprentissage de codes urbains liés aux réseaux. (Lautier, 1994)

5.2 Logique d'accumulation

Plusieurs logiques et stratégies, présentes au sein de l'économie informelle, empêchent l'extension par la taille des unités de production. Bien entendu, ces dernières recherchent habituellement le profit. Toutefois, cette recherche du profit maximal est liée principalement à une stratégie de survie. Ainsi, conformément à Bruno Lautier (1994), il n'est ordinairement pas possible pour les chefs de ces unités de production d'accumuler du profit, pour investir dans le but de réaliser des changements techniques ou d'agrandir. Maintes raisons sont à la base de cette réalité ; par exemple, la difficulté d'accéder au crédit. Ensuite, face à la concurrence et dans le but de demeurer compétitives, les entreprises informelles cherchent à abaisser le coût du travail plutôt que d'améliorer la technicité. De même, la particularité des rapports sociaux peut constituer un frein au changement technique : un changement de technique et de taille rendrait l'entreprise plus visible, et celle-ci verrait son illégalité sanctionnée. De plus, les apprentis et aides familiaux devraient être remplacés par des salariés plus scolarisés, et par conséquent, mieux payés. Pour toutes ces raisons, l'accumulation est souvent impossible. (Lautier, 1994 : 68)

5.3 Solidarité familiale et obligation

Selon Bruno Lautier, la solidarité familiale détermine, dans les unités de production informelles, la logique de fonctionnement et de reproduction. Dans les milieux urbains d'Amérique latine, la famille demeure nucléaire. Cependant, en Afrique ou en Asie, c'est de

la famille élargie dont il est question. Celle-ci peut donc s'étendre au clan ou au lignage. Ainsi, en Côte d'Ivoire, la solidarité de la famille élargie permet des dons ou des crédits pour les entreprises ou les activités indépendantes (Lautier, 1994 : 68). Sur ce point, M. Beauchamp nous informe que les entreprises informelles africaines recrutent souvent dans la famille élargie, le clan, le lignage, le groupe ethnique ou les réseaux d'affinités (Beauchamp, 1997 :82). Catherine Coquery-Vidrovitch écrit à ce sujet que: « [...] *le travail est toujours organisé de façon "paternaliste" reposant sur des relations de parentèle ou de clientèle.* » (1991 :184).

Toutefois, la solidarité familiale est aussi une contrainte. Et s'il a été possible pour quelqu'un d'accumuler la somme nécessaire au lancement de son entreprise informelle, l'obligation de faire un don lors d'un mariage ou de funérailles peut faire échouer ce projet. Dans l'entreprise informelle, l'accumulation va donc servir au départ à engager quelques autres membres de la famille. Elle contribuera ensuite à l'amélioration de l'habitat ou de la consommation familiale, mais ne contribuera pas à l'extension de la taille de l'entreprise. (Lautier,1994) Catherine Coquery-Vidrovitch écrit que la logique africaine de solidarité familiale et ethnique, ou d'obligation sociale réciproque, fait que l'économie informelle perdure. Ainsi, le profit réalisé est redistribué dans les réseaux.

La logique familiale détermine presque tous les aspects de l'économie informelle. Par exemple, la place d'un artisan dans les relations sociales, au sein de l'espace urbain africain, est inhérent au statut familial ou ethnique qu'il détient. Elle est aussi indissociable du rapport paternaliste qu'il entretient avec les gens de son atelier. Le dégagement d'un bénéfice net ne permet donc aucune accumulation. Par le jeu des liens familiaux ou ethniques, l'artisan se maintiendra dans une configuration de reproduction simple. (Coquery-Vidrovitch,1991 :40)

Bien que les rapports sociaux, loin de présenter un caractère optimal, soient préservés à l'intérieur de l'économie informelle pour des raisons économiques, la logique de reproduction du groupe social semble prioritaire devant une croissance de l'entreprise ou une maximisation du bénéfice. En somme, la logique familiale résiste fortement à la logique d'accumulation capitaliste.

6. Conclusion

Tracer le contour de l'économie informelle est un défi des plus ardu. Plusieurs experts en développement tentent, depuis trente ans, de photographier cette réalité nébuleuse ; une réalité qui échappe à leur conception de l'économie et du travail. Or, leurs outils d'observation sont, la plupart du temps, marqués par la culture occidentale. Au cours du temps, les pays occidentaux et industrialisés ont construit une économie à leur image, comprenant des règles et des fonctions qui, aujourd'hui, nous dépassent et nous englobent. Nos références sont-elles légitimes pour risquer l'étiquetage d'un phénomène qui se rapporte à une toute autre évidence sociale que la nôtre ? Sur ce point, j'aimerais souligner un énoncé avancé par le B.I.T lors de la Conférence internationale du travail en 2002 :

Les personnes qui exercent des activités informelles ont leur propre « économie politique », leurs propres règles, conventions, institutions et structures informelles ou de groupe qui régissent l'entraide et la confiance réciproque, l'octroi de prêts, l'organisation de la formation, le transfert des technologies et des compétences, le commerce et l'accès au marché, l'exécution des obligations. Nous ignorons, par contre, sur quoi se fondent ces règles ou normes informelles et si elles respectent les droits fondamentaux des travailleurs et de quelle manière (B.I.T, 2002 :4).

Sur cette question, nous pourrions tenter l'introduction d'une réponse. À défaut d'institutions capables d'instaurer et d'organiser des règles ou des normes basées sur l'économie occidentale capitaliste, les sociétés civiles africaines basent leurs activités économiques sur un fondement qu'ils connaissent et en lequel ils ont confiance, c'est-à-dire la communauté et la famille.

En définitive, l'entrepreneur informel africain doit composer avec une économie fortement intégrée à sa société et qui en épouse la rationalité globale. L'économie informelle est indissociable de son contexte social.(Beauchamp, 1997)

Chapitre 2

Synthèse d'études significatives de l'économie informelle en Afrique

Dans ce chapitre, nous réaliserons la synthèse de quelques études qui abordent la problématique de l'informel. Ces études empiriques seront appréhendées de façon à en dégager les idées principales et à mieux comprendre l'approche de l'économie informelle par certains auteurs.

1. «L'entreprise informelle au Sénégal : réalité, comportements et modes d'évolution »

Amadou Diagne Thioye présente une recherche sur l'entreprise informelle basée sur les théories de l'organisation. Il tente d'enrichir la connaissance que nous avons des unités de production informelles en analysant leur mode d'évolution. Il étudie également l'impact sur ces unités de production, des politiques d'état mises en place pour les promouvoir.

Amadou Diagne Thioye place la problématique de l'entreprise informelle dans le contexte particulier de l'Afrique noire. Ce contexte est, selon lui, le résultat d'une stratégie de développement industriel basée sur la création de grandes unités de production ayant échoué. Devant cet insuccès, la population sénégalaise s'est trouvée dans la nécessité de créer des petites unités industrielles utilisant une technologie plus traditionnelle et mieux adaptées à leur réalité économique et sociale. Ces petites unités, sans forme juridique, n'ont souvent pas le niveau d'investissement requis pour être considérées comme des petites entreprises et ne peuvent pas, par conséquent, bénéficier des avantages liés à ce titre. Dans les villes du tiers-monde, ces petites entreprises informelles ont beaucoup d'importance car elles fournissent, selon Amadou Diagne Thioye, entre 40% et 60 % des emplois. De plus, l'auteur souligne que les lois de fonctionnement et d'organisation de ces entreprises dépendent des moyens dont

disposent les entrepreneurs, et des conditions socio-économiques environnantes de ces derniers.

Trois dimensions résument la problématique de l'entreprise informelle posée par l'auteur :

- En quoi la connaissance que nous avons des activités informelles, au Sénégal, s'avère-t-elle encore insuffisante?
- Pour combler cette lacune, est-il possible, par une approche basée sur la gestion, d'analyser ces activités, en partant de l'unité de production de base, définie comme entreprise?
- Si oui, l'analyse de ces unités peut-elle permettre de caractériser leurs modes d'évolution? Quelle est la portée des politiques de promotion sur le développement de cette catégorie particulière d'entreprise? (Amadou Diagne :1984 :8)

Ce travail s'inscrit alors comme un bilan de l'état des connaissances sur l'entreprise informelle, et comme une ouverture sur des questions qui ne semblent pas avoir été éclaircies. Partant de ces deux objectifs généraux, l'auteur souhaite atteindre trois buts ; celui de décrire l'entreprise informelle, d'expliquer ses comportements et de classifier les modalités de comportement relatives à l'entreprise informelle.

Trois hypothèses principales alimentent cette étude. En premier lieu, l'auteur souhaite pouvoir établir une correspondance entre la personnalité de l'entrepreneur et le système de gestion de l'entreprise (méthodes de financement, de production et de commercialisation). Ensuite, Amadou Diagne Thioye pose l'idée que le comportement de l'entreprise informelle peut apparaître comme la manifestation d'une rationalité autre que celle qui gouverne les entreprises modernes. Cette autre rationalité est générée par les contraintes socio-économiques et les valeurs de solidarité sociale qui exercent une influence dominante. La dernière hypothèse est celle d'une différence de degré de formalisation des structures parmi les entreprises informelles. En conclusion, il développe l'idée que, malgré certaines caractéristiques communes, seulement quelques entreprises informelles pourraient croître et évoluer vers une organisation de type formel. Cependant, des conditions spécifiques devraient être présentes pour y arriver. (Amadou Diagne :1984 : 10)

1.1 Réalité de l'entreprise informelle au Sénégal

L'impact socio-économique du « secteur informel » présente des caractéristiques précises. Tout d'abord, l'entreprise informelle sénégalaise est principalement située en milieu urbain. Ses activités concernent ensuite aussi bien les branches de l'industrie que les services et le commerce. Enfin, le rôle économique de l'entreprise informelle se traduit en terme d'emplois, de revenus, de formation professionnelle et de création de biens de consommation.

Proposant une approche basée sur l'entreprise en tant qu'organisation, Amadou Diagne Thioye définit donc l'entreprise informelle comme étant une entité économique répondant au concept général d'entreprise, mais présentant quatre caractéristiques spécifiques :

- la non-perceptibilité de ses structures et de ses objectifs;
- l'absence de règles codifiées visant à la découverte et à la résolution de problèmes qui se posent à l'organisation;
- la non-application, au plan interne, des mesures institutionnelles et réglementaires;
- la dépendance vis à vis de l'unité familiale. (Amadou Diagne :1984 :67)

L'auteur définit sept profils d'entrepreneur révélant l'existence d'entreprises informelles correspondantes. Selon lui, ces profils nous montrent la manière dont le champ psychosociologique d'un individu influence son rôle d'entrepreneur.

Le profil du « relayeur » correspond à l'entrepreneur dont l'activité productive est une survivance de la division traditionnelle du travail. Le « relayeur » est souvent d'âge adulte et ne possède généralement aucune instruction ou formation technique institutionnelle. Cependant, il détient un savoir tiré d'un long apprentissage dans l'atelier familial. Ce type d'entrepreneur tend à avoir une capacité moyenne à rassembler les « inputs » financiers suffisants pour exercer son activité. L'entreprise artisanale dont il a hérité dispose en général d'un faible degré de mécanisation. Enfin, les activités économiques de son entreprise semblent être régulées par l'emprise des liens familiaux et communautaires.

Le « migrant » est un type d'entrepreneur dont le champ psychosocial se caractérise par une discontinuité due à une migration et associée à la motivation d'entreprendre. Il a

généralement une faible aptitude à la production de biens de consommation modernes, résultat d'une faible instruction. Par ailleurs, la disponibilité financière des « migrants » présente une grande dispersion. Comme pour le « relayeur », l'emprise familiale et communautaire est très présente dans ce groupe.

L'« aspirant » est un type d'entrepreneur ayant, à l'opposé des deux précédents, une formation technique préalable. Néanmoins, le contexte économique national ne lui a pas permis de trouver un emploi salarié. Il est généralement jeune, et continue à chercher un emploi salarié malgré l'existence de son entreprise informelle. Son niveau de disponibilité financière est faible, mais l'emprise familiale sur ses affaires est moins élevée que dans les cas précédents.

L'entrepreneur « intrus » est celui ayant déjà fait l'expérience d'une vie professionnelle salariée. La mise à la retraite, considérée comme une rupture dans le cycle de la vie professionnelle, le met devant un nouveau défi social. Cherchant à accroître son revenu, il devient alors un intrus dans le milieu des affaires. Il dispose d'une connaissance des rouages administratifs et de moyens financiers provenant d'épargnes ou d'indemnités perçues à la retraite. Enfin, l'emprise familiale est ici très élevée. En effet, le lieu d'implantation, le mode de recrutement et l'utilisation finale du résultat d'exploitation généré par l'entreprise sont déterminés par des considérations familiales ou communautaires.

Le cinquième type est le « professionnel démissionnaire ». Cet entrepreneur est particulier car il disposait d'une compétence professionnelle, d'un capital et d'un emploi salarié, avant de créer sa propre entreprise. Contrairement à l'entrepreneur « intrus », il fait le choix délibéré de devenir indépendant, en quittant son emploi pour différentes raisons. Parallèlement, l'emprise familiale influençant ses activités est la plupart du temps faible.

Le type d'entrepreneur suivant, répertorié par l'auteur, est le « professionnel retraité ou licencié ». Ce profil d'entrepreneur se rapproche de certains traits dominants de « l'intrus » par la discontinuité de sa vie professionnelle et le niveau d'emprise familiale. Il présente aussi

quelques caractéristiques du « professionnel démissionnaire » : le profil de carrière et la disponibilité financière.

Le dernier type d'entrepreneur est représenté par « l'amateur » ayant le profil psychosociologique le plus lacunaire. En effet, il se caractérise par une faible qualification professionnelle, un capital de départ insuffisant et une dépendance moyenne face à la solidarité familiale et communautaire. L'esprit d'entreprise de « l'amateur » a son origine dans la déscolarisation et le chômage urbain.

Ainsi, à la lumière des résultats d'enquête de l'auteur, une typologie regroupant six catégories d'entreprises informelles se sont dessinées. Celles-ci présentent des caractéristiques spécifiques tenant au profil de l'entrepreneur, aux mécanismes de création de l'unité de production et aux méthodes de gestion mises en œuvre en son sein. Le tableau synoptique suivant met en parallèle les types d'entreprise et le type d'entrepreneur correspondant.

Tableau 1: Entrepreneurs et entreprises « informel (le) s »

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

(Amadou Diagne :1984 :300)

1.2 Mécanismes de fonctionnement de l'entreprise informelle

Les entreprises informelles dépendraient de trois éléments de leur environnement : le contexte socioculturel, les formes de la concurrence et le cadre institutionnel et légal qui les entoure. C'est ainsi que plusieurs facteurs combinés déterminent l'environnement spécifique dans lequel se développent les entreprises informelles. Parmi ces facteurs, nous notons les valeurs traditionnelles, les stratégies concurrentielles des grandes entreprises ainsi que les mécanismes d'intervention de la puissance publique et les contraintes bancaires. Les entreprises informelles baignent donc dans un environnement institutionnel contraignant et doivent, parallèlement, se conformer à leur milieu socioculturel. Pour ces raisons, elles ont développé des structures et des modes de fonctionnement spécifiques et originaux nécessaires à leur survie.

Par la suite, des mécanismes de financement, l'organisation de la production et des techniques de commercialisation spécifiques caractérisent les entreprises informelles. En ce qui concerne les mécanismes de financement, la faiblesse relative du capital de départ est commune aux entreprises informelles. De plus, ce faible capital engagé dans l'entreprise est soumis à des contraintes extérieures et à des facteurs liés à la personnalité de l'agent. En conséquence, les mécanismes de financement sont souvent assurés par la solidarité familiale ou communautaire, comme le crédit familial ou d'autres sources informelles de crédit. Parallèlement, la fonction de production et les choix technologiques sont, eux, influencés par la rareté du capital et l'insuffisance des connaissances techniques. L'entrepreneur utilise donc des procédés de fabrication simples, peu mécanisés et utilisant une main-d'œuvre importante. La production en série est très rare dans ce type d'entreprise. Dans les entreprises informelles, les deux pôles caractéristiques des procédés de production sont : une faible standardisation de la production et une répartition des tâches presque inexistante. Enfin, la commercialisation des produits dans les entreprises informelles n'est pas seulement destinée aux populations urbaines pauvres, mais de plus en plus aussi, à une classe moyenne urbaine en émergence. Il est aussi possible que d'autres facteurs que celui de l'acte d'achat puissent être à la base de la commercialisation des produits provenant de l'informel. Finalement, le marchandage en tant que mode de négociation des prix relève d'une logique difficilement conciliable avec les notions de coût et d'optimisation des facteurs de production.

1.3 Modes d'évolution des entreprises informelles

Il existe, selon Amadou Diagne Thioye, trois principaux déterminants de l'évolution des entreprises informelles : l'environnement, les ressources internes de l'entreprise et la culture organisationnelle. Ainsi, l'environnement affecte et détermine l'évolution des entreprises informelles : en particulier, elles survivent plus facilement quand elles prennent en compte les « accélérations » et les « retournements » provoqués par l'environnement. Les ressources représentent une opportunité de croissance pour l'entreprise lorsqu'il y a activation et renouvellement de la production. Enfin, la culture d'entreprise affecte parallèlement l'entreprise. Cette culture est toutefois à l'image des valeurs et des préférences de l'entrepreneur.

Par la suite, deux modes d'évolution des entreprises informelles résultent des déterminants précédents. Les entreprises « végétatives » sont généralement des établissements appartenant à la famille. Elles ont comme fonction la reproduction du groupe, et l'accès y est déterminé par l'origine sociale. Les équipements étant insuffisants, le niveau de formation de l'entrepreneur étant faible, et les surplus étant entièrement consommés, les chances d'évolution de ces entreprises sont minces. Les entreprises « en transition » sont celles qui se caractérisent par trois composantes :

- l'intensification des processus d'activation et de renouvellement des ressources;
- l'objectivation des relations entre l'entreprise, le groupe familial et l'environnement;
- le développement d'un système de régulation interne qui tend à privilégier les règles de décision.

La transition de ce type d'entreprise vers une entreprise structurée pourrait se faire avec l'aide d'un environnement plus accommodant, réalisé par le biais de politiques de promotion et d'encadrement définies par les pouvoirs publics. Cependant, l'auteur soutient que les mesures d'aide et de promotion des entreprises mises en action par les institutions sénégalaise sont, la plupart du temps, mal adaptées aux conditions déterminant le fonctionnement des entreprises informelles.

Amadou Diagne Thioye précise, en conclusion, qu'une solution à envisager pour les entreprises informelles est un « management à l'africaine », c'est-à-dire simple et adapté aux conditions d'exploitation des petites entreprises africaines. (Amadou Diagne, 1984)

2. «Comprendre l' "économie informelle" en Côte d'Ivoire : Étude de cas à travers les "maquis" à Abidjan »

Par l'étude des « maquis » (petits restaurants informels) à Abidjan, Mathurin N'guessan Boignan cherche à comprendre l' « économie informelle » dans son contexte politique et socioculturel général. La colonisation ainsi que le partage de l'Afrique a conduit à l'établissement d'idéologies étrangères sur le continent. La gérance autoritaire des pays africains au profit des colonisateurs a laissé un lourd héritage au moment des indépendances. Pour rattraper le retard de développement que connaissait l'Afrique, des États indépendants entrepreneurs se sont formés, ce qui les a conduit à une suprématie socio-économique et culturelle (sans pour autant qu'ils soient capables de créer les industries et les emplois souhaités). La réduction de l'intervention de l'État, par des ajustements structureaux, n'a pas non plus été un succès à cause d'un manque de direction, de soutien et d'encouragement envers le secteur privé. L'économie dite informelle est donc une réalité qui va au-delà de l'économique. Elle est, selon Mathurin N'guessan Boignan, « un fait social total ».

Le système de dépendance dans lequel l'Afrique est engagé a fait naître de plus, un pessimisme inquiétant. Toutefois, l'économie informelle est l'invention d'une autre forme d'organisation économique qui vient au secours des citoyens. Les politiques macro-économiques ont eu en fait tendance à stimuler les activités informelles plutôt que le secteur formel public ou privé. L'auteur se pose donc plusieurs questions : comment expliquer l'importance sans cesse croissante de cette économie informelle? Qu'est-ce qui justifie cette importance et pourquoi les « opérateurs » sont-ils plus présents dans ce secteur ? Pourquoi les politiques économiques et sociales des pays en développement ont-elles échoué? Et finalement, que traduit l'économie informelle par rapport à l'économie formelle? (N'guessan Boignan, 1999 : 7)

2.1 Caractéristiques et rôle de l'économie informelle

Après cette contextualisation, Mathurin N'guessan Boignan souligne la double nature de l'économie informelle : illégale mais toutefois légitime. En effet, ses activités ne sont pas « normales » car elles échappent aux normes légales en matière fiscale, sociale, juridique ou à l'enregistrement statistique. Néanmoins, elles ne sont pas antisociales car elles ne sont ni violentes ni criminelles. Parallèlement, Maturin N'guessan Boignan fait référence au B.I.T lorsqu'il qualifie le secteur informel comme étant « facilement accessible ». Selon lui, ce secteur est fortement contrôlé par la famille. Utilisant les ressources locales, il est de petite taille, se sert d'une technologie appropriée, et produit des activités absorbant une forte main-d'œuvre. Il est moins capitaliste et acquiert ses qualifications en dehors du réseau de l'éducation nationale, dans un marché concurrentiel et non contrôlé. (B.I.T cité dans N'guessan Boignan, 1999 : 9) Enfin, l'économie informelle joue un rôle positif dans la société car elle fournit des emplois et des prestations financières, libère de l'oisiveté les citoyens et représente en définitive, un régulateur social. Elle réduit donc les tensions sociales et soutient parallèlement l'économie formelle par les relations qu'elle entretient avec elle.

2.2 Distinction entre rapport aux valeurs et rationalité

Pour l'auteur, les agents économiques ivoiriens ne trouvent pas de cadres favorables à l'expression de leur dynamisme. Cette situation découle principalement de l'histoire coloniale et post-coloniale de la Côte d'Ivoire. Pour cette raison, notre auteur suit la piste de recherche suivante :

Les agents économiques et sociaux sont attirés d'avantage vers l'économie informelle parce que l'organisation formelle ne permet pas rationnellement leur épanouissement économique et social. Il y a donc mouvement vers l'informel en même temps que sa résistance au formel tant que les rapports aux valeurs et les critères de rationalité tels que définis et retenus par l'agent économique sont en désaccord avec ceux du système formel. Autrement dit l'économie informelle est l'organisation et non la désorganisation. (N'guessan Boignan, 1999 : 13)

L'auteur fait une distinction entre rapport aux valeurs (la culture) et rationalité. Par conséquent, l'organisation informelle et l'organisation formelle étant culturellement différentes, la « rationalité » économique ne peut être interprétée de la même façon dans les deux organisations. Quatre objectifs découlent donc de cette piste de recherche :

- la formulation d'un cadre d'interprétation approprié de l'économie informelle;
- la situation de l'activité sociale dite informelle, tenter l'explication des intentions, des intérêts et du sens différent que donne l'acteur économique dans le développement d'une relation sociale.
- la volonté de montrer que la société ivoirienne « réelle » se comprend mieux à travers l'économie informelle;
- à partir de ce qui précède, la remise en question du concept même d'économie informelle et de ses corollaires. (N'guessan Boignan, 1999)

2.3 Débat conceptuel; économie formelle/économie informelle

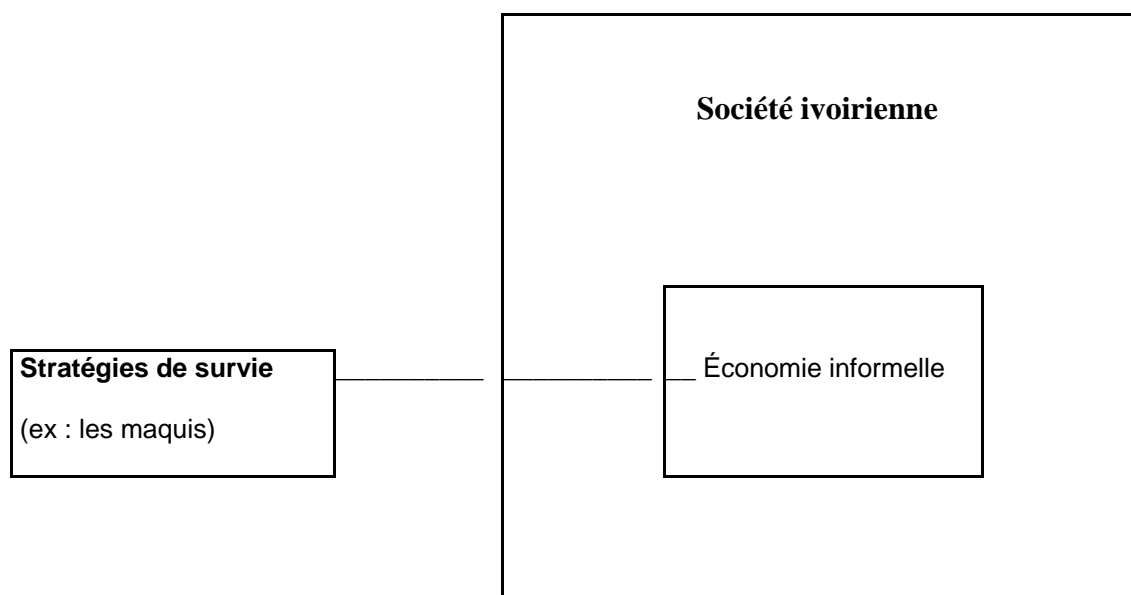
Selon Mathurin N'guessan Boignan, l'économie formelle s'inscrit dans une rationalité qui relève de la science et se borne à déterminer des moyens pour réaliser des fins. Ainsi, l'économie formelle «[...] est à l'étude de l'allocation des moyens rares à des objectifs multiples ou, plus généralement [...] la science qui étudie le comportement humain comme une relation entre des fins et des moyens rares qui ont des usages alternatifs. » (Godelier cité dans N'guessan Boignan, 1999 :56). Le capitalisme est l'événement historique ayant donné naissance au principe de cette rationalité économique. L'économie formelle est en fait la logique de l'allocation rationnelle. C'est alors au niveau du rapport fins/moyens que se situe le sens formel de l'économie. Elle se traduit donc par une série d'actions qui consistent à optimiser des moyens. Dans cette logique, trois acteurs rationnels doivent être présents dans cette économie : l'entrepreneur, le travailleur et le consommateur.

D'autres part, plusieurs approches tentent de définir le concept d'économie informelle. En premier lieu, celle du B.I.T., basée sur plusieurs critères, a été présentée dans le premier chapitre. Une autre conception prend en considération le critère de la taille de l'entreprise et, une troisième approche, appuie le concept du non-respect de la loi. Il existe aussi une définition par classification de l'économie informelle. Ainsi, si l'on en croit les différents types de définition, l'économie informelle semble s'opposer à l'économie formelle. En

conclusion, l'économie informelle ne répond pas aux critères économiques habituellement souhaités dans une économie nationale. Elle ne recherche pas une rationalité maximale; elle est en fait rebelle aux lois économiques. Les stratégies de fonctionnement des unités économiques informelles iraient donc à l'encontre d'un développement économique rayonnant.

Le schéma suivant explique bien l'objectif théorique et méthodologique que poursuit cette étude :

Schéma 1 : De l'activité informelle à l'économie informelle dans son environnement social d'évolution.



Source : N'guessan Boignan, 1999 : 82

En fait, Mathurin N'guessan Boignant cherche à « [...]comprendre à travers l'activité, l'économie informelle dans son environnement social d'évolution, ainsi que l'environnement lui-même. »(N'guessan Boignan, 1999 : 82).

2.4 Définition de l'économie informelle en Côte d'Ivoire

Après une étude de l'économie formelle et une étude de l'économie informelle spécifiques à la Côte d'Ivoire, Mathurin N'guessan Boignan (1999) définit l'économie informelle de ce

pays : l'économie informelle regroupe les stratégies urbaines de survie nées du contact de deux modes différents d'organisation économique et sociale, l'occident et la société ivoirienne. Cette définition s'intéresse aux comportements observés dans l'exercice des activités dites informelles, c'est-à-dire aux manières d'agir lors de ces activités.

2.5 Structures des « maquis » d'Abidjan et leur logique

À partir de cette définition qui sert de base à l'étude de l'économie informelle en Côte d'Ivoire, l'auteur fait une comparaison entre les maquis familiaux et les maquis non familiaux, à travers quatre dimensions : l'embauche, le nombre d'employés, la rémunération et la comptabilité. Dans la démarche d'embauche, les maquis familiaux font une forte utilisation des réseaux familiaux et une faible utilisation des réseaux d'affinités ou de connaissances. Les maquis non familiaux font, quant à eux, une forte utilisation des réseaux d'affinités et de connaissances, et une relative utilisation des réseaux familiaux. De même, l'ethnicité est un critère d'embauche présent dans les deux types de maquis et dans une même proportion. Dans les maquis familiaux, le nombre d'employés se situe entre 5 et 10 selon qu'ils sont réguliers ou non. Dans les maquis non familiaux, on retrouve ce nombre pour les employés réguliers mais il chute entre 1 et 5 pour les employés irréguliers, selon la taille de l'activité. La rémunération des employés se fait par la prise en charge naturelle du père ou de la mère dans les maquis familiaux. Dans les autres maquis, elle se fait le plus souvent par une prise en charge du type solidaire, soit continue ou ponctuelle. Toutefois, la prise en charge naturelle existe parfois pour les enfants ou parents proches. Enfin, la comptabilité est généralement très simple dans les deux types de maquis et évolue selon la taille de l'entreprise. En somme, l'auteur soutient que le comportement rationnel des propriétaires de maquis est lié aux compétences naturelles de ceux-ci. Ces compétences sont des connaissances de départ, apprises dans une structure culturelle d'apprentissage. Ainsi, toute rationalité est d'abord culturelle et il n'existe donc aucune rationalité pure.

Parallèlement, il apparaît à travers l'étude des maquis que la rationalité « moderne » se construit et se complexifie à partir de la rationalité liée aux compétences naturelles. C'est le

cas pour Abidjan, ville des maquis, qui semble être le reflet d'une contradiction entre la modernité et la tradition. Pour l'auteur, une « guerre froide » entre les modèles de développement importés et ceux générés de l'intérieur (*modèle in*) explique qu'on ne puisse faire référence à un modèle de développement spécifiquement ivoirien. En effet, dans le développement ivoirien, la diversité culturelle de la société n'est pas prise en compte. Par conséquent, les structures formelles ne prennent pas en considération les éléments du modèle *in*, ce qui favorise, selon l'auteur, le développement d'activités *in* formelles (informelles). Ces activités vont à l'encontre du bon fonctionnement de l'ensemble de l'économie car elles cheminent en marge de cette dernière. L'auteur parle donc d'une « lutte de place » entre l'économie formelle et l'économie *in* formelle.

D'autre part, la logique des maquis peut être comprise à travers trois dimensions. La première est d'abord la « débrouille ». Cette « débrouille » cherche à créer des emplois et des revenus compensatoires. De plus, elle se nourrit du libéralisme primaire, c'est-à-dire du capitalisme économique dans son état naturel. Selon l'auteur, ce capitalisme est l'exploitation du talent naturel, sans les contraintes de lois extérieures. La deuxième dimension de la logique des maquis est la relativisation du concept de rationalité. Le contenu réel de la rationalité devient ainsi culturel et social. Enfin, cette logique est aussi le reflet d'un développement endogène qui représente un investissement en capital humain et assure la reproduction socio-économique des acteurs. Reformulant les règles du jeu économique, la « débrouillardise » des activités *in* formelles est, pour l'auteur, devenue le véritable lien social. Une rationalité existe alors au sein de ces activités dites informelles. Elle s'exprime par une logique qui critique les formes légales de l'économie en lui résistant. La logique et la rationalité du maquis est donc une attaque envers les structures organisationnelles.

2.6 Relation entre l'État et l'économie informelle

L'auteur tire plusieurs conclusions de l'analyse de l'État ivoirien. Au premier plan, les politiques formelles de développement sont inconstantes. Ensuite, les réseaux d'affinités et les relations de services, à travers des personnes connues, ont développé un problème d'exclusion sociale. Cette situation est basée sur certains faits de la tradition. En effet, la société ivoirienne comporte plusieurs groupes ethniques dotés de leurs particularités. Les

réseaux et les relations de services ont comme fonction l'enracinement de la vie communautaire ainsi que la protection de ces groupes. Cependant, l'État a récupéré ces réseaux d'affinités et de relation de services, non sous l'angle de la tradition, mais à des fins de discrimination. Cette conduite de la part de l'État a divisé la société entre acteurs sociaux « débrouillards » d'une part, et acteurs sociaux régulateurs d'une structure « décultivée », d'autre part. Ces derniers font donc une utilisation individuelle de ces réseaux plutôt qu'une utilisation collective. L'auteur définit alors deux types d'affinités liés aux conduites mentionnées : l'affinité « traditionnelle » et l'affinité « urbaine ». Selon Mathurin N'guessan Boignan, une scission entre l'État et la population se produit et contribue au développement d'activités informelles.

A partir de cette analyse, l'auteur considère l'État ivoirien comme étant en « mal d'État » (en « mal d'organisation ») et non comme ayant un « trop d'État ». En particulier, Mathurin N'guessan Boignan identifie trois caractéristiques définissant ce mal d'État: une éducation, une organisation et une discipline insuffisantes, des lois sociales et économiques incomplètes et inadaptées et, enfin, une exclusion sociale et économique marquée par un nombre de plus en plus grand de personnes fonctionnant en périphérie du système formel.

2.7 Redéfinition de l'économie informelle en Côte d'Ivoire

Tout en redéfinissant l'économie formelle, l'auteur établit maintenant un lien nouveau entre les deux économies, formelle et informelle, et repère une intégration possible de ces dernières. En fait, la théorie des organisations soutient que, dans toute entreprise formelle, il existe une organisation formelle et une organisation informelle. Celles-ci sont nécessaires à la vie de l'entreprise par leur information et transformation réciproques. Comme dans l'entreprise formelle, il existe dans la société une organisation formelle et une organisation informelle reliée chacune au type d'économie qui lui correspond. Par ailleurs, il semblerait qu'une désorganisation culturelle existe dans la société ivoirienne. Celle-ci se traduit par des valeurs culturelles venues de l'extérieur, en contradiction avec les valeurs culturelles propres aux acteurs économiques et sociaux de la société ivoirienne. Cette désorganisation donne lieu

à une crise d'identité culturelle et économique. « *L'organisation structurelle bien fondée, c'est la forme rationnelle de l'économie occidentale : elle est culturellement inadaptée, sa logique, ses formes et ses normes ne correspondent pas aux réalités de la base.* » (N'guessan Boignan, 1999 : 268) De cette désorganisation économique et sociale découle la pauvreté et donc, un manque de moyens. En somme, l'économie dite informelle ou désorganisée n'est telle que mise en relation avec l'économie officielle de la Côte d'Ivoire. L'économie maintenant redéfinie par l'auteur comme « économie de l'information » est en fait l'économie réelle et sa supposée désorganisation est plutôt une résistance aux pouvoirs régulateurs de l'État.

Mathurin N'guessan Boignan en conclut que l'organisation sociale, économique et culturelle de la Côte d'Ivoire ne prend pas en considération la pluridimensionnalité caractéristique de la société ivoirienne. En effet, cette organisation est basée sur une mosaïque inappropriée et inadaptée de cultures étrangères et internes. Pour se développer, la Côte d'Ivoire doit harmoniser, entre elles, les valeurs traditionnelles et les concilier avec une gestion moderne. Les tentatives pour uniformiser le développement constituent un échec devant l'expansion de l'économie « informelle », maintenant appelée « économie de l'information » parce qu'elle informe et révèle une réalité. Selon l'auteur, la Côte d'Ivoire ne peut se développer qu'à partir d'une organisation des réalités socio-ethniques de groupe.

(N'guessan Boignan, 1999)

3. « L'absence de règles et d'instruments de mesure »

Dans la publication *Les entreprises informelles dans le monde*, Claude Albagli tente de comprendre la logique du secteur informel des pays en développement et les règles qui régissent son fonctionnement. Selon cet auteur, les sociétés industrielles définissent de deux manières les entreprises et la logique qui régit leur fonctionnement. Dans les systèmes d'économie socialiste, l'État crée les entreprises dans le cadre d'une cohésion planifiée. Les priorités collectives sont donc prédéfinies. Dans les systèmes d'économie libérale, les entreprises sont conçues par les individus dans le but de créer un profit. Dans chacune de ces économies, il existe un système de règles qui dispose et contrôle les opérations, et un système comptable pour répertorier les activités et faciliter la gestion. Cependant, dans le tiers monde, la présence d'une économie informelle prouve qu'une économie ne répondant pas aux critères cités précédemment peut néanmoins exister. Partant de ce constat, Claude Albagli pose deux hypothèses :

1. La finalité de l'entreprise informelle est identique à celle du monde industriel. Dans ce cas, la non-observation des règles est une déviation et la non-utilisation des instruments classiques, un retard technologique. La réorganisation des activités et le réajustement professionnel sont des priorités qui doivent viser à unifier le mode de fonctionnement du secteur productif . (Albagli, 1994 :51-52)
2. La logique du secteur informel est, pour l'essentiel, radicalement différente. Dans ce cas, ce sont les règles qui sont inopérantes et les instruments inadaptés. (Albagli, 1994 : 52)

L'objectif de cette étude a donc été de comprendre la logique qui sous-tend l'apparition des activités de l'économie informelle.

3.1 Logique d'émergence du secteur informel

Claude Albagli répertorie six processus d'émergence des activités informelles liés à des circonstances précises. Il y a tout d'abord le maintien d'activités traditionnelles à travers le bouleversement produit par la société industrielle. Les activités informelles peuvent aussi surgir comme ultime recours pour la survie : l'informalité devient une ressource quant il y a

un bouleversement des solidarités traditionnelles, une pénurie d'emplois ou un manque de qualification. Par ailleurs, les activités modernes n'arrivant pas à occuper l'ensemble de l'espace économique, l'insertion peut se faire aussi par défaillance structurelle. Ensuite, l'économie informelle peut émerger en concurrence du secteur moderne. Par ailleurs, suite à une mauvaise conjoncture due aux aléas du développement, l'économie informelle peut se substituer à une structure en crise. Enfin, les activités informelles peuvent être une adaptation à des activités clandestines qui, selon l'auteur, peuvent être légales, « alégales » ou nettement illégales.

Parallèlement, la logique d'émergence du secteur informel apparaît au niveau de l'organisation. En effet, ce secteur présente une grande diversité de formes et de structures qui peut être illustré par trois types d'organisation. Le premier type est représenté par un entrepreneur muni d'un fort esprit d'initiative appliqué à la création de son emploi, d'un revenu et d'un statut social. Il existe aussi le chef d'entreprise « animateur d'une nébuleuse »; ce type d'entreprise s'appuie sur un réseau familial, clanique ou amical. Sa structure est donc très souple. Enfin, l'entrepreneur responsable du dernier type d'unité de production est garant d'une entreprise permanente qui ressemble aux entreprises modernes.

Par ailleurs, il est aussi possible de déceler un certain degré d'intégration de l'économie informelle dans le secteur moderne. Ainsi, il y a interférence entre les deux secteurs. L'auteur pose trois hypothèses. Dans un premier cas, il existe une dualité presque totale entre les deux secteurs. Par conséquent, une entreprise du secteur informel peut rester étrangère au secteur moderne dans son fonctionnement et il peut y avoir une forte concurrence entre les deux. D'autre part, l'entreprise informelle peut être une protubérance du secteur moderne. Ce sont alors les biens et services de la société industrielle qui génèrent de nouvelles activités dans le secteur informel. Enfin, les activités informelles peuvent être le maillon d'une filière et le support d'une logique financière qui les dépasse. En somme, la logique d'émergence se traduit par une logique spécifique et différente des motivations habituelles des systèmes socialiste et capitaliste. Les règles qui régissent ces derniers sont donc inadaptées à la logique, à la taille, et au type de liaison économique du secteur informel.

3.2 Les règles de fonctionnement du secteur informel

Selon Claude Albagli, les règles du secteur informel sont en décalage. Plus précisément, le secteur informel est soumis à l'exclusion de la norme et à la prédominance de la fonction sociale. Pour l'auteur, il existe une série de preuves tendant à démontrer que le secteur informel se tient à l'écart du statut classique et des règles. C'est ainsi que la survie des entreprises informelles n'est assurée qu'en se plaçant en dehors du contrôle administratif. Il y a refus de l'État. De plus, l'entreprise informelle adopte aussi une structure informelle afin d'être plus flexible et de mieux s'adapter aux fluctuations du marché : il y a donc aussi refus d'une structure formelle. Ensuite, les entreprises informelles expriment leur refus de la transparence en s'opposant à la réglementation. Enfin, certaines d'entre elles refusent une intégration au secteur moderne pour ne pas servir de point d'appui aux vastes opérations du secteur formel. Tous ces points, pour Claude Albagli, démontrent que l'économie informelle s'exclue des règles d'exploitation communes aux entreprises du secteur structuré.

L'importance donnée à la fonction sociale peut aussi entraîner une attitude de retrait par rapport aux normes, quand il y a un décalage entre l'économie officielle et certaines réalités économiques. L'économie informelle privilégie donc la fonction sociale à la fonction économique. Pour l'auteur, cette évidence repose sur quatre réalités différentes. Il y a tout d'abord le « reliquat coutumier » : certaines activités perdurent car elles bénéficient d'un statut ancestral. Ensuite, des pratiques coutumières, sous le couvert de structures modernes, redistribuent les richesses produites de façon à conforter les valeurs traditionnelles et le prestige de certains ayant réussi dans le secteur moderne. De plus, le souci d'intégration joue un rôle non négligeable dans l'activité informelle d'où l'importance du statut social. Enfin, l'emploi informel répond à un besoin social plus important que la rentabilité économique. Absorbant le chômage, fournissant des revenus additionnels et contribuant à une plus grande stabilité sociale en temps de crise, l'économie informelle est véritablement une assurance sociale. Claude Albagli conclut en indiquant que les critères de performance du secteur informel s'inscrivent dans un autre contexte que celui des économies classiques. Par conséquent, il est impossible de cerner leur réalité et leurs performances économiques. En définitive, le secteur informel se développe en dehors des normes et en réponse à des objectifs sociaux prépondérants.

3.3 Quels instruments de mesure pour l'évaluation des activités du secteur informel?

Pour Claude Albagli, les activités du secteur informel échappent aux instruments de mesure conventionnels. Par exemple, l'outil « comptabilité » qui permet d'évaluer un niveau de production, d'apprécier l'évolution des activités et d'enregistrer les degrés de rentabilité, fait défaut dans les activités informelles. Ainsi, dans le secteur informel, ce type de ratio et de concept n'est plus opérationnel car il s'insère dans une logique différente et les données de ce secteur sont souvent insaisissables.

Comment expliquer que les données soient insaisissables? En premier lieu, dans l'économie informelle, il existe souvent une démultiplication des activités dans plusieurs secteurs. De plus, certaines structures d'entreprises informelles sont difficiles à identifier car elles s'ajustent instantanément au marché. L'auteur caractérise ce phénomène par le terme de « géométrie variable instantanée ». Par ailleurs, les méthodes de comptabilité sont habituellement basées sur une économie totalement marchande. Or, dans les entreprises informelles, les fournitures sont autoproduites, les ressources autoconsommées, il devient donc difficile d'en calculer le volume et la valeur. De même, les facteurs de production ne sont souvent pas pris en compte. En effet, les activités informelles utilisent des équipements rudimentaires et un capital humain important. L'estimation du capital étant incertaine et la rémunération souvent absente, l'évaluation des facteurs de production est d'autant plus difficile. Il est aussi laborieux de répertorier les activités clandestines ou illégales qui existent au sein de l'économie informelle telle la drogue ou autre.

D'autre part, les instruments utilisés dans un système normalisé mesurent l'efficacité économique dans le cadre d'une logique économique collective planifiée ou de maximisation du profit. L'économie informelle, elle, répond à des exigences différentes dans lesquelles les concepts et les ratios ordinairement utilisés n'ont plus de sens. En premier lieu, les prix sont généralement l'expression d'une logique sociale. Ils sont alors évalués en fonction du statut du client plutôt qu'à la suite d'un calcul économique. Dans le secteur informel, les prix sont parfois aussi établis selon l'attente du client. De cette façon, le profit augmente si le prix attendu est élevé. Parallèlement, la vente à perte dans les entreprises informelles permet

d'obtenir rapidement des liquidités autrement inaccessibles. De plus, dans le secteur informel, ce que l'auteur appelle le « consumérisme » (la consommation), n'est pas l'objectif unique. En effet, dans les économies de pauvreté, quand la rémunération augmente, la demande de travail baisse de façon à permettre des temps d'indolence ou des temps voués aux obligations sociales, lesquelles ont une plus grande valeur que le consumérisme. Ensuite, le capital des entreprises informelles est souvent optimisé par atomicité et la plupart du temps, les entrepreneurs préfèrent réinvestir dans d'autres petites entreprises plutôt que d'agrandir la leur. Ce choix leur permet de ne pas tomber dans le secteur formel et de conserver leur logique initiale de fonctionnement. Claude Albagli développe une dernière idée sous le terme « un clan de l'honneur pour capital »; il s'agit d'un système de tontines et de jeux de relations sociales palliant à l'absence des critères bancaires. La solidarité et l'honneur sont de meilleures garanties que les hypothèques.

Pour toutes ces raisons, l'auteur de cette étude conclut que le secteur informel détient des techniques de structuration économique et sociale ayant leur propre cohérence. Toutefois, trois conséquences en découlent :

- Les efforts de formalisation de ce secteur, dans le seul but de l'intégrer dans l'économie structurée, constituent une menace pour l'existence même de ces activités.
- L'assimilation du secteur informel à une vaste pépinière d'entrepreneurs qui n'attendraient que la possibilité de se perfectionner aux méthodes modernes pour prospérer risque de donner une analyse partielle.
- La mesure des activités du secteur informel par des outils destinés à des situations ne relevant pas prioritairement de ce secteur, constitue une inadaptation technologique. (Albagli, 1994 : 66)

(Albagli, 1994)

4. «Le secteur informel de production de biens et de services modernes. Un exemple de l'articulation entre les structures socio-économiques traditionnelles et le mode de production capitaliste »

L'étude de Abdoulaye Niang tente de comprendre le système d'organisation des entreprises informelles au Sénégal, inscrit dans une confrontation entre deux sociocultures propres aux pays africains en voie de développement: la culture traditionnelle et la culture « moderne » héritée de l'ère coloniale. Chacune de ces sociocultures cherche à soumettre l'autre dans sa logique et sa cohérence en vue de ses propres fins. Cette situation renforce, en fait, certains éléments constitutifs de chacune. L'articulation entre deux ou plusieurs de ces éléments peut faire apparaître des solutions nouvelles aux problèmes engendrés par la confrontation des deux sociocultures.

Durant l'ère coloniale, cette confrontation se fit dans des domaines précis : les institutions et les organisations nouvellement mises en place par les colons et les rapports entre ces derniers et les autorités locales traditionnelles (et/ou le travail paysan). Le but, exprimé ou non, était d'utiliser les coutumes de la socioculture traditionnelle à des fins d'exploitation des ressources naturelles et humaines. Il est apparu une alliance entre les administrateurs coloniaux et les autorités locales traditionnelles à des fins de domination. Une des stratégies du colonisateur était la reconduite de cette autorité locale traditionnelle et sa fidélisation à travers le système scolaire. Ainsi, une nouvelle classe d'autochtones apparut, adoptant les comportements et développant les besoins de la nouvelle socioculture. Cette couche d'autochtones, ayant acquis une place dans la politique et la fonction publique, devint un modèle pour le reste de la population qui adopta les mêmes goûts et les mêmes besoins. Pour Abdoulaye Niang, cette situation provoqua le développement de petites unités informelles modernes produisant des biens et services issus de la socioculture moderne à moindre coût et donc, accessibles à la population. Ce secteur d'activités s'opposa au secteur informel traditionnel composé de métiers traditionnels utilisant une technologie traditionnelle et produisant, lui aussi, des biens et services pour la population. Par la suite, le secteur informel moderne permettra aux couches moins favorisées, une socialisation marquée par les modèles et valeurs de la socioculture moderne. Ainsi, il y eut à la fois un développement du secteur

informel moderne et le développement d'une demande de biens et de services de consommation modernes, par et pour la population autochtone.

Partant de ce postulat, l'objet d'étude de Abdoulaye Niang se résume ainsi :

[...] la particularité du système d'organisation dans ces unités de production du secteur informel qui associent un savoir-faire et des moyens de travail provenant de la nouvelle socioculture et des acteurs sociaux (ceux qui y travaillent) dont le moins qu'on puisse en dire est qu'ils sont porteurs de normes socioculturelles traditionnelles qu'ils vont transposer au niveau des unités de production de leur secteur d'activité pour servir de principes structurant au niveau des rapports sociaux qui s'y déroulent, dans l'espace de production. (Niang, 1988 :20)

4.1 Influence de la socioculture traditionnelle dans le domaine de la production et des rapports sociaux

La famille africaine est caractérisée par son extrême étendue. L'organisation du lignage a pour objectif sa propre reproduction en assurant la sécurité, la subsistance, les conditions nécessaires à sa reproduction et la cohésion sociale par «[...] *l'observation par ses membres des normes qui régissent les rapports sociaux [...]* » (Niang, 1988 :24). Le pouvoir au sein du lignage a donc comme fonction la gestion du travail et de la production, l'entretien de la force de travail, la reproduction biologique et la cohésion interne. Il est normalement transmis du frère le plus âgé au frère le moins âgé. Cependant, d'autres critères comme l'efficacité et la crédibilité sont déterminants dans le choix de celui qui héritera du pouvoir. Selon l'auteur, le besoin de reproduction et celui de cohésion vont engendrer des stratégies allant dans ce sens. Ces stratégies influenceront plusieurs espaces, dont ceux couverts par les activités productives et par les échanges entre le milieu familial et son environnement. En ce qui concerne la cohésion, les stratégies s'exerceront sur les espaces où se déroulent les rapports sociaux et où la répartition des ressources est en jeu. Les espaces en question se confondent avec l'espace familial organisé pour l'autosubsistance. Il y a donc confusion dans les normes réglant les rapports existants à l'intérieur des activités de production, d'échange et de répartition de la richesse. Cette confusion conditionne la finalité sociale de l'économie informelle. Ainsi :

Cette confusion engendre une dynamique organisationnelle particulière dont la finalité est la soumission de l'économie aux impératifs du lignage en tant que groupe social et système de parenté réglé par des normes et des valeurs qui se traduisent par des pratiques particulières repérables au niveau de tous les domaines concernant la vie du lignage. (Niang,1988 : 29)

C'est le chef du lignage, c'est-à-dire l'homme le plus âgé du lignage ou de ses segments, qui détient le pouvoir économique. Ainsi, l'auteur s'appuie sur l'existence du champ collectif pour démontrer qu'il existe finalement une confusion entre le langage dans l'espace de production au niveau des rapports sociaux et des stratégies, et le langage dans les rapports de parenté.

La confusion qui existe entre les espaces de la socioculture traditionnelle va être en partie transférée dans les unités de production informelles modernes nées d'une rencontre entre la socioculture traditionnelle et la socioculture moderne héritée de l'ère coloniale. De cette façon,

Il y aura transposition et adaptation des structures des rapports de parenté et celles de l'espace des activités de production dans la socioculture traditionnelle au secteur informel, où promoteurs et travailleurs se trouvant encore sous l'emprise du système socioculturel traditionnel se réfèrent à des valeurs et normes communes. (Niang,1988 : 37).

4.2 Définition du secteur informel

À la suite de cette analyse, le secteur informel sera décrit par Abdoulaye Niang de la manière suivante:

Le secteur informel, c'est l'ensemble des activités urbaines marchandes de production de biens et de services modernes employant des moyens techniques modernes et ou traditionnels combinés à des rapports sociaux traditionnels et dont la reproduction est directement liée à celle de structures déterminées dans les modes de production capitaliste et traditionnelle dont elles constituent réciproquement une condition de leur reproduction. (Niang, 1988 :53)

Ainsi, Abdoulaye Niang soutient que le secteur informel de production de biens et de services regroupe des activités marchandes ayant des caractéristiques communes :

- Le capital investi est faible et les promoteurs de telles activités sont des gens de condition modeste.
 - Il s'agit de petites activités individuelles ou n'employant qu'un nombre restreint de personnes.
 - L'organisation des rapports sociaux dans le cadre de la production est régie par les normes traditionnelles.
 - Le prix de vente des biens et services produits se détermine, non en fonction du coût de production, mais plutôt en fonction de la subjectivité et la nature des rapports personnels entretenus entre les personnes symbolisant l'offre et la demande.
 - Il s'agit d'activités dont ni le fonctionnement, ni le développement, ne sont l'objet d'une réglementation juridique.
 - Les biens et services produits par le secteur s'adressent à des catégories sociales déterminées caractérisées par la faiblesse de leurs revenus monétaires.
 - Les gains tirés à partir de ces activités sont principalement dépensés en vue de la reproduction domestique, c'est-à-dire l'entretien de la force de travail et de la famille.
- (Niang, 1988 : 286)

4.3 Les deux catégories d'activités du secteur informel

Abdoulaye Niang distingue ici deux catégories d'activités dans le secteur informel; une activité paracapitaliste et une activité de subsistance qui se distinguent par l'importance du capital engagé, le degré d'organisation, les possibilités de dégagement de surplus, etc. Les activités du secteur informel paracapitaliste sont celles qui se rapprochent des PME du secteur moderne par leur taille, le volume du capital fixe investi et le niveau d'organisation de la production. Cependant, ce secteur s'articule autour du mode capitaliste et traditionnel à la fois. Il utilise donc des éléments matériels et structurels de chaque mode pour les combiner de façon à répondre aux nécessités de sa reproduction et au maintien de son autonomie vis-à-vis des deux modes. (Niang, 1988 :53,198) Ensuite, en raison de leur faible niveau de développement, les activités de subsistance du secteur informel, quant à elles, ne peuvent dégager qu'un faible surplus investi dans l'acquisition de biens de consommation de première nécessité.

(Niang, 1988 :53)

Une étude préliminaire effectuée par l'auteur sur le secteur paracapitaliste sénégalais avait conclu que «[...] *l'investissement, le profit, le développement, l'expansion, le risque, etc...* toutes ces catégories économiques ne semblent avoir de sens que si elles sont intégrées à un projet social et réinterprétées à travers lui. » (Niang, 1988 : 283). En somme, les mêmes concepts sont utilisés pour gérer l'entreprise, la famille et les espaces interpersonnels. Les normes des systèmes familiaux et des relations interpersonnelles sont utilisées comme principes structurant l'entreprise et les comportements qui s'y développent.

(Niang, 1988)

5. Conclusion

Chacune à leur façon, les études empiriques présentées dans ce chapitre ont bien montré l'existence d'une économie et d'entreprises informelles. Percevant l'entreprise informelle comme une organisation informelle, Amadou Diagne Thioye dégage plusieurs types d'entrepreneurs influençant chacun le mode de gestion de leur entreprise. De plus, il démontre une rationalité différente régissant les actions des entreprises dans un contexte particulier, fait de contraintes socio-économiques et de solidarité sociale. Mathurin N'guessan Boignan, quant à lui, fait une distinction entre culture et rationalité pour comprendre dans quel cadre se structurent les entreprises informelles. Ensuite, en tentant de comprendre la logique sous-tendant l'apparition des activités de l'économie informelle, Claude Agabli découvre une cohérence propre à celle-ci. Enfin, Adboulaye Niang inscrit le système d'organisation des entreprises informelles dans une confrontation entre deux sociocultures : la socioculture traditionnelle et celle héritée de l'ère coloniale. Le principal point commun aux résultats de ces recherches est, sans doute, le caractère spécifique de la rationalité (ou logique) dirigeant l'économie informelle. Celui-ci se définit donc en grande partie par une solidarité familiale.

Les études présentées nous ont permis d'approfondir nos connaissances sur les questions que pose l'économie informelle dans la littérature. Cette recension nous a fait comprendre toute

l'importance qu'il y a à resituer ce phénomène dans son espace politique, socio-économique, et culturel, surtout en contexte africain.

Le prochain chapitre analysera, plus particulièrement d'un point de vue à la fois global et local, le contexte socio-économique sénégalais afin de mieux comprendre les influences politiques, sociales et culturelles s'exerçant sur l'économie informelle à St-Louis.

Deuxième Partie :

Étude empirique de quelques entreprises informelles à Saint-Louis au Sénégal

Chapitre 3

Le contexte Sénégalais

1. Le contexte global

1.1 Le contexte politique

Le contexte colonial ainsi que l'indépendance du pays place le Sénégal dans une situation politique particulière. Cette situation s'ajoute à celle d'un environnement culturel singulier, basé sur un mélange de traditions africaines et d'ouverture vers l'Europe. Nous tenterons donc, à l'aide des écrits de Mamadou Diouf, de cerner globalement une partie de l'histoire politique sénégalaise post-coloniale afin de situer dans un ensemble l'environnement actuel dans lequel se trouvent les mouvements économiques informels.

Les deux premières décennies après l'indépendance se passent sous Léopold Sédar Senghor. Malgré l'indépendance du pays, aucun vrai changement n'apparaît dans les choix stratégiques de l'État et dans les structures sociales. Pourtant, plusieurs crises politiques font surface en raison de divergences d'opinions. Malgré tout, il n'y aura pas de remise en question de la géographie du territoire colonial, ni de son produit, l'arachide.

Durant cet époque, comme les nationalistes africains, les dirigeants sénégalais partagent la « [...]vision unanimiste de la construction nationale,[...] l'insistance sur les forces vives de la nation et l'incontestabilité du discours hégémonique du socialisme africain [...] » (Diouf, 2001 :206). Pour notre auteur, la base de l'activité économique, politique et sociale du Sénégal reposera, plus tard, sur l'alliance du socialisme africain, de la négritude et de la francophonie. Le régime de Senghor s'appuie sur une idéologie de l'encadrement qui élargit de façon disproportionnée le domaine de compétence de cet État dit « omnipotent » (Diouf, 2001 :206). En fait, l'État et les détenteurs de pouvoir utilisent une démarche pédagogique

pour faire accepter aux masses une logique de pouvoir omniprésente. Cette démarche apparaît légitime à la population car il n'y a pas véritablement de distinction entre les détenteurs de pouvoir et la masse. Cette légitimité est renforcée par le fait que l'encadrement est représenté, auprès de la population, par des intermédiaires ethniques, religieux et/ou ancestraux. Selon Mamadou Diouf (2001), le discours politique sénégalais sollicite, à cette époque, les valeurs traditionnelles de respect et de soumission, basées sur une forte hiérarchie gérontocratique. Les « cadets sociaux » (Diouf,2001 :207) sont donc détournés de l'espace politique et économique.

Suivant Mamadou Diouf (2001), l'État sénégalais, sous Senghor, exprime un refus de se soumettre aux contraintes économiques internes et externes du pays. Ce dernier est, de plus, porté par un « [...] système clientéliste et de patronage totalisant [...] » (Diouf,2001 :207). Par conséquent, aux dires de Mamadou Diouf (2001), l'État du Sénégal post-colonial se bâtit selon deux composantes. Il est le seul diffuseur du discours politique et il apparaît comme le seul espace où existent et sont contrôlées les ressources économiques et financières disponibles. La classe dirigeante reflète donc le prestige social difficilement accessible au reste de la population. Ensuite, pour Mamadou Diouf (2001), le modèle sénégalais est imprégné de l'Islam et de la culture Wolof. « *Le gouvernement des hommes et des choses se décline en Wolof.* » (Diouf,2001 :207) Ce système tend ainsi à accentuer l'influence des confréries religieuses dans l'encadrement d'une importante couche de la population.

Toutefois, pour Mamadou Diouf (2001), certaines raisons expliquent que « *L'entreprise totalitaire des gouvernements de Senghor n'a jamais pu se réaliser parfaitement.* » (Diouf, 2001 :207) : la culture politique contestataire des intellectuels, l'humanisme de Senghor et l'importance qu'a pour lui l'opinion internationale. La liberté de la presse a donc perduré durant ces années. En somme, la philosophie politique du président Senghor était basée à la fois sur un attachement aux valeurs africaines (l'enracinement) et sur l'admiration que le « poète-président » avait pour la civilisation européenne (l'ouverture) (Diouf,2001).

Durant ces années, on remarque une relative stabilité politique dans le pays, en plus d'une popularité de ses artistes et intellectuels au niveau international. Cependant, cette stabilité

contraste avec l'état réel de l'économie et de la société sénégalaise. Pour toutes ces raisons, Senghor consent, en 1974, à une ouverture démocratique menant à l'acceptation de trois courants idéologiques : social démocrate, marxiste-léniniste et libéral. Par ailleurs, toujours selon Mamadou Diouf (2001), les principaux acteurs de la vie sociale se tiennent en retrait de la sphère publique, tandis que les dirigeants adoptent des attitudes irresponsables de protection politique menant à une mauvaise gestion, au clientélisme et à la corruption. Par la suite, des activités informelles et communautaires se développent en complément de réseaux s'appuyant sur la parenté, les classes d'âge et des groupes de jeunes ou de femmes de même quartier. Pour Mamadou Diouf (2001), ces mouvements sont à la base d'une réinvention des structures économiques, sociales et culturelles tentant de freiner l'expansion du pouvoir politique et administratif étatique. L'auteur soutient que le Sénégal est à cette époque l'image d'un paradoxe. Ce paradoxe se traduit par une faillite des institutions ou activités formelles face à une expansion des activités informelles, traditionnelles ou non. Simultanément, malgré une faillite économique et une constante demande d'aide, le pays bénéficie d'une reconnaissance internationale par sa politique culturelle, la renommée des artistes sénégalais et une atmosphère qui semble démocratique. (Diouf,2001)

En 1980, l'approfondissement de la crise provoque la démission du président Senghor. Abdou Diouf le remplaçant, la nouvelle configuration du pays s'installe grâce à trois facteurs:

[...] l'installation d'un pouvoir qui se réclame d'une expertise contre la politique des clans; la déflation de l'état sous la pression des bailleurs de fond; l'avènement d'une nouvelle sociabilité –ou sa confirmation- qui atteste des soubresauts de la construction du pouvoir des technocrates et confirme le délestage du pouvoir structurant de l'idéologie rationaliste du territoire.
(Diouf,2001 :210)

Ce nouveau gouvernement va donc reconsidérer l'État, interpeller l'administration et, parallèlement, démanteler les mécanismes de régulation sociale. Toutefois, les promesses démocratiques et économiques ne seront pas tenues. C'est pourquoi la crise économique et sociale subsistant, on verra apparaître des grèves d'élèves et d'étudiants qui seront fortement réprimées.

Pour Mamadou Diouf (2001), ces mouvements politiques provoqueront de constantes remises en cause identitaires et feront resurgir des identités ethniques et des mémoires religieuses et régionales. Par la suite, les jeunes, les femmes et de nouvelles formes d'organisations collectives opposés à l'État ou existant en dehors de lui, apparaîtront sur la scène politique et sociale sénégalaise. Enfin, une désorganisation administrative et des ajustements structurels feront disparaître les sites de redistribution et de patronage du gouvernement au pouvoir, sans toutefois provoquer de relance économique. C'est ainsi qu'en plus d'une instabilité chronique, ce gouvernement ne sera pas en mesure d'assurer des élections transparentes, ni même d'offrir la possibilité d'une alternance démocratique (Diouf,2001). Parallèlement à une crise économique, le Sénégal devient la scène d'une explosion pluraliste. Effectivement, les frontières internationales sont disputées et des frontières internes sont dressées «[...]dans des affirmations répétées d'une appropriation identitaire des espaces de vie, de manière exclusive et discriminatoire. » (Diouf, 2001 :212). Des organisations autonomes centrées sur l'ethnie, le quartier, la confrérie religieuse et l'église par exemple, se dressent ainsi contre l'État. (Diouf,2001)

Enfin, après cinq tentatives pour prendre le pouvoir, Abdoulaye Wade sort victorieux des élections de l'an 2000 et met fin à l'époque du parti socialiste. Une nouvelle période commence. Celle-ci sera marquée, entre autre, par l'arrivée au pouvoir d'une nouvelle classe politique dominée par des jeunes. Durant cette nouvelle période, on assiste aussi à une remise en cause des rentes illégitimement perçues, l'approfondissement d'une nouvelle conscience citoyenne et la rédaction d'une nouvelle constitution. Voilà pourquoi selon Mamadou Diouf (2001), le pays est aujourd'hui devant l'émergence d'une culture urbaine rebelle à l'encadrement et disposée à franchir une nouvelle étape .

1.2 Le contexte macro-économique global du Sénégal

Nous allons maintenant étudier le contexte macro-économique du Sénégal. Cette approche nous aidera à compléter la mise en perspective des aspects politico-socio-économique du pays qui ont une influence sur la situation des entreprises informelles. A cette fin, nous nous appuyerons sur l'étude du B.I.T : *L'économie informelle en Afrique francophone: structure, dynamique et politique*, réalisés par Carlos Maldonado et Bertrand Gaufryau en 2001, ainsi

que sur l'ouvrage de Thiaw Babacar : *Le rôle de la femme dans le secteur non-structuré du Sénégal: Problèmes et perspectives*, 1993. Cette littérature nous aidera à approfondir les effets des ajustements structurels sur la population sénégalaise.

Malgré ses difficultés de développement apparentes dans les indices économiques classiques, le Sénégal a longtemps été considéré comme l'un des pays reflétant le mieux le développement capitaliste en Afrique. En effet, ce pays faisait partie des pays à revenu moyen inférieur.

Voici son contexte macro-économique en six périodes, de la colonisation à aujourd'hui.

Durant la colonisation, l'économie du Sénégal était fondée essentiellement sur la culture de l'arachide. L'agriculture était fortement monétarisée à cause des exportations et des industries un peu plus développées que dans les autres pays d'Afrique. Le Sénégal sort donc de la colonisation faussement bien armé sur le plan conjoncturel, mais extraverti et déséquilibré sur le plan structurel. L'économie, centrée sur l'arachide, a été la principale difficulté du Sénégal après la colonisation en raison du choc exogène subi sur les marchés de l'arachide entre 1966 et 1968, des aléas climatiques entre 1977 et 1980 et des difficultés pétrolières en 1973-1979 et 1980.

Les années 1960 à 1980 ont été plutôt chaotiques. Entre 1960 et 1965, le Sénégal a connu une croissance économique grâce aux performances de l'agriculture (l'arachide) et à la hausse des exportations. Toutefois, après l'indépendance, il apparaît un désinvestissement dans les activités du secteur moderne et la croissance de la consommation provoque un déficit des ressources. De 1966 à 1974, le pays connaît une chute brutale des recettes d'exportation produite par une stagnation de la production agricole et une disparition du soutien français au prix de l'arachide. Les investissements publics et parapublics de l'État étant seulement de 34.1 milliard, le pays eut recours à des emprunts extérieurs. Dans les années 1974-1978, le Sénégal a vécu une situation conjoncturelle favorable grâce à une croissance tirée des exportations et basée sur le prix des matières premières à la hausse. Ce surplus va toutefois être utilisé dans une logique de redistribution et non d'accumulation : en somme, ce surplus

n'a pas été utilisé pour restructurer l'économie. Puis, la conjoncture se modifie entre 1978 et 1980. On assiste à une chute du prix des matières premières au niveau mondial et à un déclin de la production agricole. De plus, selon les auteurs étudiés, deux éléments contribuent à une situation de déséquilibre structurelle. L'économie de « traite arachidière », en déclin depuis la colonisation, n'a pas été remplacée par un nouveau dynamisme. La logique de distribution est totalement déconnectée de la sphère de production : indépendamment de la création de richesses, le développement de la consommation est peut important.

Les années quatre-vingt seront marquées par un profond déséquilibre économique. En effet, c'est durant ces années qu'auront lieu les ajustements structurels imposés par le FMI et la Banque Mondiale et décrits comme des politiques énergiques de réforme. Ainsi, les mesures proposées devaient permettre de réduire le déficit budgétaire et de maîtriser la consommation. C'est ainsi que le taux d'inflation a diminué et que le taux de croissance économique a augmenté. Jusqu'à aujourd'hui, plusieurs programmes, incluant une profonde libéralisation de l'économie, avaient pour but de stabiliser la demande. Cependant, ceux-ci ont eu des conséquences négatives sur l'emploi et l'investissement, aussi bien dans le secteur public que dans le secteur privé. L'emploi dans le secteur moderne a sensiblement baissé entre 1985 et 1990, avec une incidence sur le secteur informel. Le secteur privé n'ayant pas pris le relais, on note parallèlement une stagnation de l'investissement dans le secteur public.

Selon Thiaw Babacar (1993), les politiques d'ajustements structurels ont eu un effet négatif immédiat en raison des mesures de libéralisation. Pour l'auteur, si ces politiques aidées de l'initiative privée devaient avoir les effets attendus à moyen et à long terme, ces effets sont demeurés théoriques. En réalité, les retombées sociales et humaines du programme n'ont pas été prises en compte. Un des axes primordiaux des politiques d'ajustement étant la réduction de la consommation, la population Sénégalaise ressentit fortement la baisse du niveau de vie. Celle-ci a créé une forte tension sociale et aucune mesure n'a été prise pour favoriser le développement de débouchés pouvant lutter contre la pauvreté, la dépendance et l'exclusion sociale. Pour ces raisons, «[...] le développement du secteur informel est une réponse aux mesures draconiennes de l'ajustement structurel. » (Babacar, 1993 : 9).

De 1990 à 1994, la politique économique du pays se traduit par un ajustement différé. Durant cette période, le contexte n'est pas très favorable à l'investissement étranger. Puis, en 1994, le Sénégal entre dans une autre phase de politique économique en raison de la levée de l'hypothèque de l'ajustement monétaire et de l'essoufflement des politiques d'ajustement structurel. Par ailleurs, les secteurs du tourisme, de la chimie, et de la pêche se sont améliorés depuis l'institution de la nouvelle parité monétaire. En somme, la forte tradition importatrice du pays et le faible développement de l'industrie vouée à la consommation intérieure sont à l'origine d'une dévaluation et d'une baisse du pouvoir d'achat des ménages. Les prévisions du FMI et de la Banque Mondiale ont ainsi peu de chance de se réaliser en terme de restructuration du secteur privé et de recouvrement fiscal et douanier. Selon les auteurs, la difficulté majeure dans le pays réside dans l'investissement. Actuellement, les coûts de production sont élevés et la clef des politiques économiques est en partie basée sur une restructuration des entreprises publiques. (Maldonado et Gaufryau, 2001)

Par conséquent, le cadre macro-économique du Sénégal, dépourvu de mesures sociales déterminantes, développant des poches de pauvreté, n'est pas très satisfaisant. Il est le théâtre de difficultés dans la satisfaction des besoins collectifs et individuels et laisse ainsi une large place à la possibilité de développement du secteur informel. (Maldonado et Gaufryau, 2001)

1.3 Le contexte socioculturel des entreprises informelles sénégalaises

Selon Amadou Diagne Thioye, «[...] de nombreux aspects ayant trait au fonctionnement des entreprises informelles trouvent leur justification dans le monde d'organisation social traditionnel. » (Amadou Diagne, 1984 : 133). C'est pourquoi il est primordial que notre étude présente plus en détail le contexte socioculturel dans lequel se situent les entreprises informelles du Sénégal.

Pour Amadou Diagne Thioye, l'environnement socioculturel présente trois aspects : la stratification sociale, les structures parentales et les valeurs morales.

Certaines activités économiques sont basées sur la division traditionnelle du travail, elle-même fondée sur la stratification sociale. Au Sénégal, la plupart des groupes ethniques comme celui des Wolof, par exemple, sont organisés par caste. Ces castes présentent trois caractéristiques : elles correspondent à une classe sociale déterminée par la naissance; l'appartenance à une caste est définitive et irréversible; elle affecte les individus à une tâche professionnelle spécifique. La stratification sociale par caste a contribué à la division sociale : en tête se trouvent les « Gors » qui sont les nobles; les « Gnenios » regroupent toutes les catégories professionnelles et artisanales; les « Diams » sont les esclaves. Cette structure traditionnelle est aujourd'hui moins rigide à cause de l'influence de l'Islam, de la colonisation, et de l'économie monétaire. Ainsi, la spécialisation professionnelle déterminée par la famille n'est plus obligatoire. Cependant, il existe encore plusieurs interdits, chez les « Gors », par exemple. De même, les catégories artisanales anciennes obéissent encore à la division traditionnelle du travail. Parallèlement, il existe des relations de dons et d'échanges entre les différentes strates sociales.

Dans la société sénégalaise, l'autorité est normalement basée sur le système traditionnel de parenté. Amadou Diagne Thioye nous présente donc les structures parentales, le système d'autorité et le particularisme qui leur correspond. Au Sénégal comme partout en Afrique, la notion de parenté est beaucoup plus qu'un critère biologique. En fait, elle définit une communauté d'hommes, de résidences, d'activités ou de rites. La parenté est donc représentée par « [...] tous les membres du lignage vivants, leurs femmes et enfants, les parents par alliance, les esclaves et gens de castes. » (Amadou Diagne, 1984 : 135). À l'intérieur de la famille traditionnelle, il existe plusieurs fonctions : la production, la consommation, l'affection, la sécurité, la formation... Ces fonctions sont très importantes au sein du groupe et il est nécessaire de contrôler leur adéquation par rapport aux normes sociales. Les responsabilités de chaque membre de la famille élargie sont alors strictement définies.

Parallèlement, ce type de famille repose sur un principe gérontocratique d'où la puissante autorité des anciens. Par conséquent, la répartition du pouvoir dans l'entreprise est très hiérarchisée et est décidée par le chef de famille. Ce système concentre les responsabilités entre les mains d'une seule personne, « le patron ». Le patron a comme fonction principale de perpétuer la cohésion du groupe, par l'appel à la solidarité entre les membres. Des rapports

paternalistes s'établissent alors dans l'entreprise. De cette façon, la satisfaction des besoins matériels, de protection sociale et d'éducation est assurée. D'autre part, les ouvriers ont l'obligation de respect, de loyauté et de devoir envers le dirigeant. Ce procédé de parenté crée aussi des rapports de type particulariste : l'individu considère les objets sociaux seulement en accord avec lui-même ou avec sa collectivité. (Shils cité dans Amadou Diagne Thioye, 1984) De ce particularisme résulte la prédominance des liens de sang ou de voisinage dans les rapports. Certains avantages découlent de cette conduite : la confiance de l'associé ou du créancier et la mobilisation du capital.

Par ailleurs, les valeurs (mythes, croyances religieuses et morales) sont fondées sur les préférences individuelles de l'entrepreneur sénégalais. Pour cette raison, Amadou Diagne Thioye trouve pertinent d'exposer les valeurs morales et la psychologie économique au Sénégal. Il s'interroge sur l'incidence de ces valeurs morales dans le comportement au sein de l'entreprise informelle. En effet, «[...] les valeurs permettent de comprendre la rationalité sous-jacente à certains comportements de la firme. » (Amadou Diagne, 1984 :137).

En réponse à ce questionnement, nous allons examiner les valeurs traditionnelles africaines.

Tout d'abord, dans la société sénégalaise, le principe de conformité à la nature et à la société établie est considérable. Par la suite, le maintien de la stabilité et de l'intégration ainsi que le respect de la hiérarchie sont primordiaux. « *Le principe de conformité apparaît dès lors comme un frein au progrès technique et économique.* » selon Amadou Diagne (1984 : 137). L'attitude par rapport à la nature s'appuie sur une mentalité traditionnelle animiste. Selon Calvez (cité dans Amadou Diagne, 1984), pour les sociétés traditionnelles, la nature présente une dimension surnaturelle, placée au-dessus de la culture. La nature ainsi comprise, les mentalités traditionnelles opposent une attitude de résistance à l'utilisation instrumentale de la nature. Par ailleurs, la société traditionnelle se positionne de façon particulière par rapport au temps. Cette société a une conception cyclique du temps. Ce type de conception du temps correspond à un temps circulaire qui se reproduit indéfiniment. Selon Bourdieu, cité par Amadou Diagne Thioye (1984), cet entendement engendre une méconnaissance de la prévision, du programme et de la planification. Il est alors possible de voir une maximisation de la sécurité, au détriment de la conquête consciente et volontaire du futur. A l'opposé,

l'économie moderne s'appuie plutôt sur une conception chronométrique et linéaire du temps, celle de la contrainte productive qui se mesure, et à partir de laquelle se mesurent les activités. La conception linéaire établit une distinction entre le passé, le présent et le futur dans une continuité.

Selon l'auteur, l'attitude devant la monnaie est d'autant plus particulière. En effet, il semblerait que l'esprit d'épargne soit peu développé au Sénégal, comme en Afrique en général. Plusieurs précisions peuvent être apportées. Premièrement, l'individu est fortement intégré au groupe et souhaite donc améliorer sa position sociale par des dépenses ostentatoires qui sont à la fois des contraintes sociales et morales. Ensuite, l'incitation économique est insuffisante et finalement, le futur est déprécié. En somme, l'attitude devant la monnaie se traduit par « [...] *l'importance de la thésaurisation et des dépenses improductives.* »(Amadou Diagne,1984 :139). Enfin, au Sénégal, la coopération est limitée; l'entraide est plus favorisée que la coopération. Par définition, l'entraide est une association d'individus unis par des liens de consanguinité et transmise par tradition. Or, «[...] *la coopération est un travail collectif orienté vers des fins abstraites plus lointaines.* »(Calvez cité dans Amadou Diagne, 1984 :140).

Il serait pertinent de conclure avec une citation de Amadou Diagne Thioye : « [...] *une œuvre économique commune nécessite une plus grande capacité à intégrer des efforts individuels émanant de personnes moins tenues par des rapports de parenté que par le souci de l'efficacité collective.* » (Amadou Diagne,1984 :140). Ce constat ne veut pas dire pour autant que les valeurs sociales et culturelles issues de la tradition africaine ne puissent convenir au développement de politiques d'entreprise efficaces.

2. Le contexte local

2.1 Présentation de St-Louis

2.1.1 Historique démographique et économique

St-Louis a d'abord été, au 17^e, un comptoir à vocation fluviale et maritime. Avec Faidherbe comme commandant, St-Louis devient une véritable ville mais aussi la capitale de l'Afrique occidentale française, du Sénégal et de la Mauritanie. Plus tard, le transfert des fonctions administratives de la ville vers Dakar conduira St-Louis à une déchéance économique et sa population migrera vers la nouvelle capitale. Paradoxalement, la population de la commune de St-Louis a néanmoins doublé depuis trente ans pour atteindre aujourd'hui le chiffre de 148 412 habitants.

En effet, au moment de sa chute entre les années 60 et 70, St-Louis a connu une croissance démographique atteignant 5 à 6 %. La ville a été sauvée par cette croissance accompagnée d'une volonté de survie. De plus, beaucoup de migrants ruraux sont arrivés dans la ville, chassés par la pauvreté et plus tard par la sécheresse. La population de St-Louis demeure toutefois flottante et instable. Certains de ces migrants repartent vers les vallées, d'autres vers Dakar. Selon Régine Bonnardel (1992), les migrants survivent grâce à « l'auto-emploi », l'artisanat et le commerce improvisé. Le manque d'activités économiques de grande ampleur et l'augmentation de la population a des conséquences sur les conditions de vie. Sur ce point, Abdoul Wahab Cisse précise: dépourvue d'infrastructures industrielles et reposant sur un arrière pays pauvre, mais pourtant plein de potentialité, la ville de St-Louis est depuis lors entrée en léthargie, se dirigeant ainsi progressivement vers « [...] *l'ordre de la pauvreté, de la marginalité et de la débrouillardise.* » (Bonnardel cité par Cisse, 2001-2002 :136). Se développent donc dans la ville de St-Louis, une bonne quantité de « [...] *micro-activités, inclassables, précaires, peu lucratives et qui ne peuvent nourrir individuellement leurs hommes mais, ajoutées les unes aux autres dans le cadre du groupe familial; permettent de subsister.* » (Bonnardel,1992 :167).

Effectivement, selon Régine Bonnardel (1992), St-Louis n'a jamais été pourvue d'industries modernes comme d'autres villes du Sénégal. Ainsi, les St-Louisiens sont orientés principalement vers le commerce et l'administration centrale coloniale. L'esprit de commercialisation est donc fortement développé. Le gouvernement Sénégalais a souvent essayé de compenser par des créations industrielles, mais cette tentative de dynamisation industrielle a échoué en raison de la combinaison d'une conjoncture nationale peu favorable et de l'absence d'une volonté st-louisienne réelle en matière d'économie productive. (Bonnardel (1992) Il faut préciser que quelques industries européennes de transformation existaient à St-Louis avant l'indépendance mais elles étaient néanmoins très modestes. Régine Bonnardel (1992) écrit:

Elles venaient en annexe du commerce, étaient des industries de substitution des importations, visaient à la rentabilité immédiate, se reliaient étroitement à la consommation urbaine locale et, en premier lieu, à la consommation européenne. (Bonnardel, 1992 :257)

Toutefois, d'après Régine Bonnardel (1992), ces industries ont disparu, étant en concurrence avec celles de Dakar. Les seules industries st-louisiennes sont donc artisanales.

En fait d'établissement industriel, ne subsistent plus aujourd'hui dans la ville que quelques entreprises, en réalité artisanales, qui relèvent des fonctions urbaines banales d'approvisionnement alimentaire :[...].(Bonnardel, 1992 :258)

Lors du transfert des services centraux de la colonie vers Dakar en 1960, St-Louis perd ce qui faisait sa raison d'être. La garnison française comptant 5000 personnes, militaires et familles, le négoce européen et les sociétés de transport quittent la ville. Suivant Régine Bonnardel (1992), la ville perd de nombreux emplois directs et encore plus d'emplois induits. En effet, les seuls emplois réguliers créés dans la ville depuis vingt-cinq ans le sont par l'état. On les trouve dans l'administration régionale et municipale, l'enseignement, les établissements sanitaires, les sociétés parapubliques d'aide technique, de développement et de distribution. Régine Bonnardel (1992 :184) signale 2200 à 2300 emplois « sûrs » en se référant à ceux offerts par l'état. Le secteur privé réunit 15000 emplois mais dont 4000 seulement sont régulièrement rémunérés. Il y a 3800 à 4000 travailleurs dans les secteurs de la pêche et de l'agriculture mais uniquement 1500 à 2000 pêcheurs travaillent toute l'année. Il existe de même, 1800 jardiniers. Dans le secteur secondaire, 5000 emplois sont déclarés et de 1000 à

1200 ouvriers se retrouvent dans des emplois à forte insécurité. Le secteur tertiaire privé est composé de 8000 emplois dans le « commerce patenté » (Bonnardel,1992 :184) et le transport.

St-Louis, ville jeune (57% de moins de 20 ans) et à prédominance féminine (Direction générale de la statistique de St-Louis cité dans Abdoul Wahab Cisse 2001-2002), détient un taux de population active de 37%. Cependant, le taux de population active et occupée est de 25% avec une plus forte proportion d'hommes. Ainsi, on note 26,8% de chômage. Les perspectives d'emploi à St-Louis ne sont guère réjouissantes. Selon Abdoul Wahab Cisse, la seule issue possible pour les jeunes en âge de travailler (ou pour les immigrants récents) est représenté par le secteur informel. (2001-2002 : 136) En effet, le secteur informel de St-Louis aurait créé trente fois plus d'emplois que le secteur moderne en 1990-1991. (Cisse, 2001-2002). Régine Bonnardel (1992) déclare qu'en fait, plus de 15000 personnes survivent grâce à la micro-distribution et les activités marginales de service.

Le Sénégal, en général, se trouve dans une crise multidimensionnelle depuis plusieurs décennies et les problèmes économiques sont incontestables. Les fermetures d'entreprises, les licenciements, les départs volontaires dénotent une incapacité de la part de l'État à remonter l'économie. St-Louis, comme le reste du Sénégal, est donc en pleine crise d'emploi. Par conséquent, il existe une baisse continue des revenus de la population et de leur pouvoir d'achat. (Cisse, 2001-2002) Le secteur informel «[...] structuré sur la base d'une organisation sociale plus ou moins traditionnelle. » a donc prit de l'importance à St-Louis comme dans l'ensemble du Sénégal (Cisse, 2001-2002 :153). Plusieurs raisons expliquent sa fulgurante expansion à St-Louis selon Abdoulaye Wahad Cisse :

- L'urbanisation galopante provoquée par la mauvaise répartition des équipements et unités de production relevant du secteur moderne.
- L'aggravation du chômage chronique ainsi que l'intensité de la pauvreté due aux réformes macro-économiques tendant à assainir les finances publiques.
- Les échecs scolaires : les exclus du système scolaire et les non instruits représentent une grande partie du secteur informel.
- « Faiblesse des revenus et inflation des prix des biens de fabrication industrielle accentuées par la dévaluation du franc CFA » (Cisse,2001-2002 :159)
- La faiblesse du capital de départ des entreprises informelles. (Cisse, 2001-2002)

2.1.2 Portrait socio-culturel du secteur informel de St-Louis

Nous allons présenter ici quelques données d'enquête d'Abdoul Wahab Cisse (2001-2002) qui nous aideront à formaliser une représentation plus précise du secteur informel à St-Louis.

Tout d'abord, les activités du secteur informel de St-Louis peuvent se diviser ainsi : 61% de commerce, 35% d'artisanat et 4% de transport. Sur la Langue de barbarie, ce type d'activité est concentré autour du marché de Ndar Toute et des activités de la pêche. Ndar Toute faisant partie du vieux St-Louis et abritant le marché principal de la ville depuis un siècle, est aujourd'hui en déclin. Sur l'île se concentre surtout les services et les ateliers de couture, de coiffure ou de réparation, le commerce et l'artisanat. Pendant trois cent ans, l'île à été le cœur de la ville avec son centre administratif et commercial. Même si aujourd'hui elle demeure un centre administratif, depuis 1960, on y trouve de moins en moins d'activités. En réalité, la majorité des activités informelles sont pratiquées dans le faubourg de Sor. En fait, presque toutes les autres activités économiques, en générales, sont maintenant concentrées autour du marché de Sor. Ce dernier est donc le centre commercial de la ville vers lequel afflue toute la population des quartiers placés sur le continent. De plus en plus en extension depuis les années 60, il réunit selon Régine Bonnardel (1992), au moins 100 000 citadins sur les 150 000 à 160 000 demeurant à St-Louis en 1990. Très diversifié, ce marché offre aussi bien de l'habillement que des équipements de toute sorte en passant par l'alimentation...

Par ailleurs, la constitution du capital de départ des acteurs du secteur informel repose, dans 41,78% des cas, sur un apport parental auquel s'ajoute, dans 25,33% des cas, un apport personnel. Actuellement, pour 28,89% des entreprises informelles, le capital de départ provient uniquement d'un apport personnel. Il est important de souligner que, dans seulement 0,89% des cas, le capital de départ provient d'un prêt institutionnel et enfin, dans 3,11% des cas, il provient de tontines ou d'un patrimoine hérité. Ces données correspondent en grande partie aux caractéristiques recensées dans notre revue de la littérature. En effet, celle-ci soulignait l'aide considérable de la famille et parallèlement, le manque d'aide des institutions quant au financement des activités informelles. En ce qui concerne les raisons qui ont conduit les gens du secteur informel à s'y retrouver, deux raisons principales existent. D'une part, 47,55% des acteurs de l'économie informelle à St-Louis rejoignent ce secteur parce qu'ils considèrent qu'il y a peu d'obstacles et une facilité d'entrée (contrairement à la théorie

de Bruno Lautier décrivant une difficulté d'entrée dans le secteur informel.). Par ailleurs, 35,11% des acteurs du secteur informel le rejoignent avec l'idée qu'il est la source d'un enrichissement rapide.

Définissant les principales caractéristiques socio-démographiques des acteurs du secteur informel, selon les données de Abdoul Wahab Cisse (2001-2002), nous pouvons dire, en premier lieu, que 64% de ces acteurs sont des hommes. Cette donnée rejoint celle indiquant une majorité d'hommes actifs occupés. Ensuite, les acteurs du secteur informel sont tous sénégalais et en majorité st-louisiens dans 64% des cas. En réalité, les gens exerçant des activités informelles dans la ville de St-Louis ont principalement migré des campagnes proches de St-Louis. Dans notre revue de littérature, nous pouvons de la même façon lire que les acteurs de l'informel sont la plupart du temps des migrants. Le groupe d'âge majoritairement représenté dans ce secteur est le groupe des 30-40 ans avec 43,1%. Or, une grande proportion, 28,9%, sont des jeunes de moins de 30 ans. De plus, on remarque que 92,5% des gens travaillant dans des activités informelles sont de l'ethnie des Wolof. Cette donnée semble logique étant donné la forte représentativité de cette ethnie à St-Louis avec 74,7% (Direction régionale de la statistique de St-Louis 1996 cité par Abdoul Wahab Cisse, 2001-2002). De même, les acteurs du secteur informel de St Louis sont généralement des gens mariés (84%) et ayant une charge familiale élevée. En fait, quelque soit sa situation matrimoniale, chaque acteur de ce secteur a en moyenne onze personnes à charge. Selon Abdoul Wahab Cisse « *Ce serait une évidence, lorsqu'on sait qu'ils sont imprégnés des valeurs de la famille élargie notamment avec la redistribution des ressources.* » (Cisse, 2001-2002 :186).

En ce qui concerne la religion, tous les acteurs du secteur informel de St-Louis sont musulmans. Pour Abdoul Wahab Cisse « [...] *c'est donc l'humanisme arabo-musulman qui influence profondément leur comportement économique et social.* » (Cisse, 2001-2002 : 183). La confrérie des Mouride est la plus représentée dans l'informel avec 54,3%. Parallèlement, 95% des gens présents dans le secteur informel ont fait des études coraniques importantes. La religion a donc une dimension essentielle dans la vie des acteurs de l'économie informelle. 40% d'entre eux n'ont jamais été à l'école française et 67% ont uniquement un niveau d'école primaire. Nous pouvons donc en conclure que les gens du secteur informel de St-Louis sont

en général peu instruits. Toutefois, presque la moitié (49,7%) des gens de l'informel ont eu une formation professionnelle. 34% ont effectué leur formation dans le secteur moderne et la majorité, 66%, l'ont effectuée dans le secteur informel. Les écrits recensés dans la littérature précisait que le secteur informel était généralement auto-formateur. La formation offerte dans le secteur informel concerne surtout les secteurs de la menuiserie, de la couture, de la cordonnerie, de la maçonnerie et du transport.

3. Conclusion

L'histoire économique et politique du Sénégal plonge aujourd'hui ce pays dans une situation difficile. Les perspectives pour la population ne sont pas très optimistes et on comprend pourquoi l'entrepreneuriat teinté de « débrouillardise » est nécessaire pour survivre à St-Louis, comme dans le reste du pays. Cette situation est de plus reliée à un contexte socioculturel particulier. Celui-ci est en effet basé sur une stratification sociale de type traditionnel, une structure parentale reposant sur un principe gérontocratique et des valeurs entre autres de conformité et d'entraide.

Chapitre 4

Méthodologie

La revue de la littérature nous a permis de répondre à notre premier objectif : comprendre d'un point de vue global la problématique de l'informel. Nous avons recensé les idées de plusieurs auteurs sur la notion d'économie informelle et élaboré une conceptualisation générale du sujet. Nous avons ensuite, à partir d'écrits plus particulièrement sur le Sénégal, repositionné l'idée d'économie informelle dans son contexte socio-économique et culturel. Dans le présent chapitre, nous nous attacherons à opérationnaliser certains concepts afin de répondre à nos hypothèses définies alors plus en détail.

1. Opérationnalisation empirique des concepts

Deux concepts principaux et la prise en compte de leurs différentes dimensions nous permettront de faire la jonction entre la théorie et la réalité d'une entreprise informelle au Sénégal. En effet, l'entreprise informelle a été choisie pour être l'objet d'étude du phénomène plus général qu'est l'économie informelle. Notre premier concept est donc le « type d'entreprise ». Notre grille de reconnaissance de l'informalité de l'entreprise étudiée sera composée de plusieurs critères:

- la non-application, au niveau interne, de règles et normes institutionnelles du travail;
- le non-enregistrement de l'entreprise, c'est à dire l'absence de permis;
- le non-paiement de taxes et impôts;
- l'absence de règles ou normes codifiées servant à la reconnaissance et à la résolution de problèmes;
- la non-formalisation de la structure (pas d'organigramme);
- la non-formalisation des objectifs (objectifs non perçus);
- l'absence de comptabilité régulière;
- un faible niveau de valeur ajoutée;
- un faible niveau de capitalisation ;

L'entreprise informelle pourrait se définir, à la base, par l'absence ou le faible degré de formalité ainsi que par une faible production et un bas niveau de capitalisation. Cependant, selon Abdoul Wahab Cisse, auteur d'une étude sur l'économie informelle à St-Louis (*Impacte socio-économique des activités du secteur informel dans le budget des collectivités locales Sénégalaise : Le cas de St-Louis*) avec qui nous nous sommes entretenus à St-Louis, le critère d'entreprise familiale est le critère le plus récurrent dans les entreprises informelles St-louisiennes. Ce critère sera analysé à travers la logique de fonctionnement. Par conséquent, les critères établis pouvant n'être que relatifs, devront être adaptés, après analyse, aux entreprises étudiées.

Nous avons élaboré un tableau regroupant les critères de reconnaissance du type d'entreprise afin d'orienter nos enquêtes et dans le but de pouvoir redéfinir l'entreprise informelle.

Tableau 2: Grille de classement du type d'entreprise

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

Source : Marchand,2004

Rappelons notre objectif principal. Nous souhaitons avant tout comprendre la logique de fonctionnement de l'entreprise informelle ou la rationalité sous jacente. Nous cherchons en fait à découvrir la nature de l'ensemble des relations qui règle le fonctionnement ou l'apparition de phénomènes au sein de l'entreprise.(Le petit Larousse illustré, 2002) Dans le cadre de notre recherche, deux logiques supposées sont possibles : une logique plutôt économique capitaliste ou une logique plutôt sociale. Dans l'entreprise moderne capitaliste, les rapports et les actions sont régulés par un principe de rationalité économique maximal : dans toute action, on cherche une maximisation du profit et une certaine rentabilité. Selon nous, les rapports et les actions de l'entreprise informelle n'auraient pas la même rationalité que l'entreprise moderne capitaliste. Nous posons donc l'hypothèse que l'entreprise informelle est régie par une logique sociale. Cette hypothèse reprend l'idée de Bruno Lautier

(1994), celle d'une solidarité familiale déterminant la logique de fonctionnement des entreprises informelles. Dans l'économie informelle, les liens seraient basés sur une solidarité familiale et communautaire, exprimée à travers différents comportements dans l'entreprise. Ces comportements pourraient apparaître comme anti-économiques. En fait, ils manifestent tout simplement une rationalité différente de celle sur laquelle se construit le capitalisme économique. Nous retrouvons cette même idée à travers les écrits de Dijk Van (1986) *Le secteur informel de Dakar*. En effet, dans cette étude, l'auteur expose sept caractéristiques du mode de production qui distingueraient le mode de production non capitaliste du mode de production capitaliste :

- La production individuelle est fondée sur le travail non-rémunéré par opposition à une production en exploitation, fondée sur le capital et la main-d'œuvre salariée.
- L'exploitation commerciale ne se dégage pas encore de la gestion ménagère, par opposition au fait que ces deux aspects sont nettement séparés en économie formelle.
- La famille est à la base de la production et donc implique des relations non salariées ou un travail familial non rémunéré, par opposition à une main d'œuvre salariée indépendante.
- Les moyens de productions sont la propriété commune, par opposition à des moyens de production dont la propriété est privée.
- Il n'y a pas d'accumulation de capital, par opposition à une accumulation de capital.
- Il n'y a pas encore de division du travail, par opposition à une division du travail.
- Les buts poursuivis sont la satisfaction des besoins, par opposition à une maximisation des bénéfices. (Van, 1986)

Afin d'étudier concrètement la logique de fonctionnement de l'entreprise informelle, nous analyserons les diverses dimensions du fonctionnement ou de la gestion d'une entreprise. Ces éléments seront classés selon qu'ils se rapportent aux critères d'une logique sociale ou à ceux d'une logique économique. Ainsi, les circonstances de création de l'entreprise, la structure de l'entreprise, la gestion des ressources humaines, la gestion de la production, la destination des profits et le marché sont autant de dimensions essentielles à étudier. Elles permettent de comprendre les actions et les choix à l'intérieur de l'entreprise informelle, les choix entre l'entreprise et son environnement, et ce qui les motive. Nous pourrions vérifier ainsi de quelle nature est réellement la logique de ce type d'entreprise et de quelle rationalité elle témoigne. En nous interrogeant sur ce qui motive les acteurs de l'entreprise informelle et sur leurs valeurs, nous souhaitons parallèlement vérifier si les actions visibles dans ces entreprises sont en lien avec une culture spécifique sénégalaise, avec un choix motivé par le manque de moyens, ou les deux à la fois. Pour mieux expliciter notre démarche, nous avons construit un tableau établissant les caractéristiques de ce que nous entendons par logique économique et logique sociale.

Tableau 3: Grille de classement de la logique de fonctionnement

Dimensions	Logique sociale	Logique économique capitaliste
Gestion des R-H	Embauche basée sur une préférence envers la famille et régie par un réseau	Embauche objective basée sur des qualités de compétences
	Licenciement freinée par des obligations familiales	Mise à pied conditionnée par des critères objectifs d'incompétence ou de conflits majeurs
	Travail pour la plupart non salarié donc basé en plus grande proportion sur les apprentis et les aides familiaux	Travail salarié
	Conflits réglés par l'autorité gérontocratique (autorité des anciens et forte hiérarchie déterminée par chef de famille)	Régulation des conflits codifiée et basée sur le statut professionnel
Fondation	Les circonstances de départ sont reliées à un lègue parental, à une tradition, aux besoins de soutenir la famille donc à une obligation	Les circonstances de départ sont reliées à une logique des affaires : profit, attrait du gain.
	Entreprise financée par des tontines, des prêts familiaux ou des économies personnelles	Entreprise financée par un crédit, un prêt bancaire ou une aide gouvernementale
	Capital de départ obtenu dans le cadre de la famille, du cercle communautaire ou dans le cadre du recyclage	Capital de départ obtenu dans le secteur formel
Destination des profits	Faibles investissements dans l'entreprise. Si il y a investissement, il se fait plutôt dans d'autres petites entreprises	Forts investissements dans l'entreprise
	Faible pourcentage des profits destinés aux salaires	Fort pourcentage des profits destinés aux salaires
	Fort pourcentage des profits destinés à une prise en charge de la famille élargie.	Faible pourcentage des profits destinés à une prise en charge de la famille élargie
Marché	La clientèle fidèle provient en majorité du réseau familial et communautaire	La clientèle fidèle provient en majorité de l'extérieur du réseau familial et communautaire
	Rapports particularistes avec les clients	Rapports objectifs avec les clients
	Il peut y avoir vente à perte pour des raisons de solidarité envers la clientèle.	Il peut y avoir vente à perte pour des raisons en lien avec le marché.

Gestion de la production	Problèmes techniques et financiers résolus par l'entraide familiale ou communautaire	Problèmes techniques et financiers résolus par des prêts bancaires ou par des considérations d'ordre économique comme la maximisation des bénéfices
Structure de l'entreprise	Division simple de l'entreprise et faible division du travail	Division plus complexe de l'entreprise et forte division du travail
	Existence d'un lien de famille entre les employés et entre les employés et le patron. Existence d'un lien entre le statut dans l'entreprise et le statut familial	En général, il n'y a pas de liens familiaux entre les employés et le patron et les employés ont un statut respectant une codification objective selon les compétences académiques ou professionnelles
	Le rôle des employés dans l'entreprise respecte leur rôle dans la hiérarchie parentale	Le rôle des employés dans l'entreprise respecte d'autres codes que ceux de la famille ou établis par le statut
	Forte centralisation des décisions (Rapport paternaliste)	Faible centralisation des décisions
Rapports entreprise/famille	Fort liens d'entraide et de solidarité entre la famille et son réseau et l'entreprise	Faibles liens d'entraide et de solidarité entre la famille et son réseau et l'entreprise
	La fonction de l'entreprise est d'être pourvoyeur de la famille élargie.	La fonction de l'entreprise est le développement en vue de profits individuels.
Valeurs et croyances	Respect de l'ordre établi	Non respect de l'ordre établi
	Valeurs de solidarité restreintes à la famille et son réseau	Valeurs de solidarité plus élargie
	Importance des devoirs et des obligations familiales	Les devoirs et les obligations familiales sont moins importants
	Croyances magiques impliquées dans la gestion de l'entreprise	Aucune croyance magique impliquée dans la gestion de l'entreprise.

Source : Marchand, 2004

Un dernier concept rend compte plus particulièrement de la perception que les acteurs de l'entreprise informelle ont de la situation économique et politique qui les entoure. Il nous semble important d'évaluer l'influence de la conjoncture sur les comportements étudiés et la manière dont cette influence agit. Une conjoncture peut être définie comme une situation résultant d'un concours simultané d'événements. Plus précisément, selon Alain Birou, le concept de conjoncture renvoie à un « [...] ensemble d'éléments liés entre eux dont dépend la situation d'une unité donnée à un moment dans le temps. » (Birou, 1966 :62). Nous chercherons donc à comprendre la perception que les employeurs des entreprises informelles ont de la conjoncture économique et politique. Nous avons élaboré un tableau dans le but de

nous guider dans l'analyse de la perception d'une « bonne » ou « mauvaise » conjoncture. Nous souhaitons vérifier que la logique sociale de fonctionnement des entreprises informelles est adaptée à la structure de la société sénégalaise, mais aussi à une conjoncture économique et politique difficile pour la population.

Tableau 4: Grille de classement de la conjoncture

	Perception d'une bonne conjoncture.	Perception d'une mauvaise conjoncture.
Conjoncture politique	Accessibilité au crédit institutionnel	Accès difficile au crédit institutionnel
	Bonne aide au petites entreprises	Peu d'aide aux petites entreprises
Conjoncture économique	Forte offre d'emploi dans secteur formel	Faible offre d'emploi dans secteur formel
	Fort pouvoir d'achat des individus	Faible pouvoir d'achat des individus
	Fiscalité adaptée à ce type d'entreprise	Fiscalité inadaptée à ce type d'entreprise

Source : Marchand, 2004

1.1 Liens existant entre les dimensions conceptuelles précédentes et les hypothèses

Afin de découvrir la logique fondamentale de l'entreprise informelle, nous avons étudié celle-ci à travers plusieurs dimensions dont il a été fait mention précédemment. Ces dimensions sont celles que l'on retrouve dans toutes les relations entre les acteurs, groupes et individus en œuvre dans l'organisation et en lien avec elle. Ces relations se retrouvent entre employés, entre employés et employeurs, entre employeurs et État, entre entreprises et clients, entre entreprises et familles, que les membres soit employés ou non dans l'entreprise, etc... Concrètement, les relations entre les différents acteurs sociaux, impliqués de près ou de loin dans le fonctionnement de l'entreprise, sont présentes dans les circonstances de création de l'entreprise, la structure de l'entreprise, la gestion des ressources humaines, la gestion de la production, la destination des profits, le marché, les rapports entreprise/famille et enfin, les valeurs et croyances véhiculées.

Nous allons établir concrètement les liens existants entre nos hypothèses, les dimensions étudiées et la grille d'entretien (voir annexe) qui s'applique à vérifier nos hypothèses dans la réalité.

Dans un premier temps, nous avons classé les entreprises étudiées selon nos critères d'informalité. Les niveaux technique et pratique de l'entreprise ont donc été étudiés de façon à évaluer le niveau d'informalité de l'entreprise. En ce qui concerne le côté technique, nous avons demandé aux personnes interrogées des précisions sur l'activité exacte de leur entreprise, les étapes de transformation du produit et le type d'outils et matériel utilisés. Selon nous, une entreprise informelle devrait détenir un faible niveau de valeur ajoutée et un faible niveau de capitalisation. Ensuite, pour évaluer la dimension technique, nous avons posé des questions en rapport avec les normes de travail et de sécurité en usage dans le pays. Nous avons cherché à savoir si ces normes étaient connues des employeurs, s'ils les appliquaient et si non, pourquoi. Supposant que dans une entreprise informelle ces règles ne sont pas appliquées, nous avons cherché à savoir les raisons pour lesquelles elles ne le sont pas. Nous avons aussi cherché à établir les liens éventuels entre ces raisons et nos hypothèses : celle d'une logique de fonctionnement sociale et l'existence d'une conjoncture perçue comme défavorable. D'après les caractéristiques reconnues à l'entreprise informelle à partir de nos lectures, ce type d'entreprise n'a, selon nous, pas de règles codifiées servant à la reconnaissance et à la résolution de problèmes. Nous avons donc demandé aux chefs des entreprises étudiées s'ils détenaient des documents décrivant ces règles et si les employés y avaient accès; dans la négative, comment sont résolus les problèmes? La question de la non-formalité écrite ou codifiée des entreprises informelles se retrouve aussi au niveau de la structure, des objectifs et de la comptabilité. D'autres questions ont été élaborées pour savoir si les entreprises avaient des objectifs écrits ou non dans des documents accessibles aux employés, et s'il existe un organigramme décrivant la structure de l'entreprise. Nous avons demandé enfin si une comptabilité régulière était tenue.

Nous avons posé de même l'hypothèse que les entreprises informelles ne sont habituellement pas conformes à la loi : enregistrement, paiement des taxes et impôts. En conséquence, nous avons élaboré des questions pour savoir si les acteurs des entreprises informelles étaient informés du fait que leur entreprise devait être enregistrée, si elle l'était et si non, pourquoi.

Enfin, nous avons élaboré des questions pour savoir si l'entreprise paye des taxes et des impôts : Afin de vérifier l'honnêteté de la réponse, nous avons demandé de quelle nature sont ces taxes et impôts, et avec quelle fréquence ils sont payés. Les taxes et les impôts peuvent souvent n'être payés qu'en partie. D'autres questions vont nous permettre de mieux connaître les stratégies d'évitement utilisées.

Nous allons maintenant décrire les dimensions étudiées en relation avec notre hypothèse principale. Ainsi, dans le cas où la logique sous-jacente à l'entreprise informelle serait sociale, la gestion des ressources humaines sera guidée par une solidarité et une aide envers la famille, souvent par devoir envers celle-ci. Cette solidarité se reflètera autant à l'embauche que dans les cas de licenciement et privilégiera le maintien de la famille dans l'entreprise. A cette fin, dans notre grille de questions dirigées aux acteurs du secteur informel, nous cherchons à établir sur quels critères est basée l'embauche des employés, pour quelles raisons un employé peut être congédié et sur quels motifs reposent ces choix. Toujours en raison de la solidarité familiale, le travail sera en grande partie basé sur une aide non salariée. Plusieurs questions posées tendent à vérifier cette variable: « Combien avez-vous d'employés permanents et journaliers? » « Combien avez-vous d'employés salariés? » « Avez-vous des employés non salariés, apprentis ou aides familiaux, si oui, combien ? » « Que reçoivent-ils en échange de leur services? » De plus, les conflits dans l'entreprise seront réglés de la même façon que dans la famille, c'est à dire, sur un modèle gérontocratique et patriarcal. Par la suite, nous demandons aux personnes interrogées de quelle façon se règlent les conflits entre les employés, ou entre l'employeur et les employés : « Y a-t-il une procédure spécifique et qui en a le contrôle? » C'est à travers l'étude de la gestion des ressources humaines que va donc apparaître la nature de la relation entre l'employeur et l'employé dans l'entreprise informelle.

Nous allons de plus étudier les conditions de création de l'entreprise pour comprendre ce qui est à la base du financement et des circonstances de départ de celle-ci. Dans une logique sociale, les valeurs d'obligations et de soutien familial ainsi que l'importance des réseaux conduisent à la création de l'entreprise mais aussi permettent son acquisition. L'évaluation de cet aspect, dans notre grille de questions, nous a conduit à demander : « Quelles sont les raisons ayant conduit les chefs des entreprises à créer leur entreprise? » « Par quels moyens sa

mise en place a-t-elle été financée et selon le moyen, pour quelles raisons? » Si l'entreprise existait auparavant, nous leur demandons à qui elle appartenait. Pour vérifier que dans les entreprises informelles le capital matériel de départ provient aussi du réseau familial, nous tentons, à travers le questionnaire, de savoir : « à quel endroit ils se procurent les outils et le matériel utiles à leur activité, quelle est la raison de ce choix et quelle est leur relation avec le fournisseur? » La nature des liens entre l'entreprise et l'État, entre l'entreprise et la famille, peut donc être comprise en tenant compte de la façon dont l'entreprise a été fondée.

Pour comprendre les fins et buts de l'entreprise informelle et par la suite sa logique, il est important de déterminer à quoi ou à qui sont destinés les profits réalisés par l'organisation. Selon notre hypothèse d'une logique sociale, les profits sont dirigés vers la famille dans une perspective de soutien et de survie. Les questions posées dans ce sens sont : « Réinvestissez-vous parfois dans votre entreprise dans un but d'expansion ou d'achat de nouveaux équipements? » « Si oui, quel pourcentage du montant dégagé de la vente de votre produit y investissez-vous? » « Quel pourcentage du montant dégagé de la vente des produits est attribué aux salaires, à la prise en charge des employés non-salariés et à la prise en charge de votre famille? » A travers toutes ces questions, nous voyons apparaître les liens entre l'entreprise et la famille, entre l'employeur et les employés.

Les liens entre l'entreprise et le client se dessine à partir de l'étude de marché de l'entreprise informelle. Dans une logique sociale, des rapports particularistes avec les clients provenant majoritairement du réseau familial pourraient être perçus. Nous demandons : « De quelle façon est déterminé le prix de vente des produits? » « Qui sont leur clients fidèles et pourquoi? » « Le prix des produits peut-il être différent selon les clients? » Dans le but de savoir si cette différence les conduit à vendre à perte, nous demandons : « Y a-t-il parfois vente à perte et si oui, dans quelles circonstances? »

Dans le cas d'une logique qui serait sociale, nous nous demandons si les problèmes de production sont résolus par l'entraide familiale (c'est à dire par des prêts familiaux). Notre grille de questions s'applique donc à demander de quelle façon sont réglés les problèmes techniques et financiers de l'entreprise.

L'étude de la gestion de la production dans l'entreprise nous permettra ainsi de mieux saisir la nature des liens entre l'entreprise et la famille.

La structure de l'entreprise informelle sera de même étudiée dans le but de répondre à l'hypothèse selon laquelle cette structure serait à l'image de la structure familiale sénégalaise. Dans ce cas, la structure de l'entreprise répondrait à une logique sociale, en ce sens que le travail serait divisé de façon simple. Nous demanderons donc de quelle façon l'entreprise et le travail sont divisés et quelles sont les unités de production. Nous demandons ensuite s'il y a adéquation entre le statut et le rôle d'un employé dans l'entreprise, et son statut et son rôle dans la famille. En complément, une description de l'organigramme de leur entreprise est demandée. Afin de définir si la structure de l'entreprise répond à une forte centralisation des décisions (comme dans la famille sénégalaise), nous avons élaboré des questions destinées à savoir s'il y a consultation des employés lors des décisions et qui prend les décisions finales.

Parallèlement, nous étudions la dimension du rapport entreprise/famille. Celui-ci met en évidence le niveau d'entraide et la fonction principale de l'entreprise. Dans une logique sociale, le niveau d'entraide familiale est fort et la fonction première de l'entreprise est d'être pourvoyeuse de la famille élargie. Plusieurs questions auront pour but de définir l'existence de certains liens entre l'entreprise et la famille. « Comment décriraient-ils ces liens ? » « Quelle est, selon eux, la fonction première de l'entreprise et celle de la famille ? » « Y a-t-il pour eux des similitudes entre les deux fonctions ? »

Enfin, il nous faut étudier la dimension des valeurs et croyances des acteurs de l'entreprise informelle qui sont à la base de toutes leurs actions et qui déterminent la logique de fonctionnement de l'entreprise. Bien que ces valeurs soient à la base de nos hypothèses, nous devons vérifier le fait qu'elles sont bien des valeurs dominantes chez les acteurs de l'informel. Dans le contexte culturel du Sénégal, la logique sociale devrait être déterminée par des valeurs traditionnelles de respect de l'ordre établi, de solidarité, d'entraide, de devoirs et d'obligations envers la famille et son réseau ainsi que par l'implication de croyances magiques dans la gestion de l'entreprise. Nous demandons alors aux acteurs des entreprises informelles s'ils sont d'accord avec certaines des affirmations suivantes : « dans la vie, notre

place est désignée à l'avance »; « nous ne devons pas remettre en question cette place »; « le respect de la hiérarchie est important »; « les conflits sont générateurs d'innovations ou la source de destruction ». Voulant déterminer le niveau de solidarité, nous cherchons à identifier le niveau d'adhésion aux affirmations suivantes : « dans la vie, il est important d'être d'abord solidaire envers sa famille »; « il me serait difficile d'être solidaire envers une personne ne provenant pas de ma famille »; « dans la vie, il est important d'être solidaire d'une personne ayant le même objectif à long terme que moi, même si elle fait pas partie de ma famille ». Sur le thème des devoirs et obligations, les questions sont les suivantes : « Avez-vous des devoirs et obligations envers les gens de votre famille? » « Croyez-vous qu'il est important de respecter ces obligations et pourquoi? »

La variable des croyances magiques apparaît, quant à elle, au fur et à mesure de l'enquête.

En résumé, la logique de fonctionnement de l'entreprise informelle serait donc sociale, dans le sens où elle mettrait en pratique des valeurs humanistes.

Notre hypothèse présente un autre aspect. En fait, notre objectif est aussi de comprendre l'influence de la conjoncture sur le développement et la logique de fonctionnement des entreprises informelles. Ainsi, nous pensons que les acteurs de l'informel considèrent la conjoncture politique et économique de la ville de St-Louis comme étant défavorable. Concrètement, cela se traduit par la perception que l'aide de l'État aux petits commerces est faible et que l'accès au crédit institutionnel est difficile. Nous demandons alors aux personnes interrogées si, selon elles, les entreprises comme la leur ont facilement accès au crédit bancaire (et pourquoi?) et aux aides de l'État (si oui, de quelle façon)? La perception d'une conjoncture économique difficile peut se traduire ensuite par la perception que le marché de l'emploi dans la ville offre peu de possibilités pour les habitants, que la fiscalité est inadaptée à leur situation et que le pouvoir d'achat est faible. Par la suite, d'autres questions nous semblent nécessaires : « Le secteur formel moderne de la région de St-Louis offre-t-il assez d'emplois pour tous? » « Le capital de production, les frais de loyer et les taxes et impôts sont-ils abordables? » Selon nous, la perception d'une conjoncture défavorable influencerait la logique sociale sur laquelle se bâtit l'entreprise informelle, au même titre que les valeurs et traditions culturelles.

2. Collecte des données

À la suite de cette opérationnalisation, nous avons réalisé une collecte de données empiriques sur le terrain. Nous nous sommes donc rendus à St-Louis, au Sénégal, pour effectuer cette recherche. Le choix de la ville a été déterminé par le fait que nous avons l'aide du sociologue et directeur de l'UFR de Lettres et Sciences humaines de l'Université Gaston Berger de St-Louis, le professeur Gora Mbodj, pour nous diriger dans cette enquête. C'est donc à partir de rencontres avec des responsables ou chefs d'entreprises informelles de la ville de St-Louis et de leurs employés que cette étude a été effectuée.

En utilisant le support de grilles d'entretien, nous avons donc réalisé quatre entrevues semi-dirigées qui ont été enregistrées sur cassettes audio et une entrevue imprévue a été conservée à l'aide de notes. Quatre de ces entrevues ont été réalisées avec des chefs d'entreprise informelle et une avec l'employé d'une de ces entreprises. Le mode d'entretien semi-dirigé a été choisi pour plusieurs raisons. L'analyse en profondeur d'une situation sociale complexe est sans doute la plus importante. Elle peut concerner de plus des sujets relativement délicats dans le cadre culturel présent. Nous voulons, par ces entretiens, lesquels sont aussi des conversations entre le chercheur et le sujet, percevoir le sens que les acteurs donnent aux relations prévalant dans leur petite entreprise. De plus, l'entretien semi-dirigé nous donne la possibilité d'adapter nos questions et d'orienter l'entrevue selon la situation et la personne interrogée. Une relation plus humaine entre le chercheur et le sujet permet une plus grande confiance réciproque, et ainsi, une plus grande ouverture. Par conséquent, l'entrevue semi-dirigée nous donne la possibilité de rendre plus explicite l'univers du répondant et ainsi, être mieux en mesure de comprendre la logique de fonctionnement des entreprises informelles. Toutefois, dans ce mode de collecte des données, nous nous sommes heurtés à certaines difficultés liées à des tabous relatifs au paiement des taxes et des impôts par exemple. C'est pourquoi quelquefois certaines informations n'ont pu être obtenues; d'autres ont pu être faussées. Enfin, d'un point de vue plus technique, les sujets avec qui nous nous sommes entretenus ne sont, en général, pas très instruits. L'entrevue orale et l'aide d'un traducteur nous auront donc permis de minimiser les erreurs de compréhension de la langue française et de l'écriture.

Nous avons été introduits dans l'une des entreprises étudiées par le professeur Mbodj et dans les autres, par un ami sénégalais. Il est primordial de comprendre l'importance des réseaux, au Sénégal en général, mais aussi spécifiquement dans l'informel. C'est uniquement en comprenant ces réseaux qu'il nous a été possible d'entrer en contact et d'avoir la confiance des gens concernés. En fait, l'observation directe des entreprises informelles à travers la ville et la représentation que se font les st-louisiens des entreprises informelles fait apparaître un écart entre notre définition préétablie de telles entreprises et celle des gens de la ville. Ceci nous a orientés dans le choix des entreprises vers de nouveaux critères de sélection. Les entreprises retenues dans notre analyse sont donc des entreprises identifiées comme étant informelles par les habitants. D'autres informations ont été recueillies lors de notre séjour, à la suite d'observations et de conversations informelles avec des sociologues sénégalais rencontrés à l'Université Gaston Berger.

Comme l'ont souligné les auteurs dont nous avons recensé les idées, la collecte de données sur les entreprises informelles demeure une tâche ardue. Ainsi, il est difficile de prendre contact avec les gens concernés et d'établir une relation de confiance si l'enquêteur n'est pas introduit dans un réseau. Le temps est un facteur déterminant à prendre en considération devant la difficile accessibilité des entreprises. Le nombre d'entretiens réalisés correspond donc à une contrainte de temps. Cette contrainte est amplifiée par le fait de devoir d'abord s'adapter à la culture et au rythme de vie du Sénégal, lequel est beaucoup plus lent que le nôtre. Par conséquent, la construction d'un réseau de contacts pour entrer en relation avec des entreprises, trouver des traducteurs et finalement, fixer des rendez-vous avec des gens très pris par leurs fonctions dans leur entreprise, s'est avérée une étape importante de notre collecte. Enfin, les contraintes géographiques de notre enquête, ajoutées à celles du temps, ne nous ont pas permis de retourner ultérieurement sur le terrain pour palier à certains manques. Pour toutes ces raisons, le nombre d'entreprises analysées ne nous permet pas d'étendre nos conclusions à l'ensemble des entreprises informelles de la ville de St-Louis. Notre but est de faire l'analyse du fonctionnement de quelques entreprises informelles et non de faire le recensement exhaustif des caractéristiques générales des entreprises informelles.

Dans le but de mieux nous diriger dans notre enquête de terrain et de produire une grille d'entretien, nous avons préalablement produit des grilles d'analyse. Elles ont constitué un fil

conducteur dans la reconnaissance des caractéristiques propres à la vérification de nos hypothèses. En conséquence, nous avons tenté d'insérer, dans ce cadre préétabli, les données recueillies. Cependant, nous avons conservé la latitude de modifier ce cadre en fusionnant certaines catégories, en en ajoutant, ou même en en supprimant d'autres tout au long de notre analyse pour mieux nous conformer aux données réelles. Les tableaux d'analyse présentés précédemment sont donc le résultat de changements réalisés en cours d'analyse.

Chapitre 5

Analyse des données empiriques

Dans ce chapitre, les données recueillies à St-Louis au Sénégal seront, dans un premier temps, exposées de façon à rendre compte des thèmes abordés dans l'analyse. Dans un deuxième temps, nous analyserons plus en profondeur les résultats pour les insérer dans le contexte théorique proposé par la littérature sur l'économie informelle. Pour respecter la confidentialité des entreprises et des personnes interrogées, nous utiliserons des pseudonymes tout au long de l'analyse des données.

1. Présentation des entreprises analysées

Nous tracerons ici le portrait des entreprises qui ont fait l'objet des analyses. La première est une petite mercerie artisanale que nous nommerons « *Soxna si couture* »¹. Nous avons été mis en contact avec cette entreprise par l'intermédiaire d'un ami St-Louisien, frère de la dirigeante. Cette dernière a dû monter sa petite entreprise pour subvenir aux besoins des nombreuses personnes qu'elle a à sa charge: ses propres enfants, des neveux et des nièces. Cette femme entrepreneur a aussi en charge une tontine regroupant d'autres femmes du quartier. Au départ, elle était seule. Plus tard, des gens de la région se sont joints à elle. Le but de l'activité est la confection et la vente de Boubous (vêtement traditionnel sénégalais) pour hommes et femmes. Cette entreprise emploie six personnes dont la responsable de l'entreprise en plus de quelques apprenties (les filles de cette dernière). Cette entreprise est située dans le quartier de Sor à St-Louis, dans un bâtiment modeste de style kiosque, de la grandeur d'une petite pièce. C'est à la demande de la responsable de l'entreprise que le bâtiment a été construit. L'outillage est basique : cinq machines à coudre, une machine à broder, des ciseaux, des aiguilles et un fer à repasser au charbon.

¹ *Soxna si couture* signifie en Wolof.

La seconde entreprise est un petit commerce d'alimentation que nous appellerons « *Jaaykat* »², également situé dans le marché de Sor à St-Louis. Nous avons été mis en contact avec cette entreprise grâce au professeur Mbodj qui connaît le dirigeant depuis plusieurs années. Ce dernier vivait de l'agriculture près de St-Louis. Quand la sécheresse survint et que l'élevage devint difficile, il décida de changer de métier. Comme St-Louis était proche, il s'y établit comme petit commerçant avant d'avoir sa boutique. Ce commerce concerne la vente de produits variés : le riz, la viande, des conserves et même de la gomme arabique. Cette entreprise finance parallèlement une activité agricole. Il y a au total treize employés dont huit sont des fils ou des neveux du chef d'entreprise. Le bâtiment dans lequel cette entreprise est située, est comme pour la première, un kiosque de très petite taille et de fabrication modeste. Le seul matériel utilisé ici est une balance à poids.

La troisième entreprise que nous dénommerons « *Ja ba* »³ est située près du marché de Sor, sur l'avenue Charles De Gaulle, à St-Louis. C'est par l'intermédiaire de notre ami St-Louisien que nous avons pu nous entretenir avec le gérant. Cette entreprise, existant depuis plus de 25 ans, est en fait une société appartenant à quatre personnes dont le gérant, le père de celui-ci, son oncle et son frère. Ce petit commerce organise la vente de produits variés pour la maison : vaisselle, nappes, cuvettes, théières et même quelques meubles. Théoriquement, il n'y a que deux employés dans la boutique, y compris le gérant. Sans que le nombre en soit précisé, on apprend que certaines personnes viennent parfois « aider ». Cette fois-ci le local n'est pas un simple kiosque mais un véritable magasin, un peu plus grand que pour les deux premières entreprises visitées. (Les clients peuvent donc y pénétrer pour examiner la marchandise).

La quatrième entreprise informelle visitée, située également dans le quartier de Sor à St-Louis, est une petite « dibiterie » que nous nommerons « *Xar mi* »⁴. Elle a pour fonction la

² *Jaaykat* signifie « le vendeur » en Wolof.

³ *Ja ba* signifie « le marché » en Wolof.

⁴ *Xar mi* signifie « le mouton » en Wolof.

cuisson et la vente de viande ainsi que la vente de boissons. Elle est à la fois une petite buvette et un endroit où les clients peuvent s'asseoir pour se restaurer. On y vend de la viande cuite ou crue. Cette fois encore, notre ami a servi d'intermédiaire, l'entrepreneur étant son ami. Cette entreprise est la succursale d'une autre « dibiterie » située à Dakar. Il y a un an, le dirigeant de celle de Dakar décida d'en ouvrir une deuxième et désigna comme responsable l'employé en qui il avait le plus confiance. En fait, cet employé travaillait à la « dibiterie » de Dakar depuis longtemps et avait développé avec lui un lien d'amitié. Il connaissait bien également le fonctionnement des « dibiterie », ayant travaillé auparavant dans l'une d'entre elles. La famille du responsable habitant non loin de la commune, la ville de St-Louis a été choisie comme nouveau lieu d'implantation. Cette entreprise n'emploie qu'une personne en plus du gérant. Le bâtiment servant de local est un petit kiosque muni d'une modeste salle à manger située dans la partie arrière du local. Ce local est loué par le patron de la succursale de Dakar. Nous y retrouvons un four extérieur en ciment, ressemblant à un four à pain ouvert, que l'on chauffe au bois, et doté d'une grille pour cuire la viande. Les outils utilisés sont simplement un couteau et une tige de métal.

2. Présentation des données

Dans les prochains paragraphes, les données recueillies lors de notre collecte seront présentées de façon à nous permettre des conclusions générales. Il est à noter que certaines citations sont à la troisième personne car ce sont les citations du traducteur. De plus, lorsque des extraits d'entretiens sont insérés dans le texte, la lettre « Q » symbolise la question de notre part et la lettre « R » la réponse de la personne interrogée.

2.1 Définition de l'entreprise informelle à St-Louis au Sénégal

Au début de notre recherche, notre intention était de découvrir dans la littérature les critères qui définissent l'entreprise informelle, pour ensuite être en mesure de la reconnaître sur le terrain d'enquête. Toutefois, il en a été autrement. Dans les faits, ces critères de définition

nous ont conduit à redéfinir l'entreprise informelle telle qu'elle existe en réalité, à St-Louis au Sénégal. Voici donc les résultats de notre enquête.

2.1.1 Technicité dans l'entreprise informelle

D'un point de vue technique, les entreprises informelles que nous avons étudiées sont en général des entreprises à faible valeur ajoutée. Excepté la mercerie qui confectionne les boubous, du patron jusqu'au produit final, les trois autres présentent un faible niveau de transformation. En fait, deux d'entre elles ne font même aucune transformation, et la dernière, la « dibiterie », produit de la viande à partir de l'animal et la vend crue ou cuite, sans autre transformation. Lorsque nous avons demandé au chef de l'entreprise *Jaaykat* s'il transforme certains produits, ce dernier nous répond : « [...] *il pense bien à ça, mais même au niveau élémentaire, il ne peut pas le faire à cause des moyens. Parce que, les coûts de transformation...il faut avoir les moyens.* » Le manque de moyens vient ici freiner le désir d'ajouter de la valeur, par la transformation de certains produits qu'il pourrait vendre. À l'entreprise *Xar mi*, le gérant nous explique le processus de transformation de cette façon : « *Il a dit que bon des fois, il achète le mouton, après avoir tué le mouton il dépèce, [...] après il vient ici et il étale le mouton par tranche et il le vend [...]* » « *Si, si, il vend pas cuit et cuit aussi.* »

De plus, le niveau de capitalisation est assez faible dans toutes les entreprises que nous avons visitées. Ainsi, les bâtiments dans lesquels elles sont installées sont très petits et sous forme de kiosque, excepté le commerce *Ja ba*, un peu plus grand. Ils sont tout de même en béton, donc très solides; cependant, les installations sont négligées. Le capital matériel demeure donc basique. À part la mercerie qui utilise des machines à coudre, l'utilisation d'outils ou de technologie est quasi inexistante. Il n'y a même pas de caisses enregistreuses dans les boutiques. Lorsque l'emploi d'outils existe (machines à coudre, fer à repasser ou four), ces outils datent souvent, ou sont de type traditionnel. Par exemple, le fer à repasser de la mercerie est alimenté avec de la cendre chaude.

2.1.2 Pratique de l'entreprise informelle

Les entreprises que nous avons étudiées ne semblent pas, en général, tenir compte des règles et normes institutionnelles régissant le Sénégal, en particulier en ce qui concerne les salaires. L'entrepreneur est conscient que ces normes existent, mais le fonctionnement même de l'entreprise ne se prête pas, la plupart du temps, au respect de celles-ci. Les employés font souvent partie de la famille de l'entrepreneur. Le travail n'est généralement pas rémunéré par des salaires fixes établis par des règles extérieures, c'est-à-dire étatiques, mais par des compensations. Lorsqu'on demande au gérant de l'entreprise *Ja ba* s'il y a des normes minimales de travail au Sénégal, il nous dit « *Oui, il y a des gens qui s'occupent de ça [...] mais nous, ça c'est une entreprise famille [...], c'est pas avec des autres personnes. On travaille ensemble, c'est la famille donc, c'est un fait on fait ça a l'intérieur de nous quoi.* » Par la suite nous lui avons demandé : « *Vous ne suivez pas les règles extérieures?* » et la réponse a été la suivante : « *C'est ça. Ca nous concerne nous même.* ». Les salaires peuvent dépendre du profit réalisé. Sur ce point, le chef de l'entreprise *Xar mi* explique : « *[...] le pourcentage du salaire dépend de la fréquentation des clients.* ». En cas de maladie ou autre, nous avons remarqué que la solidarité tient lieu d'assurance, en dehors des normes institutionnelles. Par exemple, la responsable de la mercerie nous a expliqué que lorsqu'un des employés a été malade et n'est pas venu travailler durant quelque temps, les autres employés de l'entreprise lui ont restitué une part des bénéfices pour la Tabaski (Fête musulmane très importante). En réalité, les gens rencontrés semblent préférer s'organiser entre eux, à l'insu de toutes normes institutionnelles. Le chef de l'entreprise *Jaaykat* est le seul à nous avoir dit respecter un salaire minimum. Toutefois, pour ce qui est de la santé de ses travailleurs, il explique : « *S'ils sont malades, effectivement il prend soin de les aider pour qu'ils se guérissent, [...]* » Nous lui avons demandé si c'était réglementé par l'état et il a répondu : « *C'est pas une réglementation ...* »

En ce qui concerne l'enregistrement des entreprises, toutes les entreprises visitées ont affirmé être enregistrées, avoir un permis ou une licence quelconque auprès de la commune de St-Louis. Le gérant de l'entreprise *Ja ba* nous dit entre autre : « *Voilà. Nous avons nos papiers, nous avons le registre de commerce, nous avons tout quoi, nous sommes des commerçants, nous sommes aussi réguliers que ça quoi, on travaille avec ça aussi* ». De même, lorsque

nous avons demandé au gérant de l'entreprise *Xar mi*, si les petites « dibiteries » devaient être enregistrées ou avoir un permis pour avoir le droit de fonctionner, celui-ci nous a répondu : « *Lui, avant d'ouvrir, il a eu l'accord de la commune, alors c'est pourquoi il a eu sa licence.* ». Sa réponse ne nous a guère surpris car Abdoul Wahab Cisse, sociologue de l'Université Gaston Berger, nous avait signalé auparavant que le phénomène informel à St-Louis est trop manifeste pour que les entreprises ne soient pas répertoriées par la ville, et donc enregistrées (seulement quelques entreprises n'ayant pas de place fixe ne sont pas enregistrées). Ainsi, trois des quatre entreprises étudiées payent des taxes et impôts : la petite mercerie paye les taxes municipales pour le bâtiment et l'électricité, des impôt et un permis. Nous avons aussi demandé au gérant de l'entreprise *Ja ba* la fréquence de paiement des taxes et des impôts. Voici un extrait de l'entretien :

R : C'est par année.

Q : Les taxes et impôts aussi ?

R : Les impôts et les patentes,

Q : Les taxes, ce sont des taxes pour quoi exactement ?

R : C'est pour l'état [...].

Q : Ce sont des taxes par rapport au bâtiment ... ?

R : Non, c'est pour l'entreprise, c'est pour le magasin.

Q : C'est par rapport au produit que vous fabriquez ?

R : Wow, si tu payes quelque chose dans ton pays, tu dois payer quelque chose pour ton état quoi.

Le gérant de *Xar mi* nous confirme de même, par ces mots, sa légalité fiscale : « *Lui, avant d'ouvrir, il a eu l'accord de la commune, alors c'est pourquoi il a eu sa licence, il paye des impôts par mois, les taxes et tout quoi.* » « *Même s'il n'a pas de quoi payer l'impôt, il va se débrouiller. Il va aller chercher de l'argent, par exemple emprunter, parce qu'il ne veut pas qu'on ferme sa "dibiterie".* ». En fait, étant donné que la plupart de ces entreprises est enregistrée, il est difficile pour elles de ne pas payer les charges, selon Abdoul Wahab Cisse. Selon ce dernier, ces entreprises vont adopter des stratégies pour en payer moins et ne pas tout déclarer. Ainsi, la responsable de *Soxna si couture* nous dit que quand elle n'est pas capable de payer, elle ferme l'entreprise et la réouvre plus tard. Enfin, les petites entreprises n'ayant pas de place fixe et n'étant pas enregistrées payent une taxe à la semaine, perçue par un employé de la ville.

A partir de nos lectures, nous avons supposé que le type d'entreprises étudié était qualifié d'informel, entre autre à cause d'un manque de formalité écrite. L'Afrique, et donc le Sénégal, étant basée sur une culture de l'oral, l'hyper formalité des entreprises occidentales pourrait ne pas s'appliquer aux petites entreprises informelles. Effectivement, celles que nous avons analysées n'ont pas de règles et de normes codifiées servant à la reconnaissance et à la résolution de problèmes. La résolution des problèmes semble se faire par la discussion, par des moyens transmis de bouche à oreille, ou par expérience, tout simplement. La chef de *Soxna si couture* nous a répondu clairement qu'elle ne possédait pas ce genre de règles écrites, faute de moyens cependant. En fait, elle n'a aucun document écrit, mis à part un carnet de comptabilité et de fiscalité succinctes. Le chef de l'entreprise *Jaaykat*, lui, nous dit ceci : « [...] ces papiers ont existé mais ce qu'ils font en général, [...] ça c'est l'informel, de bouche à oreille, ils le savent. » Dans le commerce *Ja ba*, ils règlent ces problèmes par l'expérience, à partir d'idées personnelles. « [...] parfois il y a des difficultés qui nous engagent, mais tout ça c'est ton idée quoi, ton expérience, [...] c'est ça que tu devais continuer encore. Souvent c'est difficile mais il faut qu'on essaie d'être bien géré quoi. » Il nous a toutefois semblé que, pour certains, la question n'avait pas vraiment de sens.

En suivant la même idée, celle de la non-formalisation écrite de ce type d'entreprise, nous avons pu remarquer qu'en général, il n'existe ni organigramme de l'entreprise, ni document décrivant sa structure. Dans les trois entreprises où nous avons été en mesure d'avoir une réponse à ce sujet, ces papiers n'existent pas. Le chef de l'entreprise *Jaaykat* affirme : « Non ça, il y en a pas. » Chez *Ja ba*, l'explication est plus élaborée : « Non, nous ici en Afrique ça ce n'est pas des choses qui existent. Bon, ça existe mais peut-être dans les entreprises, dans les usines [...], dans les magasins, ça existe pas ». Nous pouvons voir que notre interlocuteur explique nettement que, dans les petites entreprises africaines, contrairement aux grandes entreprises modernes, ce genre de document n'existe pas. Il existe clairement une conscience de la différence entre les deux types d'entreprises.

Par ailleurs, deux entreprises sur quatre confirment avoir des objectifs à moyen ou long terme. Ainsi, la responsable de l'entreprise *Soxna si couture* souhaite agrandir et vendre aussi le tissu et le fil, dans un souci de rentabilité. Aucun document n'existant à part le carnet de comptabilité et de fiscalité succinctes, nous en déduisons que ces objectifs ne sont pas écrits.

Le gérant de *Ja ba* affirme aussi avoir « des projets et des idées », mais sans préciser. Lorsque nous lui avons demandé quels étaient ses objectifs, il nous a répondu: « *Bon ben ça dépend, [...]. On a beaucoup d'idées, beaucoup de projets aussi, mais tout ça tu peux pas [...] parce que souvent, il faut qu'on vous aide quoi.* ». On retrouve ici la composante conjoncturelle. Dans les deux cas précédents, les employés ou les autres propriétaires sont informés de ces objectifs. Voici un extrait de l'entretien avec le gérant de *Xar mi*:

Q : Ton père, tes oncles, ils sont informés de ces objectifs, de tes projets.?

R : Mais bien sûr.

Q : Eux aussi, ils travaillent dans ce but ?

R : Oui

Les deux autres nous ont avoué travailler sans plan pour l'avenir. Le chef de l'entreprise *Jaaykat* nous affirme : « *Il n'y a pas de projet, ils travaillent au jour le jour.* » Il considère par ailleurs que la notion de projet « [...] *c'est une conception européenne, ou en tout cas occidentale.* » Notons au passage qu'il existe une conscience de la différence entre la conception européenne et la conception africaine dans la gestion des entreprises. À l'entreprise *Xar mi*, le gérant nous précise que la succursale de Dakar a des objectifs, mais que ceux-ci ne sont pas écrits :

Q : Est-ce que ces objectifs sont écrits ?

R : La bon, c'est des trucs qu'on parle oralement quoi

Q : C'est pas vraiment écrit?

R : Non, non, non, c'est pas bureaucratique quoi, c'est oral

Enfin, comme pour la résolution des problèmes et la structure, les objectifs s'ils existent, font partie de ce que l'on sait ou dont on parle, mais sans plus.

Nous avons réussi à nous entretenir de « comptabilité » avec trois des entreprises étudiées qui elles, tiennent une « comptabilité » régulière. La responsable de l'entreprise *Soxna si couture* nous confirme tenir une « comptabilité » hebdomadaire dans un cahier. Chez *Ja ba*, elle est mensuelle. L'extrait suivant illustre ce fait :

Q : Je voulais savoir si vous teniez une comptabilité de la boutique dans un cahier ?

R : Oui

Q : Toutes les semaines ou tous les mois... ?

R : Seulement une fois par mois

Il s'agit plutôt en fait de « faire les comptes ». À l'entreprise *Xar mi*, même si la comptabilité officielle est faite par la succursale de Dakar, le gérant de celle de St-Louis fait les comptes de sa boutique et les envoie à Dakar :

Q : Est-ce que c'est lui ou le responsable de Dakar qui tient une comptabilité régulière?

R : Non, non c'est lui qui fait régulièrement les comptes. [...] Le gars l'appelle chaque jour, peut-être il lui indique comment calculer..

Q : Mais lui, note quant même ce qui se passe pour pouvoir répondre?

R : Il note tout pour pouvoir rendre compte à ce monsieur-là.

Nous supposons que, devant payer des taxes et impôts, ces entreprises conservent un certain compte-rendu de leurs entrées et dépenses : il existe donc ponctuellement une certaine « formalité ».

Par ailleurs, nos entretiens donnent des indications intéressantes sur les pratiques de formation dans les entreprises informelles. L'apprentissage dans le but d'avoir des compétences dans un métier semble rarement se faire dans un circuit formel d'éducation. Il s'effectue dans l'entreprise, en tant qu'apprenti ou aide familial, comme l'illustre cet extrait de l'entretien avec le chef de l'entreprise *Jaaykart* : « *Tu as en fait, [...] ce qu'on appelle les moud moud. Quand l'enfant vient, on lui donne une petite tablette, on lui met un capital dont le tout ne fait pas 5000 (10\$), on lui dit de vendre, il apprend à vendre.* » Ultérieurement, on lui donne « [...] une petite tablette qui fait 10000, 15000, 20000, 100000, 300000, 600000, 1000000, on lui donne une petite boutique. Il commence à gérer, et il devient, petit à petit, un commerçant. Voilà la formation. ».

Le fils du chef de l'entreprise *Jaaykat*, employé dans l'entreprise, préfère travailler avec son père dans le commerce dans le but d'apprendre la gestion plutôt que de retourner à l'école. Lorsque nous lui avons demandé s'il comptait retourner à l'école, il a répondu qu'il : « [...] veut lui aussi avoir son magasin, faire comme son père. » « *Oui ou bien avoir son propre magasin à lui tout seul. Donc il souhaite apprendre [...] dans la gestion, [...]* ». De la même façon, la responsable de *Soxna si couture* confie que ses filles viennent parfois dans la mercerie apprendre la couture lorsqu'elles ne sont pas à l'école. Dans certains cas, la formation acquise dans une entreprise est reconnue dans une entreprise analogue. C'était le

cas du gérant de la « dibiterie » dont nous avons parlé auparavant. C'est pour cette raison que le patron de la succursale de Dakar l'avait recruté pour travailler avec lui : « [...] *il faisait la demande d'un gars qui est expérimenté dans ce domaine, [...] un ami de ce mec là [...] lui a recommandé et a dit que lui a beaucoup d'expérience en la matière. Et le gars il est venu personnellement vers lui et il l'a engagé.* »

Nous pouvons déjà formuler quelques conclusions. Sur le plan technique, les entreprises st-louisiennes que nous avons étudiées ont un faible niveau de valeur ajoutée et de capitalisation. Sur le plan pratique, le point remarquable est le fait que ces entreprises sont habituellement enregistrées et payent des taxes et des impôts. Cependant, nous pouvons affirmer que dans l'ensemble, il y a une quasi-absence de formalité écrite ou institutionnelle.

2.2 La logique de fonctionnement

Le centre de notre recherche se trouve au niveau de la logique de fonctionnement des entreprises informelles visitées. Nous allons présenter les données récoltées sur ce point. Comme nous en avons fait état dans la méthodologie, nous examinerons les conditions de création de l'entreprise, sa structure, la gestion des ressources humaines, la gestion de la production, la destination des profits, la clientèle et la détermination des prix, les rapports entre l'entreprise et la famille et, finalement, les valeurs et croyances véhiculées par les personnes interrogées et leur impact sur l'entreprise informelle.

2.2.1 La création des entreprises informelles

Les circonstances de création des entreprises que nous avons visitées sont variables. Pour l'une, le besoin de soutenir la famille et l'idée que l'ouverture d'un commerce est la seule possibilité pour y arriver, ont constitué des éléments de motivation. Pour une autre, la sécheresse empêchant la culture et l'élevage, le fondateur de l'entreprise informelle a dû, pour survivre, tenter sa chance à la ville, dans le commerce. Voici son histoire :

C'est un cultivateur,[.....] à la base et il fait aussi de l'élevage. [...] il y avait la sécheresse. Comme il ne pouvait plus cultiver, et les animaux meurent, alors moi vraiment je vais faire autre chose comme travail. Il habite à côté d'ici, à Gaillo, c'est vers l'embouchure. Comme St-Louis est plus près, [...] c'est ici qu'il s'installe, comme petit commerçant d'abord. Et c'est comme ça qu'il a continué jusqu'à ce qu'il ait fondé famille et eut une maison [...] (Chef de l'entreprise *Jaaykat*)

Quant au gérant de la troisième entreprise, *Ja ba*, il a actuellement la charge de la boutique que son père a fondée. Dans les trois cas, l'ouverture d'une entreprise à St-Louis était en quelque sorte une obligation. L'entreprise *Xar mi* elle, a été ouverte par essaimage : ce sont les profits de la succursale de Dakar qui ont permis son ouverture : « *Oui, c'est les profits de l'autre entreprise qu'on a pu utiliser pour ouvrir celui-ci.* » (Chef de l'entreprise *Xar mi*).

Parallèlement, il est rare que ce type d'entreprise travaille avec les banques. Aucune de celles que nous avons étudiées n'a été financée au départ par ce moyen. Le capital financier provient soit d'économies personnelles, de tontines ou des profits d'une succursale. La responsable de *Soxna si couture* explique qu'elle a démarré son entreprise avec l'aide d'une tontine; elle n'emprunte pas à la banque parce que « si elle ne peut rembourser, elle peut tout perdre ». Le gérant de la boutique *Jaaykat* nous explique sa situation ainsi :

Q : Avec quels moyens financiers a-t-il pu mettre en place son entreprise, et d'où provient-il?

R : [...]il a commencé tout petit avec un capital qu'il a pu récupérer probablement au niveau de ses cultures, un capital qui ne dépassait pas 100000 (200\$), il a fonctionné.

Q : Donc au départ, le capital provenait en partie de l'agriculture et de l'élevage?

R : Il n'a pas fait de prêt.

Q : Il n'a pas fait de prêt. Et tranquillement, lentement, sa boutique a grandi?

R : Voilà.

Dans le cas de l'entreprise *Ja ba*, il nous a été impossible de savoir si le fondateur, le père du gérant, avait à l'époque fait appel à des prêts bancaires.

Par ailleurs, le capital technique des entreprises informelles que nous avons analysées provient, dans un seul cas, de la famille du commerçant. Par exemple, le détaillant d'où provient la marchandise de l'entreprise *Jaaykat* est un parent, ce qui permet au chef

d'entreprise, en raison d'un lien de confiance, de vendre la marchandise avant de rembourser son fournisseur:

R : Il y a des fournisseurs attirés qui le servent.

Q : Et comment choisit-il ces fournisseurs attirés ?

R : [...], parce que celui qui est leur fournisseur, c'est un père. Et c'est intéressant parce que leur relation c'est une relation de facilité aussi. Il envoie la marchandise, il travaille et au bout de 15 jours, trois semaines, il commence à restituer l'argent. Et ça tu peux le faire qu'avec la famille.

Q : Parce qu'il y a un lien de confiance ?

R : Il y a un lien de confiance. (Chef de l'entreprise *Jaaykat*)

Autrement, chez *Ja ba*, on cherche à vendre au prix le plus bas, donc il peut y avoir différents fournisseurs. Cependant, certains des fournisseurs sont des amis à lui ou les anciens fournisseurs de son père.

Q : Est-ce que c'est toujours à la même personne que tu achètes la marchandise?

R : Non non je regarde les prix moins chers. [...] On cherche le bénéfice n'est-ce pas? Il faut aller chercher un gars qui vend moins cher. [...] je vais aller regarder le marché. J'ai des amis que je travaille avec eux. [...]

Q : Les fournisseurs dont tu me parlais tout à l'heure qui sont à Dakar, avec qui tu travailles, est-ce que ce sont des parents à toi ou des amis ou des connaissances de longue date? Tu les a connus comment? Est-ce que ce sont des gens que tu connaissais avant ou que ton père connaissait?

R : Oui, c'est des gens qui travaillaient avec mon père depuis très longtemps. Et moi aussi j'ai mes amis, seulement, il y a des gens que je connais aussi après. Quand je suis arrivé ici. (Chef de l'entreprise *Ja ba*)

Dans le cas de la « dibiterie », le gérant achète la viande au seul endroit existant à St-Louis, là où les éleveurs vont vendre leur bétail. À ce moment, il choisit l'animal, peu importe l'éleveur, sans tenir compte de sa relation à l'éleveur. La responsable de *Soxna si couture*, elle, loue des machines à coudre à un voisin « qui veut bien l'aider ». Donc, dans ce cas, c'est une solidarité de voisinage qui est à la base de la provenance du capital technique.

2.2.2 La structure de l'entreprise

La division du travail des entreprises informelles st-louisiennes que nous avons visitées est en général assez simple. L'entreprise étant relativement petite, avec un nombre d'employés limité, il n'y a dans tous les cas qu'une seule unité de travail et aucune diversification du

produit. Ce constat résulte en général de nos observations. Par exemple, les boutiques *Jaaykat* et *Ja ba* sont petites et ne vendent qu'un type de produit : alimentation pour l'une, équipement ménager pour l'autre. Les deux autres produisent, mais un seul produit, les boubous ou la viande. La division verticale est aussi très simple : compte tenu du nombre d'employés, il y a au plus un seul responsable après le « patron ». Chez *Jaaykat*, le fils est responsable en l'absence du père : « *Il dit qu'il est là pour seconder son père [...]. Son père ne peut pas faire tout le travail. Donc il est là à côté de son père comme gérant. C'est lui qui, en dehors de son père est le gérant, qui gère la boutique.* ». Chez *Xar mi* et *Ja ba*, le « patron » est en fait le gérant : le propriétaire ne travaille jamais dans la boutique. Dans la mercerie, il y a la responsable et les cinq employés. Par conséquent, la division du travail dans ces entreprises n'est pas très élaborée, à l'exception de la mercerie où il y a division des tâches : taille du tissu, assemblage, couture. Le gérant de *Xar mi* nous explique la répartition des tâches entre lui et son employé : « *Bon il a dit que des fois, [...] il change de fonction. Des fois c'est le frère qui fait la cuisson et lui il sert aux clients ou des fois il fait la cuisson et son frère sert aux clients.* ».

Ensuite, comme cela a été explicité à travers d'autres dimensions, la structure de la majorité des entreprises analysées repose, en grande partie, sur des liens de parenté. Les employés sont souvent frères ou cousins entre eux, et fils ou neveux du « patron » ou du gérant, comme c'est le cas pour l'entreprise *Ja ba* ou pour l'entreprise *Jaaykat*. Chez *Xar mi*, l'employé est le petit frère du gérant. Il n'y a que chez *Soxna si couture* où la responsable n'a aucun lien de parenté avec les employés, mais elle est toutefois la plus âgée. Le statut de l'employé fait souvent référence à son rang familial. Ainsi, la personne la plus âgée est souvent celle ayant le statut le plus élevé dans l'entreprise. Le phénomène est présent chez *Soxna si couture*, chez *Ja ba* et *Xar mi*. Voici un extrait d'entretien avec le gérant de *Xar mi* :

Q : Dans l'entreprise, c'est lui qui prend les décisions en tant que gérant ?

R : Oui c'est lui qui gère tout, qui prend les décisions, oui c'est lui

Q : Ce n'est pas son frère ?

R : Non, non c'est pas son frère, c'est lui qui commande son frère

Q : Son frère est plus jeune ?

R : Si, il l'est

Chez *Jaaykat* cependant, le patron explique que le responsable doit avoir des aptitudes et être une personne de confiance. À la question : y a-t-il d'autres responsables et sur quoi repose le choix de ceux-ci, le chef de l'entreprise *Jaaykat* nous répond :

Il [...] part du principe que les responsabilités principales c'est [...] la gestion de l'argent. Il dit que il peut arriver, mais c'est extrêmement rare, de confier la responsabilité de cela à quelqu'un qui n'est pas de ta famille. C'est de l'argent, c'est un capital familial. Que deuxièmement, même au niveau de ta famille, il faut que tu vois qui a ces compétences et [...] à qui tu peux confier l'argent. Il te dit que ici, la gestion financière, c'est ce jeune là qui le règle la plupart du temps.

Dans le cas présent, nous voyons que le jeune a été choisi parce qu'il a plus de compétences dans la gestion que son frère plus âgé :

Q : Ce jeune a donc été choisi parce que personnellement, il a des aptitudes à gérer?

R : Oui, [...] moi je l'ai vu tout petit le regarder. Il a un grand frère [...] mais c'est lui qui gère.

Par ailleurs, la structure de ces entreprises reflète une certaine centralisation des décisions, mais il peut arriver parfois qu'il y ait consultation des employés. C'est ce que nous affirme la responsable de *Soxna si couture* et celui de *Xar mi*. Cependant, il n'y a normalement qu'une seule personne prenant les décisions finales dans toutes les entreprises étudiées. Voici un extrait de l'entretien avec le gérant de *Ja ba* :

Q : Est-ce que c'est toi qui prend toujours les décisions dans la boutique ?

R : Oui c'est moi.

Q : Dois-tu consulter ton père ou tes oncles ?

R : Non, je prends ça moi seul. On me laisse quant même, je travaille avec mes idées. On me discute pas, on me laisse [...] tranquille[...].

Chez *Jaaykat*, lorsque le « patron » n'est pas présent, il n'y a que son fils, nommé responsable, qui peut prendre des décisions afin de ne pas retarder le travail. L'extrait suivant illustre bien ce fait :

Q : Tout à l'heure on a dit que votre père prenait les décisions, mais si la décision à prendre est en rapport avec la marchandise; par exemple, s'il y a un problème, est-ce que vous pouvez prendre des décisions ou faut-il attendre votre père ?

R : Tout ce qui a rapport à la marchandise, donc, il n'attend pas son père. [...]. Parce que si ça peut bloquer le fonctionnement du travail, pour pas bloquer ça donc il est obligé de prendre des décisions.

Q : Est-ce que les autres employés peuvent aussi prendre des décisions en rapport avec la marchandise ?

R : Non, pas les autres employés.

2.2.3 La gestion des ressources humaines

Au cour de nos entretiens, nous avons pu constater que lors de l'embauche des employés, il existe une préférence envers la famille. Évidemment, d'autres employés seront engagés si le besoin est présent. Chez *Ja ba* et chez *Jaaykat* par exemple, les employés sont d'abord les propriétaires de la société ou les fils et neveux du chef. Lorsqu'ils auront besoin d'aide, des aides familiaux ou des jeunes de l'extérieur seront sollicités. L'extrait suivant est représentatif du cas de *Jaaykat* :

R : C'est à dire que [...] il y a ceux qui travaillent ici, d'abord ceux qui tournent autour de lui en tant que de la famille.

Q : Sous quelles conditions les employés qui ne sont pas des enfants ou neveux, sont-ils engagés? En fait quelles sont les conditions pour être engagés?

R : C'est à dire que c'est une relation tacite (tacite), les jeunes qui sont là, les aident au boulot. Ils viennent voir le magasin et lui dit : voilà ce que je veux faire, l'autre répond, voilà les conditions que j'ai. Vous négociez le prix, le salaire et à partir de cela, il commence.

R : S'il en a besoin, s'il lui manque, s'il estime que avec l'importance de l'entreprise, s'il manque, il peut demander un autre qu'il vienne.

Q : Mais ce sont toujours ses enfants et ses neveux qui vont d'abord travailler et s'il manque de personnel, il recrutera à l'extérieur de la famille ?

R : C'est ça.

Chez *Xar mi*, le gérant et l'employé sont aussi de la même famille:

Q : Combien de personnes travaillent ici exactement ?

R : Il travaille avec le gars là [...] qui l'aide à mettre la viande sur le feu...

Q : Ils sont seulement deux ?

R : Juste deux.

Q : Il n'y a personne d'autre qui vient les aider?

R : Bon, il a dit que c'est seulement lui et son ami.

Q : C'est son ami ou son frère ?

R : C'est son frère. C'est lui et son frère qui fait les trucs ensemble.

Toutefois, une entreprise sur trois, *Soxna si couture*, engage ses employées sur la compétence à coudre. Il semble évident qu'une entreprise exigeant une plus grande qualification doit placer ses critères de sélection à ce niveau. La responsable de *Soxna si couture* nous explique qu'au départ elle était seule; des gens du voisinage sont venus la voir pour travailler avec elle

et elle a engagé ceux qui savaient coudre. En réalité, l'embauche du personnel dans les entreprises informelles se fait en grande partie à partir de réseaux provenant de la famille ou du voisinage. En parallèle, l'embauche à la manière occidentale, plus formelle, par l'évaluation de curriculum vitae et la réalisation d'entrevues n'existe pas dans ce contexte. Par ailleurs, deux des entreprises nous ont confirmé qu'elles préféreraient engager des jeunes, dans un des cas pour qu'ils apprennent, et dans l'autre, pour leur force et leur santé. En résumé, on préfère embaucher les jeunes provenant du réseau de l'entreprise.

Dans les deux entreprises où nous avons réussi à parler de licenciement, on nous a expliqué que celui-ci « était lié à la fainéantise ou à la malhonnêteté ». A ce sujet, le chef de l'entreprise *Jaaykat* affirme : « *Il dit que oui, ça peut arriver. Si quelqu'un par exemple est fainéant, ce qu'on lui demande de faire, il le fait pas. Ou quelqu'un qui n'est pas honnête. Ça c'est des raisons... pour renvoyer quelqu'un.* ». Nous avons demandé s'il lui était plus difficile de renvoyer un membre de sa famille que quelqu'un d'autre. Il a alors répondu : « *Ah oui, si c'est un neveu ou un fils qui te vole ou qui est fainéant, tu le dis à lui[...]* ». Si la paresse ou le vol de la part d'un fils ou d'un neveu semble dénoncé, nous ne pouvons affirmer qu'il y ait par la suite licenciement. La responsable de *Soxna si couture* nous explique de même qu'elle renverra quelqu'un qui ne travaille pas. Mais tous ses employés ne faisant pas partie de sa famille, nous ne pouvons déterminer là encore si les obligations familiales constituent un frein au licenciement.

Quant au mode de rémunération qui régit les entreprises étudiées, nous avons pu constater que la moitié des employés perçoivent un salaire et que d'autres bénéficient d'une prise en charge. La plupart du temps, les membres de la famille ne sont pas salariés. Ainsi, les cas diffèrent beaucoup. Chez *Jaaykat*, les membres de la famille n'ont pas de salaire, mais le chef de l'entreprise pourvoit à leurs besoins. Le salaire des autres employés est négocié selon les moyens du chef d'entreprise :

C'est à dire que bon, il dit que, il y a ceux qui travaillent ici, d'abord ceux qui tournent autour de lui en tant que de la famille. C'est à dire ses fils, ses propres fils, ses neveux, c'est à dire les enfants de ses sœurs. Il y a les gens qui travaillent ici et qu'on paye. Ils travaillent et on les paye. Dans toutes ces catégories-là, il y a quelqu'un qui s'occupe de ça. Au niveau de ses enfants, en

tant que tel, au niveau de la constellation, il, c'est lui qui gère tout,[.....] quand ils ont besoin de quelque chose c'est lui qui l'achète, quand ils veulent de l'argent pour faire quoi que ce soit, c'est lui qui le donne. [...] alors qu'au niveau des employés, il y a un tarif fixe déterminé chaque mois [...]

Le salaire dépend souvent du profit réalisé. Le gérant de *Xar mi* précise :

Q : Le salaire est-il toujours le même?

R : Ca dépend de la fréquentation des clients.

Q : Ca dépend du profit réalisé? Donc vous ne prélèverez pas toujours la même somme comme rémunération?

R : Oué.

Chez *Soxna si couture*, le profit est réparti entre les six employés selon le travail qu'ils ont fourni. Le gérant de *Ja ba* explique que parfois, des aides familiaux viennent travailler sans solde. La prise en charge d'employés n'existe pas dans deux des entreprises analysées. On voit de façon évidente que la rémunération ne se fait ni de façon institutionnalisée, ni de façon constante.

Les conflits dans les entreprises étudiées sont souvent réglés par le chef d'entreprise. Chez *Jaaykat*, les conflits sont réglés par le « patron » parce qu'il est le chef et le protecteur de la famille. L'extrait suivant illustre cet aspect :

Q : Et puis, lorsqu'il y a un conflit qui se pose dans l'entreprise, un conflit entre vous et les employés par exemple, ou entre ceux qui ont des responsabilités et les autres employés, qui a la responsabilité de régler ces problèmes ?

R : Oui, bien ça je peux te répondre, c'est lui. Il dit que parce que c'est lui qui en fait, somme toute, les protège. Donc quand il y a des problèmes qui se posent, ça aussi c'est la notion de premier, en Afrique, qui n'existe pas en Europe. Il y a toujours quelqu'un qui est le référent de la loi.

Il est important de souligner le concept de « Premier » particulier à l'Afrique. Celui-ci signifie que la personne qui prend les décisions est celle qui a en charge financièrement et légalement la famille. Dans la « dibiterie », lorsqu'il y a conflit, il y a discussion et recherche de solutions positives au problème, mais la décision finale revient au chef de l'entreprise de Dakar. De même, chez *Soxna si couture*, la responsable de l'entreprise prend toutes les décisions. Nous avons déjà fait remarquer que c'est aussi la plus âgée de l'entreprise. Dans la culture africaine, les plus âgés sont souvent une référence de sagesse d'où l'importance du respect de la hiérarchie définie par l'âge. Ce trait culturel recoupant la notion de « Premier »,

ce sont, la plupart du temps, les plus âgés qui règlent les conflits. Cette situation se retrouve donc dans les entreprises informelles.

2.2.4 La gestion de la production

En cas de problèmes techniques ou financiers, les entreprises informelles empruntent rarement aux banques. Un seul chef d'entreprise nous dit effectuer occasionnellement des prêts bancaires. Lorsque nous lui avons demandé comment il réglait ce type de problèmes, le chef de *Jaaykat* nous a répondu : « *Il le règle au fur et à mesure. Par exemple, quand il leur manque de l'argent [...] il va voir la banque* ». D'autres vont utiliser des tontines (c'est le cas de *Soxna si couture*), ou seulement essayer de bien gérer et s'en remettre à Dieu (c'est le cas de *Ja ba*) :

Nous, on fait pas des affaires avec personne. Non jamais. On travaille seulement, sans prendre de crédit avec la banque, sans prendre ni des ONG. Nous travaillons et nous comptons sur le bon Dieu, nous sommes des bons croyants quoi. Si même c'est difficile on essaie de serrer et de bien gérer.

En fait, pour les petites entreprises, les banques semblent inaccessibles pour différentes raisons : les garanties demandées peuvent être trop contraignantes et provoquer la crainte de tout perdre, ou bien, les taxes et frais sur l'emprunt sont trop importants. Le gérant de *Ja ba* nous dit : « *Donc, pour nous si c'est les banques là il y a beaucoup de taxes, il y a beaucoup de frais, tu connais ça.* ».

Ainsi, l'analyse nous montre que dans la gestion, les acteurs des entreprises informelles effectuent peu de formalités en dehors de leur entreprise et de leurs réseaux. Il est probable que cette situation s'explique par le manque d'accessibilité à ces formalités, comme dans le cas des emprunts bancaires. Cependant, elle peut s'expliquer aussi par un manque de confiance envers ce qui provient de l'extérieur. La confiance est davantage placée dans le réseau familial ou élargi, et dans les traditions culturelles.

2.2.5 La destination des profits

Les petites entreprises que nous avons pu étudier sont habituellement dirigées par des chefs d'entreprise qui n'investissent pas pour agrandir ou développer leur commerce ou leur boutique. Quand il y a investissement, on investit plutôt dans la famille, par solidarité. Certains investissent sur leur enfant pour qu'il puisse sortir du pays. Le chef de *Jaaykat* explique :

[...] il a amené son cousin qui est parti en Italie, ça c'était clair. Parce que ici, plus que tout c'est difficile. Et, ce qu'il aurait souhaité que les jeunes puissent avoir en terme de moyens, en terme de puissance économique, il essaye de éventuellement d'aller là-bas, parce que le Sénégal est comme ça [...] C'est pourquoi, malgré tout [...] il tient compte du fait que ses gosses[...] puissent sortir. Quand il a les moyens pour qu'ils partent, et qu'ils puissent travailler, se libérer un peu, développer le capital, et être vraiment des gens libres et heureuses personnes [...] C'est un bon père de famille.

D'autres investissent dans des commerces pour un membre de la famille. Le gérant de *Ja ba* nous dit : « *Oui, souvent, le principaux travail c'est ça quoi, c'est le commerce. Souvent aussi on ouvre d'autres magasins. Pour des autres personnes, des membres de la famille quoi, la sœur et le frère. C'est ça. Comme c'est une famille il faut aider les autres personnes aussi.* ». Les investissements sont parfois impossibles à cause de la difficulté à accumuler : dans l'entreprise *Soxna si couture*, les gains peuvent seulement faire vivre la famille. Comme nous l'avons déjà vu, les investissements peuvent aussi parfois permettre un essaimage : une unité séparée de la première est créée. L'apparition de l'entreprise *Xar mi* à St-Louis est le fruit d'un investissement de la part de la maison mère située à Dakar.

Il est possible de voir qu'en fait, presque tous les profits engendrés par l'entreprise sont destinés à la famille. En effet, d'après nos données, on peut constater que seule une faible partie des dividendes sera versée sous forme de salaire au personnel extérieur à la famille. Il n'y a que chez *Soxna si couture* que l'on peut noter une répartition des profits entre les employés n'ayant aucun lien familial. De même, chez *Jaaykat*, il existe des employés salariés non familiaux. Il a été difficile de déterminer exactement quel pourcentage des gains était orienté vers l'investissement, les salaires et les prises en charge, car toutes ces dimensions se

recourent dans bien des cas. Ainsi, d'après nos données, il y a parfois chez *Ja ba* des aides non payés et chez *Jaaykat*, quelques employés non salariés :

Q : Combien d'employés avez-vous exactement?

R : Cinq employés, sans compter ses propres fils ou neveux.

Q : combien d'enfants et de neveux ?

R : Huit.

Q : Huit enfants et neveux ?

R : Oui. Et il prend tout ça en charge. (Chef de l'entreprise *Jaaykat*)

De toute façon, l'entreprise est d'abord pourvoyeuse de la famille élargie. Le gérant de *Xarmi* développe ce point dans l'entretien suivant:

Q : Tout à l'heure tu disais que tout le profit qu'il faisait ici était pour sa famille?

R : Oui, voilà, lui il travaille pour sa famille.

Q : Est-ce qu'il réussit parfois à faire quelques économies?

R : [...]il y a plus rien, parce qu'il dépense tout pour les provisions de chez lui.

De plus, à ces questions, nous n'avons pas toujours pu obtenir des réponses claires en terme de pourcentage. Chez *Ja ba* par exemple, à la fin de l'année, ils font un inventaire et partagent les profits entre les membres de la société : « [...] *on fait des inventaires par an, et [...] s'il y a quelque chose, on partage.* » (Chef de l'entreprise *Ja ba*). Il nous a semblé que la notion de pourcentage n'avait, dans ce cas, pas de sens pour les personnes interrogées.

2.2.6 Les rapport entre entreprise et famille

Ainsi, le principal lien entre l'entreprise et la famille est visiblement un lien de solidarité et d'entraide. Nous avons vu que l'entreprise est en grande partie pourvoyeuse de la famille élargie. Il nous a été possible de voir que dans tous les cas, les revenus des entreprises étudiées sont destinés, de diverses manières, à la famille. Nous avons vu de même que tous les profits de *Soxna si couture* permettaient la prise en charge de toute la famille, y compris plusieurs neveux et nièces. L'entreprise *Ja ba* est aussi dans ce cas, comme le montre cet extrait :

Q : Donc, en fait, l'entreprise ici, aide à faire vivre toute votre famille au complet ?

R : Oui c'est sûr, au complet.

Q : Il y a combien de personnes à peu près, qui profitent de ce commerce?

R : Ma famille. Bon je connais pas. Parce que nous ici en Afrique on n'a pas habitude de parler de ça quoi. Point de vue de ta famille, tu les comptes... -Rire-

Le gérant de *Xar mi* ainsi que son frère, ont à leur charge dix personnes comptant sur leur revenu :

R : Il a dit qu'il a une charge familiale hein, parce que bon c'est lui seul qui avec son frère qui travaille. Alors il a la famille qui est là bas.. et c'est lui qui fait tout, à la maison. Alors tout ce qu'il a, c'est pour sa famille

Q : Il a combien de personnes, à peu près, à sa charge ?

R : Ils sont dix.

Cette réalité s'exprime aussi à travers d'autres dimensions : l'orientation des profits, la clientèle et le type d'employés dont nous avons fait mention auparavant. Nous n'avons pu identifier des liens, entre la famille et l'entreprise dans la gestion, que dans l'entreprise *Jaaykat*. En fait, le fils du chef de *Jaaykat* a pu nous expliquer les différences et les similitudes entre la gestion de la famille et celle de l'entreprise dans cette citation :

Donc, la ressemblance entre les deux, entre la famille et l'entreprise, c'est au niveau des rapports de droit [...] Donc, souvent, dans la gestion du commerce, [...] ce sont les plus âgés qui gèrent quoi [...]. Mais lui, comme ses frères, ses grands frères ne sont pas là, son père lui demande de gérer la boutique.

[...] il y a toujours une sorte de différence dans la gestion. Je ne sais pas si vous comprenez ce que je veux dire ? Il y a une ressemblance peut-être sur la structure familiale quoi, mais pas à l'intérieur, la gestion interne de la maison est différente de la gestion interne de la boutique.

Cet extrait confirme ce que nous avons dit précédemment, à savoir qu'il y existe une ressemblance entre la structure parentale et celle de l'entreprise. Ainsi, le lien entreprise/famille se fait à travers un modèle de structure, connu et respecté, celle de la famille. Toutefois, lorsque certains aspects de ce modèle vont à l'encontre des intérêts de l'entreprise, on procède à des réajustements.

2.2.7 La clientèle et la détermination des prix

Chez *Soxna si couture*, la clientèle établie est principalement composée d'amis ou de parents. Pour une autre entreprise étudiée, les parents et amis font partie de la clientèle régulière, mais sans être prédominants. Lorsque nous avons demandé au gérant de *Jaba* quels étaient ses plus fidèles clients, ce dernier nous a répondu : « *Il y a la famille, les amis, souvent il y a d'autres personnes aussi qui arrivent. Il y a les hôtels et les boîtes de nuit et les restaurants, il y a beaucoup de gens qui vont venir.* ». Dans la troisième entreprise avec laquelle nous avons pu nous entretenir, le « patron » nous explique que sa clientèle s'est établie avec le temps et grâce à la façon dont il s'est comporté avec elle.

Oui, et puis les gens aussi se poursuivent leur clientèle. Il y a des moments où quand tu viens ici, tu ne peux pas parler avec lui. Il essaye lui aussi, que par ces rapports avec les gens, les attirer, être vraiment agréable pour que les gens, quand ils viennent ici, ils trouvent vraiment du plaisir à venir ici. C'est ça aussi. Donc c'est lui, qui est à la base de ces relations. Et qu'il a tissé par la façon dont il a éduqué les enfants, par la façon dont qu'il a éduqué même ses employés [.....] d'autre viennent pas [.....] Il a suffisamment éduqué ses enfants et ceux qui travaille pour [...] l'image. (Chef de l'entreprise *Jaaykat*)

Parallèlement, nous avons eu la possibilité de vérifier que trois entreprises étudiées sur quatre n'ont pas de prix fixe. C'est pourquoi le marchandage est très répandu. Les propos du gérant de *Ja ba* vont dans ce sens :

Q : Dans la boutique, de quelle façon déterminez-vous les prix ?

R : Ici on discute, sur les prix.

Q : Vous marchandez ?

R : Voilà on marchande. Ici c'est ça. [...]

Q : Il n'y a pas de prix fixe ?

R : Voilà. Ici les gens, on ne connaît pas ça. On discute.

Q : Et donc les prix deviennent différents selon les clients ?

R : Voilà c'est ça.

De plus, la famille et les amis obtiennent un traitement spécial. Par exemple, les prix seront plus bas pour eux, ou chez *Ja ba*, la marchandise peut leur être donnée gratuitement. Le gérant de *Xar mi* décrit son expérience de la manière suivante :

Q : Est-ce que les prix vont être différents quand il s'agit d'amis ou de parents ?

R : [...] il a dit que des fois [...] quand c'est moi

je viens des fois acheter à 1000 fr. il me donne quelque chose de plus. [...] il me donne une boule de 250, moi même je peux faire la publicité dehors. Si j'ai un ami qui viens de Dakar ou ailleurs qui connaît pas la région qui me dit où je peux manger ?

Q : Tu vas l'amener ici.

R : C'est ça

Il est aussi intéressant de voir que chez *Soxna si couture*, les prix peuvent être déterminés en fonction de l'impression que le client est riche ou pauvre. Il y a donc un rapport particulariste dans la plupart des entreprises étudiées. Seule une d'entre elles nous a affirmé ne pas entretenir ce genre de rapports : « *Il dit que, on ne vend pas par la tête des gens ni par les relations. Ce qu'il me vend, aussi, il va te le vendre à toi [...]* » (Chef de l'entreprise *Jaaykat*)

Il arrive parfois aux entreprises que nous avons analysées de vendre à perte. Cependant, il est très rare que ce soit dans le cas où la marchandise a été vendue à la famille ou aux amis. Ainsi, la chef de *Soxna si couture* vend à perte lorsqu'elle a un besoin urgent de liquidité. Pour l'entreprise *Ja ba*, la vente à perte a lieu quand on cherche à se débarrasser d'une marchandise stockée depuis trop longtemps.

Q : Est-ce qu'il vous arrive parfois de vendre à perte ?

R : Oui ça nous arrive, bien sûr.

Q : Dans quelles circonstances ?

R : Lorsque vous avez de la marchandise qui vont rester là , depuis longtemps, il faut les écouler. (Chef de l'entreprise *Ja ba*)

Pour le chef de l'entreprise *Jaaykat* : « [...], c'est la fluctuation du marché moyen qui peut être à la base de ça. ». Chez *Xar mi*, les cas de vente à perte sont très rares, nous dit le « patron » : « *C'est rare qu'il va vendre à perte .* ».

2.3 Valeurs et croyances, leur impact sur l'entreprise informelle

Les chefs d'entreprise et les employés que nous avons eus la chance de rencontrer sont des personnes qui respectent l'ordre établi. Selon trois des personnes interrogées, l'homme occupe la place que Dieu lui a désignée; il doit en être conscient et surtout, la respecter. Le fils du chef de l'entreprise *Jaaykat* nous dit, par l'intermédiaire de notre interprète : « *Il dit que c'est la volonté de Dieu. Parce que lui ne pensait pas à ça, lui comptait poursuivre ses études. Il croit que c'est le destin, la volonté de Dieu.* ». De plus, l'homme ne doit pas

remettre en question sa place mais être le meilleur pour gagner le respect d'autrui. Voici un extrait de l'entretien avec le fils du chef de *Jaaykat* : « ...*la place qu'on occupe dans la vie, bon souvent on fait référence à Dieu. Donc le fait que l'on occupe une place, on doit tout faire pour être parmi les meilleurs.* ». Le respect de la hiérarchie semble aussi être une valeur importante pour deux de nos répondants. (Il nous a semblé que les deux autres n'ont pas réellement compris la question). Le gérant de *Xar mi* s'explique dans cet extrait :

Q : Est-ce que c'est important pour lui de conserver une hiérarchie des anciens ?

R : Il a dit que lui, il tient beaucoup à ça, la hiérarchie.

Q : Donc il respecte la hiérarchie familiale, il trouve ça important ?

R : Il respecte beaucoup, il y tient beaucoup.

En somme, le respect de l'ordre établi passe par un respect de la volonté de Dieu. En effet, la référence à Dieu, en sa volonté et sa protection, a été notée à plusieurs reprises dans les discours sur la place de l'homme, dans presque toutes les entreprises étudiées. Finalement, concernant la gestion des conflits, deux de nos interlocuteurs affirment que les conflits sont une source de destruction. Le gérant de *Xar mi* précise :

Q : Est-ce que pour lui, un conflit dans la famille ou dans l'entreprise, est source de destruction ou d'innovation ?

R : C'est une source de destruction quoi, il a dit que bon tout problème dans une famille ou dans une entreprise est source de destruction.

Tous ces points nous conduisent à affirmer qu'en général, l'ordre est une valeur importante pour les personnes interrogées.

La solidarité familiale est aussi une valeur importante. Cet aspect apparaît à travers la plupart des réponses. Ainsi, le fils du chef de l'entreprise *Jaaykat* affirme : « [...] *c'est fondamentale.* » lorsque nous lui avons demandé si la solidarité envers la famille était importante. Le gérant de *Jaba* tient aussi sensiblement les mêmes propos dans cet extrait :

Q : Est-ce que pour toi c'est important, dans ta vie en général, d'être solidaire envers ta famille ?

R : C'est à dire comme quoi ?

Q : Aider ta famille.

R : Ah bien sûr, c'est ça qui est mon objectif. C'est mon objectif. Rester là, travailler et puis aider ma famille, c'est ça quoi, c'est ça que je veux.

La chef de *Soxna si couture* nous dit de même que : « *On doit être solidaire à sa famille car nous on vit comme ça. Mais on doit être solidaire à tous qui ont besoin même si ce n'est pas notre famille.* ». Nous voyons ainsi que pour elle, l'esprit de solidarité doit aussi s'étendre à tous ceux qui en ont besoin. Pour les trois autres répondants, la solidarité, en dehors de la famille, sera différente ou plus difficile. Ainsi, le gérant de *Ja ba* nous dit à ce sujet : « *Ouééééé, j'essaye quoi, c'est pas facile avec tout le monde. J'essaye comme, aider les gens.* ».

Les devoirs et obligations familiales sont des réalités très présentes pour les gens avec qui nous nous sommes entretenus. Ils sont ressentis fortement et ont une grande importance. Pour la responsable de *Soxna si couture*, il est important d'appliquer ces principes pour avoir l'aide de Dieu et une vie meilleure pour ses enfants. Pour le fils du chef de l'entreprise *Jaaykat*, ces devoirs envers la famille existent mais il relativise d'avantage, comme le montre cet extrait :

Q : Est-ce que vous croyez avoir des obligations et des devoirs envers votre famille ?

R : Il dit que oui, il a des obligations et des devoirs vis-à-vis de ses parents et de sa famille.

Q : Pour lui c'est important de respecter ces obligations?

R : [...] Souvent, c'est son père qui le conseille sur ce qu'il doit faire. Mais il y a d'autres obligations qu'il n'est pas forcé. Mais par exemple, si une personne est malade dans la famille, il est obligé de lui venir en aide parce que ça c'est une obligation morale. Donc ce genre d'obligation là, on ne peut pas les refuser quoi. Mais il y en a d'autres par contre qu'on est pas obligé de remplir.

Q : Comme lesquelles par exemple?

R : Les gens qui vous sollicitent des fois pour des besoins pas si mal que ça.

Le gérant de *Xar mi* ainsi que notre traducteur sénégalais nous précisent l'importance de ce principe dans la culture africaine et compare l'Afrique à l'occident: « *Il a dit que c'est une obligation pour lui d'aider sa famille. Tu sais que c'est la culture africaine, c'est différent de la culture occidentale. Nous on aide la famille, c'est une obligation, un devoir. Il a dit que lui, s'il pas envoyer l'argent mensuel, ils viennent eux le revirer ici.* ».

À travers nos observations et certains échanges avec un sociologue et des amis sénégalais, nous avons été placés devant une autre réalité, propre à la société de ce pays : les marabouts. Ce sont des guides spirituels qui font le lien entre Dieu et l'homme. Au Sénégal, l'Islam est la religion principale. Bien que ces guides spirituels ne soient pas spécifiques à la religion islamique, au Sénégal, ils ont été intégrés à celle-ci. Chaque personne est liée à un marabout

qu'il a lui-même choisi et qui est souvent, en même temps, celui de son père. Ainsi, ce marabout est consulté sur des questions spirituelles, mais aussi pour demander à Dieu des faveurs. Le marabout, détenant des pouvoirs magiques, écrit des paroles sur un « gris-gris » pour la réalisation de ces faveurs. Présent dans toutes les sphères de la vie des individus, il est donc à la fois un conseiller dans le domaine social et économique et en même temps, un guide spirituel. Par exemple, la personne désirant ouvrir un commerce ira consulter son marabout qui lui donnera un gris-gris à accrocher dans son magasin pour lui porter chance. Des gris-gris ont aussi été aperçus dans les taxis. Le commerçant peut lui aussi aller consulter son marabout pour s'informer du meilleur moment pour faire des affaires. Cependant, il est quasiment impossible d'aborder cette question avec les gens des entreprises; le sujet est tabou, car selon Yoro Diallo, étudiant en doctorat de sociologie à l'Université Gaston Berger, le seul fait d'en parler peut réduire les effets magiques des gris-gris.

En résumé, la gestion des ressources humaines dans les entreprises informelles analysées manifeste une préférence envers la famille et ses employés, parfois non salariés, et une gestion des conflits généralement paternaliste. La création de ces entreprises est d'abord basée sur la survie de la famille et ne s'appuie généralement pas sur des prêts bancaires. La plupart des profits sont destinés à la famille d'une façon ou d'une autre et sont rarement employés dans le développement de l'entreprise. Si nous ne pouvons dire que la clientèle est majoritairement familiale, ces entreprises tissent des rapports particularistes avec leur clients. Toutefois, nous avons vu que la vente à perte ne repose pas sur cet aspect. Ensuite, les problèmes d'ordre technique et financier sont la plupart du temps réglés sans emprunt bancaire, avec l'aide d'amis ou de tontines. On découvre aussi dans les entreprises étudiées, l'existence d'une structure reposant fortement sur les liens familiaux, une faible division de l'entreprise et du travail, et une centralisation des pouvoirs. Enfin, les liens reliant l'entreprise informelle et la famille sont basés sur des valeurs de solidarité, d'entraide familiale et sur l'importance des devoirs envers celle-ci. Les valeurs traditionnelles, comme le respect de l'ordre établi et la croyance en Dieu, sont aussi très présents.

2.4 Le marché de l'emploi dans une conjoncture politico-économique spécifique

Au Sénégal, il est très difficile pour les petites entreprises informelles d'accéder à des prêts bancaires. En effet, dans certains cas, les banques ne veulent tout simplement pas leur faire de prêts. Le gérant de *Ja ba* s'exprime ainsi :

Souvent tu demandes mais on vous donne pas parce que c'est difficile quoi. Parce que là, vraiment en Afrique c'est trop difficile là . Souvent tu demandes des aides mais on vous donne rien. Parle à la banque, tu demandes mais on te donne rien du tout. Tu parles aussi aux mutuelles, on te donne aussi rien.

Toutefois, la plupart du temps, ce sont les entreprises elles-mêmes qui ne désirent pas emprunter car les frais ou les garanties demandées sont trop lourds. Le chef de l'entreprise *Jaaykat* nous explique :

[...] Ici c'est l'informel. Il dit que quand il est en Europe, ou par exemple au Canada, si tu es un citoyen honnête, qui veut vendre sa force de travail, et qui propose des plans d'aide assez facile, doit pouvoir t'aider. C'est pas le cas au Sénégal. Ici quand on te prête c'est tout un problème. Ici non seulement, t'a des difficultés pour recevoir des prêts mais ils met des ajouts, de sorte que, quand ils te prêtent, il faut ajouter pratiquement le tiers de la valeur. Et c'est à cause de ça que c'est difficile.

Ensuite, chez les trois entreprises où nous avons pu demander au chef d'entreprise si l'État apportait de l'aide aux petites entreprises comme la leur, deux nous ont affirmé que non, l'entreprise *Soxna si couture* et l'entreprise *Xar mi*. Cependant, le gérant de l'entreprise *Ja ba* nous a répondu que l'État aidait en accordant un délai de paiement pour payer les impôts :

R : Heureusement il y a l'État qui nous aide.

Q : De quelle façon il vous aide ?

R : [...] souvent, on vous donne plus de temps (pour payer les) impôts, si tu ne peux pas payer,

La plupart des gens interrogés ont une perception négative du marché de l'emploi à St-Louis. La chef de l'entreprise *Soxna si couture* nous dit « que la vie est très difficile, qu'il n'y a pas d'emploi et que tout ce qu'ils peuvent faire, c'est démarrer des petites entreprises comme la sienne ». Elle dit qu' « elle doit travailler très dur ». « Il manque des emplois et ce n'est

souvent que le petit commerce qui fonctionne ». Selon une personne interrogée, il n'y a que la pêche, les bus et l'agriculture en dehors du commerce :

Oui, là ici [...] c'est pas comme la capitale. Là c'est une région. Il y a moins de trucs, comment dirais-je, il y a moins d'activités par rapport à Dakar. Par ce que là c'est une région seulement. [...]. Ici à St-Louis il y a le bus qui marche ici, il y a les pêcheurs, il y a le commerce, il y a aussi le [...], les paysans, tu vois, c'est ça quoi. (Chef de l'entreprise *Ja ba*)

En fait, l'infrastructure économique est très peu développée aux yeux de nos interlocuteurs. Il semblerait que le pouvoir d'achat de deux petites entreprises soit assez faible. Pour l'entreprise *Soxna si couture* et l'entreprise *Xar mi*, la location du local et le prix des outils sont plutôt élevés. Par exemple, la responsable de *Soxna si couture* ne peut acheter ses propres machines à coudre et les loue. Par contre, le gérant de *Ja ba* nous explique qu'à part l'électricité, l'achat des produits pour sa boutique et la location du local sont à un prix abordable :

Q : La marchandise que vous achetez à Dakar est abordable pour vous ?

R : Sur les prix ?

Q : Oui sur les prix quand vous faites affaire avec vos partenaires.

R : Oui c'est abordable.

Q : Le bâtiment ici est à votre père ?

R : Non

Q : Vous le louez ?

R : Voilà.

Q : Est-ce que le loyer est abordable ?

R : Oui c'est très abordable.

« [...] l'électricité c'est un peu cher, mais la location c'est abordable quoi. » (Chef de l'entreprise *Ja ba*)

Toujours pour ces deux dirigeants, la fiscalité est inadaptée à leur petit commerce et il est donc souvent difficile de payer les taxes et impôts. Le gérant de *Xar mi* s'exprime ainsi :

Q : Est-ce qu'il est capable de payer ?

R : Il a dit que des fois c'est dur hein, c'est dur des fois.

Q : Est-ce qu'il arrive parfois qu'il soit incapable de payer ?

R : Même s'il n'a pas de quoi payer l'impôt il va se débrouiller.

Mais suivant le gérant de *Ja ba*, ce que l'État demande à leur entreprise est raisonnable :
« *Bon on nous demande mais, quelque part c'est raisonnable quoi par rapport à ce que tu gagnes quoi [...]* ».

En définitive, la conjoncture politique ou plutôt institutionnelle de la commune de St-Louis n'est généralement pas très bien perçue par les gens avec qui nous nous sommes entretenus. Effectivement, les institutions financières sont inadaptées à ce type d'entreprises pourtant majoritaires dans la ville. De plus, l'État ne semble pas leur offrir une aide adéquate. La situation économique est de même perçue négativement. Nous avons pu observer sur place que le marché de l'emploi en économie formelle n'est pas développé, et, qu'en général, les possibilités d'emplois dans la ville sont très restreintes. Les individus doivent donc créer leur propre emploi. Selon nos observations, la capacité d'adaptation, l'esprit d'entreprise et l'imagination ne manquent pas chez nos interlocuteurs, comme d'ailleurs partout à travers la ville. Cependant, pour la plupart d'entre eux, le coût des produits, du capital et de la fiscalité semble démesuré par rapport à leur capacité réelle.

Conclusion générale

1. La réalité de l'entreprise informelle à St-Louis

Bien que nous ne puissions extrapoler nos résultats à l'ensemble des entreprises informelles de la commune de St-Louis, nous pouvons tirer certaines conclusions relatives aux entreprises étudiées lors de notre enquête. Nous avons étudié quatre entreprises informelles à St-Louis. Ces quatre entreprises diffèrent beaucoup entre elles par leurs produits et par leur fonctionnement interne. Il apparaît ainsi entre elles une certaine hétérogénéité, caractéristique de l'économie informelle et rapportée par Carlos Maldonado (1999) et Jean-Pierre Lachaud (1988). Toutefois, nous avons pu dégager quelques constantes.

Dans la littérature, la plupart des auteurs soulignent le caractère illégal des entreprises informelles qui, habituellement, ne sont pas enregistrées, et donc, ne payent ni taxes ni impôts. En ce qui nous concerne, nous ne pouvons utiliser ce critère de définition pour les entreprises informelles que nous avons analysées car il ne reflète pas la réalité. En fait, la ville de St-Louis a connu, depuis le transfert de la capitale à Dakar, un déclin économique. Les entreprises considérées ici – les entreprises informelles - ont été les seules à proliférer depuis lors. L'extension des petits commerces, en dehors de toute planification du développement urbain, est visible. Les autorités de la commune de St-Louis, conscientes de cette situation, ont établi un contrôle de ces entreprises. Par conséquent, les entreprises étudiées sont enregistrées, paient plus ou moins des taxes et des impôts, et tiennent une comptabilité régulière, même succincte. Cependant, au niveau de leur fonctionnement interne, ces entreprises n'appliquent généralement pas de normes ou de règles du travail établies ou institutionnalisées. Cette dernière caractéristique pourrait apparaître comme une pratique quelque peu illégale, mais elle manifeste plutôt, selon nous, une absence de régulation institutionnelle. Le problème de l'illégalité des entreprises informelles a été abordé par deux auteurs cités par Abdoulaye Niang (1992) : Mackenzi et Zarour. Selon ces auteurs, la véritable différence entre les entreprises informelles sénégalaises et les entreprises formelles n'est pas liée à la question de la légalité, mais plutôt à celle de la culture. Selon eux, ces

entreprises, en marge d'une réglementation instituée par l'État, sont toutefois connues et répertoriées par l'administration.

De plus, les entreprises informelles étudiées présentent des faiblesses importantes dans la production et la capitalisation. Cette caractéristique est reliée au pouvoir d'achat relativement faible des individus, dû à la situation économique de la ville. En conséquence, les gens ont peu de moyens et peu de garanties, et ne peuvent emprunter aux banques. Les entrepreneurs se « débrouillent » donc avec ce qu'ils ont. Il est flagrant, dans notre étude, qu'il existe une non formalisation écrite ou codifiée de tout le fonctionnement de l'entreprise et des relations dans celle-ci. Il y a absence de documents décrivant la structure, les tâches des employés, les règles et les normes codifiées servant à la reconnaissance et à la résolution des problèmes. La non formalisation apparaît aussi à travers le système d'embauche des employés qui se fait sans la présentation et l'étude d'un curriculum vitae. On pourrait croire que la non formalisation est en relation avec la faible taille de l'entreprises et ses faibles moyens. En réalité, le Sénégal est, selon nous et pour plusieurs auteurs, encore fortement fondé sur une culture orale. Selon nos observations, l'aspect oral de la culture apparaît non seulement dans les entreprises, mais un peu partout, dans le pays et dans la ville. Ce n'est pas une habitude répandue que de tout écrire ou codifier.

Plusieurs éléments différencient les entreprises informelles que nous avons visitées des entreprises modernes occidentales. La présence de l'économie informelle est donc bien réelle dans la commune de St-Louis. Cependant, les caractéristiques que nous leur avons découvertes ne concordent pas complètement avec celles illustrées dans la littérature, surtout en ce qui concerne la légalité. Si nos recherches ne nous permettent pas de dire que toutes les entreprises informelles st-louisiennes sont légales, selon Abdoul Wahab Cisse, sociologue à l'Université Gaston Berger, l'illégalité n'est pas un trait général de celles-ci. L'histoire de la ville de St-Louis explique en partie cette situation. Il semble que le phénomène des entreprises informelles a tout simplement évolué dans le temps, en particulier depuis les années soixante-dix. Effectivement, les entreprises informelles qui étaient au début très marginales et très peu régulées, se sont étendues, sont devenues de plus en plus visibles et de plus en plus étudiées. Aujourd'hui, elles sont donc beaucoup plus contrôlées par les autorités, étant donné la source de revenu potentiel qu'elles représentent pour l'État. Dans l'ensemble,

les caractéristiques des entreprises informelles telles que les a dégagées notre analyse concordent plutôt avec la définition qu'en fait Amadou Diagne Thioye (1984) :

- la non-perceptibilité des structures et des objectifs;
- l'absence de règles codifiées visant à la découverte et à la résolution de problèmes ;
- la non-application, au plan interne, des mesures institutionnelles et réglementaires;
- la dépendance vis-à-vis de l'unité familiale.

(Amadou Diagne :1984 :67)

Mais au-delà de ces caractéristiques, qu'est-ce qui plus fondamentalement les rendent différentes des entreprises modernes occidentales?

2. La logique de fonctionnement

Notre hypothèse principale, rejoignant celle de Bruno Lautier (1994), reposait sur le fait que les entreprises informelles st-louisiennes pratiquent une logique de fonctionnement plutôt sociale qu'économique au sens capitaliste. Cette hypothèse a été principalement confirmée : la gestion des ressources humaines établit généralement une préférence pour la famille. Les employés sont en partie non salariés et la gestion des conflits est paternaliste. Ensuite, les circonstances de leur création repose sur la survie de la famille et l'absence de prêts institutionnels. Les profits de l'entreprise sont redistribués, de façon directe ou indirecte, à la famille et sont rarement utilisés dans le but d'investir. De même, les problèmes techniques et financiers de l'entreprise sont généralement résolus avec l'aide de la famille et des amis. Ainsi, l'entreprise informelle est structurée à l'image de la famille, c'est à dire avec une hiérarchie généralement gérontocratique et un pouvoir centralisé et paternaliste.

Les valeurs véhiculées dans l'entreprise sont des valeurs d'entraide, de solidarité, de devoirs et d'obligations, de respect de l'ordre établi et de croyance en Dieu et en la magie, et les liens entre l'entreprise et la famille sont basés sur ces valeurs. Enfin, nous pouvons affirmer que la famille sénégalaise et l'entreprise informelle ont toutes les deux pour fonction la reproduction de la famille. Notre hypothèse est relativisée toutefois par le fait que la clientèle ne vient principalement pas de la famille ou de son réseau et qu'il n'y a généralement pas de vente à perte en raison des rapports particularistes, qui pourtant existent.

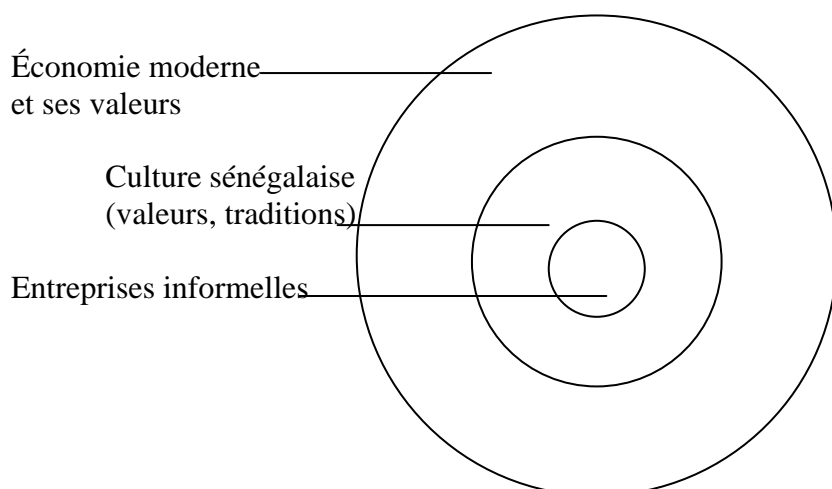
En fait, quand on analyse la logique de fonctionnement des entreprises informelles st-louisiennes rencontrées, la principale conclusion réside dans le caractère familial de ces dernières. C'est d'ailleurs sur cet aspect que Abdoulaye Wahab Cisse avait attiré notre attention au début de notre enquête. A travers la gestion des ressources humaines, la création de l'entreprise, la destination des profits, la structure et les valeurs, toutes ces entreprises ou petits commerces s'appuient en grande partie sur la famille (et/ou existent pour la famille), c'est-à-dire pour sa survie. La logique est donc sociale dans le sens où elle est portée par un désir de solidarité familiale. Les valeurs des personnes que nous avons rencontrées se retrouvent dans leur comportement en entreprise. Ces comportements et ces valeurs sont, à notre avis, directement reliés à la culture africaine, mais plus particulièrement sénégalaise, à laquelle nous nous sommes intéressée dans la revue de la littérature. Nos conclusions concordent ainsi avec les écrits de Bruno Lautier (1994) pour qui la solidarité familiale détermine la logique de fonctionnement des entreprises informelles. Plusieurs autres auteurs, dont Claude Albagli (1994), soutiennent de même dans leur théorie l'idée d'actions induites par une solidarité familiale. Le fonctionnement de l'entreprise informelle est donc fortement influencé par le contexte socio-culturel dans lequel elle se situe et qui est propre à l'Afrique. Ce contexte est déterminé, selon Amadou Diagne Thiolye (1984) entre autre, par l'importance donnée à la famille.

Après examen, la structure des entreprises informelles analysées apparaît en partie conforme à l'image de la structure familiale sénégalaise. En fait, étant donné que la famille se retrouve en partie associée au travail de l'entreprise, la structure « informelle » de celle-ci adopte certains repères propres à la famille, comme nous pouvons le voir parfois dans l'importance accordée à la hiérarchie. Toutefois, il serait faux de croire qu'il y a une coïncidence exacte entre le rôle de l'entreprise et le rôle de la famille. La gestion de l'entreprise n'est pas identique à la gestion familiale et si par exemple la structure familiale nuit véritablement à la production de l'entreprise, il y aura des ajustements, dans le sens d'une meilleure gestion. Nos résultats ne confortent donc pas entièrement ceux d'Abdoulaye Niang qui avançait dans sa thèse de 1988 l'idée d'une forte confusion entre l'espace familial et celui de l'entreprise informelle.

Toutefois, le fonctionnement des entreprises informelles n'est pas anti-économique pour autant. En effet, on observe à travers l'analyse des données, l'intention de faire du profit et d'être efficace, sans qu'il y ait recherche d'un bénéfice individuel. Ceci concorde, encore une fois très bien, avec la culture sénégalaise plutôt collectiviste. Dans un esprit de survie, les entrepreneurs de l'informel souhaitent être rentables, mais cette rentabilité ne semble pas être une fin en soi. L'objectif final est la survie de la famille, par une prise en charge directe ou indirecte. La logique de fonctionnement est donc sociale : elle utilise des moyens économiques, mais le but ultime est social. L'entreprise informelle st-louisienne pourrait être alors un exemple d'intégration d'un raisonnement économique à une logique et à une fin reflétant des valeurs propres à la société sénégalaise.

Notre hypothèse secondaire indiquait que la logique à la base du fonctionnement des entreprises informelles st-louisiennes est certes sociale, en raison du contexte culturel sénégalais, mais aussi en raison d'une perception négative de la conjoncture économique et politique de la ville. Cette hypothèse a ainsi été confirmée. La culture influençant bien entendu la logique de fonctionnement, la situation économique et politique de la ville que nous avons évaluée à travers les réponses des personnes interrogées, mais aussi à partir de nos observations, semble aussi avoir une influence importante. Il a souvent été mentionné dans nos entretiens que la situation économique était difficile à St-Louis en raison de l'absence d'emplois, du faible pouvoir d'achat et d'un manque d'aide de l'État. Nous pensons en fait que c'est le poids de deux réalités, la réalité culturelle et la réalité économique, qui sont à la base de la logique de fonctionnement des entreprises informelles st-louisiennes. Voici un schéma posant théoriquement la situation des entreprises st-louisienne étudiées.

Schéma 2: Situation des entreprises informelles st-louisiennes dans leur société



Source : Geneviève Marchand, 2004

Les entreprises informelles sénégalaises sont intégrées à leur culture qui elle, existe à l'intérieur de l'économie moderne. L'économie moderne étant une structure dominante imposée de l'extérieur, elle existe indépendamment des sénégalais et tout autour d'eux. Dépassant même les frontières nationales, l'économie moderne, présente au Sénégal, enveloppe la culture sénégalaise et influence les entreprises informelles. En fait, le système économique moderne ne leur convenant pas, les acteurs de l'informel se retrouvent dans une situation de besoin et de survie. Cherchant des repères qui leur conviennent, ils créent des entreprises s'intégrant à leur culture et répondant mieux à leur besoin de survie. Cette idée reprend donc en partie la conception de Claude Beauchamp (1997) qui soutient que l'entreprise informelle africaine est indissociable de son contexte social.

Parallèlement, pour les gens rencontrés, leur place et leur destin sont en grande partie entre les mains de Dieu. Pourtant, cette perception des choses ne peut, selon nous, être appréhendée comme une passivité allant à l'encontre du développement de leur entreprise. Manifestement, on voit apparaître chez ces derniers un certain désir de contrôler l'avenir, en particulier la réussite de leur entreprise, même si c'est au moyen de la magie. Ces pratiques montrent une perception du développement économique radicalement différente de celle qui existe en occident. Comme l'a précisé dans sa thèse Amadou Diagne Thioye (1984), les croyances et la

religion constituent, avec la solidarité familiale, la deuxième assise sur laquelle se fondent les décisions des entrepreneurs informels.

En dernière analyse, il apparaît qu'en général, les entreprises que nous avons considérées font preuve d'une logique sociale différente, chacune à leur manière. En fait, les entreprises informelles présentent une hétérogénéité entre elles : l'ensemble de leur logique sociale ne s'appuie pas nécessairement sur une combinaison des mêmes dimensions. L'aspect composite des entreprises informelles est donc une réalité importante à considérer dans toute étude sur le sujet. Cet aspect hétéroclite rend compte aussi d'une alliance entre l'entreprise capitaliste occidentale et la culture africaine. L'entreprise informelle est l'entreprise intégrée dans son contexte culturel et social.

Dans de prochaines recherches sur le phénomène de l'informel à St-Louis, il sera important, avant toute étude, de reconsidérer la définition de l'entreprise informelle, propre à la situation conjoncturelle de la ville. Nous devons tenir compte du fait que le phénomène n'est pas stable. Effectivement, il évolue parallèlement à la société qui l'entoure, à laquelle il est intégré, et qui n'est pas non plus immuable. L'entreprise informelle ne doit plus être définie par son illégalité ou sa faible comptabilité, par exemple. Quelque chose de plus profond la différencie, à la base, des entreprises modernes. Certains sénégalais en ont bien conscience. Un changement dans l'environnement politique ou économique des entreprises st-louisiennes pourrait, éventuellement, apporter un changement dans la définition et le fonctionnement de celles-ci. Toutefois, si les valeurs à la base de la culture sénégalaise demeurent, l'esprit de l'entreprise informelle perdurera et c'est ce qui en fait toute sa particularité.

En second lieu, il pourrait être intéressant de consacrer une prochaine étude au parallèle existant entre l'économie informelle en Afrique et l'économie solidaire et alternative, présente en occident. En France, par exemple, plusieurs entreprises se retrouvant sous ce terme se développent depuis quelques années. Celles-ci se regroupent en partie sous le réseau REPAS (Réseau d'échange et de pratiques alternatives et solidaires). Dans l'ensemble, ces entreprises alternatives s'appuient sur d'autres valeurs que celles véhiculées par le système économique dominant et essayent de développer une économie plus humaine. Selon Michel

Lulek (2004), leur but est d'introduire les règles de la démocratie dans le travail et la production, de construire des entreprises s'appuyant sur la liberté, l'égalité, la fraternité et la solidarité. Leur « culture d'entreprise » se traduit par des salaires égaux, définis à partir d'une échelle salariale réduite, des décisions prises à l'unanimité ou après une large concertation, des embauches basées sur des rencontres, la cooptation et l'envie de travailler ensemble. L'entreprise prend alors en compte son environnement social, local et humain, n'a pas comme objectif unique le profit, et cherche un équilibre harmonieux plutôt que la croissance, etc...(Lulek,2004)

Nous supposons que dans les deux cas, l'entreprise informelle et l'entreprise alternative et solidaire cherchent à échapper à une économie de contrainte. Les acteurs concernés fonctionnent à partir de valeurs plus humaines et plus sociales que celles véhiculées dans l'économie capitaliste dominante. Cependant, elles se heurtent à la formalisation et à la réglementation excessive du modèle dominant. Par ailleurs, la motivation ne semble pas être la même pour l'une et pour l'autre. Effectivement, dans les entreprises informelles, la motivation se situe au niveau des valeurs ancrées dans la culture traditionnelle, mais aussi, au niveau de la recherche de la satisfaction des besoins de base et de la survie. La motivation des entreprises alternatives et solidaires s'ancre dans la recherche de valeurs nouvelles, et pour ces dernières, c'est par choix qu'elles décident de fonctionner autrement. Il serait donc intéressant de comparer plus en profondeur les valeurs et la logique de fonctionnement des deux types d'entreprises qui se veulent, en tous les cas, différentes de celles installées dans un système apparemment établi.

Bibliographie

Albagli, Claude (1994), « L'absence de règles et d'instruments de mesure. » dans Arellano Rolando, *Les entreprises informelles dans le monde*, Ste-foy, Les presses de l'Université Laval

Beauchamp, Claude (1997), *Démocratie, culture et développement en Afrique noire*, Montréal, Harmattan, collection Logiques sociales.

Birou, Alain (1966), *Vocabulaire pratique des sciences sociales*, Paris, Édition économie et humanisme, les Éditions ouvrières.

Bonnardel, Régine (1992), *St-Louis du Sénégal : mort ou naissance?*, Paris, Édition L'Harmattan.

Bousquet, Nicole (2002), *La structure productive et commerciale dans les pays du tiers-monde : secteur formel et secteur informel : univers parallèles ou étroitement imbriqués?* Notes de cours, Ste-foy, Université Laval.

Cisse, Abdoul Wahab (2001-2002), *Impacte socio-économique des activités du secteur informel dans le budget des collectivités locales Sénégalaise : Le cas de St-Louis*, St-Louis, Thèse pour le Doctorat, Université Gaston Berger.

Bureau International du Travail (2002), *Travail décent et économie informelle : sixième question à l'ordre du jour*, Genève, Conférence Internationale du Travail, 90^{ième} session.

Coquery-Vidrovitch, Catherine (1991), *Tiers-monde : l'informel en question?* Paris, L'Harmattan.

Diehdiou, Lamine (2003), « L'économie informelle en Afrique : la tradition contre la pénurie », *Possible et ATTAC*, volume 27, no 4, Automne.

Diouf, Mamadou (2001), *Histoire du Sénégal*, Paris, Maisonneuve et Larose.

Lachaud, Jean-pierre (1988), *Le secteur informel urbain et le marché du travail en Afrique au sud du Sahara*, Genève, Institut international d'études sociales.

Lautier, Bruno (1994), *L'économie informelle dans le tiers-monde*, Paris, Édition la Découverte.

Lubell, Harold (1991), *Le secteur informel dans les années 80 et 90*, Paris : Centre de développement de l'Organisation de coopération et de développement économique.

Lulek, Michel (2004), « Artisans d'utopie », *Silence*, no 314, septembre, p.5-9.

Maldonado, Carlos (2001), *L'économie informelle en Afrique francophone : structure, dynamique et politique*, Genève, B.I.T.

Muheme, Gaspard 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, Université Laval.

N'guessan Boignan, Mathurin (1999), *Comprendre l'« économie informelle » en Côte d'Ivoire : Étude de cas à travers les « maquis » à Abidjan*, Ste-Foy, Thèse pour le doctorat, Université Laval.

Niang, Abdoulaye (1992), « Le secteur informel : définitions et facteurs de son expansion en milieu urbain au Sénégal », *Revue sénégalaise de sociologie*, St-Louis, Université Gaston Berger, no 2.

Niang, Abdoulaye (1988), *Le secteur informel de production de biens et de services modernes' Un exemple de l'articulation entre les structures socio-économiques traditionnelles et le mode de production capitaliste*, Paris, Thèse pour le doctorat, Paris 8.

Oble-Lehoues, Jacqueline (1990), *Acte du colloque sur les réalités socio-économiques de la femme africaine*, Québec, Université Laval.

Thioye, Amadou Diagne (1984), *L'entreprise informelle au Sénégal :réalité, comportements et mode d'évolution*, Paris, Thèse pour le doctorat, Université de Paris 1 Pantheon-Sorbonne.

Thiaw, Babacar (1993), *Le rôle de la femme dans le secteur non structure du Sénégal: Problèmes et perspectives*, Paris, Réseau thématique « entreprenaria » Université des réseaux d'expression française, Bureau Europe UREF / AUPELF .

Van Dijk, Pieter Meine (1986), *Sénégal : Le secteur informel de Dakar*, Paris, L'Harmattan, collection villes et entreprises.

Annexe : Grille d'entretien

Première partie :

1. Quel est le nom de votre entreprise ?
2. Quels sont exactement les activités de votre entreprise ?
3. Quelles sont les étapes de transformation du produit ?
4. Quels outils ou quels matériaux utilisez-vous ?
5. Existe-t-il au Sénégal, des règles ou des normes de travail comme un salaire minimum, une échelle salariale, des normes de sécurité d'emploi, de santé et sécurité etc ... devant s'appliquer à l'intérieur des entreprises ?
6. Appliquez-vous ces règles dans votre entreprise?
7. Si non, pourquoi ?
8. Détenez-vous des documents où sont codifiés (écrits) les marches à suivre ou les façons de reconnaître un problème et de le résoudre ? (Exemple de problèmes techniques ou financiers ; difficulté à se procurer l'équipement et la matière première, le manque de main d'œuvre, le manque de capitaux, le coût de l'équipement ou de la matière première dépassant vos moyens, la baisse ou l'irrégularité de la demande.)
9. Si oui, les employés ont-ils accès à ces documents ?
10. Si non, quelle est la procédure habituellement utilisée pour reconnaître et résoudre les problèmes qui peuvent se poser à l'entreprise ?
11. Avez-vous des objectifs pour votre entreprise cette année et quels sont-ils ?
12. Si oui, détenez-vous des documents décrivant ces objectifs pour une période donnée ?
13. Les employés sont-ils au courant de ces objectifs ?

Deuxième partie :

1. Sur quels critères est basée l'embauche des employés dans votre entreprise ?
2. Sur quels motifs repose ce choix?
3. Avez-vous une préférence quant à l'âge de vos employés et quelle est-elle ?
4. Combien avez-vous d'employés permanents et d'employés journaliers ?
5. Combien avez-vous d'employés salariés ?

6. Avez-vous des employés n'étant pas salariés comme par exemple des apprentis ou des aides familiaux et combien ?
7. Si oui, qu'ont-ils en échange de leurs services ?
8. Pour quelles raisons un employé peut-il être congédié?
9. Sur la base de quels critères faites-vous le choix des chefs d'équipes dans l'entreprise?
10. Lorsqu'un conflit se pose dans l'entreprise entre les employés et les chefs d'équipe ou le patron, comment se règle-t-il, y a-t-il une procédure spécifique et qui en a le contrôle?
11. Qu'est-ce qui vous a poussé à créer votre entreprise?
12. Si votre entreprise existait avant que vous en soyez le patron, à qui appartenait-elle ?
13. Si votre entreprise n'existait pas auparavant, comment sa mise en place a-t-elle été financée ?
14. (Selon le moyen), pour quelle(s) raison(s) ?
15. Où vous procurez-vous les outils et le matériel nécessaire à votre entreprise et quelle est votre relation avec le fournisseur ?
16. Quelle est la raison de ce choix ?
17. De quelle façon déterminez-vous le prix de vente des produits découlant des activités de votre entreprise ?
18. Qui sont vos clients fidèles ?
19. (Selon la réponse)Pour quelle(s) raison(s) ?
20. Le prix des produits peut-il être différent selon le client et pourquoi?
21. Vous arrive-t-il de vendre à perte?
22. Si oui, dans quelles circonstances ?
23. Si un problème technique se pose à l'entreprise comme par exemple la perte ou l'incapacité à trouver ou l'équipement nécessaire ou la matière première, de quelle façon allez-vous tenter de remédier à ces problèmes?
24. Si un problème survient comme par exemple un manque de capitaux, (le coût de l'équipement ou de la matière première dépassant vos moyens) une baisse ou une irrégularité dans la demande donc des ventes, de quelle façon allez-vous remédier à cette situation, quelle sera votre réaction?
25. Comment l'entreprise est-elle structurée? (ex : division par produit, par fonctions...)
26. Quelles sont ses unités?
27. À l'intérieur des unités, de quelle façon le travail est-il divisé?
28. Pouvez-vous me dire s'il existe, en général, des relations familiales entre les employés et entre les employés et vous ?

29. Pouvez-vous expliquer l'organigramme de votre entreprise en indiquant le nombre de personnes à chaque position et leurs tâches ?
30. Détenez-vous des documents décrivant votre structure, c'est à dire les fonctions, les liaisons entre les unités, la place de chaque employé ainsi qu'une description de ses tâches et les limites de son pouvoir ?
31. Lorsqu'il y a une décision à prendre qui touche l'ensemble de l'entreprise...Y a-t-il consultation des employés?
32. Certaines décisions font-elles appel à la participation des employés?
33. Qui prend les décisions finales?
34. Lorsqu'il y a une décision à prendre qui touche une partie seulement de l'entreprise ou une unité, un employé peut-il prendre une décision seul ou doit-il se référer à un supérieur ou au patron?
35. Croyez-vous qu'il y ait certains liens entre votre entreprise et votre famille?
36. Comment décririez-vous ce ou ces liens?
37. Selon vous, quelle est la fonction première de votre entreprise?
38. Selon vous quelle est la fonction première de la famille?
39. Croyez-vous qu'il y ait des ressemblances entre les fonctions de l'entreprise et celles de la famille?
40. Quelles seraient-elles?
41. Y a-t-il, selon vous, une ressemblance entre la hiérarchie familiale et celle qui existe dans votre entreprise?

Troisième partie :

1. Tenez-vous une comptabilité régulière?
2. Réinvestissez-vous parfois dans votre entreprise dans un but d'expansion ou d'achat de nouveaux équipements ?
3. Si oui, quel pourcentage des montants dégagés de la vente de votre produit investissez-vous ?
4. Selon vous, quel pourcentage du montant dégagé de la vente de votre produit est reporté sur les salaires des employés ?
5. Selon vous, quel pourcentage du montant dégagé de la vente de votre produit sert à la prise en charge des employés non-salariés (apprentis ou aides familiaux) ?

6. Selon vous, quel pourcentage du montant dégagé de la vente de votre produit va à la prise en charge des membres de votre famille habitant dans votre demeure ?
7. A St-Louis, une entreprise doit-elle être enregistrée ou détenir un permis pour exercer son activité ?
8. Détenez-vous ce permis ?
9. Si non, pourquoi ?
10. Payez-vous des taxes et impôts ?
11. Quelle est leur nature ?
12. Quelle est leur périodicité ?
13. Vous arrive-t-il parfois de ne pas payer ces taxes ?
14. Si oui, quelle stratégie utilisez-vous pour échapper au recouvrement ?
15. Croyez-vous que les impôts et les taxes que les entreprises doivent payer sont adaptés aux moyens des entreprises comme la vôtre ?
16. Selon vous, les entreprises comme la vôtre ont-elles facilement accès au crédit bancaire et pourquoi ?
17. Selon vous, l'État accorde-t-il de l'aide au développement des entreprises comme la vôtre ?
18. Si oui, de quelle façon ?
19. Avez-vous l'impression que le secteur formel moderne de la région de St-Louis offre assez d'emplois pour tous ?
20. Le capital de production comme les équipements, les outils, utiles à votre entreprise est-il abordable pour vous ?
21. Les frais de loyer où est installé votre entreprise sont-ils abordables pour vous ?

Quatrième partie :

1. Dites-moi si vous êtes tout à fait en accord, plutôt en accord ou pas du tout en accord avec chacune de ces affirmations : « dans la vie, notre place est désignée » ; « nous ne devons pas remettre en question la place que l'on occupe » ; « le respect de la hiérarchie est important » ; « les conflits sont générateurs d'innovations » ; « les conflits sont une source de détérioration ».
2. Dites-moi si vous êtes tout à fait en accord, plutôt en accord ou pas du tout en accord avec les affirmations suivantes : « dans la vie, il est important d'être d'abord solidaire envers sa famille » ; « il me serait difficile d'être solidaire envers une personne ne provenant pas de

ma famille » ; « dans la vie, il est important d'être solidaire d'une personne ayant le même but lointain que moi, même si elle ne provient pas de ma famille ».

3. Avez-vous des devoirs et des obligations envers les gens de votre famille ?

Croyez-vous qu'il est important de respecter ces obligations?