A la recherche des “ gazelles ” du secteur informel urbain africain. Entreprises et entrepreneurs à fort potentiel dans leur environnement socioéconomique et numérique.

Jean-Philippe Berrou, Damien Girollet

▶ **To cite this version:**

Jean-Philippe Berrou, Damien Girollet. A la recherche des “ gazelles ” du secteur informel urbain africain. Entreprises et entrepreneurs à fort potentiel dans leur environnement socioéconomique et numérique.. [Rapport de recherche] Orange Labs. 2019. hal-02507441

HAL Id: hal-02507441
https://hal.science/hal-02507441

Submitted on 13 Mar 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L’archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d’enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

A LA RECHERCHE DES « GAZELLES » DU SECTEUR INFORMEL URBAIN AFRICAIN

Entreprises et entrepreneurs à fort potentiel dans leur environnement socioéconomique et numérique

Jean-Philippe BERROU
LAM - UMR CNRS 5115 - Sciences Po Bordeaux

Damien GIROLLET
GREThA - UMR CNRS 5113 – Université de Bordeaux

La rédaction de ce rapport a bénéficié de l'appui scientifique et financier d'Orange. Ce rapport est le premier volet d'un projet de recherche intitulé « Dynamiques socio-économiques des entrepreneurs de l'informel et pratiques numériques en Afrique de l'Ouest » coordonné par le laboratoire LAM (Les Afriques dans le Monde – Sciences Po Bordeaux – UMR CNRS 5115) et financé par la direction de la recherche d'Orange Labs (IMT/OLR). L'objectif du projet est de renforcer la compréhension des usages numériques des entrepreneurs informels en Afrique Subsaharienne. [Contacts Orange : Fabienne GIRE [fabienne.gire@orange.com] et Kevin MELLET (kevin.mellet@orange.com)].

RESUME EXECUTIF

CONTEXTE ET OBJECTIF

L'ampleur et la diversité des usages marchands des technologies de l'information et de la communication (TIC) et en particulier du téléphone mobile au sein du secteur informel urbain dakarois ont été démontrés au cours du projet précédent. Ce nouveau projet intitulé *« Dynamiques socio-économiques des entrepreneurs de l'informel et pratiques numériques en Afrique de l'Ouest »* se donne ainsi pour objectif principal de resituer les usages et pratiques numériques des entrepreneurs dans une perspective plus dynamique (temporelle) et dans leur environnement plus large tant sur le plan social (lien avec le ménage et le réseau social de l'entrepreneur) qu'économique (prise en compte de la multiactivité). A travers cette double perspective analytique, on cherche à mieux comprendre les spécificités des segments intermédiaires du secteur informel qui regroupent des entreprises à fort potentiel de croissance nommées « gazelles ». Dans cette perspective, ce premier livrable propose de fournir un premier cadrage conceptuel et empirique autour de cette notion de « gazelles » afin de consolider leur identification et leur caractérisation au sein de notre échantillon d'entrepreneurs et de préparer l'enquête de terrain à venir.

METHODOLOGIE

L'étude propose dans un premier temps une revue de littérature académique et institutionnelle sur le concept de « gazelles » (ou d'entreprises et entrepreneurs à fort potentiels des secteurs informels urbains) et les enjeux socio-économiques qui y sont associés pour le continent africain (missing middle, mobilité sociale, émergence des classes moyennes)(1). Par la suite, nous mobilisons la base de données issue de l'enquête quantitative originale menée sur un échantillon représentatif d'environ 500 entreprises du secteur informel de la région de Dakar au Sénégal au cours du projet précédent. La partie empirique de ce premier livrable propose ainsi la mise en œuvre d'une méthode d'identification innovante des « gazelles » du secteur informel qui combine démarches inductive et déductive (probabiliste) (2). Celle-ci nous a permis d'identifier différents segments parmi lesquels un large segment intermédiaire composé de différents profils de gazelles que l'on caractérise plus amplement en se concentrant sur l'environnement social et familial de l'entrepreneur, les trajectoires et dynamiques entrepreneuriales et les pratiques numériques (3).

PRINCIPAUX RESULTATS

Dans un contexte marqué par une forte croissance démographique et une population jeune, les enjeux relatifs à l'accès à l'emploi, aux revenus et à la mobilité sociale sont particulièrement centraux. C'est dans cette perspective que la densification du tissu des PME venant combler le « missing middle » s'avère indispensable. Dans cette perspective, le concept de « gazelles » a récemment été mobilisé dans le contexte des pays en développement afin de désigner l'existence de gisements inexploités d'entreprises à fort potentiel de croissance au sein du secteur informel. Il renvoie ainsi aux microentreprises informelles ayant le potentiel de se rapprocher des performances observées dans le haut de l'informel (et donc dans le secteur formel) mais dont les performances sont davantage similaires à celles de l'informel de survie auquel elles sont le plus souvent associées. L'attribution d'un tel potentiel est alors synonyme de comportements et de compétences entrepreneuriales avancés. Le potentiel de ces entrepreneurs est considéré comme bridé

par une multitude de contraintes externes et internes à l'entreprise les empêchant ainsi de devenir performantes et de développer leur activité, c'est pourquoi elles sont communément nommées « gazelles contraintes ». L'ampleur de ce segment intermédiaire est en général importante puisqu'il représente en moyenne entre 25% et 50% des secteurs informels urbains étudiés dans la littérature. Notre analyse quant à elle à reposer sur trois étapes.

- L'approche inductive mobilisée fait appel aux outils de la statistique exploratoire multidimensionnelle (ACM puis CAH consolidée par la méthode des K-Means.). Elle nous a permis d'identifier trois segments : un informel de survie (32%), un large segment intermédiaire (48%) et des top performers (20%). Au sein du segment intermédiaire qui affichent des niveaux de performances et de stock de capital physique nettement inférieurs à ce que l'on observe au sein des top performers, deux profils de gazelles ont été identifiés : les indépendants au parcours de formation scolaire (23%) et les petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%). Ils se différencient principalement par le niveau d'emploi pourvu (indépendants vs. petits patrons) et par leur niveau de capital humain et notamment par leur parcours de formation professionnelle (scolaire vs. traditionnel).
- Dans un second temps, l'approche déductive vient vérifier et affiner les résultats obtenus précédemment. On met en pratique la méthode probabiliste développée dans Grimm et al. (2012) qui vise à identifier empiriquement les entrepreneurs ayant le plus fort potentiel de devenir des top performers à partir de caractéristiques sociodémographiques et comportementales. Ainsi, ces entrepreneurs nommés « gazelles contraintes » représentent 27% de notre échantillon. On retrouve plus de 90% d'entre eux au sein du large segment intermédiaire identifié à partir de l'approche inductive et particulièrement au sein du profil des indépendants au parcours de formation scolaire (plus de la moitié).
- La caractérisation des différents segments a été effectuée à partir des variables de classification, de l'origine et de l'environnement socioéconomiques, des trajectoires et dynamiques entrepreneuriales et des pratiques numériques. Cela a permis de confirmer le fossé séparant l'informel de survie et les top performers dans l'ensemble des domaines considérés. Les segments intermédiaires affichent des profils sociologiques originaux, les rapprochant des top performers en termes d'origines sociales. En revanche, on les retrouve plus aujourd'hui au sein de la classe moyenne inférieure alors que les tops performers se situent plutôt dans les strates hautes de cette dernière. Sur le plan des pratiques numériques, les « petits patrons » témoignent d'un profil plus réseauteur marqué par des usages de coordination plus avancés et un réseau de contacts mobiles plus professionnalisé.

LIMITES ET PERSPECTIVES POUR DES RECHERCHES FUTURES

L'identification des gazelles au sein de notre échantillon d'entrepreneurs du secteur informel dakarois et leur caractérisation étendue constituent le point de départ de l'enquête de terrain à venir. Celle-ci a pour ambition de réinterroger les mêmes entrepreneurs et entreprises afin d'introduire une perspective dynamique totalement originale dans l'étude des gazelles tout en élargissant les dimensions d'analyse. Dans ce cadre, les données de panel permettront de juger des trajectoires et dynamiques entrepreneuriale (élément important dans l'étude des gazelles). Les usages et pratiques numériques des entrepreneurs pourront ainsi être resitués dans une perspective plus dynamique (temporelle) et dans leur environnement plus large tant sur le plan social (lien avec le ménage et le réseau social de l'entrepreneur) qu'économique (prise en compte de la multiactivité).

MOTS CLEFS : Dakar, Secteur informel, Gazelles, Missing Middle, Entrepreneurs, TIC

ACRONYMES

ACM : Analyse des Correspondances Multiples

ANSD : Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie

CAM : Chiffre d'affaires mensuel

CAH : Classification Ascendante Hiérarchique

EBEM : Excédent Brut d'exploitation mensuel

ENUPIS : Enquête Nationale sur les Unités de Production Informelles au Sénégal

ESPS : Enquête de Suivi de la Pauvreté au Sénégal

MPE : Micros et Petites Entreprises

NINEA : Numéro d'Identification Nationale des Entreprises et Associations

PME : Petites et Moyennes Entreprises

PIB : Produit Intérieur Brut

SYSCOA : Système Comptable Ouest-Africain

TIC : Technologie de l'Information et de la Communication

UPI : Unité de Production Informelle

VAM : Valeur ajoutée mensuelle

SOMMAIRE

RESUME EXECUTIF **3**

ACRONYMES **5**

INTRODUCTION **7**

1ère PARTIE – Entreprises et entrepreneurs à fort potentiel dans les secteurs informels urbains africains. **12**

1.1. Les enjeux relatifs au *missing middle* du tissu productif en Afrique 12

1.1.1. Les spécificités du changement structurel en Afrique subsaharienne 13

1.1.2. Le *missing middle* ou l'absence d'un segment intermédiaire de Petites et Moyennes Entreprises (PME) 15

1.1.3. Les enjeux socioéconomiques associés au développement d'un tissu de PME : emplois, lutte contre la pauvreté et émergence des classes moyennes 18

1.1.4. Du *missing middle* à l'hétérogénéité et la multi-segmentation du secteur informel ... 21

1.2. Enjeux de définition, d'identification et de caractérisation des « gazelles » dans l'informel 23

1.2.1. Enjeux de définition : l'adaptation du concept de « gazelle » 23

1.2.2. Enjeux d'identification : méthodes déductives et inductives. 26

1.2.3. Enjeux de caractérisation : que sait-on des gazelles de l'informel ? 30

2ème PARTIE – Identification des entreprises à fort potentiel dans le secteur informel de Dakar : du segment intermédiaire aux gazelles contraintes **37**

2.1. L'identification d'un segment intermédiaire d'entreprises par l'approche inductive : un segment aux caractéristiques similaires aux gazelles 37

2.2. L'identification de gazelles « contraintes » par l'application d'une méthode probabiliste (déductive) 46

2.2.1 La mise en œuvre de l'approche déductive 47

3ème PARTIE – Les entreprises et entrepreneurs des segments intermédiaires dans leur environnement socioéconomique et numérique **53**

3.1 L'origine et l'environnement socioéconomiques de l'entrepreneur 53

3.1.1. Top performers vs informel de survie : le poids des origines et trajectoires sociales .. 55

3.1.2 Des gazelles au profil sociologique original 57

3.2. Trajectoires entrepreneuriales et dynamiques socioéconomiques des activités 58

3.2.1. Le niveau de développement des activités au prisme de la qualité des emplois 61

3.2.2. Dynamique de croissance des activités et trajectoires professionnelles des entrepreneurs 62

3.3 Les pratiques numériques 65

CONCLUSION **69**

BIBLIOGRAPHIE **72**

INTRODUCTION

Pour le continent africain, le nouveau millénaire a marqué le début d'une révolution numérique sans précédent transformant l'environnement digital dans lequel l'ensemble des populations évoluent. En quelques années, cette région est ainsi passée de l'absence d'outils numériques à une omniprésence du téléphone portable (Chéneau-Loquay, 2010 ; PwC, 2016 ; Abdelkrim, 2017 ; Huet, 2017). L'irruption de ces nouvelles technologies s'opère toutefois dans un contexte institutionnel et économique particulier marqué par une prévalence de l'informalité comme mode d'opération des activités marchandes (Medina et al., 2017). Les structures productives des économies du continent se caractérisent en effet par un dualisme entre une petite minorité de grandes entreprises contribuant à l'essentiel de la valeur ajoutée nationale et une grande majorité d'indépendants et de micro et petites entreprises exerçant à faible niveau de productivité. Ces activités dites informelles produisent des biens et services tout à fait légaux mais exercent pour partie en dehors des cadres réglementaires en matière de fiscalité, de comptabilité et de respect des normes de travail notamment. Elles sont par ailleurs fortement hétérogènes, que ce soit en terme de secteurs d'activités, de type d'entrepreneurs, de dynamiques ou de performance. Elles assurent un rôle fondamental tant sur le plan social (comme filet de sécurité en l'absence d'emplois formels) qu'économique (elles contribuent à l'essentiel du dynamisme économique des villes). Une question centrale porte aujourd'hui sur l'identification et une meilleure compréhension des segments les plus dynamiques de ce secteur informel, autrement dit ces entrepreneurs et entreprises ayant le potentiel de croître et de venir renforcer un tissu de petites et moyennes entreprises encore trop faible voire inexistant. La modernisation et la promotion de ces activités à travers l'accroissement de leur efficacité constitue donc un enjeu primordial. Dans cette perspective, le développement rapide des technologies de l'information et de la communication (TIC) sur le continent pourrait soutenir la dynamique de ces unités de production de multiples manières (Mbuyisa et Leonard, 2017 ; Abdelkrim, 2017).

La diffusion rapide du mobile et des usages d'internet en Afrique dans ce contexte économique singulier a constitué le point de départ d'un premier projet de recherche associant le laboratoire les Afriques dans le Monde (LAM) et Orange (SENSE). Son objectif principal était alors d'explorer la diversité des usages professionnels du numérique dans ce contexte spécifique du « secteur informel » urbain. Dakar a été choisi comme terrain d'observation dans ce projet car le Sénégal illustre bien ces enjeux croisés entre explosion du numérique et

prédominance de l'informel. D'une part, on y observe un nombre de lignes de téléphonie mobile actives équivalent à la population du pays (données ARTP Sénégal – Autorité de régulation des télécommunications et des postes). D'autre part, plus de 90 % des unités de production exercent dans l'informel (Recensement général des entreprises – ANSD, 2017). En 2017, une enquête quantitative inédite a ainsi été conduite sur un échantillon représentatif de 500 entreprises du secteur informel de la région de Dakar[1] (Encadré 3). Cette enquête a notamment permis de reconstituer de manière détaillée le chiffre d'affaires, la main d'œuvre et le capital d'entreprises dépourvues de comptabilité formelle. Les enquêtés ont par ailleurs été interrogés longuement sur leur équipement et leurs usages en matière de téléphonie et d'internet. Des entretiens qualitatifs individuels et collectifs (focus groups) ont également été menés auprès d'une cinquantaine d'entrepreneurs. Les résultats attestent de l'ampleur du phénomène TIC. Près de 98% des entrepreneurs possèdent un téléphone portable (et 65 % un smartphone) et 95% l'utilisent aussi à des fins professionnelles. Ils révèlent également la forte hétérogénéité et la disparité des pratiques numériques avec des effets potentiellement différenciés selon les segments auxquels appartiennent les entrepreneurs. En effet, l'analyse de l'association entre usages professionnels du mobile et performances des unités de production a conduit à des résultats particulièrement intéressants (Berrou et al., 2018). Si les « top performers » de l'informel témoignent d'usages professionnels du numérique très avancés et intensifs (deux tiers d'entre eux vont même jusqu'à promouvoir leur activité et vendre leurs biens et services sur internet), au sein de l'informel dit « de survie » l'accès au smartphone se fait plus rare et les usages professionnels du mobile sont plus réduit et simplifiés. Entre les deux extrêmes, au sein des segments intermédiaires, les profils d'usages sont également différenciés, entre des entrepreneurs usant de leur mobile essentiellement à des fins de réseautage et de coordination (avec les fournisseurs, clients et partenaires) et ceux l'utilisant principalement à des fins de connexion à l'internet (en particulier pour de la recherche d'information).

Par ailleurs, les caractéristiques socioprofessionnelles de ces segments intermédiaires se sont révélés proche des profils d'entrepreneurs et d'entreprises que la littérature nomme habituellement « gazelles » (entreprises à fort potentiel de croissance) (Grimm et al., 2012). Ces entreprises concentrent des enjeux importants tant sur le plan économique (potentiel

[1] La représentativité de l'échantillon à l'échelle de la région de Dakar est fondée sur une méthode par quotas (secteur d'activité, département, genre). Par ailleurs, conformément à la définition de l'ANSD, sont considérées comme informelles les unités de productions non enregistrées et/ou dépourvues de comptabilité formelle écrite respectant les normes du système comptable ouest africain (SYSCOA).

d'investissement et d'accumulation afin de combler le *missing middle* du tissu productif), social (rôle de ces entreprises dans la mobilité sociale, l'émergence des classes moyennes) que politique (débat sur le type de politiques les mieux à même de soutenir leur développement). Pour autant, on ne sait encore que peu de choses de ces dernières tant elles ont été pendant longtemps assimilées au segment des activités de survie. Le débat n'est d'ailleurs pas clos entre ceux qui considèrent que ces entreprises s'inscrivent fondamentalement hors des logiques d'accumulation capitalistique (Berner et al., 2012) et ceux qui voient en elles les PME de demain (Grimm et al., 2012 ; Severino et Hajdenberg, 2016). Identifier et comprendre le fonctionnement de ces activités, et donc leurs besoins, est dès lors indispensable pour penser toute forme de politique d'appui (Marguerie, 2017).

C'est au regard de ces résultats qu'un second projet de recherche est lancé depuis octobre 2018 entre le LAM et Orange. Intitulé *« Dynamiques socio-économiques des entrepreneurs de l'informel et pratiques numériques en Afrique de l'Ouest »*, ce projet se donne pour objectif principal de resituer les usages et pratiques numériques des entrepreneurs dans une perspective plus dynamique (temporelle) et dans leur environnement plus large tant sur le plan social (lien avec le ménage et le réseau social de l'entrepreneur) qu'économique (prise en compte de la multiactivité). A travers cette double perspective analytique il ambitionne de pouvoir mieux comprendre les spécificités de ces segments intermédiaires de « gazelles » du secteur informel. La perspective temporelle permettra en effet d'analyser la trajectoire et la dynamique des microentreprises informelles et donc d'identifier plus précisément les segments à fort potentiel (gazelles) et le rôle qu'y jouent les technologies mobiles. L'analyse de l'environnement socioéconomique dans lequel elles opèrent (articulation entreprises-conditions de vie du ménage, degré de recouvrement entre segments dynamiques de l'informel et appartenance des ménages aux classes moyennes, influence des réseaux de relations sociales, diversification des sources de revenus par la multi-activité) permettra quant à elle de mieux comprendre les logiques et rationalités propres à ces acteurs autant que les opportunités ou contraintes externes auxquelles elles font face.

Dans cette perspective, ce premier livrable propose de fournir un premier cadrage conceptuel et empirique autour de cette notion de « gazelles » ou d'entreprises et entrepreneurs à fort potentiels des secteurs informels urbains en Afrique. Sur le plan conceptuel d'abord, le développement récent des travaux sur ces gazelles de l'informel renoue finalement avec un débat plus ancien relatif au *« missing middle »* du tissu productif en Afrique (Gelb et al.,

2014). Si les enjeux socioéconomiques relatifs au soutien à ces petites entreprises sont plutôt bien compris (y compris concernant leur capacité à renforcer l'émergence d'une classe moyenne), force est pourtant de constater que les réformes politiques concernant le secteur privé restent encore majoritairement orientées et favorables aux grandes entreprises du secteur moderne (Akinkugbe et Wohlmuth, 2016 ; Severino et Hajdenberg, 2016). Une des raisons de l'inefficacité des politiques d'appuis aux MPE réside notamment dans la méconnaissance des spécificités de ces segments. Ces entreprises se rapprochent-elles des tops performers ou des *« survivalists »* (Berner et al., 2012 ; Grimm et al., 2012) ? Et sur quels aspects ? En termes de comportement entrepreneuriaux, de contraintes institutionnelles, de positionnement dans leur environnement socioéconomique, de pratiques numériques ? Autant l'identification que la compréhension des dynamiques à l'œuvre au sein de ces MPE sont donc essentielles pour la formulation d'un agenda de politiques d'appuis plus efficaces et adaptées. Dès lors, d'un point de vue empirique cette fois-ci, un travail précis d'identification et de caractérisation de ces segments doit être mené. La littérature sur le sujet oppose généralement les méthodes inductives, issues de la statistique exploratoire multidimensionnelle, aux méthodes déductives qui cherchent à délimiter économétriquement un segment d'entreprises ayant, au regard de certains critères, une probabilité d'appartenance au segment supérieur de l'informel identique aux « tops performers ». Prenant appui sur les données collectées à Dakar en 2017, ce livrable propose une méthode originale combinant démarches inductives et déductives pour identifier plus précisément les composantes de ce segment intermédiaire du secteur informel et ainsi consolider les résultats issus du premier projet. Ensuite, au-delà de ce travail d'identification, le travail de caractérisation de ces segments doit chercher à resituer ces activités au regard des conditions internes comme externes de production. Il s'agit notamment de s'interroger sur les modes de gestion et d'exercice de leur activité par des entrepreneurs dont la rationalité ne se réduit pas au périmètre d'un établissement mais peut s'exprimer sur un spectre plus large d'activités (multi-activité et diversification des sources de revenus) et de relations sociales (conditions de vie du ménage et logiques de redistribution). A cet égard, il convient de décrire tout autant l'environnement social, que les trajectoires et les dynamiques socioéconomiques des entrepreneurs et de leur activité, dimensions analytiques qui sont au cœur de ce nouveau projet. A partir des données disponibles, et de manière quelque peu programmatique, une première incursion dans ces dimensions sera donc proposée afin de relever les potentielles spécificités et différences de ces segments intermédiaires au regard des *« survivalits »* et des *« top performers »*. Dans cette perspective, une caractérisation de ces entreprises et entrepreneurs du point de vue de leurs pratiques numériques sera également proposée.

La suite du livrable propose dans une première section une revue de la littérature académique et institutionnelle sur le concept de « gazelles » et les enjeux socio-économiques s'y rattachant pour le continent africain (1). La seconde section détaille et met en pratique la méthode d'identification des « gazelles » du secteur informel dakarois en combinant démarches inductive et déductive (probabiliste) (2). Enfin, la troisième section propose une caractérisation plus étendue des différents segments identifiés en se concentrant sur l'environnement social et familial de l'entrepreneur, les trajectoires et dynamiques entrepreneuriales et les pratiques numériques (3).

1ère PARTIE – Entreprises et entrepreneurs à fort potentiel dans les secteurs informels urbains africains

Cette première partie vise à resituer le débat autour des gazelles ou des entreprises à fort potentiel de l'informel à l'aune d'une problématique plus ancienne touchant à l'absence de tissu de PME sur le continent. Si cette problématique du *missing middle* n'est pas nouvelle, ses enjeux sont néanmoins renouvelés au regard des spécificités contemporaines du changement structurel et des conditions dans lequel il s'opère sur le continent. Dans un contexte marqué par une forte croissance démographique et une population jeune, les enjeux relatifs à l'accès à l'emploi, aux revenus et à la mobilité sociale sont particulièrement centraux. C'est dans cette perspective que la densification du tissu des PME s'avère indispensable. Or, il semblerait qu'au sein du secteur informel existent des gisements inexploités d'entreprises à fort potentiel de croissance. Reprenant le concept de « gazelles » issu plutôt de la littérature sur l'entrepreneuriat dans les pays du Nord, plusieurs travaux ont initié une réflexion sur l'existence de « gazelles contraintes » dans les segments intermédiaires de l'informel en Afrique. Après une première section resituant les enjeux relatifs au missing middle du tissu productif sur le continent (1.1.), une seconde revient sur ces débats contemporains concernant la définition, l'identification et la caractérisation de ces segments intermédiaires d'entreprises de l'informel (1.2.).

1.1. Les enjeux relatifs au *missing middle* du tissu productif en Afrique

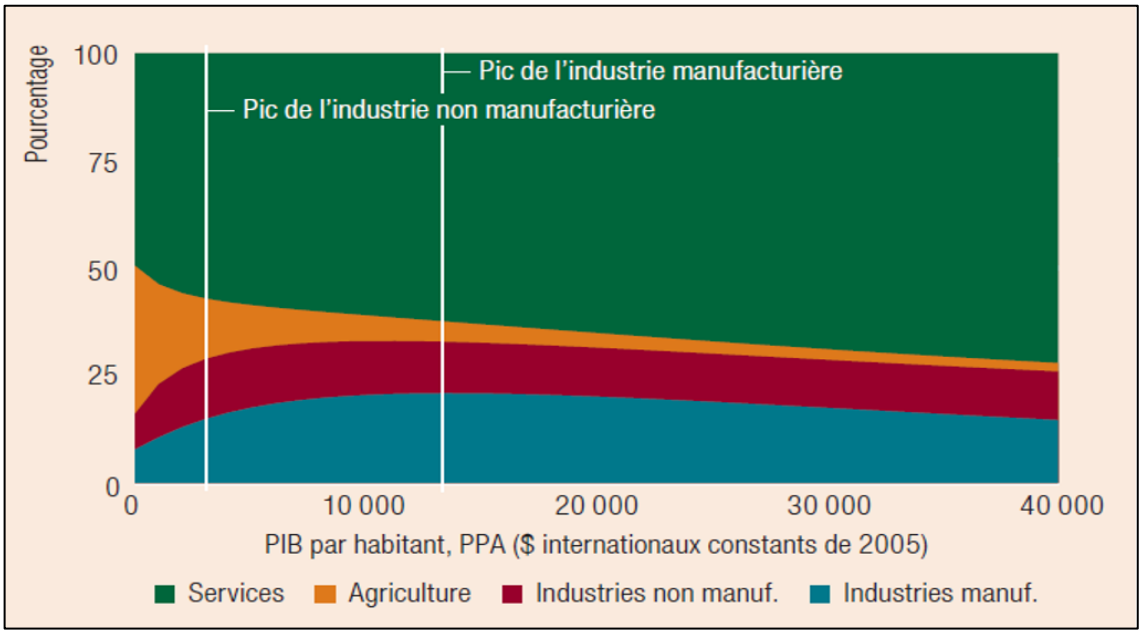
Malgré une période d'essoufflement récent, la croissance économique en Afrique subsaharienne reste sur une dynamique soutenue depuis presque 20 ans. En 2018, six pays africains (le Ghana, l'Ethiopie, la Côte d'Ivoire, Djibouti, le Sénégal et la Tanzanie) figurent parmi les dix pays affichant les plus forts taux de croissance au monde (Banque mondiale, 2018). Pour autant, les transformations structurelles de ces économies restent lentes et la forme qu'elles prennent semble nouvelle dans l'histoire du développement économique avec notamment des phénomènes de désindustrialisation précoce et de tertiarisation rapide (1.1.1.). Ces transformations ne modifient pour l'instant que peu la répartition par taille des activités de sorte que le débat autour d'une *missing middle* retrouve toute son actualité au regard des enjeux socioéconomiques contemporains (1.1.2.). C'est dans ce contexte spécifique, que l'exploration de l'hétérogénéité de la masse des « informels » a conduit à s'interroger sur

l'existence de segments intermédiaires comme gisement possible d'entreprises à potentiel de croissance (1.1.3.).

1.1.1. Les spécificités du changement structurel en Afrique subsaharienne

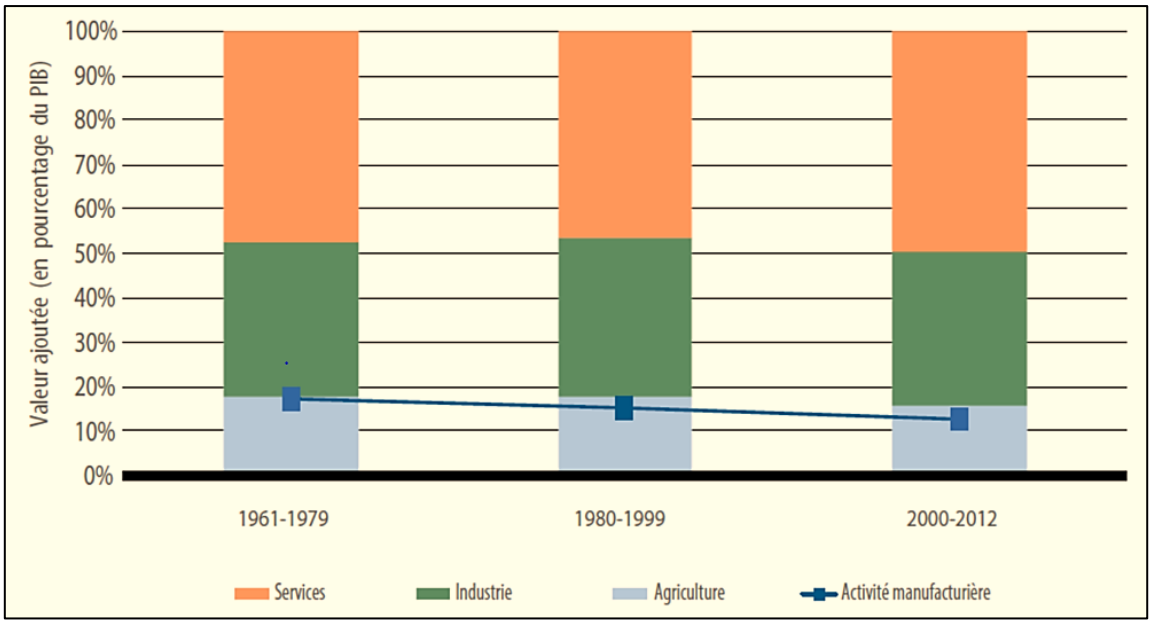
Le changement structurel originalement décrit d'après l'expérience des pays du Nord suppose que, durant le processus de développement, des transformations sectorielles de l'activité économique s'opèrent. En premier lieu une phase d'industrialisation soutenue de l'économie prend place supplantant alors la prévalence de l'agriculture, suivie d'une phase de tertiarisation et de désindustrialisation de l'économie. Cette réallocation des facteurs de production des secteurs traditionnels à faible productivité (agriculture) vers des secteurs dits « modernes » à productivité supérieure (production et services) est censée être le support de la croissance économique et de l'emploi (figure 1). Alors que de tels changements structurels ont été observés au sein de pays asiatiques ayant émergé dernièrement, le continent africain semble suivre un autre sentier (figure 2). En effet, on peut y observer des phénomènes précoces de désindustrialisation et de tertiarisation de l'économie. Une tertiairisation qui traduit par ailleurs principalement un gonflement des petites activités de commerce et de services dans le secteur informel (Rodrik, 2016).

Figure 1. La forme usuelle du changement structurel à travers le monde - répartition du PIB par niveau de revenu/habitant et par secteur, 1963-2007



Note : Données regroupées pour 100 pays
Source : ONUDI-CNUCED (2011)

Figure 2. Composition du PIB par secteur, Afrique, 1961-2012



Source : CENUA (2015)

Le Sénégal constitue un exemple marquant. Faisant partie des pays les plus dynamiques du continent africain, il présente un taux de croissance de 6,2% pour l'année 2018. Le changement structurel s'y opérant depuis les dernières décennies confirme le scénario alternatif évoqué précédemment. En effet, l'économie du pays est menée par les services avec un secteur tertiaire qui contribue à hauteur de 60% au PIB contre seulement 12% pour le secteur manufacturier (Newfarmer et al., 2018). D'après les normes en vigueur au Sénégal, seules les activités possédant un NINEA (Numéro d'Identification Nationale des Entreprises et Associations) et tenant une comptabilité formelle respectant les normes du SYSCOA (Système Comptable Ouest-Africain) sont considérées comme formelles. L'économie informelle concentre ainsi la quasi-totalité des unités économiques du Sénégal selon le dernier Recensement Général des Entreprises réalisé (RGE, 2016) puisque seulement 3% des entreprises enquêtées sont formelles.

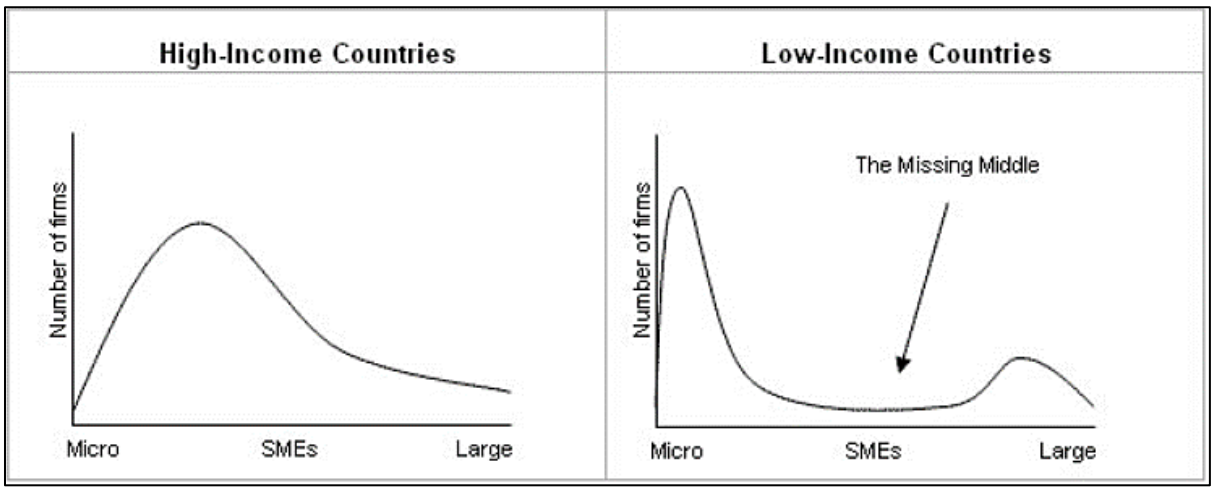
L'absence d'une étape intensive d'industrialisation en faveur d'une tertiarisation précoce de l'économie comporte certains risques concernant les perspectives de croissance à long terme (Rodrik, 2016). En effet, à ce stade de développement on considère généralement que l'industrialisation constitue le chemin le plus efficace en matière de convergence

économique étant donné que la productivité du secteur manufacturier est en moyenne bien supérieure à celle des services. Bien qu'importante, la croissance de la productivité connue par les pays africains semble ainsi restreinte. D'autant plus par l'ampleur d'une économie informelle à laquelle on associe généralement de faibles niveaux de productivité et des conditions de travail éloignées des standards internationaux du travail décent (Amin, 2009).

1.1.2. Le *missing middle* ou l'absence d'un segment intermédiaire de Petites et Moyennes Entreprises (PME)

La singularité de ce contexte économique associant des changements structurels non-traditionnels et la persistance de l'économie informelle est renforcée par des structures productives caractérisées par l'absence d'un segment intermédiaire de Petites et Moyennes Entreprises (PME). Cette particularité est souvent désignée par le terme *« missing middle »* qui décrit une situation dans laquelle la distribution par taille des entreprises d'une économie est bimodale : une très grande majorité d'indépendants et de microentreprises exerçant souvent dans l'informel coexistent avec quelques entreprises de grande taille dans le secteur dit moderne (Tybout, 2000 ; Ayyagari et *al.*, 2007 ; Krueger, 2009 ; Gelb et al., 2014). Cela contraste en effet fortement avec ce que l'on observe dans la plupart des pays développés et dans certains pays émergents dans lesquels les entreprises de taille moyenne concentrent la plupart des emplois et contribuent grandement à l'activité économique (figure 3).

Figure 3. La distribution des firmes selon leur taille dans les pays développés et en développement. Une illustration du *missing middle*.



Source : https://sites.hks.harvard.edu/cid/efl/finance.html

Cette spécificité du tissu productif des économies africaines est depuis longtemps discutée. Le terme lui-même est introduit par Kilby en 1971 et repris depuis dans de nombreuses études portant sur le secteur industriel et les petites entreprises en Afrique (Page et Steel, 1986 ; Liedholm et Mead, 1987 ; Gelb et al., 2014 ; Alibhai et al., 2017).

> « Alors que dans tous les pays industriels, il y a une distribution continue des tailles d'entreprise, la distribution des entreprises par tailles dans les économies africaines est composée de deux segments discontinus : l'un correspondant aux entreprises du secteur structuré et incluant des entreprises de très grandes tailles, l'autre correspondant au réseau des entreprises du secteur informel, en majorité de très petites tailles » (Favereau, 1995, p.193)

L'origine de cette particularité qu'incarne le « missing middle » fait en revanche débat. Dans ses travaux pionniers, Kilby (1971) dénonçait l'*« entrepreneurial bottleneck »* ou le manque d'entrepreneurs disposant des compétences nécessaires pour gérer efficacement les petites entreprises et les faire croître. Dans un rapport qui a fait date dans ce débat, Marsden (1991) prend le contrepied de Kilby. S'appuyant sur des monographies détaillées de 36 grands entrepreneurs du secteur moderne établis dans 6 pays différents (Botswana, Côte d'Ivoire, Ghana, Kenya, Malawi, Tanzanie), il montre que presque tous ces entrepreneurs ont commencé dans le maquis opaque du secteur informel et qu'ils ont peu à peu émergé au grand jour, prouvant à eux mêmes et aux autres que leur entreprise était viable, durable et rentable. *« An egg producer in Ghana, for example, started with less than US$200, three chicken pens, and 900 day-old chicks. He now employs 310 workers and has an annual turnover of US$1.5 million »* (p.7). Il en conclut alors qu'ils ont acquis de l'expérience, accumulé du capital et intégré de nouveaux marchés. Pour lui, *« the middle is not missing »* (p.5). Il faut toutefois reconnaître que si ces quelques *success stories* existent, les faits ont depuis démontré que la mobilité des petites entreprises informelles vers le formel est plutôt de l'ordre de l'exception que de la règle (Berner et al., 2012). Dès lors, de nombreux travaux ont cherché à montrer que l'existence du *missing middle* et l'incapacité des microentreprises à rentrer dans une dynamique d'accumulation intensive du capital s'expliquent surtout par les contraintes externes que les unités économiques de petites tailles rencontrent. Parmi ces contraintes, les difficultés d'accès au financement prennent une place importante compte tenu des nombreuses études mettant en évidence les rendements marginaux du capital très élevés que présentent certaines microentreprises (De Mel et al., 2008 ; Grimm et al., 2011 ; Kremer *et al.*, 2010). D'autre part, la faible qualité de l'environnement institutionnel et du climat des affaires est désignée comme une cause possible du « missing middle ». Les moyennes et

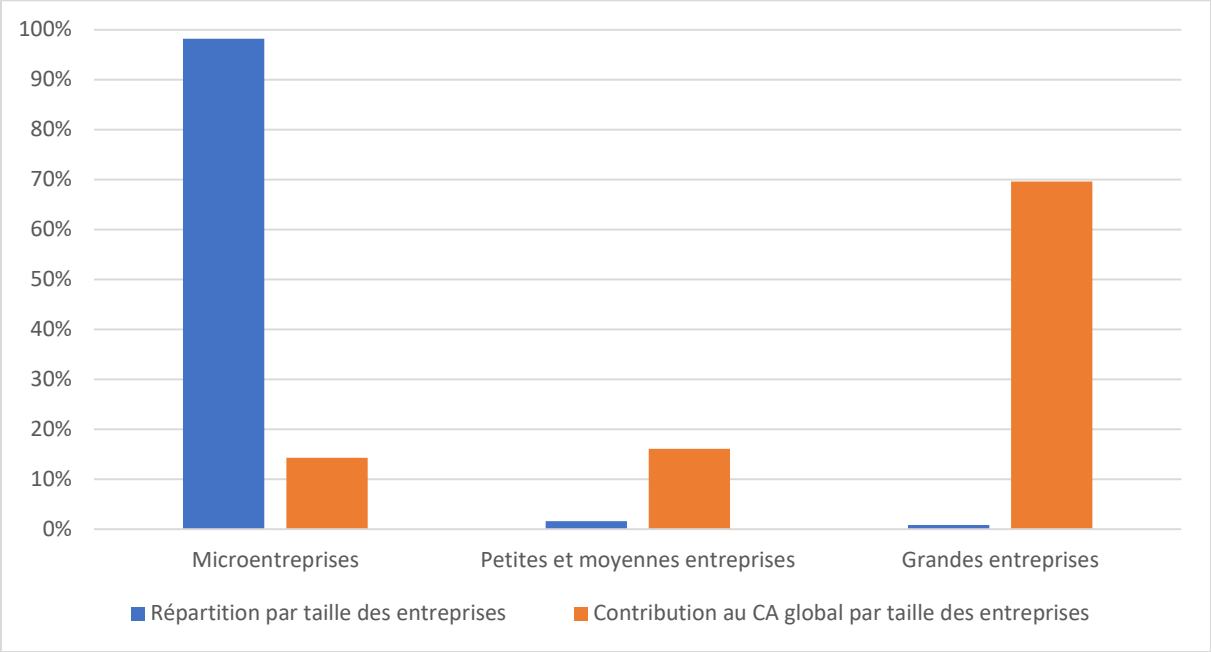
grandes entreprises feraient face à des contraintes et à des coûts fixes auxquels les petites entreprises échapperaient. Ainsi seules les entreprises les mieux établies et ayant des relations privilégiées avec les différents pôles de pouvoir auraient la capacité de dépasser ces contraintes et d'acquérir une position de marché dominante (Gelb et *al.*, 2014).

Malgré tout, deux types d'arguments émergent dans la littérature pour relativiser ce problème du *missing middle*. D'un côté, de nombreuses études empiriques conduites à la fin des années 1980 et durant les années 1990 sur l'entrepreneuriat et le secteur informel en Afrique subsaharienne ont souligné les spécificités de l'accumulation dans ces activités (De Miras, 1987 ; Fauré, 1994 ; Lootvoet et Oudin, 1995 ; Fauré et Labazée, 2000). Selon ces travaux, l'accumulation imperceptible au niveau micro-économique de l'établissement deviendrait tangible à une autre échelle, celle de l'ensemble du patrimoine du petit patron. Ainsi que le soulignent Lootvoet et Oudin (1995, p.553) : « *les petits entrepreneurs paraissent refuser de s'inscrire dans un processus d'accumulation intensive (intensité capitalistique accrue au sein d'un établissement) et semblent opter pour une accumulation extensive lorsque leur marge bénéficiaire le leur permet (diversification des investissements productifs dans divers établissements de petite taille) ».* Le missing middle serait alors une « illusion statistique » (Charmes, 2003) consécutive au fait que l'on assimile l'entreprise à l'établissement. Lorsqu'on se donne les moyens de reconstituer celle-ci à partir de ses établissements, on constate l'existence d'un secteur de petites et moyennes entreprises, de taille intermédiaire, dont la croissance se fait par gradualisme, c'est à dire par multiplication des petites unités. De l'autre, des travaux plus récent contestent l'existence même du « missing middle » au regard de sa définition stricte, à savoir la bimodalité de la distribution par taille des entreprises. Si l'absence d'un segment intermédiaire de PME n'est pas rejetée, il s'agit d'affirmer que les grandes entreprises sont également très peu présentes constituant alors un *« missing large »* (Olken et Hsieh, 2014). La distribution par taille des entreprises du Sénégal tend d'ailleurs à confirmer cela. En effet, selon le dernier Recensement Général des Entreprises (ANSD, 2017) qui détermine la taille des unités économiques selon leur chiffre d'affaires annuel, les PME et les grandes entreprises représentent seulement 1.6% et 0.2% des unités économiques enquêtées[2]. L'enjeu de l'émergence d'un segment intermédiaire de PME est donc primordial compte tenu que leurs performances sont relativement supérieures à celles

[2] Selon le RGE, les micros et petites entreprises correspondent aux entreprises dont le CA annuel est inférieur ou égal à 100 000 000 FCFA, les PME celles dont le CA annuel est compris entre 100 000 000 et 2 000 000 000 FCFA, et les grandes entreprises celles dont le CA annuel est supérieur à 2 000 000 000 FCFA.

des microentreprises. Alors que les indépendants et les très petites entreprises représentent 98% des entreprises enquêtées, elles réalisent seulement 14% du chiffres d'affaire global contre 16.1% pour les PME (figure 4).

Figure 4. La distribution des firmes selon leur taille et leur contribution au chiffre d'affaires global au Sénégal en 2016.



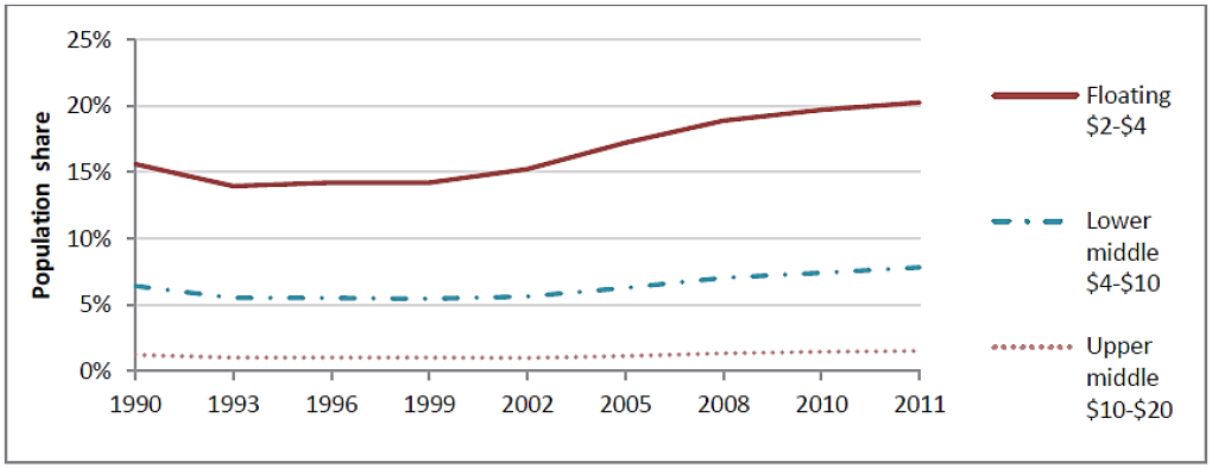
Source : RGE (ANSD, 2017)

1.1.3. Les enjeux socioéconomiques associés au développement d'un tissu de PME : emplois, lutte contre la pauvreté et émergence des classes moyennes

Les attentes associées au développement des PME sur le plan économique et social sont nombreuses et répondent à un grand nombre d'enjeux pour le continent africain. Sur le plan économique, l'accroissement du nombre de ces entreprises est de nature à renforcer le tissu des relations inter-entreprises et ainsi favoriser des externalités positives (effets d'entraînement et de diffusion). Le rôle des PME dans l'innovation est aujourd'hui également bien documenté. Sur le plan social, le développement du secteur des PME est de nature à favoriser une croissance bénéfique pour la réduction de la pauvreté grâce à la création d'emplois, de revenu et aussi via l'accroissement de recettes publiques (OCDE, 2004 ; IFC, 2013). Dans le contexte subsaharien, pour lequel les Nations Unies estiment que ce ne sont pas moins de 20 millions de personnes en moyenne chaque année qui viendront gonfler la population active (15-64 ans) durant les deux prochaines décennies, cet enjeu est d'autant plus crucial.

Les PME peuvent aussi *« favoriser le développement d'une classe moyenne et la création d'organisations représentatives des entreprises, capables de défendre un large éventail d'intérêts »* (OCDE, 2004, p.39). Toutefois, la littérature sur les classes moyennes en Afrique (AfDB, 2011 ; Ncube & Lufumpa, 2015) reste encore assez silencieuse sur la capacité de ces catégories sociales intermédiaires à être le creuset d'un entrepreneuriat dynamique et porté vers la croissance. Tout comme, dans l'autre sens, peu de travaux interrogent le rôle des segments intermédiaires de l'entrepreneuriat informel dans la consolidation des classes moyennes. Ainsi, si d'un côté certains auteurs voient dans l'informel une voie d'accès à la *Upper Middle Class* (Kodila et al., 2014) de l'autre, d'autre travaux soulignent que l'entrepreneuriat des classes moyennes en Afrique est encore largement un « entrepreneuriat de survie » et non de « croissance » : *« high number of 'potential entrepreneurs', but to a rather low number of 'actual entrepreneurs."* (Akinkugbe et Wohlmuth ; 2016, p.76). Au-delà des effets d'annonce en termes de volume[3], ce que l'on sait du mouvement d'expansion des classes moyennes africaines est qu'il est particulièrement hétérogène et qu'il traduit surtout des mouvements de sortie de pauvreté d'une masse d'individus tentant de saisir des opportunités encore fragiles et constituant ce que la BAD nomme la *« floating class »* ou « classe flottante » et que Birdsall nomme « strugglers » (figure 5). On retrouve dans cette composante, souvent majoritaire des classes moyennes africaines, une part importante d'indépendants, de petits patrons et d'employés de l'informel.

Figure 5. Une évolution de la classe moyenne en Afrique subsaharienne portée essentiellement par la *floating class* (classification de la BAD)

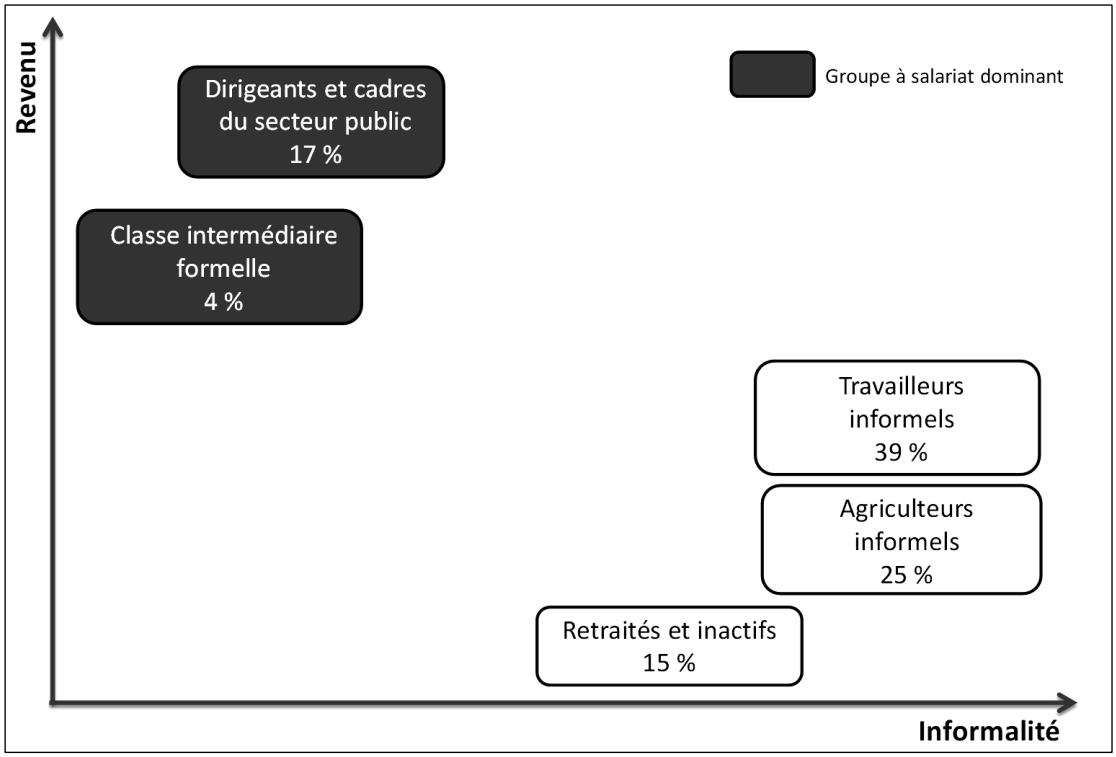


[3] Selon l'analyse de la Banque Africaine de Développement (AfDB, 2011), les classes moyennes, qui correspondent aux personnes gagnant entre 2$ et 20$ par jour, représenteraient près d'un tiers de la population africaine. Ncube et Shimeless (2013) estiment plutôt qu'elles représenteraient 15% de la population du continent en utilisant une approche basée sur les actifs détenus par les ménages.

Source: Giesbert and Schotte (2016, p.4), PovCal data 2011

Les études de marché récentes de CFAO (2015) et UCT-UNILEVER (2017) sur plusieurs capitales africaines montrent que ces groupes intermédiaires semblent composés essentiellement de professionnels du public et du privé mais avec proportionnellement plus de salariés du secteur privé que du secteur public et plus de petits et moyens entrepreneurs. En moyenne, un tiers de ces classes moyennes ont des statuts d'indépendants et plus des deux tiers ont des revenus instables. Une étude récente sur les classes moyennes en Côte d'Ivoire produit des constats similaires. Avec une délimitation monétaire de la classe moyenne (comprise entre 4$ PPA par tête et jusqu'au percentile 95), les auteurs montrent que le groupe le plus important de la classe moyenne ivoirienne est celui des travailleurs de l'économie informelle urbaine et représente 40% de celle-ci (indépendants, petits patrons et employés de l'informel urbain) (Berrou et al., 2018) (figure 6). Si leurs résultats témoignent d'une certaine précarité des conditions de vie des individus de cette classe moyenne, ils montrent néanmoins que ces derniers ont des aspirations réelles au devenir entrepreneurial.

Figure n°6 – L'hétérogénéité de la classe moyenne ivoirienne en 2015



Source : Berrou et al. (2018)

Les mouvements d'expansion des classes moyennes en Afrique témoignent donc de transformations sociales réelles mais qui demandent à être analysées et mieux comprises dans

la diversité de leurs situations locales (Darbon et Toulabor, 2014 ; Melber, 2016 ; Kreoker et al., 2018). A cet égard, ces mouvements répondent de logiques très différentes de celles qu'ont connues les pays développés voire même les émergents récents au regard du développement de leurs classes moyennes. Dans ces pays, l'émergence des classes moyennes a ainsi souvent été associée au développement de l'entrepreneuriat des PME. D'un côté, les classes moyennes seraient le terreau de nouvelles valeurs favorables à l'épargne, l'investissement, l'accumulation, l'effort et la réussite individuelle… et finalement l'esprit d'entreprise. De l'autre, les classes moyennes constitueraient un nouveau marché de consommation favorable au développement des PME. Dans le contexte africain et même dans de nombreux autres pays en développement cette association ne semble pas encore démontrée. Car si les classes moyennes africaines comportent bien une frange considérable d'entrepreneurs de l'informel, cela ne les conduits que très rarement aux positions les plus hautes de la classe moyenne. Banerjee et Duflo (2008) ont ainsi montré que, plus que le développement d'activités entrepreneuriales, c'est le fait d'occuper un emploi salarié stable et la régularité des revenus associés qui est un marqueur fort d'appartenance à la classe moyenne la moins vulnérable et qui distingue fondamentalement la classe moyenne des pauvres. Pour ces auteurs, cette entrepreneuriat informel est souvent contraint, peu productif et peu pourvoyeur d'emplois formels.

Au regard de la littérature actuelle, il est donc difficile de se prononcer sur la capacité de ces entreprises de l'informel à contribuer à l'émergence de classes moyennes stables et de combler le « missing middle » du tissu productif. Il reste toutefois admis que le soutien aux classes moyennes d'entrepreneurs passe bien par une meilleure compréhension de l'hétérogénéité de l'informel afin de proposer des mesures plus adaptées à leur besoin (Berner et al., 2012 ; Akinkugbe and Wohlmuth, 2016).

1.1.4. Du *missing middle* à l'hétérogénéité et la multi-segmentation du secteur informel

Si l'utilisation récurrente du terme « secteur informel » suggère une certaine homogénéité de cet ensemble, il est en réalité extrêmement hétéroclite et multiforme. Pendant longtemps cette hétérogénéité a toutefois été limitée à la distinction entre deux sous-groupes qualitativement distincts d'entrepreneurs : d'une part, un large ensemble d'entrepreneurs luttant pour survivre grâce à des activités de subsistance et, de l'autre, une minorité d'entrepreneurs à succès dont l'activité est orientée vers la croissance et l'accumulation.

Depuis plusieurs années maintenant, il est reconnu que cette opposition binaire masque très probablement une multi-segmentation bien plus complexe du marché du travail dans les pays en développement (Fields, 2005 ; Chen, 2005). Dès la fin des années 1980, les travaux structuralistes analysent l'informel comme le produit des transformations d'un capitalisme désormais globalisé et financiarisé (Portès *et al.*, 1989). Dans leur approche, un segment intermédiaire, composé de microentreprises et de travailleurs subordonnés et dépendants aux entreprises formelles, notamment internationales, vient s'intercaler entre les deux sous-groupes définis précédemment. Pour d'autres auteurs, la multi-segmentation des marchés du travail est le résultat de différentes barrières à l'entrée (économiques, institutionnelles, sociales), surmontées plus ou moins difficilement selon les caractéristiques des entrepreneurs et de leur entreprise (Gagnon, 2008 ; Bacchetta et al., 2009).

Dans un autre registre, l'étude des rendements du capital au sein du secteur informel tend à confirmer le caractère limité d'une vision dichotomique du secteur informel. En effet, la présence au sein du secteur informel d'entrepreneurs opérant à de faibles niveaux de capital et de performances mais présentant des rendements marginaux du capital très élevés a été prouvée à partir de données d'enquêtes (Siba, 2015 ; Grimm et al., 2011 ; McKenzie et Woodruff, 2006) et d'approches expérimentales (Fafchamps et al., 2011 ; De Mel et al., 2008). Il apparaît ainsi qu'une faible augmentation du stock de capital physique générée par un investissement dans un petit bien d'équipement (comme par exemple une machine supplémentaire) peut engendrer une sensible augmentation des performances et s'avérer alors rentable. Cette littérature contredit la validité du modèle de trappe à pauvreté développé par Banerjee et Newman (1993) stipulant que de larges investissements doivent être engagés avant que des retours substantiels soient perçus. Ainsi, il apparaît que certaines microentreprises, même associées à l'informel de survie, sont capables de créer de la richesse et ne sont pas forcément destinées à rester pauvres. En effet, la productivité restreinte affichée par certaines entreprises informelles et la diversité des profils d'entrepreneurs (Tessier-Dargent et Fayole, 2016) témoignent de l'hétérogénéité au sein de l'informel de survie et, par conséquent, de l'existence de segments intermédiaires.

Dès lors, on peut considérer que ces segments intermédiaires ne bénéficient pas de politiques publiques adaptées au regard de leur potentiel. Les travailleurs en situation d'auto-emploi dont l'activité n'est vouée qu'à générer un revenu de subsistance dans l'attente de meilleure opportunité doivent être distingués des entrepreneurs ayant la capacité d'atteindre le

segment supérieur de l'informel et de participer pleinement à la croissance économique et à la création d'emploi. La prise en compte du potentiel de tels entrepreneurs permet alors d'éviter un manque-à-gagner pour l'ensemble de l'économie. C'est ainsi que la majorité des études empiriques visant à approfondir la prise en compte de l'hétérogénéité du secteur informel tentent d'identifier ces entrepreneurs et microentreprises considérés comme à fort potentiel de croissance et dynamiques (McKenzie, 2015 ; Grimm et al., 2012 ; Fafchamps et Woodruff, 2016). Cette volonté d'identifier ces segments intermédiaires composés de « gazelles » au sein du secteur informel répond alors à des enjeux de définition, d'identification et de caractérisation qui méritent d'être explicités.

1.2. Enjeux de définition, d'identification et de caractérisation des « gazelles » dans l'informel

Les enjeux socio-économiques auxquels fait face l'Afrique subsaharienne impliquent la nécessité d'approfondir nos connaissances sur la composition du secteur informel. La prise en compte croissante de l'hétérogénéité qui y réside apparaît alors primordiale afin d'évaluer la capacité des micros et petites entreprises informelles à participer au développement économique, et notamment à combler les déficiences inhérentes à la présence d'un « missing middle ». En effet sans cette compréhension complexe de l'hétérogénéité du secteur informel, l'ensemble des politiques de soutien à l'entrepreneuriat cherchant à développer un tissu productif composé de PME performantes sont vouées à être inefficaces selon Schoar (2010) et Berner et al. (2012). A cet effet, cette section reviendra successivement sur les enjeux de définition (1.2.1) et d'identification de ces gazelles (1.2.2.) avant de synthétiser certains résultats concernant les caractéristiques de ces dernières (1.2.3.)

1.2.1. Enjeux de définition : l'adaptation du concept de « gazelle »

L'adaptation du concept de « gazelle » provenant de la littérature des pays développés s'avère alors utile étant donné l'intuition qu'il apporte. Désignant initialement un petit groupe d'entreprises très performantes connaissant une forte croissance et responsables de la majorité de la croissance nette de l'emploi, le sens du mot « gazelle » ne peut toutefois être exactement le même dans le cadre de sa transposition au contexte des pays en développement (Encadré 1). Il peut renvoyer ici simplement aux microentreprises informelles ayant le potentiel de croître rapidement et d'assurer un rôle dans la création d'emploi. Diao et al. (2018) identifient

ainsi des *« in-between firms »* qui correspondent aux entreprises informelles dont les performances, et en particulier la productivité du travail, se rapprochent de celles observées au sein du secteur formel. Grimm et al. (2012) identifient au sein du secteur informel un segment intermédiaire intercalé entre l'informel de survie et le « gros informel » - nommé alors « top performers » car rassemblant les entreprises les plus performantes.

Encadré 1. Origine et débat autour du concept de « gazelle » dans la littérature des pays du Nord.

Le concept de « gazelle » a été développé en premier lieu dans la littérature des pays développés portant sur le thème de l'entrepreneuriat. On y observe deux approches divergentes concernant le type de politique de promotion et de soutien à l'entrepreneuriat à mettre en place. L'origine de ce débat réside dans l'analyse de l'hétérogénéité de l'entrepreneuriat en termes de contribution à la croissance économique et à la création d'emploi. En effet, alors que les bienfaits de l'entrepreneuriat sont le plus souvent davantage assumés que discutés (Holtz-Eakin, 2000), il a été observé maintes fois dans les pays à hauts revenus que l'impact positif de l'entrepreneuriat sur le développement économique est principalement tiré par un petit groupe d'entrepreneurs. Ces derniers sont qualifiés de « gazelles ». Ce terme utilisé pour la première fois par David Birch (1979), désigne un groupe composé de quelques unités économiques de petite taille connaissant une forte croissance et générant la majorité de la croissance nette de l'emploi. De nombreuses études empiriques ont confirmé l'existence des « gazelles » à partir de l'observation de cette contribution disproportionnée dans de nombreux contextes mais limités aux pays développés (Henrekson et Johansson, 2006). Les enjeux politiques d'une telle remise en question des croyances à propos des bienfaits de l'entrepreneuriat de masse a débouché sur un débat le plus souvent intitulé *« the Mice versus Gazelle debate »* (Davidsson et Delmar, 2003). Celui-ci est complexe et repose sur une littérature ample. D'un côté, la création massive d'entreprises est encouragée à travers la réduction des barrières à l'entrée et la valorisation de l'entrepreneuriat dans toutes ses formes. Le champ académique reproche parfois à ces politiques la création d'entreprises peu performantes, à faible longévité et ne contribuant que très peu à la création d'emplois et à la croissance économique (Shane, 2009). De plus, cette promotion de l'entrepreneuriat de nécessité induit que la grande majorité des individus s'y référant subissent des conséquences humaines, sociales et économiques globalement négatives (Blackburn et Ram, 2006 ; Fayolle et Nakara, 2012). Cependant, certains bienfaits économiques peuvent y être attribués comme le phénomène de destruction créatrice suggérant que les nouvelles entreprises en expansion profitent de la réallocation des ressources provenant de celles cessant leur activité (Bartelsman et al., 2004) ou celui de « turbulence » stipulant que l'entrée et la sortie incessantes des entreprises stimulent la création d'emplois (Brown et al., 2006). On peut observer ce type de politique aussi bien dans les pays développés qu'en développement, malgré l'impulsion récente d'un changement de paradigme. Celui-ci suggère que l'action doit se concentrer sur ces entreprises à fort potentiel désignées

comme des « gazelles » afin de maximiser les gains en matière de croissance économique et de création d'emplois mais également afin de limiter l'inefficacité, ou pire l'impact négatif, des politiques évoquées précédemment (Coad et Nightingale, 2014).

Ce segment intermédiaire nommé « gazelles contraintes » fait référence aux entreprises ayant le potentiel de se rapprocher des performances observées dans le haut de l'informel (et donc dans le secteur formel) mais dont les performances sont davantage similaires à celles de l'informel de survie. L'attribution d'un tel potentiel est alors synonyme de comportements et de compétences entrepreneuriales qui s'accordent aux caractéristiques observées auprès des top performers mais également de rendements marginaux du capital élevés. Le potentiel de ces entrepreneurs est considéré comme bridé par une multitude de contraintes externes et internes à l'entreprise les empêchant ainsi de devenir performantes et de développer leur activité. La définition des « gazelles » des pays en développement est donc plus large que celle que l'on retrouve dans les pays développés.

L'identification des « gazelles », « gazelles contraintes » ou « entrepreneurs à fort potentiel » permet alors une meilleure prise en compte de l'hétérogénéité du secteur informel. Celle-ci doit servir à améliorer conséquemment la conception et la mise en place des différents dispositifs de promotion et de soutien à l'entrepreneuriat. Ces derniers ont pour objectif de soutenir la création d'emplois salariés au sein des microentreprises et/ou de diminuer la vulnérabilité des travailleurs concernés. Pour cela ils s'attaquent aux principales contraintes que les entrepreneurs du secteur informel rencontrent : la faible qualité de l'environnement des affaires ; des difficultés dans l'accès au capital, au crédit et aux services financiers ; des compétences professionnelles insuffisantes. L'efficacité de tels programmes est généralement dépendante des spécificités de leur mise en œuvre mais également du contexte dans lequel ils s'insèrent. Une revue de littérature portant sur l'efficacité et les spécificités de la mise en œuvre des dispositifs de soutien à l'entrepreneuriat a été réalisée par Marguerie (2017). Outre un impact différencié sur les performances et l'emploi selon le type et les spécificités des programmes mis en place (programme de formation, facilitation à l'accès au capital ou apport direct de capital), il apparaît que le ciblage des bénéficiaires constitue un déterminant important dans l'efficacité de tels programmes. En effet, l'impact de ces derniers est en moyenne plus élevé pour les entrepreneurs pouvant être considérés comme ayant un fort potentiel (Marguerie, 2017).

Dans le but de soutenir la création d'emplois et le développement d'un tissu productif composé de PME, l'amélioration du ciblage des bénéficiaires de ces programmes constitue donc un point d'appui important. L'identification des gazelles et plus largement la prise en compte de l'hétérogénéité du secteur informel répondent alors à des enjeux politiques et opérationnels de premier ordre.

1.2.2. Enjeux d'identification : méthodes déductives et inductives

La segmentation du secteur informel est soumise à des enjeux d'identification d'ordre empirique et méthodologique importants. En effet, l'absence d'enregistrement et de tenue d'une comptabilité précise implique que les entreprises informelles soient éloignées des systèmes de mesure statistiques classiques. Ainsi leur étude est soumise à la disponibilité de données représentatives et à la conception de démarches empiriques originales afin de capter leur hétérogénéité. C'est dans ce contexte qu'apparaît une littérature émergente cherchant à approfondir la compréhension de la diversité résidant dans le secteur informel et à identifier les gazelles qui le compose. Le tableau proposé en annexe (Annexe 1) synthétise l'ensemble de cette littérature au regard de différents aspect (objectif de l'article, définition des gazelles, terrain étudié, périmètre des données, méthodologie d'identification, principaux résultats).

Dans cette littérature, les approches déductives prennent une place prépondérante. Les études menant à l'identification des gazelles dans les pays développés relèvent exclusivement de ce type d'approche. Henrekson et Johansson (2009) ont effectué une revue de littérature regroupant 20 études sur le thème de la contribution des gazelles à la croissance nette de l'emploi dans le contexte des pays développés. Ces études s'appuient sur des approches déductives basées sur des critères de croissance. Les gazelles y sont définies comme étant les 5% ou 10% des entreprises dont la croissance des performances ou de l'emploi ont été parmi les plus rapides durant la période d'observation. Dans le contexte des pays en développement, Diao et al. (2018) identifient, dans sa version la plus exigeante, les « in-between firms » comme étant les entreprises informelles ayant un niveau de productivité du travail supérieure à la moyenne observée au sein du secteur manufacturier formel. Les « in-between firms » représentent alors près de 11% de leur échantillon. Cette proportion atteint 25% de l'échantillon si le seuil considéré est la productivité moyenne du travail observée au sein du secteur du commerce. La méthode probabiliste originale conçue par Grimm et al. (2012)

constitue une approche déductive de plus en plus adoptée dans l'objectif d'identifier les « gazelles » dans les pays en développement (Abebe et al., 2018 ; Negrete-Garcia, 2018 ; Adoho et al., 2018 ; Lavallée et Roubaud, 2018) (Encadré 2). Cette méthode consiste en premier lieu à identifier les entreprises les plus performantes du secteur informel - nommées « top performers » - à partir de seuils relatifs appliqués sur deux critères de performances[4]. La proportion de top performers est alors définie par le choix des seuils. Un modèle probabiliste estime ensuite la probabilité pour chaque entreprise de l'échantillon de faire partie de ces top performers au regard de certaines caractéristiques de l'entrepreneur et de son activité. Une segmentation constituée d'un informel de survie, de gazelles contraintes et de top performers est alors définie à partir de ces probabilités. Gindling et Newhouse (2012) utilisent la même méthode probabiliste mais remplacent les seuils relatifs utilisés dans l'identification des top performers par des critères absolus. Ces derniers visent à différencier les entrepreneurs informels à succès des autres. Dans un premier paramétrage, le statut d'employeur constitue le critère d'identification des entrepreneurs à succès. Dans le second, ces derniers sont ceux appartenant aux ménages dont la consommation par tête et par jour dépasse la ligne de pauvreté fixée à deux dollars US PPA.

Encadré 2. Le papier fondateur de Grimm, Knorringa et Lay : *Constrained Gazelles : High potentials in West Africa's Informal Economy* (2012).

Auparavant restreinte au contexte des pays développés, la première utilisation du concept de « gazelle » dans celui des pays en développement peut être attribuée à Grimm, Knorringa et Lay dans leur article *Constrained Gazelles : High potentials in West Africa's Informal Economy* publié en 2012 dans la revue *World Development*. Cet article constitue initialement un rapport effectué dans le cadre d'un projet plus vaste financé par la Banque Mondiale intitulé « Labor Markets, Job Creation, and Economic Growth, Scaling up Research, Capacity Building, and Action on the Ground ». Celui-ci a été mené par l'Institut International d'études Sociales de l'université de Rotterdam, l'Observatoire Economique et Statistique d'Afrique Subsaharienne (AFRISTAT), l'Institut de Rechercher pour le Développement (IRD-DIAL) de Paris, le German Institute of Global and Area studies (GIGA) de Hambourg et le Kiel Institute for the World Economy. La réappropriation de ce concept dans l'étude des unités de production du secteur informel des pays en développement s'est appuyée sur une démarche empirique innovante et un large échantillon d'entrepreneurs. En effet, les données exploitées ont été collectées en 2001 et 2002 dans sept capitales d'Afrique de l'Ouest à travers la mise en place d'enquêtes 1-2-3 assurant la représentativité des données. Au total, l'échantillon considéré regroupe 6580 entrepreneurs exerçant leur activité de manière informelle.

[4] Pour plus de détail sur la méthode, voire l'encadré n°5 plus bas.

Parmi les approches déductives, on décèle également des approches expérimentales cherchant à identifier les gazelles dans le contexte des pays en développement. Dans cet objectif, McKenzie (2015) a évalué l'impact du programme *YouWin !* lancé au Nigéria en 2011, un concours national de business plan de grande échelle étant donné que 34 millions de dollars US ont été répartis entre les gagnants (soit environ 50,000 dollars US par vainqueur). Malgré leurs coûts importants, ce type de programme est régulièrement mis en place dans le but d'identifier et de subventionner les entrepreneurs à fort potentiel dont le projet entrepreneurial s'avère être solidement défini, original et innovant. Il a été estimé que ce programme a eu un impact significativement positif sur la création d'emploi et l'accroissement des performances au sein des entreprises ayant remporté le concours. Au Ghana, Fafchamps et Woodruff (2016) ont cherché à savoir si les entrepreneurs à fort potentiel, communément appelés gazelles, sont plus efficacement identifiés par un panel d'experts dans le cadre de ce type de concours ou par le biais d'enquêtes de données traditionnelles. Le pouvoir prédictif de chacune des deux options a été estimé en procédant à leur mise en place respective et par la mesure de la croissance des entreprises concernées grâce à des données de panel. Les résultats montrent que les deux méthodes ont un pouvoir prédictif élevé. Cependant, même si les entreprises les mieux classées par le panel d'experts présentent en général de meilleurs taux de croissance, il s'avère que les données d'enquêtes ont un pouvoir prédictif supérieur et une efficacité économique avantageuse. Confrontés aux impacts limités et souvent très hétérogènes des programmes de micro-crédit et de subvention auprès des microentreprises, Hussam et al. (2016) se sont également interrogés sur les moyens d'améliorer l'efficacité de tels programmes en identifiant les gazelles comme bénéficiaires prioritaires. Cette expérience de terrain réalisée dans l'état de Maharashtra en Inde, a évalué dans quelle mesure les membres d'une communauté détiennent des informations susceptibles d'identifier les entrepreneurs à fort potentiel. Cela a été réalisé en demandant à 1380 entrepreneurs de classer leurs pairs selon différents critères de performances et autres caractéristiques de l'entrepreneur. A travers la distribution de subventions d'un montant équivalent à 100 dollars US, il a été démontré que les membres d'une communauté sont capables d'utiliser les informations qu'ils détiennent afin de désigner quels sont les entrepreneurs pouvant bénéficier d'un rendement marginal du capital élevé. Ce pouvoir prédictif s'élargit également à d'autres caractéristiques difficilement observables telles que la valeur des actifs détenus par le ménage ou le nombre d'heures hebdomadaires de travail.

Les approches inductives sont également mobilisées afin d'effectuer des segmentations décrivant davantage l'hétérogénéité du secteur informel. Ainsi, l'observation et

la description de données regroupant de nombreux individus et de nombreuses variables permettent de s'affranchir des approches déductives et de leurs postulats a priori, notamment sur les seuils de performances. Cependant, les résultats obtenus à partir des approches inductives sont fortement guidés par le choix des variables sélectionnées et par la composition de l'échantillon considéré. Ces approches inductives s'appuient en général sur la statistique multidimensionnelle avec comme outils principaux l'analyse factorielle et le partitionnement de données (cluster analysis). Cunningham et Maloney (1999) ont employé l'association de ces deux outils afin d'explorer l'hétérogénéité au sein des microentreprises mexicaines et d'en déterminer une typologie très avancée composée de cinq segments ayant des caractéristiques très précises. Dans un autre contexte, et plus récemment, Setyaningsih (2012) a également utilisé ces outils sans pour autant identifier un segment composé de gazelles. Cependant, l'analyse effectuée au cours du projet précédent par Berrou et al. (2018) (Encadré 3) a permis d'identifier un large segment intermédiaire qui serait composé d'une part de « gazelles inexpérimentées » et d'autre part de « gazelles matures ». Dans une seconde approche et après avoir appliqué la méthode probabiliste telle que conçue originalement par Grimm et al. (2012), Abebe et al. (2018) ont innové en concevant une méthode mixte qui articule approche déductive et approche inductive. En effet afin d'identifier les top performers, les auteurs ont procédé à une analyse factorielle sur 17 variables relatives aux caractéristiques et comportements de l'entrepreneur. Ils ont alors sélectionné 8 variables dichotomiques corrélées au succès entrepreneurial et les ont agrégés afin de construire un index allant de zéro à huit points. Les top performers sélectionnés correspondent alors au top 10% de la distribution de cet index. La méthode probabiliste a ensuite permis de différencier les gazelles contraintes de l'informel de survie.

Encadré 3. Rappel de l'origine et des caractéristiques des données exploitées (enquête 2017)[5]

La partie empirique de ce livrable repose sur l'exploitation des données collectées lors de l'enquête de terrain conduite à Dakar dans le cadre du projet précédent entre janvier et avril 2017. Cette enquête a permis de construire un échantillon représentatif du secteur informel urbain au niveau des départements de la région de Dakar. L'échantillon est construit à partir des quotas représentatifs sur trois variables de contrôle : le secteur (et la branche), la localisation et le genre de l'entrepreneur. Dans ce cadre, deux enquêtes nationales de l'ANSD ont été mobilisées : l'Enquête Nationale sur les Unités de Production Informelles au Sénégal (ENUPIS) datant de 2016 et l'Enquête de Suivi de la Pauvreté au Sénégal (ESPS) datant de 2012. Compte tenu des spécificités des unités de production informelles (absence d'enregistrement et/ou de tenue d'une comptabilité précise), ces dernières sont considérablement éloignées des systèmes de mesure statistiques classiques. Les enquêtes 1-2-3

[5] Pour une description complète de la méthode d'enquête voir : « Une exploration des usages des TIC au sein des micros et petites entreprises informelles de Dakar – Note méthodologique sur l'enquête quantitative et premiers résultats », Eekhout et al., 2017.

permettent théoriquement d'observer l'ensemble des différents types d'unités constituant le secteur informel (unités de production intra-ménage, sans location fixe, ambulant, etc.) mais se révèlent très contraignantes et coûteuses d'un point de vue opérationnel. Les données considérées proviennent ainsi d'une enquête réalisée auprès des établissements à partir de la méthode des itinéraires. Compte tenu que seules les UPI visibles ont été enquêtées, il est probable que le segment supérieur de l'informel est surreprésenté au sein de l'échantillon. Ce dernier se concentre alors, à priori, plutôt sur des activités contribuant substantiellement à l'économie et présentant des expériences évolutives intéressantes (Benjamin et Mbaye, 2012)[6].

1.2.3. Enjeux de caractérisation : que sait-on des gazelles de l'informel ?

La multiplication des études portant un intérêt particulier à l'identification et à la caractérisation des « gazelles » au sein des pays en développement a permis d'entamer et de consolider la compréhension de ce concept. Ces travaux permettent tout d'abord de se faire une idée sur des ordres de grandeur concernant la taille de ce segment intermédiaire au sein du secteur informel. Ils permettent également de mettre à jour quelques traits communs à ces entreprises et entrepreneurs. Il faut bien sûr conserver à l'esprit, tel que présenté dans le tableau en annexe 1, que ces différents travaux couvrent des terrains et des périmètres de données parfois différents (selon la définition de l'informel, de la zone d'étude voire de la couverture ou non de petites entreprises formelles).

L'ampleur du phénomène « gazelles »

Abebe et al. (2018) estiment la taille de ce segment à 30% du secteur informel urbain éthiopien. Dans le contexte de la République Démocratique du Congo et à partir d'un échantillon représentatif au niveau national, Adoho et al. (2018) estiment quant à eux que ce segment intermédiaire occupe plus de 38% du secteur informel. Dans l'analyse du secteur informel urbain de Dakar, Berrou et al. (2018) estime que près de 50% des entrepreneurs enquêtés constituent un segment intermédiaire pouvant être divisé en « gazelles inexpérimentées » et en « gazelles matures ». Cela conforte ce qu'ont observé Grimm et al. (2012) dans leur étude portant sur sept capitales d'Afrique de l'Ouest. En effet, la proportion de gazelles semble être corrélée positivement à la dynamique des économies considérées. Ils

[6] Le petit informel largement majoritaire présente plus souvent des stratégies se limitant à la survie.

estiment alors que ce segment de gazelles pèse entre 28% et 59% des secteurs informels urbains selon l'économie considérée.[7]

Les caractéristiques sociodémographiques et comportementales des entrepreneurs à fort potentiels

Premièrement, les gazelles se différencient des entrepreneurs de l'informel de survie à partir de certaines caractéristiques sociodémographiques. Dans l'ensemble des études basées sur une méthode empirique de type probabiliste (Grimm et al., 2012 ; Abebe et al., 2018 ; Adoho et al., 2018, Diao et al. 2018), la répartition par genre entre les trois segments est très marquée. L'informel de survie est alors un segment à forte dominante féminine et la structure par genre du segment des gazelles se rapproche de celle observée au sein du segment des top performers. Cependant, cette scission n'est pas vérifiée dans les études utilisant une approche inductive (Berrou et al., 2018) et peut être alors attribuée en partie à la méthode probabiliste en elle-même. La prévalence d'entrepreneurs masculins au sein des top performers, quel que soit le type de démarche empirique mise en place, confirme cependant que les problématiques de genre dans l'entrepreneuriat sont bien réelles et doivent être considérées (Guérin, 2015). On peut noter que les individus ayant connu une migration interne ou internationale opèrent davantage au sein de l'informel de survie. Les gazelles et les top performers sont également similaires en matière de niveau d'éducation, de capacités cognitives et de compétences linguistiques (Fafchamps et Woodruff, 2016 ; Grimm et al., 2012 ; Berrou et al., 2018). Ils se différencient alors des entrepreneurs de l'informel de survie dont le niveau de capital humain semble bien inférieur.

Deuxièmement, à l'image des tops performers, les gazelles semblent davantage incarner la notion d'entrepreneur contrairement aux « survivalistes ». En effet, l'entrepreneur comme défini par les sciences sociales et managériales est censé disposer de traits de comportement spécifiques et exhiber des pratiques et des compétences entrepreneuriales avancées. Ainsi concernant les traits de comportement, Abebe et al. (2018) montrent que les préférences face au temps et aux risques ne sont significativement pas différentes si l'on compare les gazelles aux top performers. Les « survivalistes » sont quant à eux davantage averses aux risques. Ces deux segments partagent également une plus grande propension à souhaiter formaliser leur entreprise et à déclarer qu'ils refuseraient une offre d'emploi dans le secteur formel afin de poursuivre leur activité. Si l'on considère les pratiques et compétences entrepreneuriales au

[7] Ils estiment que les gazelles contraintes représentent environ 44% du secteur informel dakarois.

sein des différents segments, les top performers se révèlent être les meilleurs entrepreneurs. Cependant, les gazelles se rapprochent des caractéristiques affichées par les top performers dans de nombreux cas et se démarquent des « survivalistes » sur la majorité des éléments observés. Par exemple, les gazelles sont plus susceptibles de tenir des éléments de comptabilité, de réagir activement à un choc de demande et de rechercher activement de nouveaux clients par rapport aux « survivalistes » (Grimm et al., 2012). Un point important concerne également l'éducation financière des entrepreneurs c'est-à-dire la connaissance et la compréhension des principes, concepts et outils relatifs à la gestion financière de leur activité. Cela concerne entre autres la bancarisation de l'activité, la connaissance des différents moyens de financement et la planification des investissements. Bien qu'inférieure à celle des top performers, les gazelles affichent en moyenne une éducation financière significativement supérieure à celle de survivalistes (Grimm et al., 2012). L'adoption de pratiques entrepreneuriales plus avancées de la part des gazelles est confirmée par des différences significatives en matière de score de pratiques entrepreneuriales (Berrou et al., 2018 ; Abebe et al., 2018). Les gazelles ont donc un profil entrepreneurial proche de celui des top performers et se différencient clairement des survivalistes sur ce point. Les différences observées entre les gazelles et les top performers sont difficilement interprétables puisqu'elles peuvent provenir d'un phénomène de causalité inverse mené par le fait que le succès conduit les top performers à développer leurs pratiques entrepreneuriales pour faire face à des impératifs relatifs à la taille croissante de leur activité.

Les caractéristiques individuelles des entrepreneurs constituent ainsi un élément important dans l'identification et la différenciation des gazelles. Alors que sur ce plan elles peuvent être davantage associées aux top performers, les performances et les caractéristiques de leur activité impliquent généralement leur proximité avec l'informel de survie.

Les performances économiques des gazelles

Les performances économiques affichées par les gazelles sont proches de celles observées au sein de la frange inférieure du secteur informel. La dotation en capital de ces entreprises est également largement inférieure à celle des top performers. Sur le plan purement économique, les gazelles correspondent à des unités économiques peu performantes et faiblement intenses en capital dont les perspectives de développement semblent limitées. Leur association à l'informel de survie est par conséquent compréhensible malgré son caractère limité. Ces

performances médiocres se répercutent sur leur capacité à employer de la main d'œuvre qui est nettement inférieure à celle des top performers. En effet, à l'image de l'informel de survie bon nombre de gazelles ont le statut d'indépendant et le salariat n'est que très peu répandu (Grimm et al., 2012, Berrou et al., 2018). Les caractéristiques structurelles de leur activité sont également quelque peu éloignées de celles des top performers. Malgré une occupation sectorielle relativement similaire, leurs conditions d'opération semblent moins avantageuses que celles des top performers avec notamment dans certains cas un accès aux infrastructures publiques plus limité, des localisations moins pérennes et des occupations plus précaires (Grimm et al., 2012 ; Abebe et al., 2018 ; Berrou et al., 2018).

Alors que le potentiel de croissance attribué aux gazelles peut paraître hypothétique au regard des critères de performance usuels, l'estimation de leur rendement marginal du capital tend au contraire à le confirmer. En effet, à l'image des résultats obtenus par les approches expérimentales menées par Hussam et al. (2016) et Fafchamps et Woodruff (2016), les gazelles identifiées à partir de la méthode probabiliste ont en moyenne des rendements marginaux du capital élevés et significativement supérieurs à ceux des survivalistes et des top performers. Ainsi, Grimm et al. (2012) estiment que les gazelles ont en moyenne un rendement marginal mensuel du capital de 20%[8] contre seulement 4% et 7% pour les survivalistes et les top performers respectivement ; tendance confirmée par les mesures effectuées par Abebe et al. (2018).

Des gazelles « contraintes »

Ces forts rendements du capital et ces aptitudes entrepreneuriales élevées attribuent aux gazelles le potentiel de devenir performantes et de grandir. Cependant, les différentes contraintes rencontrées par les gazelles semblent les brider dans l'exploitation de celui-ci. C'est dans cet esprit que Grimm et al. (2012) les ont nommés « gazelles contraintes ». Alors que l'ensemble des entreprises du secteur informel rencontrent des contraintes économiques, sociales et institutionnelles (Grimm et al., 2011), les gazelles semblent être particulièrement atteintes par des contraintes liées à leur environnement externe. Les rendements marginaux du capital élevés tendent à appuyer l'idée que les gazelles sont fortement contraintes dans leur accès au capital. Malgré la difficulté d'accès au crédit rencontrée par la majorité des acteurs

[8] Ils estiment alors que si le stock de capital physique d'une gazelle contrainte augmente d'un montant de 10 dollars US, la valeur ajoutée mensuelle créée par l'activité devrait augmenter de deux dollars US.

de l'économie informelle, l'impact sur l'activité des gazelles semble alors particulièrement important (Grimm et al., 2012). Les contraintes liées à l'accès aux infrastructures publiques et à des conditions d'opération pérennes sont souvent désignées comme faisant partie des contraintes spécifiques rencontrées par les gazelles (Grimm et al., 2012 ; Adoho et al. 2018 ; Abebe et al, 2018) mais semblent dépendre fortement du contexte local. Berrou et al. (2018) relativisent ainsi l'importance des contraintes externes pesant sur ces gazelles désignées comme prédominantes dans la plupart des études (Grimm et al., 2012 ; Abebe et al., 2018 ; Adoho et al., 2018). En effet, des contraintes internes semblent également apparaître notamment en matière de capacités de gestion de l'activité. Par ailleurs, Roubaud et Lavallée (2018) ont étudié l'incidence, les déterminants et l'impact sur les performances des entreprises informelles de la corruption en Afrique de l'Ouest. Ainsi il a été confirmé que la corruption ne constitue pas un phénomène anodin étant donné que, parmi les entreprises ayant été en contact avec un représentant de l'Etat au cours de l'année précédant l'enquête, 37% ont dû verser un pot-de-vin. Il s'avère que l'impact de la corruption sur les performances des entreprises est significativement positif mais qu'il est mené exclusivement par l'expérience des gazelles. Celles-ci semblent utiliser la corruption afin de diminuer l'impact des contraintes externes qu'elles rencontrent.

Alors que les approches déductives basées sur la méthode probabiliste conçue par Grimm et al. (2012) mènent à identifier un segment intermédiaire constitué de « gazelles contraintes », les approches inductives utilisant les outils de la statistique multidimensionnelle permettent de différencier potentiellement plusieurs types de gazelles. Au cours du projet précédent, la construction d'une typologie du secteur informel à partir de ces outils a conduit à l'identification d'un large segment intermédiaire au sein du secteur informel urbain de Dakar composé de sous-groupes distincts (Berrou et al., 2018). Ces derniers, nommés « gazelles inexpérimentées » et « gazelles matures », constituent deux profils d'entrepreneurs différents se détachant du petit informel de survie et des top performers. Les caractéristiques les différenciant sont principalement associées à un effet générationnel. En effet, les « gazelles inexpérimentées » ont à leur tête des entrepreneurs plus jeunes ayant donc des niveaux d'éducation plus élevés et moins d'expérience professionnelle que « les gazelles matures ». Cela se traduit entre autres par l'adoption de pratiques entrepreneuriales plus récurrentes. Les « gazelles matures » sont par conséquent des activités qui apparaissent plus stabilisées et installées avec des entrepreneurs bien plus expérimentés. En effet, la qualité infrastructurelle du local et la bancarisation de ces activités est supérieure à celle des jeunes gazelles. Les

trajectoires professionnelles de ces « gazelles matures » sont particulièrement marquées par un apprentissage professionnel ou traditionnel du métier associé à des niveaux d'éducation en moyenne moins avancés. L'avantage de cette démarche inductive est alors de pouvoir mieux saisir ce qui se joue dans ce segment intermédiaire en identifiant des profils d'entrepreneurs spécifiques.

Les gazelles dans leur environnement social et numérique

L'étude de la problématique des gazelles au sein du secteur informel des pays en développement est généralement cantonnée à la sphère productive. Les caractéristiques mobilisées sont alors majoritairement centrées sur l'activité et l'individu en tant qu'entrepreneur. Le prolongement de la problématique à la sphère sociale et notamment l'étude des implications à l'échelle du ménage de ces entrepreneurs semble constituer un apport pertinent. Dans cette perspective, Adoho et al. (2018) ont analysé l'incidence et les déterminants de la pauvreté et des inégalités de revenus au sein des trois segments identifiés à partir de la méthode probabiliste de Grimm et al. (2012). A partir d'une enquête 1-2-3 représentative réalisée en République Démocratique du Congo, cette étude démontre que l'incidence de la pauvreté est supérieure au sein des segments des survivalistes et des gazelles. Grimm et al. (2012) ont également observé que les ménages des top performers détiennent généralement davantage d'actifs et sont donc moins pauvres que les autres. Un effet de causalité liant les performances de l'entreprise et les revenus du ménage explique forcément une grande partie de ce phénomène mais il n'est pas à exclure que cela soit dû aussi à certaines caractéristiques non observées. Les inégalités de revenus entre l'ensemble des entreprises informelles sont conséquentes. Les performances sont alors un facteur extrêmement déterminant puisqu'elles expliquent par exemple 50% des écarts de revenus entre les gazelles et les top performers. Par ailleurs, ces inégalités sont expliquées essentiellement par les disparités observées en matière de capital humain, d'accès aux infrastructures et d'accès au crédit. De plus, selon les indices de Gini mesurés, les inégalités de revenus sont plus importantes parmi les survivalistes et les gazelles. Au sein du segment des gazelles, les facteurs déterminants des inégalités de revenus sont quasiment les mêmes. L'influence des disparités en matière d'accès au crédit et de capital humain sur la distribution des revenus est alors encore plus marquée.

L'identification des gazelles dans les pays en développement constitue une ambition récente faisant face à des enjeux de définition et d'identification spécifiques comme évoqué précédemment. Les quelques études déjà réalisées sur ce sujet ont donc permis de révéler et de confirmer l'existence de tels profils d'entrepreneurs dans différents contextes et en particulier en Afrique Subsaharienne. Elles ont également fourni des éléments importants afin d'entamer et de consolider la compréhension globale de ce concept. L'élargissement du champ de recherche concernant ces entrepreneurs n'est alors qu'à ses prémices. Dans cette perspective, les usages du mobile de ces gazelles peuvent aider à mieux comprendre tant leurs besoins et contraintes internes qu'externes. En effet, les analyses de Berrou et al. (2018) montrent que trois-quarts des entrepreneurs de l'informel interrogés à Dakar ont des usages avancés du numérique dans le cadre de leur activité. Les technologies mobiles sont ainsi devenues incontournables dans le parcours et le processus de production de ces entreprises au point qu'elles offrent de nouvelles opportunités pour lever certains des blocages que ces dernières rencontrent. De plus, une relation positive entre les usages numériques professionnels et les dynamiques des unités de production informelles a été observée. Celle-ci est incarnée par une polarisation entre des usagers simples parmi l'informel de survie, et des « digital entrepreneurs » parmi les top performers. Concernant le segment intermédiaire des gazelles, quel que soit leur nature (inexpérimentée ou mature), elles se révèlent bien plus que les autres composées d'« entrepreneurs connectés ». Les gazelles inexpérimentées et matures se distinguent alors surtout par le fait que les premières montrent une nette tendance à l'adoption d'usages plus modernes et avancés alors que les secondes ont un usage du mobile à des fins de coordination bien plus développé.

2ème PARTIE – Identification des entreprises à fort potentiel dans le secteur informel de Dakar : du segment intermédiaire aux gazelles contraintes

On observe au sein de la littérature sur le secteur informel dans les pays en développement une prise en compte accrue de sa très grande hétérogénéité en matière d'activités, de profils d'entrepreneurs, de mécanismes opératoires et de performances économiques. La prise en compte binaire de cette hétérogénéité décrivant la coexistence d'un informel de survie et d'entrepreneurs informels performants est désormais dépassée puisque l'observation de situations intermédiaires est de plus en plus récurrente. Dans ce cadre, l'identification et l'étude des « gazelles » du secteur informel constituent un enjeu important. On cherche également à identifier les entrepreneurs ayant probablement le plus fort potentiel de croissance et de création d'emplois – les gazelles contraintes - au sein de ce large segment intermédiaire du secteur informel. Ce premier livrable se place dans la lignée de cet objectif en se dotant d'une méthode empirique innovante. En premier lieu la démarche inductive employée au cours du projet précédent est reconduite avec un choix de variables adapté afin d'affiner l'identification des gazelles et des top performers (2.1). La seconde étape s'appuie sur une approche déductive semblable à la méthode probabiliste observée dans la littérature afin, d'une part, d'identifier les gazelles contraintes de l'échantillon et, d'autre part, de tester la robustesse des résultats obtenus lors de la mise en place de l'approche inductive (2.2.).

2.1. L'identification d'un segment intermédiaire d'entreprises par l'approche inductive : un segment aux caractéristiques similaires aux gazelles

Afin de réaliser notre typologie de l'informel dakarois, l'approche inductive déployée au cours du projet précédent est reconduite. Celle-ci s'appuie sur les outils de la statistique exploratoire multidimensionnelle. La méthode de classification est détaillée dans l'encadré 4.

Encadré 4. L'ACM et la CAH comme méthodologie d'identification des segments de l'informel dakarois

Sur la base des variables sélectionnées au regard de la littérature et de leur disponibilité au sein de notre base de données, la procédure retenue effectue une classification d'un grand ensemble d'individus caractérisés par leurs premières coordonnées factorielles créées par une procédure initiale d'analyse factorielle (ici une analyse des correspondances multiples – ACM - menée sur 15 variables) (Annexe 2). Les différents individus sont ensuite successivement agrégés par une méthode de classification ascendante hiérarchique (CAH). Le critère d'agrégation ici retenu est le critère de Ward. La partition que nous retiendrons (soit le nombre de groupes retenus) résulte de l'analyse de l'histogramme des indices de niveau d'agrégation des nœuds de la hiérarchie et de l'analyse du dendrogramme (schéma synthétique de l'arbre d'agrégation). La partition obtenue par CAH est ensuite consolidée par la méthode des K-means, un autre algorithme de classification. Sur cette base, nous proposons une typologie en quatre groupes homogènes et clairement distincts les uns des autres.

Note : Tous les détails techniques de la méthodologie ici mise en œuvre sont présentés dans Lebart, L., Morineau, A. et Piron, M., (1995).

La méthode empirique étant identique, seul le choix des variables a évolué (Annexe 2). Cette modification repose sur la nécessité de s'accorder à l'objectif spécifique que constitue l'identification des gazelles[9]. Ainsi certaines des variables utilisées comme élément de définition au cours du projet précédent sont désormais seulement considérées comme des éléments de caractérisation ex-post à l'identification des différents segments. Un changement majeur est notamment la prise en compte de variables de performances telles que le chiffre d'affaires et l'excédent brut d'exploitation mensuels. Les 15 variables retenues pour la classification des unités de production informelles regroupent deux grandes catégories : (i) le niveau de développement de l'activité et ses performances (8 variables) ; (ii) le background de l'entrepreneur et ses compétences entrepreneuriales (7 variables) (Tableau 1 et Annexe 3).

[9] Le choix des variables retenues dans le cadre du précédent projet reposait sur l'ambition de couvrir de la manière la plus exhaustive la grande hétérogénéité de l'informel dakarois. Le choix des variables retenues ici repose quant à lui sur la volonté de refléter de manière la plus précise possible les différences de compétences et de comportements des entrepreneurs et de performances des activités.

Tableau 1. Caractérisation des segments du secteur informel dakarois par les variables actives de la classification

Variables	Groupes				Total
	SEGMENT INTERMEDIAIRE DE « GAZELLES »				
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Top performers (20%)	
ETABLISSEMENT					
CAM					
1er quartile	**47**	**29**	*16*	*1*	26
2ème quartile	**33**	*25*	**40**	*3*	27
3ème quartile	*11*	**35**	**34**	*13*	23
4ème quartile	*10*	*11*	*10*	**83**	24
EBEM					
1er quartile	**28**	*23*	**34**	*12*	25
2ème quartile	**39**	**32**	*19*	*2*	25
3ème quartile	*24*	**32**	**33**	*8*	25
4ème quartile	*9*	*13*	*15*	**78**	25
Stock de capital					
1er quartile	**59**	*17*	*5*	*6*	25
2ème quartile	**32**	*19*	**31**	*10*	25
3ème quartile	*6*	**39**	**36**	27	25
4ème quartile	*3*	25	**28**	**57**	25
Emploi permanent					
Indépendant	**87**	**82**	*23*	*16*	56
Entre 1 et 3 travailleurs	*12*	*17*	**54**	**47**	31
Plus de 3 travailleurs	*1*	*2*	**23**	**37**	14
Au moins un salarié					
Non	**95**	**93**	*65*	*37*	75
Oui	*5*	*7*	**35**	**63**	25
Enregistrement					
Non	**80**	**75**	*50*	*38*	63
Oui	*20*	*25*	**50**	**62**	37
Local en dur					
Non	**78**	*26*	*16*	*20*	39
Oui	*22*	**74**	**84**	**80**	61
Comptes de l'entreprise indépendants					
Non	**92**	**83**	*67*	*55*	76
Oui	*8*	*17*	**33**	**45**	24

Tableau 1. (suite) Caractérisation des segments du secteur informel dakarois par les variables actives de la classification

Variables	Groupes				Total
		SEGMENT INTERMEDIAIRE DE « GAZELLES »			
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Top performers (20%)	
ENTREPRENEUR					
Niveau d'éducation					
Aucune	**38**	*2*	*7*	*7*	16
Ecole coranique	**31**	*6*	**30**	22	24
Ecole primaire	*26*	*25*	**53**	*23*	32
Collège	*3*	**36**	*2*	**19**	14
Lycée	*0*	**25**	*5*	**18**	10
Supérieur	*1*	**7**	*2*	**9**	4
Formation					
Pro/traditionnelle	*27*	*19*	**86**	**52**	45
Seul	**70**	**59**	*10*	*31*	44
Scolaire/technique	*3*	**22**	*4*	**17**	10
Score test cognitif					
0	**41**	*1*	*7*	*4*	16
1	**17**	*0*	**18**	*5*	11
2	**16**	*3*	**24**	*8*	13
3	*13*	**31**	22	**30**	22
4	*14*	**66**	*29*	**53**	37
Ancienneté en tant que patron					
1er quartile	26	25	**27**	*17*	24
2ème quartile	*32*	**43**	*31*	*31*	34
3ème quartile	*19*	*18*	**24**	**26**	21
4ème quartile	**24**	*15*	*18*	**27**	21
Score comportement entrepreneurial					
1	**38**	24	*19*	*5*	23
2	*37*	**43**	**52**	*31*	41
3	*26*	*33*	*29*	**64**	36
Comptabilité					
Aucune	**81**	*46*	**65**	*35*	60
Notes personnelles	*17*	**52**	32	**41**	33
Comptabilité non conforme	*2*	*2*	*3*	**24**	*7*
Compte bancaire					
Non	**80**	*40*	55	*27*	54
Oui	*20*	**60**	45	**73**	46

Les résultats de notre analyse nous conduisent à identifier quatre groupes ou segments homogènes d'unités de production informelles bien distincts les uns des autres qui confirment très largement les résultats de la précédente typologie (Berrou et al., 2018) (Annexe 4). La projection des individus sur les trois premiers plans factoriels présentés en annexe (Annexe 5) montre clairement l'opposition entre les groupes (1 et 4) sur le premier plan (axes 1 et 2) alors que la distinction entre les groupes 2 et 3 se fait avec le troisième axe (axes 2 et 3). La distribution comparée des variables de classification (Tableau 1) et d'autres variables complémentaires de caractérisation (Annexe 6 et figure 6) va nous permettre de caractériser précisément ces groupes.

Le petit informel de survie (classe 1)

Le premier groupe est extrêmement fidèle à ce que la littérature décrit comme l'informel de survie ainsi que très similaire à celui identifié au cours du projet précédent. Il représente ici 32% de la population enquêtée. Les individus à la tête de ces unités de production incarnent les premières victimes de la forte multi-segmentation des marchés du travail dans les pays en développement. En effet, plus de 69% d'entre eux n'ont pas atteint le niveau primaire (aucune scolarité ou école coranique) et seulement 4% l'ont dépassé. Cela se traduit par une incidence de l'analphabétisme élevée (65%) et par conséquent par les scores les plus bas au test cognitif. Environ 70% de ces individus n'ont suivi aucune formation professionnelle et ont donc appris seul leur métier. Il s'avère que ces individus ont une expérience plutôt longue en tant que patron. Cela semble confirmer qu'ils mènent des activités de subsistance depuis longtemps à cause de leur exclusion des autres segments des marchés du travail du fait de leur incapacité à franchir des barrières à l'entrée élevées. Cette expérience en tant que patron ne se révèle pas être source d'apprentissage puisqu'ils sont surreprésentés aux niveaux les plus bas du score de comportement entrepreneurial. Ainsi la très grande majorité de ces activités (près de 80%) ne disposent d'aucun enregistrement officiel ni ne tient aucune forme de comptabilité. Leurs activités sont donc les moins développées et les plus précaires et on les retrouve principalement dans les services et la vente et transformation d'aliments. On y observe une instabilité des modes d'occupation des locaux, ces entrepreneurs étant très rarement propriétaires ou même locataires (local prêté ou partagé) ce qui s'explique par l'absence d'accès à des locaux fixes en dur (85%). Ces conditions d'opération précaires se ressentent dans la faible bancarisation de ces activités (20%) et dans leurs performances très limitées. En effet si l'on observe les médianes, leurs performances économiques sont les plus faibles sur

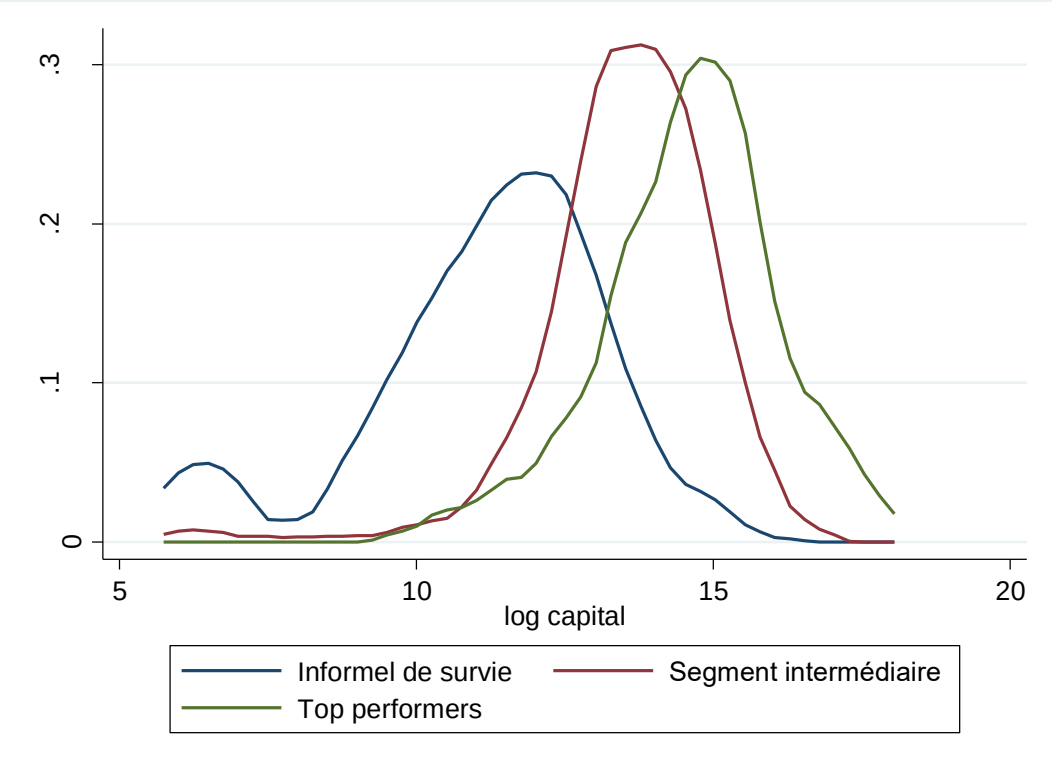
les trois indicateurs (CAM, VAM, EBEM). Le statut d'indépendant constitue la norme (87%) puisque très peu de ces activités fournissent au moins un emploi salarié permanent (5%). Les très faibles niveaux de stock de capital observés au sein de ce segment confirment l'extrême précarité de ces activités.

Les « top performers » du secteur informel (classe 4)

Représentant 20% de notre échantillon, ce segment est composé des top performers définis par Grimm et al. (2012). Les caractéristiques des entrepreneurs et des activités y prenant place sont donc à l'exact opposé de celles de l'informel de survie et se rapprochent davantage de celles observées dans le secteur formel. Ainsi, le niveau moyen de capital dans ce segment dépasse de beaucoup celui des autres. Avec en moyenne un chiffre d'affaire mensuel de plus de 1,7 million de FCFA, une valeur ajoutée mensuelle de plus d'un million de FCFA et un EBE mensuel de plus de 750000 FCFA, ces entreprises ont des performances économiques très significativement supérieures aux autres groupes (plus de cinq fois supérieures sur chacun des indicateurs). Ces performances élevées se répercutent sur l'emploi qui y est pourvu. En effet, près de 84% de ces entreprises ont au moins un employé permanent et le salariat y est courant puisque 63% d'entre elles déclarent fournir au moins un emploi salarié. Ces établissements sont bien plus souvent que les autres enregistrés (NINEA) et tiennent généralement des éléments de comptabilité élaborés mais non-conformes au SYSCOA. On retrouve ces activités bien souvent dans les secteurs de la production (petit industrie et artisanat de production) et des services. Ce sont des activités particulièrement bancarisées (73%) dont l'implantation semble pérenne compte tenu des types d'occupation (location principalement) et de l'accès à des locaux fixes en dur (80%). Leur niveau de développement est d'autant plus élevé que les comptes de l'entreprise sont indépendants de ceux du ménage dans 45% des cas. Il s'agit ainsi des entreprises les mieux établies et dont le nombre moyen d'années d'existence est le plus élevé. Les chefs de ces unités de production sont très majoritairement des hommes (71%) en moyenne plus âgés que les autres, ont parfois un niveau d'éducation élevé et sont surreprésentés dans les scores les plus élevés aux tests cognitifs. Cela se traduit par des comportements entrepreneuriaux très développés. Le type de formation suivie (professionnelle, traditionnelle ou scolaire) et leur longue expérience comme patron d'établissement confirment que ces individus possèdent un profil d'entrepreneur accompli.

Entre ces deux groupes opposés, nos résultats confirment l'existence d'un segment intermédiaire dont les niveaux de capital et de travail se situent à des niveaux bien supérieurs à ceux du segment de l'informel de survie et juste en dessous des *top performers* (surreprésentés dans le deuxième et le troisième quartile des distributions du capital et du travail, voir aussi figure 6). Les performances économiques des entrepreneurs de ce segment intermédiaire sont légèrement supérieures à celles du petit informel et encore très éloignées de celles des *top performers*. Leurs autres caractéristiques les distinguent clairement de ces deux segments et les rapprochent de ce qui est appelé « gazelle » dans la littérature. Au sein de ce large segment intermédiaire de gazelles, l'analyse statistique nous conduit à identifier deux sous-groupes distincts répondant à des profils d'entrepreneurs spécifiques.

Figure 6. Distribution du capital par segment de l'informel dakarois.



Source : Auteurs

Les indépendants au parcours de formation scolaire (classe 2)

Ces établissements, qui représentent 23% de l'échantillon, se différencient de l'autre segment intermédiaire en de nombreux points. Tout d'abord, très peu de ces établissements emploient au moins un travailleur permanent ce qui implique une forte prévalence du statut d'indépendant (82%). Le salariat y est quasiment absent à l'image de ce l'on observe dans

l'informel de survie. De plus, ils semblent légèrement moins bien dotés en capital et affichent des performances économiques légèrement inférieures à l'autre segment intermédiaire. Il semble alors que les établissements de ce segment soient moins stabilisés et développés que ceux de l'autre segment. En effet, ces activités que l'on retrouve majoritairement dans les secteurs des services et du commerce sont en moyenne les plus jeunes. Cela se retranscrit dans la faible proportion d'entreprises étant enregistrées (25%) et dont les comptes sont indépendants de ceux du ménage (17%). Cependant, leurs conditions d'opération ne semblent pas précaires puisqu'elles se rapprochent de celles des top performers. La distinction avec l'autre segment intermédiaire est également fortement fondée sur les profils d'entrepreneurs dirigeant ces activités. Alors qu'en matière d'âge et d'expérience peu de différences apparaissent, les activités de ce segment semblent être dirigées par des entrepreneurs relativement qualifiés. En effet, ces derniers sont les mieux éduqués puisque plus de 65% d'entre eux ont un niveau d'éducation supérieur au primaire. Ce segment est ainsi celui ayant les meilleurs scores au test cognitif. Leur forte instruction se traduit par une surreprésentation de ces entrepreneurs en matière de formation professionnelle scolaire et technique (22%). Autrement, la plupart d'entre eux ont appris seul leur métier (59%). Cela ne semble pas avoir d'impact sur leur capacité de gestion étant donné qu'ils ne se différencient pas vraiment de l'autre segment intermédiaire en matière de comportements entrepreneuriaux. Seuls leur forte bancarisation (60%) et leur recours récurrent à la tenue d'une comptabilité sommaire (53%) semblent leur donner l'avantage dans ce domaine.

Les petits patrons au parcours de formation traditionnel (classe 3)

Ce segment intermédiaire de gazelles (26%) regroupe un ensemble de petits patrons gérant des activités qui apparaissent comme plus stabilisées et développées. En effet, le niveau d'emploi permanent au sein de ce segment se rapproche fortement de ce qui est observé auprès des top performers. On y observe seulement 23% d'entrepreneurs indépendants et 35% de ces établissements déclarent avoir au moins un salarié. On les retrouve de manière significative dans les secteurs des services et de la production, où elles sont respectivement 54% et 33% à exercer leur activité. La moitié de ces unités de production sont enregistrées officiellement et le tiers d'entre elles possèdent des comptes indépendants à ceux du ménage. Leur stabilité est confirmée au regard de leurs conditions d'opération puisque 70% d'entre elles sont locataires d'un local fixe en dur. De plus elles affichent en moyenne plus d'ancienneté d'installation. Les chefs de ces unités de production sont

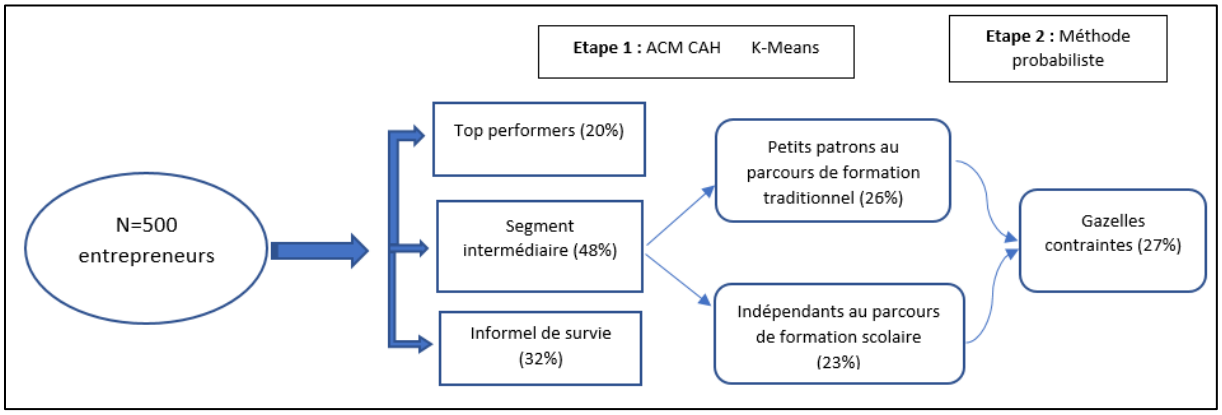
également différents de ce que l'on observe au sein du segment des indépendants. Sur le plan du capital humain, ils disposent majoritairement d'un faible niveau scolaire étant donné que plus de 80% de ces entrepreneurs ont suivi l'école coranique ou l'école primaire. Ceci impacte leur score au test cognitif qui sont en moyenne bien inférieurs à ceux observés auprès des autres gazelles. Leur trajectoire professionnelle est en revanche particulièrement marquée par un apprentissage professionnel ou traditionnel du métier (86%). Alors que près de la moitié de ces activités sont bancarisées, seulement 35% tiennent un semblant de comptabilité.

A l'issue de cette classification, nos résultats confirment ceux du projet précédent tout en les consolidant étant donné les modifications apportées à la méthode empirique et en particulier au choix des variables. En effet, la réalisation de cette typologie dans le but précis d'identifier les gazelles du secteur informel sous l'angle des différences de compétences entrepreneuriales et de performances économiques en améliore la précision. Ainsi la présence d'un large segment intermédiaire d'entreprises informelles qui exercent à haut niveau de capital (cf. figure 6) mais avec des performances éloignées des top performers est confirmée. Le poids de ce segment intermédiaire dans la population étudiée (près de la moitié) contraste avec celui du « petit informel de survie » (32%). Cela est évidemment pour partie le résultat de notre méthode d'enquête (établissement et non ménages, non prise en compte des ambulants) qui conduit à un biais vers les segments supérieurs de l'informel. L'avantage de cette démarche est en revanche de pouvoir mieux saisir ce qui se joue dans ce segment intermédiaire. Sur ce point, nos résultats mettent en avant l'existence de deux profils de gazelles. D'une part, les indépendants au parcours de formation scolaire regroupent des entrepreneurs très éduqués et compétents à l'image des top performers mais dont les activités ne sont pas encore en mesure de s'étendre en employant des travailleurs. Elles semblent se situer à une étape de développement moins avancée que les activités des petits patrons ayant connu un parcours de formation plus traditionnel. En effet, ces dernières sont plus stabilisées et établies, l'emploi y est alors à un niveau bien plus important et semblable à celui des top performers. Les entrepreneurs à leur tête répondent à un profil particulier puisqu'ils ont en général un faible niveau d'éducation qui est compensé par une formation professionnelle ou traditionnelle.

La distinction effectuée au sein de ce large segment intermédiaire est alors un apport important tant il apparaît probable que les besoins et contraintes rencontrés par ces deux types de gazelles soient différents. L'étude précise des caractéristiques de ces deux segments de

gazelles joue alors un rôle décisif dans l'objectif d'une prise en compte avancée de l'hétérogénéité du secteur informel dakarois. Dans cette perspective, la mise en place d'une méthode empirique complémentaire fondée cette fois sur une approche déductive constitue également un outil pertinent. Ainsi, la méthode probabiliste innovante conçue par Grimm et al. (2012) peut confirmer la robustesse des résultats obtenus à partir de notre approche inductive si les entrepreneurs identifiés comme gazelles contraintes font partie majoritairement de notre large segment intermédiaire. De plus, elle peut nous permettre d'identifier parmi ce dernier les gazelles ayant le plus fort potentiel d'atteindre les performances économiques des top performers. La figure 7, ci-dessous, schématise l'articulation entre les deux démarches. Compte tenu de leur compétences élevées et du peu d'emplois qu'ils pourvoient actuellement, les indépendants au parcours de formation scolaire nous paraissent de prime abord être le segment pouvant concentrer la plupart des entrepreneurs au plus fort potentiel.

Figure 7. Répartition des entrepreneurs entre les différents segments issus des approches inductives et déductives.



Source : auteurs.

2.2. L'identification de gazelles « contraintes » par l'application d'une méthode probabiliste (déductive)

Au sein de la littérature, l'identification des gazelles du secteur informel s'effectue la plupart du temps à partir d'approches déductives s'appuyant sur la méthode probabiliste de Grimm et al. (2012) (Encadré 5). Elle permet d'identifier les entrepreneurs ayant des caractéristiques semblables aux top performers mais dont les performances économiques se rapprochent fortement de celles de l'informel de survie. L'hypothèse émise est alors que ces

entrepreneurs ont le potentiel de devenir des top performers mais sont contraints dans leur développement. Elles sont ainsi nommées « gazelles contraintes ».

Encadré 5. L'identification des gazelles contraintes à partir de la méthode probabiliste conçue par Grimm et al. (2012)

Cette méthode empirique cherche à identifier trois segments au sein du secteur informel : (i) un segment supérieur composé de top performers, (ii) un segment intermédiaire regroupant des unités de production dont la probabilité empirique de devenir des top performers est élevée compte tenu de leurs caractéristiques observables et (iii) un segment inférieur associé à l'informel de survie. Afin d'attribuer un segment à chaque entreprise, la méthode empirique est composée de plusieurs étapes.

Premièrement, les top performers sont identifiés. Pour cela, deux critères de performances sont utilisés. Un critère de taille évaluant les performances passées de l'entreprise (le stock de capital physique en général) et un critère de productivité qui évalue les performances présentes prenant la forme d'un ratio de rentabilité du capital (selon les études on considère le ratio VAM sur stock de capital physique ou le ratio EBE sur stock de capital physique). Ces critères sont associés à des seuils de telle sorte que la proportion de top performers dans l'échantillon soit fixée par construction. Les top performers sélectionnés par Grimm et al. (2012) correspondent aux entreprises faisant partie du top 25% de la distribution du stock de capital et, parmi ces entreprises, seules celles faisant partie du top 40% de la distribution du critère de productivité sont considérées comme des top performers. Ces derniers représentent ainsi 10% de l'échantillon.

Deuxièmement, un ensemble de caractéristiques socioéconomiques relatives à l'entrepreneur et à son entreprise est sélectionné en étant attentif aux potentiels biais d'endogénéité qu'elles peuvent engendrer. Ces caractéristiques sont utilisées comme variables de contrôle dans un modèle PROBIT afin de prédire empiriquement la probabilité de chaque entreprise de faire partie du segment des top performers.

Troisièmement, chaque entreprise ne faisant pas partie des top performers est attribuée à un des segments restant. Le segment des gazelles est alors constitué de sorte que la probabilité moyenne d'être un top performer au sein de ce segment soit environ égale à la probabilité moyenne d'être un top performer au sein du segment « top performer ». Ainsi les entrepreneurs considérés comme des gazelles contraintes ressemblent fortement aux top performers sur le plan des caractéristiques socioéconomiques mobilisées. L'informel de survie regroupe les entrepreneurs restant.

2.2.1 La mise en œuvre de l'approche déductive

Malgré son usage courant dans la littérature, cette approche déductive présente plusieurs limites. Parmi elles, la définition des top performers semble sous-optimale si on la compare à

l'approche inductive que nous avons mise en place. En effet, elle se limite à seulement deux critères de performances et la proportion de top performers est fixée par le choix des seuils relatifs. Ainsi, nous avons décidé de combiner les deux approches. Pour cela, la deuxième et la troisième étape de la méthode probabiliste sont suivies en prenant comme référence le segment de top performers tel que défini à partir de notre approche inductive.[10] La variable expliquée par le modèle PROBIT est la variable prenant la valeur 1 si l'individu a été défini comme top performer, 0 sinon. Dix variables explicatives ont été mobilisées au sein de ce modèle et correspondent pour la plupart à des éléments déjà déterminés avant le lancement de l'activité. Il s'agit ainsi du genre, de l'âge, du niveau scolaire, du score obtenu au test cognitif, du type de formation, de l'expérience en tant que salarié et de la maîtrise ou non de la langue française de l'entrepreneur. L'ancienneté et le secteur d'activité de l'entreprise viennent compléter cet ensemble de variables (régression en Annexe 7).

Les gazelles contraintes identifiées par cette autre méthode empirique représentent près de 27% de la population enquêtée. Le recouvrement avec les segments intermédiaires identifiés auparavant confirme la robustesse de notre approche inductive. En effet, 90% des gazelles contraintes identifiées font partie du large segment intermédiaire défini par cette dernière. De plus, l'intuition explicitée précédemment est confirmée puisque plus de 60% des indépendants au parcours de formation scolaire font partie de ce segment de gazelles contraintes contre « seulement » 40% pour les petits patrons au parcours de formation traditionnel. On peut considérer ces entrepreneurs comme étant ceux ressemblant le plus aux top performers. Dans la lignée des études utilisant cette méthode probabiliste, la similitude de leurs caractéristiques en matière de capital humain et de comportements entrepreneuriaux nous pousse à émettre l'hypothèse qu'il s'agit des entrepreneurs ayant le plus fort potentiel de devenir des top performers. Ainsi, ils font probablement face à des contraintes bridant l'exploitation de ce potentiel. La terminologie de « gazelles contraintes » utilisée dans la littérature est alors pertinente. La distribution des variables de classification de l'approche inductive (Tableau 2 et Annexe 8) et d'autres variables complémentaires de caractérisation (Annexe 6) va nous permettre de spécifier précisément ce groupe constitué des gazelles à fort potentiel.

[10] Dans l'application de la méthode probabiliste de Grimm et al. (2012), Adoho et al. (2018) ont modifié les seuils utilisés pour définir les top performers afin qu'ils représentent 20% de l'échantillon. Etant donné que nous trouvons également un segment de top performers rassemblant près de 20% de l'échantillon, nous pouvons comparer les résultats issus de ces deux stratégies empiriques différentes mais ayant le même objectif. Ainsi, plus de 60% des top performers de notre approche inductive sont également définis ainsi à partir de la méthode empirique menée par Adoho et al. (2018).

Tableau 2. Caractérisation des segments du secteur informel dakarois par les variables actives de la classification

Variables	Groupes			Total
	Informel de survie (32%)	Gazelles contraintes (27%)[11]	Top performers (20%)	
ETABLISSEMENT				
CAM				
1er quartile	**47**	**27**	*1*	26
2ème quartile	**33**	27	*3*	27
3ème quartile	*11*	**35**	*13*	23
4ème quartile	*10*	*11*	**83**	24
EBEM				
1er quartile	**28**	**37**	*12*	25
2ème quartile	**39**	23	*2*	25
3ème quartile	*24*	**29**	*8*	25
4ème quartile	*9*	*11*	**78**	25
Stock de capital				
1er quartile	**59**	*13*	*6*	25
2ème quartile	**32**	*22*	*10*	25
3ème quartile	*6*	**38**	*27*	25
4ème quartile	*3*	**28**	**57**	25
Emploi permanent				
Indépendant	**87**	**61**	*16*	56
Entre 1 et 3 travailleurs	*12*	30	**47**	31
Plus de 3 travailleurs	*1*	*9*	**37**	14
Au moins un salarié				
Non	**95**	**80**	*37*	75
Oui	*5*	*20*	**63**	25

[11] Seules les gazelles identifiées comme « contraintes » par l'approche déductive sont représentées dans ce tableau.

Tableau 2. (suite) Caractérisation des segments du secteur informel dakarois par les variables actives de la classification

Variables	Groupes			Total
	Informel de survie (32%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
Enregistrement				
Non	**80**	*57*	*38*	63
Oui	*20*	**43**	**62**	37
Local en dur				
Non	**78**	*26*	*20*	39
Oui	*22*	**74**	**80**	61
Comptes de l'entreprise indépendants				
Non	**92**	**80**	*55*	76
Oui	*8*	*20*	**45**	24
ENTREPRENEUR				
Niveau d'éducation				
Aucune	**38**	*5*	*7*	16
Ecole coranique	**31**	*23*	*22*	24
Ecole primaire	*26*	*21*	*23*	32
Collège	*3*	**22**	**19**	14
Lycée	*0*	**20**	**18**	10
Supérieur	*1*	**9**	**9**	4
Formation				
Pro/traditionnelle	*27*	**53**	**52**	45
Seul	**70**	*31*	*31*	44
Scolaire/technique	*3*	**16**	**17**	10
Score test cognitif				
0	**41**	*1*	*4*	16
1	**17**	*2*	*5*	11
2	**16**	*8*	*8*	13
3	*13*	**32**	**30**	22
4	*14*	**57**	**53**	37
Ancienneté en tant que patron				
1er quartile	26	*20*	*17*	24
2ème quartile	*32*	33	*31*	34
3ème quartile	*19*	20	**26**	21
4ème quartile	**24**	**26**	**27**	21

Tableau 2. (suite) Caractérisation des segments du secteur informel dakarois par les variables actives de la classification

Variables	Groupes			Total
	Informel de survie (32%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
Score comportement entrepreneurial				
1	**38**	24	*5*	23
2	37	**44**	*31*	41
3	26	*32*	**64**	36
Comptabilité				
Aucune	**81**	*53*	*35*	60
Notes personnelles	17	**45**	**41**	33
Comptabilité non conforme	2	2	**24**	7
Compte bancaire				
Non	**80**	*47*	*27*	54
Oui	20	**53**	**73**	46

Ces gazelles contraintes sont majoritairement dirigées par des hommes âgés en moyenne de 40 ans et ayant pour la moitié dépassé l'école primaire. Ces entrepreneurs ont obtenu des scores très élevés au test cognitif et font preuve d'une expérience importante en tant patron. Cependant, leurs comportements entrepreneuriaux ne les distinguent pas vraiment des autres entreprises faisant partie du segment intermédiaire de notre échantillon malgré une tenue de comptabilité légèrement plus récurrente (47%). De plus, seulement 20% de ces entreprises disposent de comptes indépendants de ceux du ménage. La présence de contraintes internes bridant les capacités de gestion de ces entrepreneurs est alors confirmée. La répartition sectorielle de ces activités est très proche de celle des top performers avec une surreprésentation dans les secteurs de la production et du commerce. Leurs performances économiques sont faibles et le statut d'indépendant y est répandu (60%). Compte tenu des caractéristiques avancées de ces entrepreneurs et des faibles performances économiques de leur activité, leur potentiel de développement paraît évident. Ils correspondent ainsi parfaitement bien à ce que la littérature sur les gazelles dans les pays en développement décrit.

Les deux démarches empiriques entreprises sont complémentaires et confirment l'existence d'un large segment intermédiaire regroupant différents profils de gazelles au sein du secteur informel dakarois. Répondant à des profils d'entrepreneurs et à des niveaux de développement différents, ces deux types de gazelles ont probablement des besoins divergents. Parmi ce large segment intermédiaire, certaines gazelles répondent davantage à ce que la littérature désigne comme les gazelles contraintes. Pour l'instant, on ne peut pas pleinement affirmer qu'elles constituent les unités de production dont le potentiel est le plus fort ou celles qui rencontrent les contraintes les plus imposantes. Une seconde vague d'observations pourrait nous permettre d'en savoir plus et d'améliorer le diagnostic à leur propos. Désormais, il s'agit d'approfondir nos connaissances sur ces gazelles en s'intéressant notamment à leur environnement social, à leur trajectoire entrepreneuriale, à leurs pratiques numériques et aux contraintes qu'elles rencontrent.

3ème PARTIE – Les entreprises et entrepreneurs des segments intermédiaires dans leur environnement socioéconomique et numérique

Cette dernière partie apporte des éléments de caractérisation nouveaux afin d'étendre nos connaissances sur les différents segments du secteur informel dakarois, et en particulier afin de différencier davantage les segments intermédiaires identifiés. Elle a également pour vocation d'introduire les nouveaux axes de recherche qui seront développés au cours des prochaines étapes du projet. Ainsi nous allons nous intéresser particulièrement à deux dimensions : (i) l'environnement social et familial de l'entrepreneur et (ii) les trajectoires entrepreneuriales et les dynamiques socio-économiques de l'activité. Dans une optique plus transversale, l'analyse (iii) des pratiques numériques observées au sein des différents segments est reconduite. Seules les pratiques professionnelles sont pour l'instant analysées, l'articulation entre les usages sociaux/familiaux et les usages professionnels des TIC sera alors au cœur de la prochaine enquête.

3.1 L'origine et l'environnement socioéconomiques de l'entrepreneur

La distinction des différents segments du secteur informel repose principalement sur les performances économiques des unités de production et sur l'évaluation des qualités entrepreneuriales des individus les dirigeant. L'analyse est donc majoritairement orientée vers la sphère productive. Or, des éléments de compréhension supplémentaires peuvent être obtenus si l'on décide de considérer davantage l'origine et l'environnement socioéconomiques de ces entrepreneurs. Des ébauches de profils sociologiques ainsi que des implications socioéconomiques relatives aux activités menées peuvent être alors identifiées (Tableau 3 et Annexe 9).

Tableau 3. Caractérisation des segments du secteur informel dakarois selon l'origine et l'environnement socioéconomiques

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
ORIGINE SOCIALE						
Immigré						
Non	*86*	**96**	**98**	**95**	**99**	94
Oui	**14**	*4*	*2*	*5*	*1*	6
Né à Dakar						
Oui	*37*	**66**	**64**	**60**	**58**	55
Non	**63**	*34*	*36*	*40*	*42*	45
Né en milieu rural						
Non	*44*	*55*	**70**	**62**	**60**	56
Oui	**56**	**45**	*30*	*38*	*40*	44
Ethnie						
Wolof / Lebou	*43*	**55**	**59**	**56**	**65**	46
Autre	**58**	*45*	*41*	*44*	*35*	54
Niveau d'éducation le plus élevé des parents						
Aucune scolarité	**49**	*20*	*24*	*21*	*17*	30
Ecole coranique	**41**	*39*	38	41	40	40
Ecole primaire	*6*	*4*	**16**	*6*	**14**	10
Collège	*3*	**14**	**10**	**12**	**9**	8
Lycée	*1*	**11**	7	**10**	**12**	7
Supérieur	*1*	**11**	5	**10**	**7**	6
CSP du père						
Dirigeants / cadres supérieurs	*3*	**11**	9	**12**	**15**	9
Professions intermédiaires	*9*	17	**22**	*15*	**29**	18
Employés et travailleurs des services	*6*	**18**	**16**	**20**	11	12
Ouvriers	**29**	**32**	*23*	*26*	*19*	26
Agriculteurs	**32**	*11*	*16*	*13*	*14*	20
Inactifs et chômeurs	**21**	*11*	*12*	15	*11*	15
ENVIRONNEMENT SOCIAL						
Genre						
Homme	56	*46*	57	**72**	**71**	57
Femme	44	**54**	43	*28*	*29*	43
Marié						
Non	*31*	**42**	**38**	32	*20*	33
Oui	**69**	*58*	*62*	68	**77**	67

Tableau 3. (suite) Caractérisation des segments du secteur informel dakarois selon l'origine et l'environnement socioéconomiques

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
Nombre d'enfants						
Aucun	*29*	**39**	**43**	*34*	*22*	34
Entre un et trois	*35*	*33*	*37*	*33*	**46**	37
Plus de trois	**36**	*28*	*20*	**33**	**32**	29
Nombre de dépendants dans le ménage						
Aucun	**31**	*21*	*20*	*22*	*14*	23
Entre un et trois	*21*	**25**	*16*	*20*	**22**	21
Entre quatre et six	*26*	**38**	*25*	**31**	**33**	30
Plus de six	*22*	*16*	**39**	*27*	**31**	27
Lieu de résidence des parents						
Avec vous	*21*	*38*	**54**	**45**	**41**	37
En milieu urbain	*23*	**45**	*26*	*28*	**36**	31
En milieu rural	**41**	*12*	*16*	*21*	*21*	34
A l'étranger	**15**	*5*	*4*	*6*	*2*	*7*
Confrérie						
Non	**21**	**22**	*11*	**20**	*15*	17
Oui	*79*	*78*	**89**	*80*	**85**	83
Association civile						
Non	**73**	*68*	*66*	*67*	*58*	67
Oui	*27*	*32*	*34*	*33*	**42**	33
Classes de revenus						
Pauvres	**51**	**47**	**48**	**56**	*14*	42
Classe flottante	**28**	*12*	*12*	*11*	*2*	15
Classe moyenne inférieure	*14*	**32**	**38**	**28**	*11*	24
Classe moyenne supérieure	*4*	*8*	*2*	*5*	**35**	10
Classe supérieure	*2*	*0*	*1*	*1*	**38**	8

3.1.1. Top performers vs informel de survie : le poids des origines et trajectoires sociales

Comme précédemment, l'informel de survie et les top performers incarnent deux profils nettement opposés dont les caractéristiques sont fidèles à leur statut respectif. En effet, l'origine sociale de ces entrepreneurs diffère fortement selon le segment auquel ils sont associés. Tout d'abord, l'informel de survie est constitué d'environ 63% de travailleurs ayant connu une mobilité géographique. On y retrouve près de trois quarts des immigrés venus des

pays frontaliers. Plus de la moitié de ces individus sont nés en milieu rural et près de deux tiers ne sont pas natifs de Dakar. Les top performers ont quant à eux été moins sujets à des mobilités et sont nés majoritairement en milieu urbain (60%). Cela se retranscrit sur leur ethnie d'appartenance (seulement 42% de wolofs[12] dans l'informel de survie contre 65% pour les top performers) mais également sur leur origine sociale. En effet, les top performers viennent en général d'un milieu moins défavorisé que les travailleurs de l'informel de survie. Cela s'illustre par le fait que le niveau d'éducation le plus élevé des parents n'atteint pas le primaire dans 90% des cas dans l'informel de survie contre 57% pour les top performers. Cela se répercute sur les CSP des pères de ces entrepreneurs. En effet, concernant les top performers, leurs pères sont surreprésentés dans les catégories socio-professionnelles supérieures (dirigeant, cadre supérieur ou professions intermédiaires) alors que pour l'informel de survie ils sont surreprésentés parmi les ouvriers, les agriculteurs, les inactifs et les chômeurs. Ainsi, l'origine sociale des entrepreneurs de l'informel semble jouer un rôle dans la réussite des activités de ces derniers. Les top performers ont probablement bénéficié de meilleurs réseaux et d'un meilleur accès à l'éducation et au capital.

L'environnement social des entrepreneurs diffèrent également selon le segment de l'informel considéré. C'est particulièrement le cas lorsque l'on observe la composition du ménage des entrepreneurs. Les ménages des top performers sont en moyenne composés d'un nombre supérieur de personnes dépendantes aux revenus de leur activité. Cela peut s'expliquer bien sûr par le niveau élevé de leurs performances mais également par le rôle de ces entrepreneurs au sein de leur ménage. En effet contrairement aux travailleurs de l'informel de survie, les top performers sont en grande majorité des hommes (71%) mariés menant sûrement l'activité qui constitue la principale source de revenu du ménage. Les différences de performances et d'origine géographique entre l'informel de survie et les top performers influencent également le lieu de résidence des parents des entrepreneurs. La réussite des top performers semble également être à l'origine d'une pression redistributive exercée par les membres de la famille au départ extérieure au ménage. La logique de redistribution intrafamiliale souvent observée en Afrique Subsaharienne paraît être confirmée ici bien qu'il nous faudrait davantage d'éléments pour en juger pleinement. La religion et l'appartenance à une confrérie diffèrent peu entre les différents segments alors que les top performers semblent davantage insérés au sein de leur environnement social puisque plus de 42% d'entre eux appartiennent à une

[12] Ethnie majoritaire au Sénégal.

association civile contre 27% pour les travailleurs de l'informel de survie. La répartition par classe de revenu (voir Encadré 6) est également fidèle aux différences de performances et d'origine sociale observées. Les top performers sont alors surreprésentés au sein de la classe moyenne supérieure et de la classe supérieure. A l'inverse, 80% des individus de l'informel de survie peuvent être considérées comme étant pauvres ou faisant partie de la classe flottante.

Encadré 6. Construction de la variable « classes de revenus »

L'attribution d'une classe de revenu à chaque entrepreneur repose sur plusieurs hypothèses. Premièrement, nous considérons que l'excédent brut d'exploitation de l'activité constitue l'unique source de revenu de l'entrepreneur et de son ménage compte tenu de l'absence d'informations complémentaires. Deuxièmement, pour estimer le revenu par tête et par jour au sein de leur ménage nous avons décidé de raisonner dans l'esprit d'un ménage médian. On cherche ainsi à évaluer dans quelle mesure le revenu de l'activité a la capacité de sortir un ménage médian de la pauvreté. Ce ménage médian est composé de quatre personnes dépendantes du revenu de l'activité auxquelles s'ajoute l'entrepreneur. Ainsi, l'EBE mensuel a été ramené à un EBE journalier puis celui-ci a été divisé par la taille médiane des ménages observée au sein de notre échantillon (5 membres) puis converti en dollar US PPA. La classification a été ensuite réalisée à partir des seuils de revenu par jour et par tête définis par la Banque Africaine de Développement (BAD, 2011). La classe de revenu attribuée à chaque entrepreneur est donc celle qui leur serait attribuée s'ils sont membres d'un ménage dont la composition correspond à la médiane observée au sein de l'échantillon et si l'EBE de l'activité constitue l'unique source de revenu du ménage. Il s'agit ainsi d'une estimation reposant sur des hypothèses fortes mais pouvant apporter des éléments de compréhension complémentaires.

3.1.2. Des gazelles au profil sociologique original

En matière d'origine sociale, le segment intermédiaire et les différents profils de gazelles qui le composent se rapprochent davantage des top performers que de l'informel de survie. Cela renforce la spécificité du profil sociologique des travailleurs de l'informel de survie. Autrement les différents profils de gazelles ne se différencient pas vraiment en matière d'origine géographique mis à part que les indépendants[13] sont nés plus souvent en zone rurale (45%) que les petits patrons (30%). Leur origine sociale est également plutôt similaire. Cependant, les indépendants constituent le segment ayant en moyenne les parents les plus éduqués, ce qui se retrouve dans leur propre niveau d'éducation. En matière de CSP du père,

[13] Par soucis de simplicité, on désignera les segments « indépendants au parcours de formation scolaire » et « petits patrons au parcours de formation traditionnel » par les termes « indépendants » et « petits patrons » respectivement. On ne rejette pas pour autant le caractère multidimensionnel de ces profils d'entrepreneurs.

on observe également très peu de différences notamment dans la proportion d'inactifs et de chômeurs et de CSP supérieures. Les indépendants sont cependant surreprésentées parmi les ouvriers. Globalement, l'origine géographique et sociale des gazelles contraintes se rapprochent fortement de celle des top performers et ne permet pas de les différencier des autres gazelles.

La répartition par genre au sein des différents profils de gazelles permet de les différencier. Ainsi les indépendants est le seul segment à dominante féminine (54%) alors que parmi les gazelles contraintes les femmes sont nettement sous-représentées (28%) à l'image de ce que l'on observe au sein des top performers. Concernant leur environnement social, les petits patrons abritent au sein de leur ménage plus de personnes dépendantes puisqu'ils sont surreprésentés au sein du quatrième quartile de la distribution considérée. Cela concorde avec le fait que plus de la moitié d'entre eux vivent avec leurs parents (54%) mais tranche avec le fait que 43% d'entre eux n'ont pas d'enfants. L'hypothèse d'une pression redistributive intrafamiliale accrue peut être également posée. Les gazelles contraintes ne semblent pas évoluer dans un environnement social particulièrement original par rapport à ce que l'on observe dans le segment intermédiaire. Malgré des taux de pauvreté semblables à celui observé au sein de l'informel de survie, plus d'un tiers des entrepreneurs appartenant au segment intermédiaire peuvent être considérés comme appartenant à la classe moyenne inférieure. Les gazelles contraintes semblent être davantage concernées par des problématiques de pauvreté (67%) et leur accès aux classes moyennes semble également plus limité (32%). Cela s'explique par le faible niveau moyen des performances économiques de ces gazelles contraintes et notamment en matière de génération de revenu (EBEM). L'émergence et l'extension des classes moyennes dans le contexte étudié semblent ainsi reposer sur le potentiel de l'ensemble de ces gazelles.

3.2. Trajectoires entrepreneuriales et dynamiques socioéconomiques des activités

Cette sous-section vise à introduire une dimension essentielle de ce nouveau projet à savoir l'étude des trajectoires entrepreneuriales et des dynamiques socio-économiques des activités informelles à Dakar. L'analyse des différences de niveau de développement des activités est également approfondie dans cette sous-section à travers l'aspect qualitatif de l'emploi pourvu et l'accès aux infrastructures et au capital. L'ensemble de ces éléments peut nous permettre de

distinguer de manière encore plus précise les différents segments et profils de gazelles (Tableau 4 et Annexe 10).

Tableau 4. Caractérisation des segments du secteur informel dakarois selon les trajectoires entrepreneuriales et l'environnement de l'activité

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
Niveau de développement de l'activité						
Au moins un travailleur						
Non	**74**	**63**	*16*	46	*9*	44
Oui	*26*	*37*	**84**	54	**91**	56
Emploi permanent (en % du total d'emplois pourvus)						
Non	**52**	**56**	18	**37**	*15*	28
Oui	*48*	*44*	**82**	*63*	**85**	72
Composition de la main d'œuvre						
Salarié	*20*	*17*	*32*	*29*	**58**	36
Apprentis	*20*	*14*	**49**	31	*23*	31
Travailleurs à la tâche	**22**	**25**	*4*	**16**	*10*	12
Aides familiaux	**22**	**34**	*11*	**16**	*7*	15
Autres types d'aides	**17**	**10**	*4*	**8**	*2*	6
Score infrastructure						
0	**16**	10	*3*	*5*	*5*	9
1	**55**	*20*	*23*	*28*	*16*	31
2	*20*	**45**	**40**	**41**	**41**	35
3	*9*	25	**34**	**26**	**38**	25
Electricité						
Non	*69*	25	**15**	**23**	**13**	34
Oui	*31*	75	**85**		**87**	66
Accès au capital (perception)						
Non	**70**	58	**60**	**60**	*35*	58
Oui	*30*	42	*40*	*40*	**65**	42
Obtention d'un crédit pour l'activité						
Non	**91**	*75*	81	*79*	*69*	81
Oui	*9*	**25**	*19*	**21**	**31**	19
Activité de marché						
Non	*57*	*66*	**77**	**71**	**81**	69
Oui	**43**	**34**	*23*	*29*	*19*	31

Tableau 4. (suite) Caractérisation des segments du secteur informel dakarois selon les trajectoires entrepreneuriales et l'environnement de l'activité

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
Trajectoire entrepreneuriale						
Capital de départ						
Moins de 100 milles FCFA	**77**	*27*	20	32	*16*	39
Entre 100 et 250 milles FCFA	*13*	**22**	**22**	**22**	*19*	19
Entre 250 et 500 milles FCFA	*8*	**26**	**34**	**22**	*16*	20
Entre 500 milles et un millions FCFA	*1*	**16**	***11***	***14***	***16***	10
Plus d'un million FCFA	*2*	*9*	**14**	*11*	**32**	12
Investissement après le démarrage de l'activité						
Non	**75**	*44*	*43*	53	*37*	53
Oui	*25*	**56**	**57**	*47*	**63**	47
Investissement au cours de l'année passée						
Non	**81**	*58*	*61*	66	*55*	66
Oui	*19*	**42**	**39**	34	**45**	34
Evolution de l'emploi depuis le démarrage de l'activité						
Diminution	6	8	7	8	7	7
Stabilité	**81**	**77**	*48*	**68**	*41*	64
Augmentation	*13*	*15*	***45***	*24*	**52**	29
Trajectoire professionnelle						
Sortie du système scolaire	*8*	**18**	**16**	**16**	12	13
Exclusion	**73**	**61**	*45*	*49*	*48*	58
Opportunité	*19*	*21*	**39**	**35**	**40**	29
Pluriactivité établissement						
Non	**93**	**89**	*77*	**90**	*86*	87
Oui	*8*	*11*	**23**	*10*	**14**	13
Autre activité rémunératrice						
Non	**98**	91	*91*	**93**	*83*	91
Oui	*3*	9	9	*7*	**17**	9

3.2.1. Le niveau de développement des activités au prisme de la qualité des emplois

Le niveau d'emploi permanent pourvu par les activités étudiées constitue un élément très marquant dans la définition des différents segments. Le besoin de main d'œuvre plus ou moins élevé qu'il exprime révèle en partie le niveau de développement des activités. Compte tenu des différences de performances observées entre l'informel de survie et les top performers, leur capacité à employer des travailleurs diffère énormément. On l'a vu précédemment puisque 75% des unités de production de l'informel de survie n'emploient aucun travailleur contre seulement 9% parmi les top performers. La composition de l'emploi observé au sein de ces deux segments est également spécifique. Tout d'abord, 85% des top performers emploient une ou plusieurs personnes en permanence. Aussi ils salarient souvent du personnel (58%) et le recours au travail précaire (aide familiaux ou autre) est donc limité. On observe l'inverse au sein de l'informel de survie. Seul 48% des entrepreneurs de l'informel de survie emploient au moins un travailleur, par conséquent le salariat y est largement moins développé (19%). Cela concorde à un recours plus important à des travailleurs précaires et/ou occasionnels. La capacité à générer des revenus pour l'entrepreneur mais également à en distribuer à des travailleurs est ainsi nettement moins étendue dans l'informel de survie que parmi les top performers. La distinction faite au sein du segment intermédiaire repose également fortement sur le niveau d'emploi. En effet, seulement 37% des indépendants emploient au moins un travailleur de manière occasionnelle (56%) ou permanente (44%) contre plus de 90% pour les petits patrons. Ces derniers se rapprochent ainsi des top performers dans le domaine de l'emploi alors que la situation des indépendants est similaire à celles des travailleurs de l'informel de survie. La composition de l'emploi observé au sein de ces deux sous-segments est également différente. La majorité des travailleurs employés par les petits patrons occupent soit un emploi salarié (32%) soit un statut d'apprentis (49%). Cette prévalence du statut d'apprentis fait écho au fait que la grande majorité des petits patrons ont suivi une formation professionnelle ou traditionnelle (86%). **Ils poursuivent ainsi cette transmission intergénérationnelle qui semble propre à leur activité**. Le peu d'entrepreneurs ayant recours à de la main d'œuvre et faisant partie des indépendants au parcours de formation scolaire ont recours principalement à des travailleurs précaires et/ou occasionnels, en particulier aux aides familiaux (34%) et aux travailleurs à la tâche (25%).

Le niveau de développement des activités de l'informel de survie est évidemment moindre par rapport à celui des top performers. Cela est encore une fois confirmé par le fait que les unités de production de l'informel de survie sont davantage des activités de vente sur les marchés (43%) que les top performers (19%). Cela est dû à la surreprésentation de l'informel de survie dans le secteur de la vente et de la transformation d'aliments et suggère que la nature et la valeur des biens et des services produits et/ou proposés est un critère de différenciation pertinent entre la frange inférieure et supérieure du secteur informel. Les conditions d'exploitation des unités de production de l'informel de survie sont par conséquent beaucoup plus précaires. En effet, l'informel de survie est nettement moins favorisé en matière d'accès aux infrastructures publiques. Ces activités ont ainsi rarement accès à l'électricité (31%) et à l'eau courante (21%) et sont donc surreprésentées au plus bas de l'échelle du score de qualité infrastructurelle. A l'inverse, la moitié des top performers ont accès à l'eau courante et la majorité d'entre eux bénéficient d'une source d'électricité (87%). Ils sont donc surreprésentés au plus haut de l'échelle du score de qualité infrastructurelle. Les activités des top performers sont donc davantage stabilisées de par la qualité de leurs conditions d'opération. **L'importance des contraintes externes pesant sur les gazelles dans les pays en développement démontrée par la littérature ne semble pas être complètement vérifiée dans le contexte dakarois.** En effet, tous les profils de gazelles disposent d'une qualité infrastructurelle comparable à celle des top performers bien que les indépendants exercent plus souvent des activités de marché (34%). Compte tenu des données disponibles, l'accès au capital est mesuré par la capacité des entrepreneurs à acquérir rapidement la somme d'un million de FCFA afin d'investir dans l'activité. Comme attendu, l'informel de survie paraît conséquemment contraint dans son accès au capital puisque 70% des entrepreneurs y étant associé déclarent ne pas disposer de cette facilité contre seulement 35% parmi les top performers. Cette tendance est confirmée puisque 31% des top performers déclare avoir eu accès à un crédit auprès d'un établissement bancaire ou de microcrédit contre seulement 9% pour l'informel de survie. Cependant, **l'accès au capital des gazelles est nettement inférieur à celui des top performers** puisque moins de la moitié des gazelles déclarent pouvoir avoir accès rapidement à un million de FCFA afin d'investir dans leur activité.

3.2.2. Dynamique de croissance des activités et trajectoires professionnelles des entrepreneurs

Ces différences de niveau de développement des activités et de performances selon les segments de l'informel dakarois peuvent être analysées sous l'angle des trajectoires et dynamiques entrepreneuriales de celles-ci. Pour cela nous avons à disposition quelques éléments afin de débuter une analyse qui sera approfondie par la suite à travers la prochaine enquête de terrain. Tout d'abord, les top performers se différencient de l'informel de survie par un recours plus marqué à la multi-activité, aussi bien au sein de l'établissement qu'en dehors. **Les petits patrons recourent à la multi-activité au sein de leur établissement plus souvent que les autres profils d'entrepreneurs (23%)**. Malgré une prévalence assez faible de tels comportements, le développement de l'activité semble tout de même favoriser la diversification des produits et des services proposés mais également la mise en place d'une accumulation extensive. **La mesure de la multi-activité constitue un enjeu primordial de la prochaine enquête compte tenu qu'elle semble pour l'instant sous-estimée**.

Les dynamiques observées diffèrent également fortement entre les segments. Plus de la moitié des top performers embauchent davantage de travailleurs qu'au démarrage de leur activité contre seulement 13% parmi les unités de production de l'informel de survie. **L'évolution de l'emploi pourvu par les petits patrons est similaire à celle des top performers tandis que celle de l'emploi pourvu par les indépendants est similaire à celle de l'informel de survie**. La réalisation d'investissements après le démarrage de l'activité ou même au cours de l'année précédente est nettement plus récurrente parmi les top performers (63% et 45% respectivement) qu'au sein de l'informel de survie (25% et 19% respectivement). Il oppose ainsi des entreprises ayant connu une dynamique de croissance leur ayant permis de se développer, de se stabiliser et de générer davantage d'emplois, et des activités de subsistance dont les gérants sont dans l'incapacité ou n'ont pas la volonté d'entreprendre un processus de croissance. Cela peut être mis en perspective avec le niveau de capital mobilisé au démarrage de l'activité qui a été inférieur à 100 000 FCFA pour plus de trois quarts des travailleurs de l'informel de survie et supérieur à 500 000 FCFA pour près de la moitié des top performers. L'origine sociale, l'accès au capital, les motivations à entreprendre et l'intensité en capital du secteur d'activité d'appartenance sont autant de facteurs pouvant expliquer ces différences de dynamiques. **Les différents profils de gazelles occupent ici une position intermédiaire.** Les petits patrons se rapprochent des dynamiques observées parmi les top performers alors que l'emploi des indépendants évolue très peu malgré les investissements réalisés. On peut alors penser que les petits patrons sont en moyenne à la tête d'entreprises plus développées et stabilisées. Concernant les gazelles contraintes, elles occupent également une position

intermédiaire. Cependant, elles ont en moyenne débuté leur activité avec moins de capital et ont réalisé légèrement moins d'investissement sur les différentes périodes.

Encadré 7. Construction de la variable « trajectoire professionnelle »

L'analyse de la trajectoire professionnelle des entrepreneurs peut nous permettre d'identifier si leur présence est associée à une exclusion du secteur formel ou à la poursuite d'une opportunité. Ainsi, les entrepreneurs sont considérés comme exclus du secteur formel si avant de diriger l'actuel établissement ils vivaient une période d'inactivité ou travaillaient en tant qu'aide familial, marchand ambulant ou dans une entreprise informelle sans le statut de salarié. A l'inverse les entrepreneurs sont considérés comme poursuivant une opportunité si avant de diriger l'actuel établissement ils occupaient un statut d'apprentis, de salarié ou d'associé, ou travaillaient dans une entreprise formelle ou un service public. On considère séparément les entrepreneurs ayant créé leur activité juste après leur sortie du système scolaire étant donné la diversité des profils auxquels ils peuvent correspondre.

Les trajectoires professionnelles des entrepreneurs composant l'informel de survie et les top performers varient fortement (Encadré 7). Ainsi à partir de ces trajectoires professionnelles, il semble que l'exclusion du secteur formel constitue la principale cause (73%) du caractère informel de l'activité des entrepreneurs du segment inférieur. A l'inverse la poursuite d'une opportunité explique principalement la présence des top performers au sein du secteur informel (près de 40%). Bien qu'il s'agisse d'estimations réalisées à partir des informations à notre disposition, les appartenances aux différentes classes sociales et les justifications apportées concernant la présence dans le secteur informel de ces entrepreneurs concordent avec l'ensemble des autres caractéristiques propres à chaque segment. A l'image des différences en matière de capital humain observées entre ces deux profils de gazelles, **leurs trajectoires professionnelles indiquent que leur présence dans le secteur informel ne peut être également expliquée de la même manière**. En effet, les petits patrons semblent avoir suivi davantage une opportunité que les indépendants (39% contre 21%). Cela peut s'expliquer par les différences de formation suivie par les deux profils. Pour rappel, les petits patrons ont suivi pour la grande majorité une formation professionnelle ou traditionnelle (86%) leur ayant sûrement donné les compétences et l'envie de créer leur propre activité.[14] Malgré leur niveau d'éducation élevé, les indépendants se sont formées majoritairement seuls au métier qu'ils occupent actuellement (59%). Leur présence dans le secteur informel semble ainsi dépendre majoritairement de leur exclusion du secteur formel (61%) compte tenu de leur incapacité à trouver un emploi formel malgré leur niveau de qualification en moyenne

[14] 36% des petits patrons ont été apprentis au sein d'une entreprise avant d'exercer leur activité actuelle.

significativement supérieur à celui des petits patrons. Les gazelles contraintes se rattachent davantage aux petits patrons du segment intermédiaire sur ce point puisque 35% d'entre eux semblent avoir suivi une opportunité en lançant leur activité.

3.3 Les pratiques numériques

Dans cette sous-section, l'analyse des pratiques numériques professionnelles de chaque segment de l'informel dakarois est menée. Le croisement entre la typologie des profils d'usagers du numérique construite au cours du projet précédent et les segments d'entreprises de l'informel dakarois selon le profil de l'entrepreneur ici réalisée est reconduite. Cependant, l'analyse est également menée de manière plus désagrégée afin d'observer les spécificités des usages du mobile de la part des entrepreneurs de chaque segment (Tableau 5 et Annexe 11).

Tableau 5. Caractérisation des segments du secteur informel dakarois selon les pratiques numériques

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
Fracture numérique et profils d'usagers						
Profils d'usager						
Usagers simples	**73**	*18*	*16*	*22*	*7*	33
Entrepreneurs connectés	*9*	**43**	**24**	**29**	*15*	22
Entrepreneurs réseauteurs	*14*	26	**38**	**33**	**32**	26
Entrepreneurs digitaux	*3*	*13*	**22**	*16*	**46**	19
Possède un smartphone						
Non	**66**	*22*	*27*	*32*	*18*	37
Oui	*34*	**78**	**73**	**68**	**82**	63
Réseau social						
Nature des principaux interlocuteurs						
Famille	***70***	**64**	*60*	62	*51*	62
Ami	*11*	**17**	14	15	15	14
Professionnel	*19*	*20*	**26**	23	**35**	24
Coordination						
Coordination bilatérale quotidienne						
Non	**79**	***58***	*41*	*51*	*21*	53
Oui	*21*	*42*	**59**	**49**	**79**	47
Coordination						
Non	**75**	*25*	*39*	*36*	*20*	44
Oui	*25*	**75**	**61**	**64**	**80**	56
Coordination multilatérale quotidienne						
Non	**95**	*75*	*75*	*77*	*66*	80
Oui	*5*	**25**	**25**	**23**	**34**	20

Tableau 5. (suite) Caractérisation des segments du secteur informel dakarois selon les pratiques numériques

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
Gestion financière						
Envoi ou reçoit de l'argent par Mobile Money (professionnel)						
Non	**71**	*38*	*31*	*32*	*20*	43
Oui	*29*	**62**	**69**	**68**	**80**	*57*
Fréquence d'utilisation du Mobile Money						
Jamais	**69**	*37*	*31*	*32*	*20*	43
Parfois	*24*	**47**	34	**45**	34	34
Plusieurs fois par semaine	*6*	*16*	**34**	*23*	**46**	23
Gestion interne						
Mobile pour communiquer avec membres de l'entreprise						
Non	**88**	**60**	*27*	*52*	*21*	53
Oui	*12*	*40*	**73**	48	**79**	47
Gestion des comptes, des stocks et des transactions						
Non	**99**	93	*95*	*95*	*87*	94
Oui	*1*	7	5	5	**13**	6
Enregistrement d'informations						
Non	**97**	*80*	*84*	81	*66*	84
Oui	*3*	20	16	19	**34**	16

On constate tout d'abord que l'informel de survie rassemble principalement et de manière très significative des usagers simples des technologies mobiles. En effet, ces derniers représentent près de trois quarts des entrepreneurs de ce segment. Ce résultat est tout à fait conforme aux résultats du projet précédent et à d'autres études sur des terrains africains (Duncombe et Heeks, 2002, Esselaar et al., 2007). Les difficultés d'accès à ces technologies

(barrières financières) comme les difficultés d'usages (barrières cognitives[15]) conduisent à ce que les entrepreneurs de ce segment profitent moins voire pas du tout du potentiel de ces technologies mobiles. Le fait que seulement 33% d'entre eux possèdent un smartphone illustre parfaitement cette fracture numérique. Celle-ci se traduit ainsi par des pratiques simples et une très faible adoption des différentes fonctions du mobile dans l'ensemble. La nature des principaux interlocuteurs mobiles est dominée par des liens familiaux ou amicaux ce qui confirme le caractère limité de l'usage professionnel du mobile de la part des entrepreneurs de l'informel de survie.

A l'extrême opposé, les top performers sont très significativement associés à des usages avancés du mobile. La possession d'un téléphone tactile constitue la norme (82%). Cela se traduit par un recours à une diversité d'utilisation du mobile. Près de 80% des top performers utilisent tous les jours le mobile à des fins de coordination bilatérale (fournisseur, client ou concurrent). Près de 80% des top performers font preuve de coordination multilatérale à travers l'usage d'internet à des fins professionnelles, mais seulement 34% d'entre eux réalisent de telles actions tous les jours. Le recours au mobile à des fins de gestion financière dans le cadre de l'activité est également largement répandu puisque 80% des top performers reçoivent ou envoient de l'argent à partir de services mobile money dont 46% effectuent ces actions plusieurs fois par semaine. Il s'agit également du segment utilisant le plus le mobile comme un outil de gestion interne. Par exemple, 76% de ces entrepreneurs de la frange supérieure de l'informel dakarois utilisent le mobile pour communiquer avec des membres de leur entreprise. **Cela influence la nature de leurs principaux interlocuteurs puisqu'ils entretiennent des liens professionnels avec 35% d'entre eux.** Les top performers sont alors le segment dont l'amplitude et l'intensité des usages du mobile sont les plus élevées que cela soit en matière de coordination, d'inclusion financière ou de gestion interne. Cela révèle des besoins spécifiques probablement déterminés par la taille de ces activités (aussi bien en matière de capital que d'effectif), et la nature de ces dernières (relations avec les fournisseurs et les clients, nature des biens et des services délivrés, etc.). De tels usages sont ainsi encouragés par les potentiels gains d'efficacité organisationnelle que ces technologies favorisent et la capacité d'adoption de ces entrepreneurs qui font preuve des compétences entrepreneuriales les plus développées.

[15] 65% des entrepreneurs de l'informel de survie sont analphabètes.

Concernant le segment intermédiaire, les gazelles développent en général des usages modérés dont l'amplitude, la profondeur et l'intensité se situent dans une position intermédiaire par rapport à ce que l'on observe au sein de l'informel de survie et des top performers. Alors que la possession d'un téléphone tactile diffère peu entre les différents profils de gazelles, **leurs usages du mobile permettent de les distinguer davantage**. Bien que 93% des entrepreneurs de notre échantillon utilisent le mobile à des fins de coordination bilatérale, l'intensité de telles pratiques est plus importante au sein des petits patrons qu'auprès des indépendants. En effet, **60% des petits patrons effectuent au moins une action de coordination bilatérale tous les jours contre 42% parmi les indépendants**. Les usages de coordination marchande, tournés vers la communication bilatérale, contribuent à la structuration et la stabilisation du réseau marchand des petits patrons qui de fait semblent être à la tête d'activités plus établies et stabilisées que celles des indépendants. **Parmi les cinq interlocuteurs mobiles principaux des entrepreneurs, la prévalence de contacts professionnels est par conséquent plus élevée parmi les petits patrons qu'au sein des indépendants**. Cette tendance s'explique par la prévalence du profil d'« entrepreneurs réseauteurs » défini au cours du projet précédent au sein des petits patrons (38%) alors que 43% des indépendants sont rattachés au profil d' « entrepreneurs connectés ». Cela concorde avec le fait que l'usage d'internet à des fins de coordination multilatérale soit plus importante au sein des indépendants (75%) que des petits patrons (61%). Cependant ce constat peut être nuancé puisqu'aucune différence d'intensité en matière de coordination multilatérale n'est observée entre les deux profils de gazelles. L'utilisation des services du mobile money et l'intensité de celle-ci afin d'envoyer ou de recevoir de l'argent dans un cadre professionnel sont légèrement plus élevées parmi les petits patrons qu'au sein des indépendants. La fonction de gestion interne du mobile est globalement peu développée au sein du segment intermédiaire mis à part que 73% des petits patrons utilisent le mobile afin de communiquer avec des membres de l'entreprise. Nous avons donc dans ce segment intermédiaire deux profils distincts d'activités et d'entrepreneurs avec des pratiques, des besoins et des capacités d'usages différenciées des technologies mobiles. Concernant les gazelles contraintes, étant donné qu'elles sont composées à la fois d'indépendants et de petits patrons, leurs usages des technologies mobiles se situent dans une position intermédiaire moins marquée que pour les deux autres profils de gazelles. On peut notamment noter une **prévalence plus importante d'usagers simples parmi les gazelles contraintes** qui s'illustre par une possession de téléphone tactile légèrement moins répandue (68%).

CONCLUSION

Ce premier livrable a proposé un cadrage conceptuel et empirique autour de la notion de gazelles ou d'entreprises à fort potentiel dans les secteurs informels urbains en Afrique.

Dans un contexte de forte croissance démographique, les marchés du travail subsahariens se retrouvent saturés. Marquées par une prévalence de l'informalité, les structures productives se caractérisent également par l'absence d'un tissu productif de PME – le missing middle -, laissant alors un fossé entre une masse conséquente de micros et petites entreprises et quelques grandes firmes. Cette situation contraste fortement avec ce que l'on observe dans la plupart des pays développés et dans certains pays émergents dans lesquels les entreprises de taille moyenne concentrent la plupart des emplois et contribuent grandement à l'activité économique. Les enjeux relatifs à l'accès à l'emploi, au revenu et à la mobilité sociale reposent alors en grande partie sur le développement d'un tissu productif de PME venant combler ce missing middle. Dans cette perspective, les gazelles du secteur informel semblent constituer des gisements inexploités d'entreprises à fort potentiel de croissance et dont le développement pourrait constituer une source de création d'emplois conséquentes.

La reprise du concept de gazelles, issu de la littérature sur l'entrepreneuriat dans les pays du Nord, dans le cadre des pays en développement est récente de sorte que sa délimitation, sa définition et sa mesure font encore débat. En parcourant l'ensemble des travaux qui s'inscrivent dans ce débat, il semble que l'on peut toutefois les définir comme les microentreprises ayant le potentiel d'atteindre des niveaux de performances proches de ceux observés dans le haut de l'informel (et donc dans le secteur formel) au regard de leur efficacité productive et des compétences entrepreneuriales des individus à leur tête.

Dès lors, prenant appui sur les données collectées en 2017 sur un échantillon de 500 entreprises informelles à Dakar et à partir d'une méthode empirique innovante, combinant approches inductive et déductive, nous avons cherché à identifier et caractériser ce segment

intermédiaire de gazelles. Les franges inférieures et supérieures du secteur informel s'avèrent être extrêmement bien définies. L'informel de survie (32%) et les top performers (20%) rassemblent des entreprises et des entrepreneurs dont le profil s'oppose fortement en tout point et tel que décrit dans la littérature. L'existence d'un large segment intermédiaire de gazelles a été confirmé, rejetant ainsi une vision binaire de l'hétérogénéité du secteur informel. Ce segment rassemble près de la moitié des entrepreneurs de notre échantillon. Les niveaux de performances et de stock de capital physique des gazelles sont en moyenne nettement inférieurs à ceux des top performers et supérieurs à ce que l'on observe dans l'informel de survie. On identifie deux profils de gazelles en son sein dont la distinction repose principalement sur le niveau d'emploi pourvu et le niveau de capital humain de l'entrepreneur. Ainsi s'oppose des indépendants au parcours de formation scolaire (23%) et des petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%). Les indépendants au parcours de formation scolaire regroupent des entrepreneurs très éduqués et compétents à l'image des top performers mais dont les activités ne sont pas encore en mesure de s'étendre en employant des travailleurs. Elles semblent se situer à une étape de développement moins avancée que les activités des petits patrons ayant connu un parcours de formation plus traditionnel. En effet, ces dernières sont plus stabilisées et établies, l'emploi y est alors à un niveau bien plus important et semblable à celui des top performers. Les entrepreneurs à leur tête répondent à un profil particulier puisqu'ils ont en général un faible niveau d'éducation qui est compensé par une formation professionnelle ou traditionnelle. L'approche déductive mise en œuvre dans un second temps est venu vérifier et affiner les résultats de l'approche inductive. La méthode probabiliste développée dans Grimm et al. (2012) a permis d'identifier empiriquement les entrepreneurs ayant probablement le plus fort potentiel de devenir des top performers à partir de caractéristiques sociodémographiques et comportementales. Ces entrepreneurs nommés « gazelles contraintes » représentent 27% de notre échantillon. On retrouve plus de 90% d'entre eux au sein du large segment intermédiaire identifié à partir de l'approche inductive et particulièrement au sein du profil des indépendants au parcours de formation scolaire (plus de la moitié).

Par la suite nous avons vu que le segment intermédiaire et les différents profils de gazelles qui le composent se rapprochent davantage des top performers en matière d'origine sociale, renforçant alors la spécificité du profil sociologique des entrepreneurs de l'informel de survie. Malgré des taux de pauvreté semblables à celui observé au sein de l'informel de survie, plus d'un tiers des entrepreneurs appartenant au segment intermédiaire peuvent être

considérés comme appartenant à la classe moyenne inférieure. L'émergence et l'extension des classes moyennes dans le contexte étudié semblent donc pour partie reposer sur le potentiel de l'ensemble de ces gazelles. La différenciation de ces gazelles a par ailleurs été renforcée par une analyse plus approfondie de la qualité de l'emploi pourvu, des dynamiques de croissance des activités et des trajectoires professionnelles des entrepreneurs. Comme vu précédemment, les petits patrons apparaissent alors comme menant des activités plus établies et bénéficiant de dynamiques de croissance plus intenses que les indépendants. Les besoins et contraintes rencontrés par ces deux types de gazelles sont probablement différents. Cependant, l'importance des contraintes externes pesant sur les gazelles dans les pays en développement démontrée par la littérature ne semble pas être complètement vérifiée dans le contexte dakarois malgré des difficultés persistantes dans l'accès au capital. Les contraintes de gestion interne peuvent alors être dépassées par des pratiques numériques adaptées. A ce propos, les gazelles développent en général des usages modérés dont l'amplitude, la profondeur et l'intensité se situent dans une position intermédiaire par rapport à ce que l'on observe au sein de l'informel de survie et des top performers. Les usages de coordination marchande, tournés vers la communication bilatérale et contribuant à la structuration et la stabilisation du réseau marchand, sont davantage développés parmi les petits patrons que les indépendants. Cette tendance se traduit par la prévalence du profil d'« entrepreneurs réseauteurs » défini au cours du projet précédent au sein des petits patrons alors que les indépendants sont davantage rattachés au profil d' « entrepreneurs connectés ».

Ce premier rapport a ainsi permis de consolider l'identification des différents segments du secteur informel dakarois et d'en affiner la caractérisation. Dans ce cadre, un intérêt particulier a été porté aux gazelles du segment intermédiaire qui constituent l'objet d'étude central de ce nouveau projet. L'enquête de terrain à venir a alors pour ambition de réinterroger les mêmes 500 entrepreneurs et entreprises dans la perspective de mieux resituer leurs usages et pratiques numériques dans une perspective plus dynamique (temporelle) et dans leur environnement plus large tant sur le plan social (lien avec le ménage et le réseau social de l'entrepreneur) qu'économique (prise en compte de la multiactivité).

BIBLIOGRAPHIE

Abdelkrim S. (2017), *Startup Lions, Au coeur del'African Tech*. Wroclaw : Amazon Fulfillment, 221 pages.

Abebe, G., Assefa, B., Gebre-eyesus, M., & Degu, T. (2018). *Identifying dynamic and constrained entrepreneurs in low income countries: evidence from Ethiopia* (No. 022).

Adoho, F. M., & Doumbia, D. (2018). *Informal sector heterogeneity and income inequality: Evidence from the Democratic Republic of Congo*. The World Bank.

Akinkugbe, O., & Wohlmuth, K. (2016). Africa's middle class, Africa's entepreneurs and the 'missing middle'. *The rise of Africa's middle class : Myths, realties and critical engagements*, 69-94.

Alibhai, S., Bell, S., & Conner, G. (2017). What's Happening in the Missing Middle ?

Amin, M. (2009). Labor Productivity in the Informal Sector: Necessity vs. Opportunity Firms. Mimeo, World Bank, Washington D.C.

ANSD (2017). Rapport global du Recensement Général des Entreprises (RGE), Sénégal.

Bacchetta, M., Ernst, E. and Bustamante, J.P. (2009), *Globalization and informal jobs in developing countries*, ILO & WTO.

BAD (2011), Dynamics of the Middle Class in Africa, Market Brief.

Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2008). What is middle class about the middle classes around the world ? *Journal of economic perspectives*, *22*(2), 3-28.

Banerjee, A. V., & Newman, A. F. (1993). Occupational choice and the process of development. *Journal of political economy*, *101*(2), 274-298.

Banque Mondiale (2018). Global economic prospects : Darkening skies. Washington, DC: World Bank

Bartelsman, E. J., Haltiwanger, J., & Scarpetta, S. (2004). Microeconomic evidence of creative destruction in industrial and developing countries.

Benjamin, N., & Mbaye, A. A. (2012). *The informal sector in Francophone Africa: firm size, productivity, and institutions*. The World Bank.

Berner, E., Gomez, G. & Knorringa, P. (2012), Helping a Large Number of People Become a Little Less Poor: The Logic of Survival Entrepreneurs, *The European Journal of Development Research*, 24(3), pp 382–396.

Berrou, J.-P., Combarnous F., & Eekhout T. (2018). Usages du mobile et performances économiques des micr et petites entreprises informelles à Dakar : Quel profils d'usagers pour quels segments de l'informel ?, Livrable 3, LAM et Orange-SENSE.

Berrou, J.-P., Darbon, D., Bekelynck, A., Bouquet, C., Clément, M. ; Combarnous, F. et Rougier, E. (2018), « Le réveil des classes moyennes ivoiriennes ? Identification, caractérisation et implications pour les politiques publiques », Papiers de recherche AFD, n° 2018-71, Juillet.

Birch, D. G. (1979). The job generation process.

Blackburn, R., & Ram, M. (2006). Fix or fixation ? The contributions and limitations of entrepreneurship and small firms to combating social exclusion. *Entrepreneurship and Regional Development, 18*(1), 73-89.

Brown, C., Haltiwanger, J., & Lane, J. (2008). *Economic turbulence: Is a volatile economy good for America?*. University of Chicago Press.

CENUA (2015), L'industrialisation par le commerce. Rapport Economique sur l'Afrique. UN, Addis-Abeba.

CFAO (2015). Les classes moyennes en Afrique : Quelle réalité ? Quels enjeux ? , White Paper, CFAOIPSOS-Bearing Point.

Charmes, J. (2003). Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel., Working Paper, World Bank.

Chen, M. A. (2005). *Rethinking the informal economy: Linkages with the formal economy and the formal regulatory environment* (Vol. 10, pp. 18-27). United Nations University, World Institute for Development Economics Research.

Chéneau-Loquay, A. (2010). L'Afrique au seuil de la révolution des télécommunications : Les grandes tendances de la diffusion des TIC. *Afrique contemporaine*, 234(2), 93-112

Cunningham, W., & Maloney, W. (1998). Heterogeneity among Mexico's micro-enterprises: an application of factor and cluster analysis: The World Bank, Latin America and the Caribbean Region, Poverty Reduction and Economic Management Sector Unit.

Darbon, D., & Toulabor, C. M. (2014). *L'invention des classes moyennes africaines : enjeux politiques d'une catégorie incertaine*. Éditions Karthala.

De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2008). Returns to capital in microenterprises: evidence from a field experiment. *The quarterly journal of Economics, 123*(4), 1329-1372.

De Miras, C. (1987), "De l'accumulation du capital dans le secteur informel", *Cahier des Sciences Humaines*, n°23 (1), ORSTOM, IRD.

Delmar, F., Davidsson, P., & Gartner, W. B. (2003). Arriving at the high-growth firm. *Journal of business venturing*, *18*(2), 189-216.

Diao, X., Kweka, J., & McMillan, M. (2018). Small firms, structural change and labor productivity growth in Africa: Evidence from Tanzania. *World Development, 105*, 400-415.

Duncombe, R., & Heeks, R. (2002). Enterprise across the digital divide: information systems and rural microenterprise in Botswana. *Journal of International Development: The Journal of the Development Studies Association, 14*(1), 61-74.

Eekhout T., Berrou, J.-P., & Combarnous F. (2018). Une exploration des usages TIC au sein des micro et petites entreprises informelles de Dakar : Note méthodologique sur l'enquête quantitative et premiers résultats. Livrable 2, LAM et Orange-SENSE.

Esselaar, S., Gillwald, A., & Stork, C. (2007). Towards an African e-Index 2007. Telecommunications Sector Performance in 16 African countries.

Fafchamps, M., & Woodruff, C. (2016). *Identifying gazelles : Expert panels vs. surveys as a means to identify firms with rapid growth potential*. The World Bank.

Fafchamps, M., McKenzie, D., Quinn, S. R., & Woodruff, C. (2011). *When is capital enough to get female microenterprises growing? Evidence from a randomized experiment in Ghana* (No. w17207). National Bureau of Economic Research.

Fauré, Y.-A. (1994), *Petits entrepreneurs de Côte d'Ivoire : des professionnels en mal de développement*, Karthala, Paris.

Fauré, Y.-A. et Labazée, P. (2000), *Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché*, Karthala, Paris.

Favereau, O. (1995), "Développement et économie des conventions", dans *L'Afrique des incertitudes* (sous la direction de Hugon, P., Pourcet, G. et Quiers-Valette, Z.), IEDES, Collection Tiers-Monde, PUF, Paris.

Fayolle, A., & Nakara, W. A. (2012). Création par nécessité et précarité : la face cachée de l'entrepreneuriat. *Revue Économies et Sociétés « Études critiques en management*, (9), 1729-1764.

Fields, G. S. (2005). A welfare economic analysis of labor market policie

Gelb, A., Meyer, C., & Ramachandran, V. (2014). Development as diffusion : manufacturing productivity and sub-Saharan Africa's missing middle. *Center for Global Development Working Paper*, (357).

Giesbert, L., & Schotte, S. (2016). Africa's new middle class : Fact and fiction of its transformative power.

Gindling, T. H., & Newhouse, D. (2012). *Self-employment in the developing world*. The World Bank.

Grimm, M., Knorringa, P., & Lay, J. (2012). *Constrained gazelles : High potentials in West Africa's informal economy*. World Bank.

Grimm, M., Krüger, J., & Lay, J. (2011). Barriers To Entry And Returns To Capital In Informal Activities: Evidence From Sub-Saharan Africa. *Review of Income and Wealth*, *57*, S27-S53.

Grimm, M., van der Hoeven, R., & Lay, J. (2011). Unlocking potential : Tackling economic, institutional and social constraints of informal entrepreneurship in Sub-Saharan Africa.

Guérin, I. (2015), a microfinance et ses dérives : émanciper, discipliner ou exploiter les pauvres ? Paris/Marseille : Demopolis/IRD, 2015

Henrekson, M., & Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small business economics*, *35*(2), 227-244.

Henrekson, M., & Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small business economics*, *35*(2), 227-244.

Holtz-Eakin, D. (2000). Public policy toward entrepreneurship. *Small Business Economics*, *15*(4), 283-291.

Hsieh, C. T., & Olken, B. A. (2014). The missing" missing middle". *Journal of Economic Perspectives*, *28*(3), 89-108.

Huet, J.-M. (2017), *Le Digital en Afrique. Les cinq sauts numériques*, Michel Lafon.

Hussam, R., Rigol, N., & Roth, B. (2016). Targeting high ability entrepreneurs using community information : Mechanism design in the field. *Unpublished Manuscript*.

IFC (2013), Assessing private sector contributions to job creation and poverty reduction, IFC Jobs Study, January 2013.

Kilby, P. (1971), *Entrepreneurship and economic development strategies in subsaharian Africa*, New York, Free Press, MacMillan.

Kodila-Tedika, O., Asongu, S. A., & Kayembe, J. M. (2016). Middle class in Africa: Determinants and consequences. *International Economic Journal*, *30*(4), 527-549.

Kremer, M., Lee, J. N., Robinson, J. M., & Rostapshova, O. (2010). The return to capital for small retailers in Kenya: evidence from inventories. *Unpublished, Harvard University*.

Kroeker, L., D. O'Kane, et T. Scharrer, dirs. 2017. *Middle Classes in Africa: Changing Lives and Conceptual Challenges*. London : Palgrave Macmillan.

Kroeker, L., O'Kane, D., & Scharrer, T. (2018). Middle Classes in Africa: Changing Lives and Conceptual Challenges.

Krueger, A. O. (2007). The missing middle. *Economic reform in India: Challenges, prospects, and lessons*, 299-318.

Lavallée, E., & Roubaud, F. (2019). Corruption in the informal sector: evidence from West Africa. *The Journal of Development Studies*, *55*(6), 1067-1080.

Lebart, L., Morineau, A., & Piron, M. (1995). *Statistique exploratoire multidimensionnelle* (Vol. 3). Paris : Dunod.

Liedholm, C. (2001), *Small firm dynamics: Evidence from Africa and Latin America*, World Bank, Washington, D.C.

Liedholm, C. and Mead, D. C. (1989), "Magnitude and importance of small-scale Industry", in *Industrial Adjustment in Sub-Saharan Africa* (Meier, M. M. and Steel, W.F.), Published for the World Bank, Oxford University Press.

Lootvoet, B. et Oudin, X. (1995), "L'accumulation dans les petites entreprises : mécanismes, échelle et nature", dans *Entreprises et entrepreneurs africains* (sous la direction de Ellis, S. et Fauré, Y.-A.), Karthala, Paris.

Margurie, A. (2017), Etude de capitalisation : Impact et mise en œuvre de programmes de soutien à l'entrepreneuriat en Afrique subsaharienne, Notes Techniques – AFD.

Marsden, K. (1991), *African Entrepreneurs. Pioneers of Development*, World Bank, Discussion paper (International Finance Corporation), n°9, Washington, D.C.

Mbuyisa, B., & Leonard, A. (2017). The role of ICT use in SMEs towards poverty reduction: A systematic literature review. *Journal of International Development*, *29*(2), 159-197

McKenzie, D. (2015). *Identifying and spurring high-growth entrepreneurship: experimental evidence from a business plan competition*. The World Bank.

McKenzie, D. J., & Woodruff, C. (2006). Do entry costs provide an empirical basis for poverty traps? Evidence from Mexican microenterprises. *Economic development and cultural change*, *55*(1), 3-42.

Medina, L., Jonelis, A.W. and Cangul, M. (2017), The Informal Economy in Sub-Saharan Africa: Size and Determinants, IMF Working Paper No. 17/156.

Melber, H. (Ed.). (2016). *The rise of Africa's middle class : myths, realities and critical engagements*. Zed Books Ltd..

Ncube, M., & Lufumpa, C. L. (Eds.). (2014). *The emerging middle class in Africa*. Routledge.

Negrete-García, A. K. (2018). Constrained Potential: A Characterisation of Mexican Microenterprises.

Newfarmer, R., Page, J., & Tarp, F. (Eds.). (2019). *Industries without Smokestacks: Industrialization in Africa Reconsidered*. Oxford University Press.

Nightingale, P., & Coad, A. (2013). Muppets and gazelles : political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*, *23*(1), 113-143.

OCDE (2004). Chapitre 1 : Caractéristiques et importance des PME. Revue de l'OCDE sur le développement, no 5(2), 37-46.

ONUDI-CNUCED (2011*), Promouvoir le développement industriel en Afrique dans le nouvel environnement mondial*, Rapport spécial - Le développement économique en Afrique. UN, Genève & New York.

Page, J.M. et Steel, W.F. (1986), *Le développement des petites entreprises : questions économiques tirées du contexte africain*, Banque Mondiale, Washington D.C.

Portes, A., Castells, M., & Benton, L. A. (Eds.). (1989). *The informal economy: Studies in advanced and less developed countries*. JHU Press.

PwC (2016), Disrupting Africa: Riding the wave of the digital revolution, https://www.pwc.com/gx/en/industries/technology/publications/disrupting-africa--riding-the-wave-of-the-digital-revolution.html

Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, *21*(1), 1-33.

Schoar, A. (2010). The divide between subsistence and transformational entrepreneurship. *Innovation policy and the economy*, *10*(1), 57-81.

Setyaningsih, S. (2012). Using cluster analysis study to examine the successful performance entrepreneur in Indonesia. *Procedia Economics and Finance*, *4*, 286-298.

Severino, J.-M. et Hajdenberg, J. (2016), *Entreprenante Afrique*, Odile Jacob.

Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small business economics*, *33*(2), 141-149.

Siba, E. (2015). Returns to physical capital in Ethiopia: Comparative analysis of formal and informal firms. *World Development*, *68*, 215-229.

Tessier-Dargent, C., & Fayolle, A. (2016). Une approche typologique de l'entrepreneuriat de nécessité. *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme Entreprise*, (3), 74-92.

Tybout, J. R. (2000). Manufacturing firms in developing countries : How well do they do, and why?. *Journal of Economic literature*, *38*(1), 11-44.

UCT-Unilever Institute of Strategic Marketing (2017). The African Middle Class : Who are they ?, rapport.

Annexe

Annexe 1. Tableau récapitulatif de la revue de littérature sur les différentes méthodes d'identification des gazelles.

I .APPROCHES DEDUCTIVES							
a) Littérature pays du Nord							
Auteurs	Titre	Sémantique	Objet d'étude et contexte	Données	Méthode d'identification	Variables utilisées	Résultats
Henrekson et Johansson (2009)	Gazelles as Job Creators – A survey and interpretation of the evidence	-Gazelles = high-growth firms	Débat théorique sur le rôle des PME dans la croissance de l'emploi : Mice vs Gazelles debate. ➔Comment identifier les Gazelles ? ➔Quelle politique de promotion et de soutien à l'entrepreneuriat mettre en place ?	20 études sur le thème de la contribution des « gazelles » à la croissance nette de l'emploi dans les pays développés.	Identification des « Gazelles » basée sur des **critères de croissance** : croissance des performances, de l'emploi ou du stock de K. 2 méthodes : -top x% de la distribution considérée. -Seuil de croissance sur la période observée.	Taux de croissance des performances, de l'emploi ou du stock de capital. Nécessite donc des données de panel.	Pas de définition unique des « Gazelles » et forte hétérogénéité des choix de mesure de la croissance et des critères d'identification au sein des différentes études considérées. Malgré cela, certains enseignements émergent : -« A few rapidly growing firms generate a disproportionately large share of all new net jobs compared to others. »=Gazelles. -Gazelles tend to be younger on average and can be of all sizes = « newness more important factor that small size. » -Gazelles are not overrepresented in high-technologies industries.
b) Méthode probabiliste							
Auteurs	Titre	Sémantique	Objet d'étude et contexte	Données	Méthode d'identification	Variables utilisées	Résultats
Grimm, Knorringa et Lay (2012)	Constrained gazelles : High potentials in West Africa	Top performers ; Constrained gazelles ; Survival entrepreneurs	Dépasser le caractère binaire de la prise en compte de l'hétérogénéité du secteur informel (Opportunité vs. Exclusion) Existe-t-il des segments intermédiaires ? Comment les identifier ?	Enquêtes 1-2-3 réalisées en 2001 et 2002 dans 7 capitales d'Afrique de l'Ouest dont Dakar. N=6580 entrepreneurs informels	Identification de 3 segments via une approche déductive de type probabiliste (« GKL method ») : 1-Définir les top performers (top 25% stock K puis top 40% VA/K) = représentent 10% de l'échantillon 2-Binomial Regression model (PROBIT) 3-Classement des	-K, VA/K -Spécification de base BRM : âge, âge², genre, niveau d'éducation formelle, français, motivation to start, age of firm, secteur. Spécification étendue : + facteurs comportementaux (les coefficients des variables en question obtenus via BRM ne sont pas détaillés.)	Gazelles contraintes = faible niveau de stock de capital et de performances comme les « survivalists » + caractéristiques socio-éco et comportementales similaires à celles des top performers + rendement marginal du capital élevé (environ 20% mensuellement) ➔Potentiel inexploité = Activité a le potentiel de croître ➔Principales contraintes associées à l'environnement externe = accès limité au crédit, à l'assurance, à un emplacement fixe et aux infrastructures basiques. Gazelles contraintes = segment important en

					entreprises en 3 segments selon les probabilités prédites.		Afrique de l'Ouest : *Spécification de base : entre 28% et 59% selon les pays (43% pour le Sénégal). *Spécification étendue : entre 19% et 35% (31% pour le Sénégal).
Abebe, Assefa, Gebreeyesus et Getahun (2018)	Identifying dynamic and constrained entrepreneurs in low income countries : Evidence from Ethiopia	Dynamic / high-performing entreprises ; Constrained entreprises-gazelles / high-potential constrained entreprises ; Survivalists entreprises / low-prospect survivalists entreprises	Dépasser le caractère binaire de la prise en compte de l'hétérogénéité des MSEs (Survie vs. Dynamique) Existe-t-il des segments intermédiaires ? Comment les identifier ?	Echantillon représentatif des microentreprises localisées dans les 10 plus grandes villes d'Ethiopie construit à partir de la compilation de trois registres administratifs. N= 8174 microentreprises enregistrées (formelles et <= 5 paid workers)	Deux méthodes empiriques parallèlement exécutées : 1- **« GKL method »** 2- **Factor analysis** : identifie les variables corrélées au succès entrepreneurial à partir d'une ACM (approche inductive) ➔Agrégation de 8 variables dichotomiques et construction d'un score allant de 0 à 8. ➔Dynamic entreprises = top 10% de la distribution de ce score. ➔ Puis « GKL method » pour effectuer le classement en 3 segments (=BRM).	-K, VA/K -Spécification BRM : âge, genre, marié, années de scolarisation, score au test cognitif, est patient, be a risk taker, parle anglais, a une expérience en tant que salarié, age of firm, be a cooperative. -Factor analysis : recherche d'opportunités, déterminé à conserver cette activité, prêt à faire des sacrifices importants pour conserver l'activité, score au test cognitif au-dessus de la médiane, a une expérience en tant que salarié, parle anglais, est diplômé.	Gazelles contraintes = niveau faible ou intermédiaire de stock de capital et de performances + caractéristiques socio-éco, entreprise, comportementales et objectifs éco similaires aux entreprises dynamiques + rendement marginal du capital élevé (10-12% mensuellement) ➔Potentiel inexploité = Activité a le potentiel de croître ➔ Principales contraintes associées à l'environnement externe + les entreprises dynamiques semblent opérer de manière plus professionnelle (score de pratiques entrepreneuriales en moyenne plus élevé). Gazelles contraintes : Index approach = 15% ; « GKL method » = 30%
Ana Karen Negrete-Garcia (2018)	Constrained potential : A characterisation of Mexican microentreprises	Upper segment= High-performing firms / top performers; Middle segment = high probability of becoming a top performer; Lower segment = survivalists	Prendre en compte l'hétérogénéité des microentreprises. 1-Identification et caractérisation des segments + contraintes particulières 2-Evolution des segments et des contraintes dans le temps (étude sur deux périodes)	National Survey of Microentreprise (ENAMIN) 1994-1998 : N=29528 2008-2012 : N=36528 Nb workers <=5 + enregistrées.	**« GKL method »** : pareil sauf : 1- Définir top performers (top 15% stock K puis top 66% profits mensuels) = représentent 10% de l'échantillon.	-K, profits mensuels -Spécification BRM : âge, âge², age firm, age firm², marié, genre, éducation, motivation to start, book keeping, locaux, ratio paid workers, contact with gvt, with trade associations	Middle segment = niveau faible ou intermédiaire de stock de capital et de performances + caractéristiques socio-économiques et comportementales similaires à celles des top performers + rendement marginal du capital élevé (15%) ➔Rendement marginal du capital < taux d'intérêt réel = donc potentiel de production non-saturé = potentiel de développer l'activité ➔Différences entre middle and upper segment : - nature des contraintes : contraintes externes pour middle segment - les top performers exploitent mieux les ressources à leur disposition (capital) que les

		firms					constrained entreprises = compétences supplémentaires. Middle segment = -16% en 1994-1998 -22% en 2008-2012
Adoho et Doumbia (2018)	Informal sector heterogeneity and income inequality : Evidence from the Democratic Republic of Congo	Top performers ; constrained gazelles ; survivalists	Prise en compte de l'hétérogénéité du secteur informel et ses implications en matière de performances et d'inégalité de revenu	Echantillon représentatif constitué de 4504 unités de production informelles identifiées à partir d'une enquête 1-2-3 réalisée en RDC en 2012.	Segmentation réalisée à partir de la **« GKL method »** avec : 1-Définir les top performers (top 40% stock K puis top 50% VA/K) = représentent 20% de l'échantillon	-K, VA/K -Spécification BRM : genre, âge, âge², âge de l'entreprise, secteur, niveau d'éducation, tradition familiale, pas d'opportunités dans une plus grande entreprise	Gazelles contraintes = niveau faible ou intermédiaire de stock de capital et de performances + caractéristiques socio-éco, entreprise, comportementales similaires aux entreprises dynamiques. ➔ Incidence de la pauvreté plus élevée parmi les survivalists et les gazelles contraintes ➔ Inégalités de revenu plus importantes parmi les survivalists et les gazelles contraintes
Lavallée et Roubaud (2018)	Corruption in the informal sector : Evidence from West Africa	Top performers ; constrained gazelles ; survivalists	Etude de l'incidence, des déterminants et des impacts de la corruption dans le secteur informel.	Enquêtes 1-2-3 réalisées en 2001 et 2002 dans 7 capitales d'Afrique de l'Ouest dont Dakar. N=6580 entrepreneurs informels	**« GKL method »**	Non précisé	Impact de la corruption sur les performances des entreprises informelles est significativement positif mais il est mené exclusivement par l'expérience des gazelles. Celles-ci semblent utiliser la corruption afin de diminuer l'impact des contraintes externes qu'elles rencontrent.
c) Méthode expérimentale							
Auteurs	Titre	Sémantique	Objet d'étude et contexte	Données	Méthode d'identification	Variables utilisées	Résultats
McKenzie (2017)	Identifying and spurring high-growth entrepreneurship : Experimental evidence from a business plan competition	-Gazelles = high-growth entrepreneurs = high-impact firms	➔Comment identifier les entrepreneurs ayant les aptitudes nécessaires pour gérer une entreprise performante ? ➔Evaluation d'impact du	Evaluation d'impact du programme YouWin ! . 475 non-expirimental winners. Expirimental	National business plan competition attire les profils d'entrepreneurs en question = en grande partie identification à travers **auto-sélection** puis compétition.		Croissance de l'emploi dans les entreprises gagnantes qui se traduit également en une croissance des performances. Le principal effet dû au fait de gagner : surpasser l'accès limité au crédit en utilisant la subvention pour accroître son stock de K et embaucher davantage. Rendement mensuel du K évalué entre 1% et 3.4%.

			national business plan competition YouWin ! (50000$ conditionnal grant per winner).	sample : 1841 firms = 729 winners (treatment) and 1112 control.			➔Confirme l'existence de contrainte d'accès au capital mais ne permet pas d'identifier ce que l'on appelle les « gazelles contraintes ».
Fafchamps et Woodruff (2016)	Identifying Gazelles : Expert Panels versus Survey as a means to identify firms with rapid growth potential	Gazelles = fast growing firms	Face aux enjeux de l'emploi dans les PED, comment identifier la minorité de micro entreprises ayant le potentiel de créer de l'emploi ? Comparaison de deux méthodes selon leur pouvoir prédictif : -instruments d'enquête classique -business plan competition avec un panel d'experts ➔Quelle démarche possède la meilleure efficacité pour identifier les gazelles ?	Mise en place d'un business plan competition au Ghana : 335 participants volontaires parmi lesquels seulement 141 n'ont pas abandonné en chemin (formation + présentation devant le jury). 320 entrepreneurs ont été interrogés avant puis au moins une fois après le concours.	Identification des gazelles à partir : -de l'expertise du panel et de l'effet de sélection au cours du concours. -traitement des données collectées avant le concours	Prédicteurs significatifs de la croissance : mesures de caractéristiques comportementales (ambition, motivation, préférences face au risque) ; mesures de compétences (niveau d'éducation, scores à des tests cognitifs, financial litteracy et accès au crédit, pratiques entrepreneuriales).	➔ Les deux démarches ont un pouvoir prédictif permettant d'identifier des gazelles. ➔Les instruments d'enquête sont plus efficaces du fait de leur coût inférieur et de leur pouvoir prédictif supérieur ➔Les mesures des compétences sont de bons prédicteurs de la croissance future ➔La formation suivie au cours du concours ne semble pas avoir d'impact significatif sur les performances
Hussam, Rigol et Roth (2016)	Targeting high ability entrepreneurs using community information : Mechanism design in the field.	High-ability entrepreneurs = high-growth potential firms	Objectif : Améliorer le ciblage des entreprises bénéficiant des cash grants et des supports pour améliorer leur accès au crédit. Comment les	Field experiment in Maharashtra in India.	➔**Community reports for targeting** : « Asked 1380 respondents to rank their entrepreneur peers on various metrics of business profitability and growth and entrepreneur characteristics. »	Marginal return of capital.	-« Respondants are able to predict household and business level characteristics of peers and impact of cash grants » = quels entrepreneurs sont susceptibles de bénéficier d'un rendement marginal du capital élevé. ➔Alternative aux identifications nécessitant préalablement des mesures d'éléments précis tels que le niveau de stock de capital, etc.

			informations communautaires peuvent être utilisées pour cibler/identifier les high-growth potential microentreprises ?				
II. APPROCHE INDUCTIVE							
Cunningham et Maloney (1999)	Heterogenity among Mexico's micro-enterprises : An application of factor and cluster analysis		Etablir une segmentation plus approfondie du des microentreprises mexicaines	11000 gérants de microentreprises mexicaines issus de l'enquête nationale des microentreprises réalisée en 1992.	Analyse factorielle suivie d'un partitionnement de données (Factor analysis + Cluster analysis)	Quatre catégories de variables : caractéristiques de l'entrepreneur, caractéristiques de l'entreprise, dynamiques entrepreneuriales, participation/liens avec le secteur formel et les institutions légales	5 clusters identifiés : 1-Firm closures 2-Involuntary 3-Voluntary, long term, succesful firms 4 et 5- Large, capital intensive, with and without formal finacing
Setyaningsih (2012)	Using cluster analysis study to examine the successful performance entrepreneur in Indonesia		Débat sur le rôle des PME dans la croissance économique des pays. Objectif : déterminer quels sont les caractéristiques et les stratégies mises en place par les entreprises performantes/qui réussissent.	100 PME de plus de 5 travailleurs et en activité depuis plus de 6 mois.	**Cluster analysis.**	-Entreprise : nb travailleurs payés, goals and objectives (?), stayed in original business, age firm, entreprise turnover change, market demand change. -Entrepreneur : âge, expérience, éducation. -Entrepreneur dynamics : growth in turnover or not, transition in business has taken place, management principle change, satisfaction with the entreprise performance, comparaison with the competitor. -Performance management : leadership, strategic planning, implementation to the information, human resource practices, quality process	Détermine 4 clusters de PME indépendants ayant des caractéristiques différentes les unes des autres. *Cluster 1 = more oriented to entrepreneurial dynamics *Cluster 2 = more oriented to entrepreneurial dynamics and performance management *Cluster 3 = not oriented to both of it. « Success can be seen from a long standing and keep the business running smoothly ». *Cluster 4 = more oriented towards performance management

						mangement, customer and market focus.	
Berrou, Combarnous, Eekhout (2018)	Usages du mobile et performances économiques des micros et petites entreprises informelles à Dakar : Quels profils d'usagers pour quels segments de l'informel ?	Top performers; Gazelles inexpérimentées; gazelles matures; informel de survie	Croisement d'une typologie d'usagers du numérique avec une typologie de l'informel dakarois.	500 entrepreneurs du secteur informel dakarois. Données représentatives collectées à partir de la méthode des quotas et des itinéraires.	Analyse factorielle suivie d'un partitionnement de données (Factor analysis + Cluster analysis)	Nombre de travailleurs, capital total, au moins un salarié, enregistrement, comptabilité, secteur d'activité, pluriactivité de l'établissement, ancienneté de l'activité, score accès infrastructure, type d'occupation du local, âge de l'entrepreneur, niveau d'éducation, score au test cognitif, apprentissage, ancienneté comme patron, score comportement entrepreneurial, autre activité rémunératrice, parent même métier.	➔Segmentation réalisée confirme la présence d'une frange inférieur (informel de survie) et d'une frange supérieure (top performers) au sein du secteur informel dakarois qui se rapproche fortement de par leurs caractéristiques à ce qui est décrit dans la littérature. ➔Identification d'un large segment intermédiaire = niveau de capital et de performances intermédiaires et se rapprochant davantage des top performers sur de nombreux aspects. ➔Deux sous-groupes distincts au sein de ce segment intermédiaire se différenciant principalement par l'âge et l'expérience comme patron de l'entrepreneur et l'ancienneté de l'activité : gazelles inexpérimentées et gazelles matures.

Annexe 2. Liste des variables actives dans l'approche inductive (projet 2017 et projet 2019)

	Projet 2017 (18 variables)	Projet 2019 (15 variables)	
	TRONC COMMUN		
	Stock de capital Nombre de travailleurs Au moins un salarié Enregistrement Niveau d'éducation Type de formation Score au test cognitif Ancienneté comme patron Score comportement entrepreneurial Comptabilité		
Variables du projet 2017 non-reconduites	Secteur d'activité Score accès infrastructures Type occupation Pluriactivité établissement Autre activité rémunératrice Age de l'entrepreneur Ancienneté de l'activité Parents même métier	CAM EBEM Local en dur Comptes de l'entreprise indépendants Compte bancaire	**Variables ajoutées au cours du projet 2019**

Annexe 3. Caractérisation des segments du secteur informel dakarois par les variables actives de la classification

Variables	Groupes				Total
	SEGMENT INTERMEDIAIRE DE « GAZELLES »				
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (22,8%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (25,6%)	Top performers (19,6%)	
ETABLISSEMENT					
CAM					
1er quartile	**58**	**26**	*16*	*1*	100
2ème quartile	**39**	*21*	**38**	*2*	100
3ème quartile	*15*	**35**	**39**	*11*	100
4ème quartile	*13*	*10*	*11*	**66**	100
EBEM					
1er quartile	**35**	*21*	**34**	*10*	100
2ème quartile	**50**	**29**	*19*	*2*	100
3ème quartile	*30*	**30**	**34**	*6*	100
4ème quartile	*12*	*12*	*15*	**61**	100
Stock de capital					
1er quartile	**75**	*15*	*5*	*5*	100
2ème quartile	**41**	*18*	**33**	*8*	100
3ème quartile	*8*	**35**	**37**	21	100
4ème quartile	*3*	23	**29**	**45**	100
Emploi permanent					
Indépendant	**50**	**33**	*11*	*6*	100
Entre 1 et 3 travailleurs	*12*	*12*	**45**	**30**	100
Plus de 3 travailleurs	*3*	*3*	**42**	**52**	100
Au moins un salarié					
Non	**40**	**28**	*22*	*10*	100
Oui	*7*	*7*	**37**	**50**	100
Enregistrement					
Non	**41**	**27**	*20*	*12*	100
Oui	*17*	*16*	**34**	**33**	100
Local en dur					
Non	**64**	*15*	*10*	*10*	100
Oui	*11*	**28**	**35**	**26**	100
Comptes de l'entreprise indépendants					
Non	**38**	**25**	*23*	*14*	100
Oui	*11*	*16*	**36**	**37**	100
Total	32,0	22,8	25,6	19,6	100

Annexe 3. (suite) Caractérisation des segments du secteur informel dakarois par les variables actives de la classification

Variables	Groupes				Total
		SEGMENT INTERMEDIAIRE DE « GAZELLES »			
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (22,8%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (25,6%)	Top performers (19,6%)	
ENTREPRENEUR					
Niveau d'éducation					
Aucune	**77**	*3*	*11*	*9*	100
Ecole coranique	**42**	*6*	**33**	19	100
Ecole primaire	*26*	*17*	**42**	*14*	100
Collège	*7*	**60**	*4*	**28**	100
Lycée	*0*	**54**	*12*	**35**	100
Supérieur	*9*	**36**	*14*	**41**	100
Formation					
Pro/traditionnelle	*19*	*10*	**49**	**23**	100
Seul	**50**	**30**	*6*	*14*	100
Scolaire/technique	*10*	**48**	*10*	**33**	100
Score test cognitif					
0	**83**	*1*	*11*	*5*	100
1	**49**	*0*	**42**	*9*	100
2	**37**	*4*	**46**	*12*	100
3	*18*	**31**	25	**26**	100
4	*12*	**40**	*20*	**28**	100
Ancienneté en tant que patron					
1er quartile	34	23	**28**	*14*	100
2ème quartile	*30*	**29**	*24*	*18*	100
3ème quartile	*28*	*19*	**29**	**24**	100
4ème quartile	**37**	*16*	*22*	**25**	100
Score comportement entrepreneurial					
1	**52**	23	*21*	*4*	100
2	*29*	**24**	**33**	*15*	100
3	*23*	*21*	*21*	**35**	100
Comptabilité					
Aucune	**43**	*18*	**28**	*11*	100
Notes personnelles	*16*	**35**	25	**24**	100
Comptabilité non conforme	*9*	*6*	*12*	**73**	100
Compte bancaire					
Non	**47**	*17*	26	*10*	100
Oui	*14*	**30**	25	**31**	100
Total	32,0	22,8	25,6	19,6	100

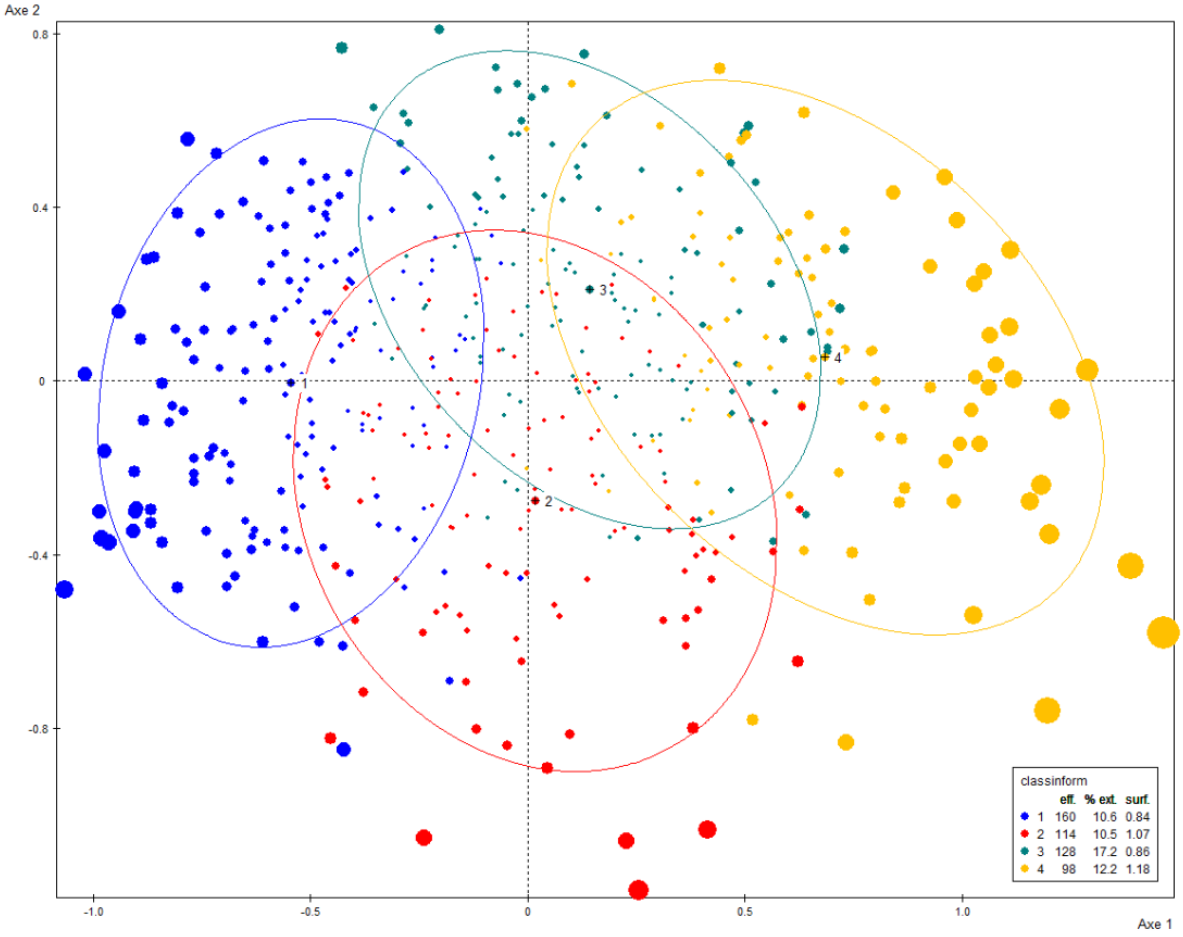
Annexe 4. Recouvrement entre les deux typologies en % (Projet 2017 – Projet 2019).

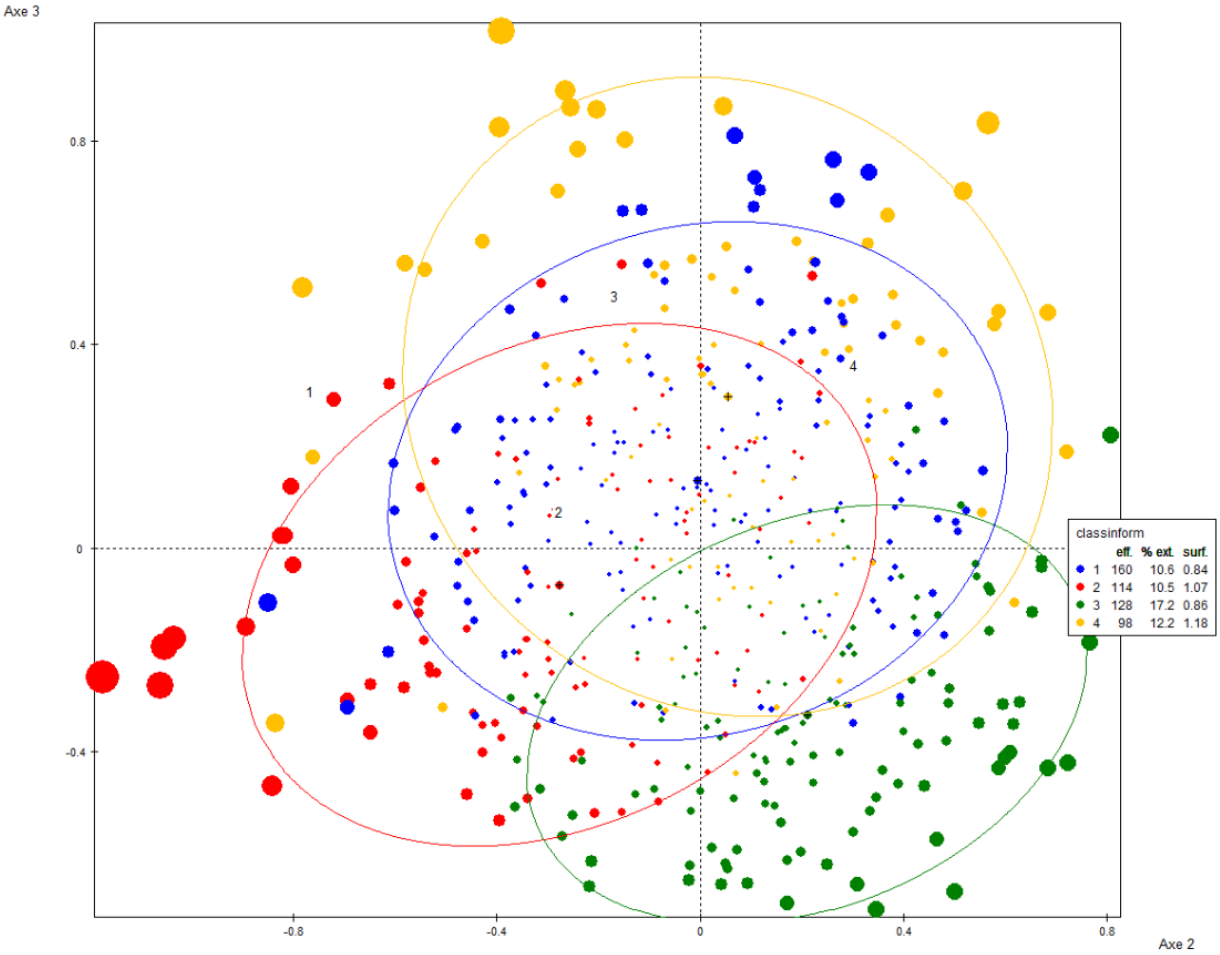
		Nouvelle typologie (2019)			
		Informel de survie	Segment intermédiaire	Top performers	Total
Typologie précédente	Informel de survie	**82**	15	3	100
		74	9	5	29
	Segment intermédiaire	16	**70**	15	100
		24	**71**	37	49
	Top performers	3	45	**52**	100
		2	21	**58**	22
	Total	32	48	20	100
		100	100	100	100

Source : Auteurs

Lecture en ligne : 82% des entrepreneurs constituant le segment de l'informel de survie dans la typologie du projet précédent constituent également ce même segment au sein de la nouvelle typologie.
Lecture en colonne : 5% des top performers de la nouvelle typologie faisaient partie de l'informel de survie au sein de la typologie précédente.

Annexe 5. Projection des individus sur les trois premiers plans factoriels





Annexe 6. Caractérisation des segments du secteur informel dakarois par les variables complémentaires

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie	Gazelles inexpérimentées	Gazelles matures	Gazelles contraintes	Top performers	
ETABLISSEMENT						
CAM						
Moyenne	267047	311999	342681	320906	**1716316**	580715
Médiane	150000	281667	300000	257400	**1089583**	300000
VAM						
Moyenne	135055	147710	190684	154822	**1087722**	338904
Médiane	72000	110792	**159793**	98088	**702933**	139813
EBEM						
Moyenne	117346	105343	96987	85326	**785132**	239771
Médiane	65138	77750	80375	49542	**485625**	94715
Stock de capital						
Moyenne	281344	1569904	1530711	1548393	**5201332**	1859291
Médiane	100000	**860000**	**800000**	**832500**	**2792500**	558750

Secteur d'activité						
Production	**27**	15	**34**	**38**	24	100
	21	17	**33**	**33**	**31**	25
Services	**31**	20	**35**	21	15	100
	38	35	**54**	29	31	40
Commerce	18	**44**	13	**37**	25	100
	10	**34**	9	**23**	**22**	18
Vente et transformation	**57**	19	6	24	19	100
	31	14	4	15	16	17
Ancienneté activité						
1er quartile	**34**	**27**	23	26	15	100
	27	**30**	23	23	19	25
2ème quartile	**33**	**30**	20	**29**	17	100
	28	**36**	21	**28**	23	27
3ème quartile	**29**	15	**37**	26	20	100
	21	15	**33**	21	23	23
4ème quartile	**31**	18	24	**33**	**27**	100
	24	19	23	**28**	**34**	25
Total	32	23	26	27	20	100
Oui	16	**35**	25	**38**	24	100
	21	**64**	41	**55**	**50**	42
Total	32	23	26	27	20	100

Annexe 6. (suite) Caractérisation des segments du secteur informel dakarois par les variables complémentaires

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie	Gazelles inexpérimentées	Gazelles matures	Gazelles contraintes	Top performers	
Type d'occupation du local						
Propriétaire	**36**	**27**	14	23	23	100
	17	**18**	8	12	**17**	15
Locataire	19	25	**33**	**32**	24	100
	35	**63**	**75**	**66**	**70**	59
Prêté	**58**	17	17	23	9	100
	33	13	12	15	8	18
Autre	**58**	16	16	26	8	100
	16	6	5	8	4	9
ENTREPRENEUR						
Genre						
Homme	**31**	19	26	**30**	24	100
	56	46	57	**60**	**71**	57

Femme	**33**	**29**	26	27	13	100
	44	**54**	43	40	29	43
Age entrepreneur						
1er quartile	**30**	**28**	**31**	21	11	100
	25	**32**	**32**	19	15	27
2ème quartile	**30**	19	**34**	26	17	100
	25	22	**36**	24	23	27
3ème quartile	**33**	24	21	**32**	22	100
	23	24	18	25	**26**	22
4ème quartile	**36**	21	15	**37**	**29**	100
	27	22	14	**31**	**36**	24
Parent même métier						
Non	**32**	22	26	**28**	19	100
	78	75	**80**	76	77	78
Oui	**31**	25	23	**30**	21	100
	22	**25**	20	**24**	23	22
Parle français						
Non	**43**	14	26	22	17	100
	79	36	59	45	50	58
Oui	16	**35**	25	**38**	24	100
	21	**64**	41	**55**	**50**	42
Total	32	23	26	27	20	100

Annexe 7. Régression PROBIT

VARIABLES	Top performer
Femme	-0.362**
	(0.163)
Age	0.0199***
	(0.00761)
Niveau d'éducation (référence : Aucune scolarité)	
Ecole coranique	0.262
	(0.265)
Ecole primaire/Alphabétisation	0.143
	(0.261)
Collège	0.345
	(0.303)
Lycée	0.725**
	(0.306)
Supérieur	0.802**
	(0.390)
Forme d'apprentissage (référence : Traditionnelle)	
Seul	-0.485***
	(0.177)
Scolaire (technique, stage...)	-0.0523
	(0.248)
Score au test cognitif (référence : score nul)	
1	0.358
	(0.365)
2	0.423
	(0.335)
3	0.799***
	(0.305)
4	0.907***
	(0.288)
Expérience en tant que salarié	0.0931
	(0.180)
Parle français	0.0473
	(0.160)
Secteur d'activité (référence : Production)	
Service	-0.400**
	(0.176)
Commerce	0.0935
	(0.192)
Ancienneté de l'activité	0.00124
	(0.00953)
Constante	-2.176***
	(0.418)
Observations	500
R-squared	0.157

Standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Annexe 8. Caractérisation des segments du secteur informel dakarois par les variables actives de la classification

Variables	Groupes			Total
	Informel de survie (32%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
ETABLISSEMENT				
CAM				
1er quartile	**58**	**28**	*1*	100
2ème quartile	**39**	17	*2*	100
3ème quartile	*15*	**40**	*11*	100
4ème quartile	*13*	*12*	**66**	100
EBEM				
1er quartile	**35**	**39**	*10*	100
2ème quartile	**50**	25	*2*	100
3ème quartile	*30*	**31**	*6*	100
4ème quartile	*12*	*11*	**61**	100
Stock de capital				
1er quartile	**75**	*16*	*5*	100
2ème quartile	**41**	*24*	*8*	100
3ème quartile	*8*	**40**	*21*	100
4ème quartile	*3*	**30**	**45**	100
Emploi permanent				
Indépendant	**50**	**29**	*6*	100
Entre 1 et 3 travailleurs	*12*	26	**30**	100
Plus de 3 travailleurs	*3*	*17*	**52**	100
Au moins un salarié				
Non	**40**	**28**	*10*	100
Oui	*7*	*22*	**50**	100
Enregistrement				
Non	**41**	*24*	*12*	100
Oui	*17*	**31**	**33**	100
Local en dur				
Non	**64**	*17*	*10*	100
Oui	*11*	**32**	**26**	100
Comptes de l'entreprise indépendants				
Non	**38**	**28**	*14*	100
Oui	*11*	*23*	**37**	100

Annexe 8. (suite) Caractérisation des segments du secteur informel dakarois par les variables actives de la classification

Variables	Groupes			Total
	Informel de survie (32%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
ENTREPRENEUR				
Niveau d'éducation				
Aucune	**77**	*8*	*9*	100
Ecole coranique	**42**	*26*	*19*	100
Ecole primaire	*26*	*17*	*14*	100
Collège	*7*	**43**	**28**	100
Lycée	*0*	**52**	**35**	100
Supérieur	*9*	**55**	**41**	100
Formation				
Pro/traditionnelle	*19*	**31**	**23**	100
Seul	**50**	*18*	*14*	100
Scolaire/technique	*10*	**40**	**33**	100
Score test cognitif				
0	**83**	*1*	*5*	100
1	**49**	*5*	*9*	100
2	**37**	*15*	*12*	100
3	*18*	**38**	**26**	100
4	*12*	**41**	**28**	100
Ancienneté en tant que patron				
1er quartile	34	*23*	*14*	100
2ème quartile	*30*	26	*18*	100
3ème quartile	*28*	25	**24**	100
4ème quartile	**37**	**34**	**25**	100
Score comportement entrepreneurial				
1	**52**	28	*4*	100
2	*29*	**29**	*15*	100
3	*23*	*23*	**35**	100
Comptabilité				
Aucune	**43**	*23*	*11*	100
Notes personnelles	*16*	**36**	**24**	100
Comptabilité non conforme	*9*	*9*	**73**	100
Compte bancaire				
Non	**47**	*23*	*10*	100
Oui	*14*	**31**	**31**	100

Annexe 9. Caractérisation des segments du secteur informel dakarois selon l'origine et l'environnement socioéconomiques

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
ORIGINE SOCIALE						
Immigré						
Non	*29*	**23**	**27**	**27**	**21**	100
Oui	**73**	*13*	*10*	*20*	*3*	100
Né à Dakar						
Non	*27*	**26**	**28**	**29**	*19*	100
Oui	**40**	*18*	*22*	*23*	**20**	100
Né en milieu rural						
Non	*25*	*22*	**32**	**30**	**21**	100
Oui	**41**	**23**	*17*	*22*	*18*	100
Ethnie						
Wolof / Lebou	*25*	**23**	**28**	**28**	**24**	100
Autre	**40**	*22*	*23*	*25*	*15*	100
Niveau d'éducation le plus élevé des parents						
Aucune scolarité	**52**	*14*	*21*	*19*	*11*	100
Ecole coranique	**33**	*23*	25	27	20	100
Ecole primaire	*19*	*10*	**42**	*17*	**29**	100
Collège	*10*	**38**	**31**	**38**	**21**	100
Lycée	*3*	**35**	26	**38**	**35**	100
Supérieur	*7*	**46**	21	**46**	**25**	100
CSP du père						
Dirigeants / cadres supérieurs	*11*	**29**	27	**36**	**33**	100
Professions intermédiaires	*17*	21	**31**	*24*	**31**	100
Employés et travailleurs des services	*15*	**33**	**34**	**43**	18	100
Ouvriers	**36**	**27**	*23*	*25*	*14*	100
Agriculteurs	**52**	*13*	*21*	*16*	*14*	100
Inactifs et chômeurs	**45**	*18*	*22*	27	*15*	100

Annexe 9. (suite) Caractérisation des segments du secteur informel dakarois selon l'origine et l'environnement socioéconomiques

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
ENVIRONNEMENT SOCIAL						
Nombre d'enfants						
Aucun	**28**	**27**	**33**	**27**	*13*	100
Entre un et trois	**30**	*20*	*25*	24	24	100
Plus de trois	**39**	*22*	*18*	**30**	*21*	100
Nombre de dépendants dans le ménage						
1er quartile	**44**	*21*	*23*	*25*	*12*	100
2ème quartile	*32*	**28**	*19*	*26*	**22**	100
3ème quartile	*28*	**29**	*21*	**28**	**21**	100
4ème quartile	*26*	*14*	**38**	**28**	**23**	100
Lieu de résidence des parents						
Avec vous	*18*	*23*	**37**	**32**	**22**	100
En milieu urbain	*23*	**33**	*21*	*25*	**23**	100
En milieu rural	**54**	*11*	*17*	*23*	*17*	100
A l'étranger	**65**	*16*	*14*	*19*	*5*	100
Classe sociale						
Pauvres	**39**	**25**	**29**	**38**	*7*	100
Classe flottante	**59**	*18*	*20*	*22*	*3*	100
Classe moyenne inférieure	*19*	**31**	**40**	**34**	*9*	100
Classe moyenne supérieure	*13*	*17*	*4*	*12*	**65**	100
Classe supérieure	*7*	*0*	*2*	*2*	**90**	100
Trajectoire						
Sortie du système scolaire	*19*	**31**	**31**	**31**	18	100
Exclusion	**40**	**24**	*20*	*22*	*16*	100
Opportunité	*22*	*17*	**35**	**33**	**27**	100

Annexe 10. Caractérisation des segments du secteur informel dakarois selon les trajectoires entrepreneuriales et l'environnement de l'activité

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
Niveau de développement de l'activité						
Au moins un travailleur						
Non	**54**	**33**	*9*	27	*4*	100
Oui	*15*	*15*	**39**	26	**32**	100
Emploi permanent (% de l'emploi total pourvu)						
Non	**15**	**22**	*25*	**30**	*37*	100
Oui	*5*	*6*	**42**	*21*	**47**	100
Score infrastructure						
0	**57**	24	*9*	*15*	*11*	100
1	**56**	*15*	*19*	*24*	*10*	100
2	*18*	**29**	**29**	**30**	**23**	100
3	*11*	24	**35**	**29**	**30**	100
Accès au capital (perception)						
Non	**39**	23	**27**	**28**	*12*	100
Oui	*23*	23	*24*	*25*	**30**	100
Obtention d'un crédit pour l'activité						
Non	**36**	*21*	26	26	*17*	*100*
Oui	*14*	**30**	25	**29**	***31***	100
Activité de marché						
Non	*26*	*22*	**29**	**28**	**23**	100
Oui	**44**	**25**	*19*	*24*	*12*	100

Annexe 10. (suite) Caractérisation des segments du secteur informel dakarois selon les trajectoires entrepreneuriales et l'environnement de l'activité

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
Trajectoire entrepreneuriale						
Capital de départ						
Moins de 100 milles FCFA	**63**	*16*	13	22	8	100
Entre 100 et 250 milles FCFA	23	**27**	***30***	*21*	*20*	100
Entre 250 et 500 milles FCFA	*12*	***30***	**43**	**29**	16	100
Entre 500 milles et un millions FCFA	2	**37**	**29**	**37**	**36**	100
Plus d'un million FCFA	*5*	*16*	**29**	23	**50**	100
Investissement après le démarrage de l'activité						
Non	**48**	18	21	26	*14*	100
Oui	*18*	25	***31***	26	26	100
Investissement au cours de l'année passée						
Non	**40**	20	24	**27**	16	*100*
Oui	17	**28**	**29**	26	26	100
Evolution de l'emploi depuis le démarrage de l'activité						
Diminution	**29**	26	26	**31**	20	100
Stabilité	**41**	**28**	*19*	**28**	*13*	100
Augmentation	*14*	*12*	**39**	*22*	**35**	100
Trajectoire professionnelle						
Sortie du système scolaire	*19*	**31**	**31**	**31**	18	100
Exclusion	**40**	**24**	*20*	*22*	*16*	100
Opportunité	*22*	*17*	**35**	**33**	**27**	100
Pluriactivité établissement						
Non	**34**	**24**	*23*	**27**	*19*	100
Oui	*18*	*18*	**43**	*21*	**21**	100
Autre activité rémunératrice						
Non	**34**	*22*	25	27	*18*	100
Oui	*11*	**27**	27	27	**35**	100

Annexe 11. Caractérisation des segments du secteur informel dakarois selon les pratiques numériques

Variables	Groupes					Total
	Informel de survie (32%)	Indépendants au parcours de formation scolaire (23%)	Petits patrons au parcours de formation traditionnel (26%)	Gazelles contraintes (27%)	Top performers (20%)	
Fracture numérique et profils d'usagers						
Usagers simples	**71**	12	13	18	4	100
Entrepreneurs connectés	14	**45**	**28**	**35**	14	100
Entrepreneurs réseauteurs	17	23	**36**	**33**	23	100
Entrepreneurs digitaux	5	16	**30**	23	**48**	100
Smartphone						
Non	**58**	14	19	23	10	100
Oui	17	**28**	**29**	**29**	25	100
Coordination						
Coordination bilatérale quotidienne						
Non	**48**	25	20	26	8	100
Oui	14	20	**32**	**28**	**33**	100
Coordination multilatérale						
Non	**55**	13	23	22	9	100
Oui	14	**30**	**28**	**30**	**28**	100
Coordination multilatérale quotidienne						
Non	**38**	21	24	26	16	100
Oui	8	**28**	**31**	**30**	**32**	100
Inclusion financière						
Envoi ou reçoit de l'argent par Mobile Money (professionnel)						
Non	**52**	20	19	20	9	100
Oui	17	25	**31**	**32**	**27**	100
Fréquence d'utilisation du Mobile Money						
Jamais	**52**	20	19	20	9	100
Parfois	23	**32**	26	**35**	19	100
Plusieurs fois par semaine	9	15	**38**	26	**38**	100
Gestion interne						
Mobile pour communiquer avec membres de l'entreprise						
Non	**53**	26	13	26	8	100
Oui	8	20	**40**	**27**	**33**	100
Gestion des comptes, des stocks et des transactions						
Non	**34**	23	26	**27**	18	100
Oui	7	**28**	21	24	**45**	100
Enregistrement d'informations						
Non	**37**	22	26	26	16	100
Oui	6	**28**	25	**31**	**41**	100