



HAL
open science

De bas en haut, l'apport de l'analyse des réseaux sociaux à la compréhension des transformations structurelles en Afrique

Jean-Philippe Berrou

► **To cite this version:**

Jean-Philippe Berrou. De bas en haut, l'apport de l'analyse des réseaux sociaux à la compréhension des transformations structurelles en Afrique. Economies et finances. Université Paris Cité, 2023. tel-04482581

HAL Id: tel-04482581

<https://hal.science/tel-04482581>

Submitted on 28 Feb 2024

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.

Université Paris Cité

UFR Géographie, Histoire, Économie et Sociétés (GHES)
Faculté Sociétés et Humanités

Année universitaire 2023-2024

De bas en haut, l'apport de l'analyse des réseaux sociaux à la compréhension des transformations structurelles en Afrique

HABILITATION A DIRIGER DES RECHERCHES

Soutenue 19-10-2023

Jean-Philippe BERROU

LAM CNRS 5115
Sciences Po Bordeaux

Tome n°1 – Mémoire de synthèse

MEMBRES DU JURY :

CLEMENT Matthieu

Professeur des Universités, BxSE-Université de Bordeaux, **Examineur**

DARBON Dominique

Professeur des Universités, LAM-Sciences Po Bordeaux, **Examineur**

GUBERT Flore

Directrice de Recherche, IRD-LEDa, Université Paris Dauphine, **Rapporteur**

GUERIN Isabelle

Directrice de Recherche, IRD-CESSMA – Université Paris Cité, **Garante**

LABROUSSE Agnès

Professeure des Universités, Triangle, Sciences Po Lyon, **Examineur**

LAZEGA Emmanuel

Professeur des Universités, CSO - Sciences Po paris, **Rapporteur**

Remerciements

Je tiens en premier lieu à exprimer mes plus sincères et chaleureux remerciements à Isabelle Guérin pour avoir accepté de se porter garante de ce mémoire d'Habilitation à Diriger des Recherches (HDR). Merci pour tes conseils et commentaires toujours avisés et bienveillants. Je remercie aussi très sincèrement Matthieu Clément, Dominique Darbon, Flore Gubert, Isabelle Guérin, Agnès Labrousse et Emmanuel Lazega d'avoir accepté de participer à ce jury, que ce soit en tant que rapporteurs ou examinateurs. Merci à vous pour le temps que vous aurez consacré à la lecture de ce mémoire d'HDR. Je suis très honoré de votre présence au sein de ce jury.

Merci à l'ensemble des membres de LAM (enseignants-chercheurs, chercheurs, doctorants et personnel administratif) et ses directions successives depuis mon arrivée en 2011. Au sein de Sciences Po Bordeaux, le LAM est un lieu particulièrement stimulant pour y mener ses recherches sur les Afriques et les Suds, notamment dans une perspective interdisciplinaire. Je dois beaucoup à cet environnement dans ma trajectoire de recherche. Je pense aussi aux collègues du CED avec qui les réflexions croisées Nord/Sud sur l'économie politique des capitalismes sont particulièrement fructueuses, comme en témoignent la réussite du séminaire et des journées d'étude du même nom. Je me remercie aussi plus généralement mes collègues de Sciences Po Bordeaux et ses différentes équipes pédagogiques et administratives qui participent de cet environnement de travail particulièrement serein et collégial. Les perspectives à venir pour l'établissement, à travers le renforcement de l'articulation recherche/enseignement, le développement des enseignements méthodologiques en matière d'analyse de données ainsi que le positionnement autour des transitions écologiques et sociales, sont particulièrement enthousiasmantes. Je remercie aussi tous mes collègues du GREThA, récemment devenu BxSE, avec qui je garde des relations toujours aussi riches que ce soit sur le plan personnel ou professionnel. Et merci aussi aux copains du foot du jeudi soir, un moment de respiration toujours bienvenu !

Je tiens aussi à remercier spécifiquement Alain, Quentin, Thibaud, François, Nicolas et Fouad avec qui j'ai pu échanger longuement sur le contenu de cette HDR. Merci pour vos conseils avisés ou vos relectures du mémoire. Je remercie bien sûr les doctorants que j'ai eu à encadrer ou que j'encadre encore (Thibaud, Thomas, Damien, Luc-Yaovi). Chacun d'entre vous a contribué à développer et enrichir mon expérience en tant que directeur de thèse, mais aussi plus largement à faire évoluer mes travaux de recherche. Un grand merci à vous pour votre confiance !

Enfin je remercie mes amis et ma famille pour leur patience avec moi au cours de cette dernière année un peu (trop) « studieuse ». Evidemment, je pense en particulier à toi Kathya et nos enfants. Tu as été particulièrement patiente et soutenante. Promis, politiquement comme personnellement, je prône (et adopte) le ralentissement ! Elisa et Enzo, un grand merci à vous deux pour votre patience (relative), votre curiosité aiguisée et votre bonne humeur (quasi) constante 😊!

Avant-propos

Ce rapport a été rédigé en vue de l'obtention de l'Habilitation à Diriger des Recherches (HDR) et correspond au point 4 du dossier de candidature (« Synthèse de vos travaux de recherche conforme aux pratiques de votre discipline »). Il a pour objet principal de synthétiser et de mettre en perspective l'ensemble de mes activités de recherche depuis presque 20 ans. J'ai réalisé mon doctorat à l'Université de Bordeaux entre 2004 et 2010 et je suis depuis le 1^{er} septembre 2011 maître de conférences en économie à Sciences Po Bordeaux et chercheur à LAM (Les Afriques dans le Monde, UMR CNRS 5115) ainsi que chercheur associé à Bordeaux Sciences Economiques / Bordeaux School of Economics (BSE UMR CNRS 6060 ; anciennement GREThA - UMR CNRS 5113).

Activement impliqué depuis plusieurs années dans la coordination de projets de recherche, la co-direction de thèses ainsi que le suivi et l'encadrement de mémoires de recherche, j'occupe également depuis le 1^{er} septembre 2022 la fonction de directeur de la recherche de Sciences Po Bordeaux. L'obtention de l'habilitation à diriger des recherches m'est ainsi apparue comme une étape nécessaire pour formaliser et institutionnaliser ces activités de coordination, de suivi et d'encadrement de la recherche.

Le rapport intitulé « De bas en haut, l'apport de l'analyse des réseaux sociaux à la compréhension des transformations structurelles en Afrique » se compose de deux tomes distincts. Le présent tome (tome n°1) propose une synthèse problématisée et structurée de mes travaux de recherche. Cet effort de mise en perspective doit avant tout être pensé comme une nécessaire prise de recul afin d'extraire les fils conducteurs ayant orienté et structuré mes travaux de recherche ainsi que leur cohérence et complémentarité. Par-delà la diversité des travaux accumulés depuis plus de 15 ans et leur positionnement interdisciplinaire, ces derniers ont toujours été animés par le souci de s'inscrire dans une démarche constructiviste, en recourant principalement aux approches conceptuelles par l'encastrement et aux méthodes de l'analyse des réseaux sociaux, et de participer à éclairer notre compréhension des transformations structurelles des économies et sociétés africaines. Le tome n°2 de ce rapport propose quant à lui une sélection de mes travaux de recherche. Huit articles publiés (ou en cours de publication pour les plus récents) entre 2011 et 2023 sont ainsi compilés. Le dossier complet comporte également un curriculum vitae détaillé (point 1 du dossier).

Table des matières

Introduction	6
<i>Les paradoxes du changement structurel en Afrique</i>	6
<i>De bas en haut, penser les transformations structurelles en Afrique : trois angles analytiques complémentaires</i>	9
<i>De l'encastrement social-relationnel de l'action économique à l'encastrement relationnel et cognitif de l'action publique : une perspective théorique constructiviste</i>	16
<i>L'analyse des réseaux sociaux comme méthodologie principale</i>	27
<i>Pratiques de recherche : interdisciplinarité, collecte de données de terrain, pluralisme méthodologique et collaborations de recherche</i>	35
<i>Structuration du mémoire</i>	41
PARTIE 1.	43
Entrepreneuriat informel, réseaux d'accès aux ressources et appropriation des nouvelles technologies	
1.1. Configuration et dynamique des réseaux personnels des entrepreneurs informel de Bobo-Dioulasso (Burkina Faso)	46
1.1.1. Une micro socioéconomie des entrepreneurs : encastrement réticulaire et réseaux égocentrés d'accès aux ressources	46
1.1.2. L'enquête auprès des entrepreneurs de l'informel de Bobo-Dioulasso : générateurs de noms multiples et narrations quantifiées	51
1.1.3. Réseau personnel des entrepreneurs, performances économiques et trajectoire des micro-entreprises	56
1.2. Appropriation du téléphone mobile dans l'informel de Dakar : évolution des usages et performances des activités.....	61
1.2.1. Des fonctions économiques du téléphone mobile aux usages effectifs : positionnement analytique au sein de la littérature ICTD	63
1.2.2. Enquêter sur les pratiques numériques dans l'informel de Dakar.....	69
1.2.3. Intensification, diversité des usages et dynamique des entreprises informelles	73
PARTIE 2	82
Réseau, accès à l'emploi et émergence des « classes moyennes » aux Suds et en Afrique	
2.1. Réseaux de relations interpersonnelles et accès à l'emploi à Bogota (Colombie) 83	
2.1.1. Réseaux personnels et marchés du travail : des effets ambigus.....	84
2.1.2. Un système mixte et original de collecte de données	86
2.1.3. Les effets des réseaux sur le marché du travail à Bogota : de l'usage des réseaux à leurs configurations.....	88
2.2. « Classes moyennes » et transformations sociales aux Suds	92
2.2.1. Classe moyenne : une catégorie analytique controversée	94

2.2.2.	Derrière la catégorie « classe moyenne » aux Suds : une analyse comparative des catégories intermédiaires de revenu au Brésil, en Côte d’Ivoire, en Turquie et au Vietnam.	97
2.2.3.	« Classes moyennes », informalité et entrepreneuriat en Afrique	103
PARTIE 3.	109
Réseaux et jeux d’acteurs dans la fabrique des politiques publiques et des projets en Afrique		
3.1.	Revisiter le courtage : réputation et réseaux de citations	111
3.1.1.	Mémoire des projets de développement, réputation et réseau de citation	112
3.1.2.	Données et méthodologie de construction des indicateurs de réseau	113
3.1.3.	Une recherche par le bas qui permet d’identifier des profils inédits : des « gardiens » ou « rentiers » de la mémoire ?	117
3.2.	Réseaux et coalitions dans la fabrique des politiques publiques	123
3.2.1.	Policy networks et advocacy coalition framework : comprendre les jeux d’acteurs dans la fabrique des politiques publiques aux Suds	124
3.2.2.	Un cas d’étude : la politique de protection sociale à Madagascar	128
3.2.3.	L’enquête auprès des acteurs institutionnels et la collecte des données sociométriques.	130
3.2.4.	Qui gouverne ? Qui pilote ? Réseaux et coalitions transnationales dans la fabrique de la politique de protection sociale à Madagascar.....	134
Conclusion	143
Références bibliographiques	150

Introduction

Ancrés dans les sciences économiques, mes travaux de recherche relèvent d'une démarche pluridisciplinaire et comparatiste. Ils s'inscrivent principalement dans le champ de l'économie du développement en interface avec la nouvelle sociologie économique, la sociologie des réseaux et, plus récemment, la science politique. Les travaux de recherche que je développe suivent une ligne directrice qui, au-delà d'un usage métaphorique et courant de la notion de réseau, vise à mobiliser le potentiel analytique et empirique des outils de l'analyse des réseaux sociaux pour renouveler la compréhension des transformations structurelles en Afrique. Cette introduction a pour objectif de présenter le cadre général de ce mémoire en articulant questions de recherche, cadres conceptuel et théorique et méthodologies employées. Elle est aussi l'occasion de préciser mes pratiques concrètes de recherche (pluri ou interdisciplinarité, partenariats et financements).

Les paradoxes du changement structurel en Afrique

Près de quinze ans après les entretiens narratifs (récits de vie) que j'avais mené en 2008 auprès d'une quinzaine d'entrepreneurs informels à Bobo-Dioulasso (**article [3]**), je me suis retrouvé en ce mois de janvier 2023 à réaliser de nouveau ce type d'entretiens sur les trajectoires de vie et professionnelles d'une vingtaine d'entrepreneurs informels à Dakar. Au-delà du plaisir retrouvé de passer une à deux heures à m'entretenir avec ces entrepreneurs de leur parcours et de leur activité, j'ai aussi été marqué par un sentiment ou une sensation de « déjà-vu ». En écoutant les histoires de ces petits entrepreneurs dakarois je retrouvais là des similitudes frappantes avec celles que j'avais pu entendre et analyser dans le cadre de ma thèse. Les extraits d'entretiens issus de ces deux moments et présentés dans l'encadré 0.1. en sont des illustrations, certes partielles, mais néanmoins révélatrices du sentiment éprouvé. On y retrouve des éléments décrivant des trajectoires dans lesquelles les difficultés, la précarité parfois, les chocs (personnels, familiaux, professionnels) prennent une place importante. Ces parcours d'entrepreneurs sont parsemés d'embûches et les stratégies d'accumulation reposent sur la « débrouillardise » et la diversification des ressources. La logique du « petit à petit », « *doni doni* » en dioula à Bobo-Dioulasso, devenant celle du « un peu un peu » ou « *touti touti* » en wolof à Dakar. Les relations sociales y prennent une place toujours aussi conséquente, avec les ambiguïtés ou ambivalences que ces dernières peuvent porter (à l'image des relations familiales).

Et pourtant, en l'espace de quinze ans, de nombreuses choses ont changé, tant dans l'environnement socioéconomique dans lequel évolue ces entrepreneurs que dans leurs pratiques. A commencer par le numérique par exemple. Lorsque le blanchisseur interviewé à Dakar évoque ce qui a changé depuis qu'il est rentré dans le métier entre 2008 et 2010, voici ce qu'il dit : « *Le principal changement c'est que les clients paient plus avec l'argent mobile.* » (Blanchisseur, 30 ans, Dakar, Janvier 2023). En 2008 à Bobo-Dioulasso j'observais le début de ce qui sera qualifié quelques années plus tard de « *leapfrog* » technologique. On trouvait quelques

entrepreneurs avec un téléphone mobile simple (GSM simple), on voyait apparaître des petites boutiques informelles de réparations téléphoniques et de ventes d'accessoires, mais pour se connecter à internet on allait au petit « cyber » du coin. Quinze ans plus tard, la quasi-totalité des entreprises enquêtées à Dakar (échantillon de 500 établissements, voir Partie 1. Section 1.2., **article [7]**) dispose d'un téléphone mobile, près des trois quarts d'un téléphone tactile et une même proportion se connecte à internet dans le cadre de son activité professionnelle (voir Partie 1. Section 1.2.).

Encadré 0.1. Extraits d'entretiens narratifs auprès d'entrepreneurs informels
(Bobo-Dioulasso, 2008 ; Dakar, 2023)

▪ **La débrouillardise et les stratégies du « petit à petit »**

« Pour avoir un peu d'argent faut débrouiller (j'ai volé un peu le matériel chez le patron) ! » (Esthéticien, 33 ans, Dakar, Janvier 2023)

« Mon père était malade et ma mère a arrêté pour s'occuper de lui. J'ai repris l'activité de ma mère... je me suis débrouillée seule... » (Vendeuse de poisson, 35 ans, Dakar, Janvier 2023)

« Le jour de repos, dimanche, on ne travaille pas dans l'atelier, moi je viens dans l'atelier pour faire ça, aller donner, et le reste là moi je garde ça... Moi je débrouille comme ça. Voilà. J'ai fait des économies un peu un peu... j'ai payé le matériel, marteaux, pinces un peu un peu... Voilà. » (Soudeur, 43 ans, Bobo-Dioulasso, Mai-Juin 2008)

« L'activité fonctionne touti touti... j'épargne un petit peu mais je dois casser souvent pour mes besoins » (Esthéticien, 33 ans, Dakar, Janvier 2023)

▪ **L'ambivalence des relations familiales**

« C'est ainsi que j'ai commencé à travailler comme indépendant en occupant l'atelier d'une connaissance à Kôkô. Le patron de l'atelier, T. A., un « promotionnel » de mon père, ils sont bons amis. » « B. C., un ami d'enfance de mon père, à l'époque entrepreneur à Ouaga, m'a donné à crédit un poste à souder, une chignole et 50 000FCFA pour m'aider à m'installer. » (Soudeur, 35 ans, Bobo-Dioulasso, Mai-Juin 2008)

« Mon oncle m'a demandé d'étudier le lavage de vêtements car lui il avait travaillé comme ça. (...) Il m'a mis en relation avec une laverie, un ami de mon oncle qui s'appelle F., pour me former ». (...) « Au retour, I. B., m'a donné un contact à Dieupeul dans une laverie où j'ai été salarié à 50.000 Fcfa / mois. » (Blanchisseur, 30 ans, Dakar, Janvier 2023)

« Oh, dans la famille c'est dur, c'est dur, c'est dur. (...). Ce ne sont pas des conflits mais tout ce que tu fais là, ils croient que c'est de l'argent que tu gagnes... » (Ebéniste, 36 ans, Bobo-Dioulasso, Mai-Juin 2008)

« Si quelqu'un travaille, il y a beaucoup de monde que tu vas faire vivre et c'est difficile de réinvestir... » (Couturier, 38 ans, Dakar, Janvier 2023)

Source : auteur.

Ce contraste assez marquant, entre permanence de certaines vulnérabilités d'un côté et changements rapides de l'autre, illustre bien ce que j'appelle le « paradoxe du changement structurel en Afrique ». Ce paradoxe observable à l'échelle micro des trajectoires professionnelles de quelques entrepreneurs de l'informel à Bobo-Dioulasso et Dakar à 15 ans et 2000 km de distance est aussi observable à une échelle plus macroéconomique. Il est d'ailleurs plutôt bien documenté et fait l'objet de débats dans la littérature académique sur la croissance et les transformations structurelles en Afrique.

D'un côté, plusieurs auteurs soutiennent l'idée d'un « *African growth miracle* » (Young, 2012 ; McMillan et Harttgen, 2014). Il est vrai que sur la période allant du début années 2000 à la crise de la Covid-19, la région subsaharienne affiche en moyenne la deuxième performance mondiale en termes de croissance économique (derrière l'Asie du sud-est) avec des taux de croissance annuels moyens du PIB réel qui avoisinent les 4-5% malgré un léger ralentissement sur 2016-2019 (Banque Mondiale, 2019 ; BAD, 2020). Et si le choc Covid a eu pour conséquence une récession inédite depuis 20 ans (-1,3 % en 2020), le continent a rapidement renoué avec une croissance positive, le PIB réel dépassant en 2021 son rythme de progression d'avant crise (+ 3,6 % contre + 3,2 % en 2019) (Osman et Yoka, 2022). Ce cycle de forte croissance économique s'accompagne également de transformations sociales d'ampleur inédite. Ainsi en est-il de l'urbanisation : selon les Nations Unies, la population du continent devrait doubler d'ici à 2050 et cette croissance démographique se manifesterait en particulier dans les villes qui ont pourtant déjà vu leur population doubler au cours des vingt dernières années. C'est aussi dans ce contexte que la Banque Africaine de Développement a publié son rapport « *Dynamics of the Middle Class in Africa*. » (BAD, 2011). En définissant la « classe moyenne » comme les individus disposant d'un revenu situé entre 2\$ et 20\$ par jour en parité des pouvoirs d'achat, le rapport estime que ce sont quelque 350 millions de personnes, soit un tiers de la population de l'Afrique subsaharienne, qui en font partie. De nombreux acteurs du secteur privé international à la recherche de nouveaux marchés ont d'ailleurs largement relayé cet engouement autour du miracle de la croissance et de l'émergence des classes moyennes sur le continent. Les rapports du cabinet McKinsey, « *Lions on the move* » et « *Lions (still) on the move* » (McKinsey Global Institute, 2010, McKinsey Global Institute, 2017) en sont un témoignage.

Pour autant, d'un autre côté, de nombreux travaux ont interrogé ce miracle de la croissance et ses effets associés (De Vries *et al.*, 2015 ; Rodrik, 2018 ; Khan *et al.*, 2019). Dans son article « *An African Growth Miracle ?* », Rodrik (2018) relativise le miracle au regard notamment des faibles perspectives d'industrialisation du continent. L'auteur parle même de « désindustrialisation précoce » pour qualifier cette situation. A quelques exceptions près, les économies africaines restent en effet très faiblement industrialisées, le poids du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée nationale ayant peu évolué voire ayant même diminué depuis les indépendances. L'auteur montre notamment que la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB d'une douzaine d'économies d'Afrique subsaharienne, qui était en moyenne de 14-15 % dans les décennies 1970-1990, n'est plus que de 11 % au début de la décennie 2010. A rebours des postures « afro-optimistes », le continent africain serait aussi celui de la permanence d'un certain nombre de vulnérabilités structurelles. Si le continent connaît certes depuis près de 20 ans des transformations rapides, l'amélioration des conditions de vie et la réduction de la pauvreté et des inégalités sont plus lents (Rodrik, 2018 ; Chancel *et al.*, 2023). La croissance démographique et l'urbanisation accélérée du continent exacerbent les tensions consécutives à l'absence d'industrialisation et de créations d'emplois formels (Gollin *et al.*, 2016). En l'absence de diversification productive, les marchés du travail subsahariens sont ainsi encore largement dominés par l'informalité, le statut d'indépendant et la précarité (De Vreyer et

Roubaud, 2013 ; ILO, 2018). A l'opposé de l'image d'une « classe moyenne » florissante, 40 % de la population en Afrique subsaharienne, soit plus de 400 millions de personnes, vit encore en dessous du seuil d'extrême pauvreté (1,90 dollar par jour) (Banque Mondiale, 2018). Les inégalités de revenu à l'intérieur des pays sont également particulièrement importantes (UNDP, 2017) : 10 des 20 pays les plus inégalitaires au monde sont en Afrique. Plus récemment, et notamment à la faveur du choc Covid, c'est même la crainte d'une nouvelle crise des dettes souveraines qui refait surface (NU-CEA, 2022).

Le contexte posé, il s'agit dès lors de présenter le cadre d'analyse général de mes différents travaux dont l'objectif est de comprendre cet apparent paradoxe en changeant et déplaçant la focale afin d'analyser le changement structurel sous trois angles analytiques complémentaires, à différentes échelles et dans une perspective socioéconomique et plus récemment d'économie politique.

De bas en haut, penser les transformations structurelles en Afrique : trois angles analytiques complémentaires

Dans la littérature économique, la transformation structurelle des économies est souvent définie de manière classique – restreinte – comme la transformation des structures productives qui accompagne/cause la croissance et le développement économique et se traduit par des mouvements intra et inter-sectoriels des activités à faible productivité vers des activités à forte productivité (Aizenman *et al.*, 2012 ; De Vries *et al.*, 2015 ; Vergne et Ausseur, 2015 ; McMillan *et al.*, 2017). Dans cette perspective, le secteur industriel (manufacturier) est appelé à jouer un rôle prépondérant de par ses importants effets de diffusion et d'entraînement sur le reste de l'économie. Il présente ainsi un plus fort potentiel de création d'emplois que les autres secteurs. La nature du changement structurel conditionne ainsi la pérennité et la qualité de la croissance en permettant d'offrir aux populations des emplois décents. Or, de nombreux travaux macroéconomiques montrent que le continent Africain se singularise principalement par un redéploiement des activités à faible valeur ajoutée du secteur primaire vers des activités à faible productivité dans le secteur des services et de l'artisanat, généralement rassemblées dans le dit « secteur informel » (Enache *et al.*, 2016 ; Rodrik, 2018 ; Vergne et Ausseur, 2015, Diao *et al.*, 2021 ; Mensah *et al.*, 2022). Les raisons avancées pour expliquer cette spécificité du changement structurel en Afrique sont souvent d'ordre macroéconomique et institutionnel et renvoient notamment à la malédiction des ressources naturelles, aux modalités de l'insertion internationale du continent, aux choix de politiques économiques et industrielles et aux défaillances en matière de gouvernance (McMillan *et al.* 2014, 2017 ; Rodrik 2018 ; Khan *et al.*, 2019).

Mon approche se distingue de ces travaux macroéconomiques de deux façons. D'une part, une telle entrée macroéconomique laisse dans l'ombre la très grande hétérogénéité des dynamiques productives opérant dans l'informel (Fields, 2005 ; Chen, 2006 ; Bacchetta *et al.*, 2009 ; Benjamin et Mbaye, 2012 ; Cling *et al.*, 2012 ; Grimm *et al.*, 2012 ; De Vreyer et Roubaud, 2013 ; Dasgupta et Lloyd-Jones, 2018) et empêche de les considérer comme objet d'étude

pour comprendre les transformations productives en cours (ou non) par le bas. A rebours, une partie importante de mes travaux vise précisément à comprendre ces transformations productives sur le continent à partir de l'observation et l'analyse des dynamiques petites entrepreneuriales dans l'informel urbain (**articles [1], [2], [3], [7]**). D'autre part, dans une perspective élargie, la transformation structurelle comprend, au-delà de la seule dimension productive, les évolutions sociales et sociétales qui accompagnent celles des structures productives (Vergne et Ausseur, 2015) : « *At a broader level, structural change encompasses social, political, cultural, societal, and other changes* » (Aizenman et al., 2012, p.3). Ainsi, mon approche du changement structurel s'écarte de la macroéconomie et s'organise autour de trois angles d'analyse complémentaires : (i) un angle axé sur les dynamiques productives à partir de l'analyse de l'entrepreneuriat informel urbain et ses déterminants notamment sociaux (réseaux de relations sociales) et, plus récemment, technologiques (usages professionnels du numérique, en particulier la téléphonie mobile) (**articles [1], [2], [3], [7]**); (ii) un angle axé sur le changement social à travers l'analyse de la mobilité sur le marché du travail (réseaux et accès à l'emploi) et celle des catégories intermédiaires de revenus aux Suds et en Afrique (spécificités et hétérogénéités des « classes moyennes »)¹ (**articles [4], [5], [6]**); (iii) un angle axé sur la question du changement politique et l'analyse de la gouvernance et de la fabrique des politiques publiques (réseaux et coalitions d'acteurs) (**article [8]**).

a. L'analyse des dynamiques petites entrepreneuriales dans l'informel urbain en Afrique

La singularité de la forme prise par la transformation structurelle sur le continent se traduit par la persistance d'un « secteur informel » considérable.

La notion de « secteur informel » ou d'« économie informelle » a été popularisée au début des années 1970. La paternité du concept est attribuée à l'anthropologue anglais Keith Hart (1973). Étudiant les activités génératrices de revenus des ménages pauvres à Accra au Ghana, il définit le secteur informel à partir des opportunités « informelles » de revenus de ces ménages (opportunités de revenus hors salariat). À la même période, le BIT publie le fameux « rapport Kenya » (ILO, 1972) sur la situation de l'emploi urbain à Nairobi. Il y définit le secteur informel essentiellement à partir des caractéristiques des entreprises, auxquelles s'ajoute le faible niveau de réglementation du marché². Depuis, le concept de secteur informel n'a cessé d'être l'objet de longs et nombreux débats quant à sa définition, débats traversant aussi bien la communauté des chercheurs (sociologues, économistes, anthropologues, etc.) que celle des praticiens, statisticiens et responsables politiques (Lautier, 2004 ; Rubbers, 2007 ; Berrou, 2014 ; Benanav, 2019 ; Chen et Carré, 2020)³. Sur le plan académique, on s'accorde néanmoins

¹ L'utilisation de l'expression « classes moyennes » de manière interchangeable avec « catégories intermédiaires de revenus » relève plus à ce stade d'une commodité de langage. Une note dans la partie 2. (section 2.2.) précise notre positionnement à l'égard du concept de « classes moyennes ».

² Sept critères sont alors retenus pour définir le secteur informel : 1) la faiblesse des barrières à l'entrée ; 2) des marchés de concurrence non réglementés ; 3) l'utilisation de ressources locales ; 4) la propriété familiale des entreprises ; 5) la petite échelle des activités ; 6) l'usage de technologies adaptées, à forte intensité en travail ; 7) des formations acquises en dehors du système scolaire.

³ La diversité des termes employés pour traduire cette réalité en est un témoignage : économie informelle, souterraine, parallèle, invisible, illégale, etc. (Lautier, 2004).

pour définir, de manière générale, le secteur informel comme l'ensemble des activités génératrices de revenus exercées au moins partiellement en dehors des règles institutionnelles ou du cadre des réglementations de l'État (Castell et Portès, 1989 ; Soto, 1986 ; Feige, 1990 ; Williams, 2006 ; Biles, 2009 ; Williams et Nadin, 2010). L'expression rassemble alors un ensemble très hétérogène d'activités : artisanat de production, services à la personne, services aux entreprises, petit commerce, etc. Sur le plan empirique et opérationnel, suivant en cela les recommandations de l'Organisation Internationale du Travail (voir encadré 0.2.), les activités informelles sont généralement identifiées en fonction de critères relatifs à leur taille (microentreprises, moins de cinq employés), à leur enregistrement auprès d'un registre officiel ou à la tenue d'une comptabilité. Les statistiques produites sur le secteur informel montrent que ce dernier emploie près de 79.2% de la population et contribue en moyenne à 39 % du PIB de la région subsaharienne (ILO, 2018 ; Medina et Schneider, 2019)⁴. L'entrepreneuriat est majoritairement informel, représentant environ 90% des activités (Choi et al., 2020).

Encadré 0.2. Du secteur informel à l'emploi informel

Plus de 20 ans après la définition posée en 1972, lors de la 15e Conférence internationale des statisticiens du travail (CIST), le Bureau international du travail (BIT) adopte en 1993 une directive statistique dans laquelle le secteur informel est considéré comme une composante du secteur institutionnel des ménages au sein du système de comptabilité nationale des Nations unies. Il est assimilé aux entreprises individuelles ne tenant pas une comptabilité complète et n'étant pas enregistrées. Le secteur informel comprend les travailleurs indépendants exerçant à leur propre compte, seuls ou avec l'aide de membres de la famille non rémunérés, et peut être étendu aux micro- et petites entreprises employant des salariés rémunérés (moins de cinq). La nouvelle définition adoptée se veut plus précise et illustrative :

« Un ensemble d'unité produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme » (OIT, 1993, résolution 5.1.).

En 2003, la 17ème CIST a élargi le concept de secteur informel à celui d'« emploi informel » (OIT, 2003). Cet élargissement vise à prendre en considération l'accroissement de l'emploi informel, ou non protégé, dans le cadre même du secteur formel, aussi bien au Nord qu'au Sud. Le concept d'emploi informel englobe donc à la fois l'emploi dans le secteur informel (tout ceux qui travaillent dans des entreprises du secteur informel tel que défini ci-dessus) et l'emploi salarié informel du secteur formel. La définition de l'emploi informel repose davantage sur les caractéristiques de l'emploi que sur celles des unités de production (absence de contrat de travail écrit, de protection sociale, etc.).

Une distinction importante doit enfin être établie entre économie informelle et économie illégale. Ce détail essentiel fut mis en avant par le représentant du Kenya lors de la Conférence de la CIST en 1987, lorsqu'il critiqua le terme *moonlightning*, qui sous-entendait que les activités étaient réalisées dans l'ombre (Charmes 2002). Or, elles ont lieu en plein jour, contrairement à l'économie criminelle. Il faut tenir compte de la nature du produit final qui, dans le secteur en question, est parfaitement licite et ne doit s'assimiler, en aucun cas, au marché noir de drogues et d'armes.

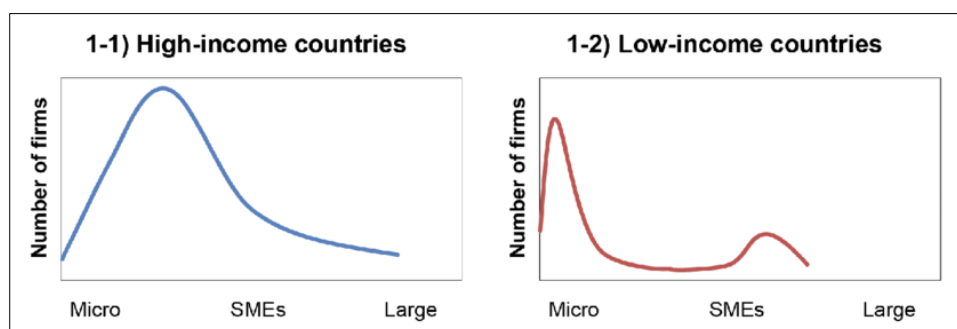
Source : auteur.

Ce contexte économique associant des changements structurels non habituels et la persistance de l'économie informelle est renforcée par un tissu productif caractérisé par l'absence d'un segment intermédiaire de Petites et Moyennes Entreprises (PME). Cette particularité est

⁴ Les estimations de la contribution du secteur informel au PIB reposent souvent sur des méthodes indirectes (simulation sur la base de modèles macroéconomiques) faisant l'objet de nombreuses critiques (Pellet, 2014).

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. 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 0.1.).

Figure 0.1. La distribution des firmes selon leur taille dans les pays développés et en développement. Une illustration du *missing middle*



Source : Aboojafari et Taghizadeh-Hesary (2019 : 3)

Cette spécificité du tissu productif des économies africaines est depuis longtemps discutée. L'expression de « *missing middle* » elle-même est introduite par Kilby en 1971 et reprise depuis dans de nombreuses études portant sur le secteur industriel et les petites entreprises en Afrique (Steel et Takagi, 1978 ; Page et Steel, 1986 ; Liedholm et Mead, 1987 ; Gelb *et al.*, 2015 ; Alibhai *et al.*, 2017). Dans ce débat, la question soulevée a vite concerné la capacité des micro et petites entreprises informelles à rentrer dans une dynamique d'accumulation intensive du capital et à identifier les segments au potentiel de croissance les plus significatifs. Ainsi, pendant longtemps l'hétérogénéité du secteur informel a-t-elle été réduite 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 (Fields, 2005 ; Chen, 2006 ; Bacchetta *et al.*, 2009 ; Benjamin et Mbaye, 2012 ; Cling *et al.*, 2012 ; Grimm *et al.*, 2012 ; De Vreyer et Roubaud, 2013 ; Dasgupta et Lloyd-Jones, 2018).

Dans ce cadre, comprendre la diversité du fait et des pratiques petites entrepreneuriales derrière le concept englobant de secteur informel devient un enjeu central. Plutôt que de considérer ces activités comme étant seulement la conséquence de l'absence de changement de structurel ou d'industrialisation, il s'agit à rebours de les prendre pour objet d'étude afin de comprendre un certain nombre de transformations observables sur le continent, mais « par le bas ». Les travaux que j'ai menés dans ce cadre s'écartent aussi de la seule analyse des causes de l'informalité pour s'intéresser davantage aux pratiques en contexte de ces

entrepreneurs, aux modes d'organisation et de fonctionnement des activités informelles et aux formes de régulation et d'institutions qui les encadrent, les soutiennent et/ou les contraignent. Loin de l'idée que l'économie informelle est non structurée, la tâche prioritaire est ici la production de connaissances fines des logiques, rationalités, modes d'organisation et cadres sociaux d'insertion des acteurs (entrepreneurs). Dans cette perspective, je me suis particulièrement intéressé d'abord au rôle des relations sociales (réseaux personnels) dans la dynamique et les performances de ces activités puis au rôle du numérique à travers les questions d'appropriation professionnelle du téléphone mobile par ces entrepreneurs et ses effets sur l'activité.

b. L'analyse du changement social à travers la mobilité sur le marché du travail et l'émergence des catégories intermédiaires de revenu (« classes moyennes »)

Dans sa définition élargie, le changement structurel intègre les changements sociaux associés aux transformations des structures productives. Longtemps cette articulation a été pensée dans le cadre de la courbe de Kuznets (Kuznets, 1955). Selon Kuznets, le passage d'une économie à dominante agricole à une économie industrielle s'accompagne d'une hausse des inégalités de revenu (en particulier intersectorielles) avant que les processus d'industrialisations puis de tertiarisation ne participent sous l'effet de différents facteurs (création d'emplois, accroissement de la qualité de l'emploi, demande sociale en faveur de plus de redistribution, etc.) à une réduction de ces inégalités. Toutefois, tant d'un point de vue conceptuel qu'empirique, la courbe de Kuznets a fait l'objet de vives critiques (Baymul et Sen, 2020). L'angle d'analyse retenu dans mes travaux se distingue alors du débat académique sur la relation macroéconomique entre transformations structurelles et inégalités de revenus (Aizenman *et al.*, 2012 ; Baymul et Sen, 2020 ; Morsy *et al.*, 2021) pour d'une part se centrer sur un déterminant essentiel de cette relation qu'est l'accès à l'emploi et la mobilité dans l'emploi et d'autre part aborder la question distributive à partir de l'observation des catégories intermédiaires de revenu (« classes moyennes »).

La mobilité dans l'emploi et la qualité de l'emploi sont des marqueurs importants des transformations structurelles des économies en développement (McMillan *et al.* 2014 ; OCDE 2016). Les marchés du travail aux Suds ont connu de profondes mutations depuis les années 1980 sous les effets conjoints de la globalisation, des politiques de libéralisation et de l'urbanisation. Ces mutations de multiples natures ont rendu difficile la caractérisation des dynamiques du marché du travail urbain. Les frontières entre catégories y sont de plus en plus poreuses, hybridant les statuts et les conditions d'emploi des actifs occupés, oscillant entre salariat et indépendance et/ou entre formel et informel. A la lumière de ces évolutions, analyser les déterminants de la mobilité et des transitions dans les statuts d'emplois sur les marchés du travail urbains semble particulièrement important. En effet, les possibilités de transition entre les différents segments dépendent de plusieurs caractéristiques relatives aux travailleurs (âge, genre, capital humain), aux entreprises (emplacement, taille, secteur d'activité, structures de marché et des filières), et à leur environnement social et institutionnel (réseaux sociaux, réglementation, fiscalité, droit du travail). Dans les pays en développement, dans un

contexte où les institutions formelles (notamment de placement dans l'emploi) sont souvent défailtantes, les réseaux de relations personnelles sont alors amenés à jouer un rôle prépondérant dans le fonctionnement du marché du travail (Calvó-Armengol et Jackson, 2007 ; Bra-moullé et Saint-Paul 2010 ; Magruder, 2010 ; Nordman et Pasquier Doumer 2015). Cela rend d'autant plus nécessaire la compréhension des dynamiques socioéconomiques dans lesquelles sont encadrées les interactions sur le marché du travail afin de piloter plus justement les politiques publiques en matière d'emploi.

Les changements dans la distribution des revenus sont un élément essentiel de la transformation structurelle. Si la littérature s'est beaucoup focalisée, dans une perspective Kuznet-sienne, sur le lien entre transformation des structures productives et inégalités de revenus, l'attention s'est aussi plus récemment portée sur la densification rapide des groupes sociaux à revenu intermédiaire ou « classes moyennes » dans les économies en développement (Banerjee et Duflo, 2008 ; Kharas, 2010 ; Birdsall, 2010 ; Darbon et Toulabor, 2014). Selon Mila-novic (2016), leur revenu moyen a augmenté de plus de 60 % entre 1988 et 2008. Kharas (2017) estime qu'en 2015 environ deux tiers des plus de 3 milliards d'individus constituant la « *classe moyenne globale* » (définie comme les personnes dont le revenu quotidien est compris entre 11 et 110 dollars en PPA de 2011) provenaient des pays en développement. Le terme de « classe moyenne » est ainsi de plus en plus utilisé pour désigner cet ensemble (très hétéro-gène) de ménages des pays en développement qui sont parvenus à se soustraire à la pauvreté sans pour autant être riches. L'émergence de ce groupe de population dans un grand nombre de pays en développement pourrait avoir des effets socio-économiques majeurs. Pour la lit-térature académique, l'essor des classes moyennes des pays en développement pourrait être un facteur déterminant dans le processus d'émergence à plusieurs titres : (i) il permettrait l'expansion du marché domestique et favoriserait la croissance du PIB ; (ii) il contribuerait à la diversification de la demande sociale et de la consommation de biens et services (Banerjee et Duflo, 2008) ; (iii) il modifierait la structure sociale et révélerait le potentiel de mobilité ascen-dante entre les strates de la société ; (iv) il favoriserait le développement de nouvelles valeurs favorables à l'épargne, l'investissement, l'accumulation, l'effort et la réussite individuelle... et finalement l'esprit d'entreprise ; (v) il redistribuerait enfin les enjeux politiques, en rendant possible à la fois une stabilisation politique accrue autour d'une masse importante de la po-pulation et la possibilité d'alliances alternatives favorisant l'inclusion politique (Lipset, 1960; Easterly, 2001; Loayza *et al.*, 2012). Il est important de noter que ces effets attendus sont basés sur des hypothèses théoriques construites à partir de l'expérience historique de certains pays aujourd'hui industrialisés. Or, les travaux centrés sur les pays émergents contemporains n'ont pas encore délivré suffisamment de preuves empiriques pour valider ces intuitions. Tra-vailer à la caractérisation de ces « classes moyennes », tant sous l'angle de leurs caractéris-tiques socio-démographiques que de leurs comportements économiques, sociaux ou poli-tiques, s'avère indispensable pour mieux comprendre ce qui se passe dans le milieu de la dis-tribution des revenus aux Suds et en Afrique.

c. L'analyse de la gouvernance et de la fabrique des politiques publiques

A moyen et long termes, les transformations des structures productives (développement de nouveaux secteurs d'activité, nouvelles relations commerciales, etc.) ainsi que les changements sociaux et distributifs (émergence des classes moyennes, de nouvelles élites économiques par exemple) sont de nature à modifier les rapports de forces et les jeux d'influence entre groupes sociaux (Elhiraika *et al.*, 2019). L'articulation entre changement structurel et changement politique est évidemment à double sens, les transformations productives pouvant également être le produit du changement politique et des choix de politiques publiques.

En économie du développement, il existe une vaste littérature qui depuis North (1990) associe forme ou qualité de la (bonne) gouvernance et performances économiques globales des nations (Easterly *et al.*, 2004 ; Glaeser *et al.*, 2004 ; North *et al.*, 2012 ; Acemoglu et Robinson, 2012). De manière générale, la notion de gouvernance peut être comprise comme l'ensemble des facteurs qui influencent la façon dont le pouvoir est exercé. Elle recouvre dès lors les mécanismes, les relations et les institutions à travers lesquels les populations, les citoyens et les groupes sociétaux articulent leurs intérêts, confrontent leurs idées, etc. (Bevir, 2013 ; Elhiraika *et al.*, 2019). Les jeux et rapports de pouvoir entre acteurs et groupes sociaux ainsi que les institutions que ces derniers contribuent à façonner sont évidemment au cœur de cette notion de gouvernance et de la relation complexe entre trajectoires économique et politique. Ces derniers déterminent la mise à l'agenda politique, la fabrique des solutions et la mise en œuvre des politiques publiques. La citation de la Banque Mondiale ci-après soulève d'ailleurs tout l'enjeu d'une analyse de la gouvernance à travers la fabrique des politiques publiques pour mieux comprendre comment s'articulent transformations structurelles et modes effectifs de régulation des sociétés.

« Les politiques publiques ne s'élaborent pas en vase clos. Elles interviennent au contraire dans des milieux politiques et sociaux complexes au sein desquels les interactions de groupes et d'individus dotés d'un pouvoir de négociation inégal et poursuivant des intérêts divergents sont encadrées par des règles qui évoluent sans cesse. [...] Pour parvenir à assurer la sécurité, la croissance et l'équité, il est capital de prendre en compte la manière dont la répartition des pouvoirs sur la scène de l'action publique permet aux institutions de remplir efficacement leurs fonctions d'engagement, de coordination et de coopération, ou les en empêche » (Banque mondiale, 2017: 29)

Lorsqu'il s'agit d'étudier des espaces sociaux comme le continent africain, la gouvernance s'y caractérise par d'importantes faiblesses institutionnelles, une « *limited statehood* » (Risse, 2011) et une forte prégnance d'acteurs internationaux. Parmi les permanences structurelles évoquées précédemment, la dépendance de nombre des économies du continent africain à l'aide internationale en est une qui revêt encore une importance notable. Le paysage institutionnel de l'aide internationale a néanmoins connu des transformations et des reconfigurations importantes depuis une vingtaine d'année (Gabas *et al.*, 2014 ; Perrin, 2012). Il s'est particulièrement complexifié par la multitude d'acteurs qui y sont désormais engagés. Au-delà de l'apparition de nouveaux bailleurs bilatéraux (les pays émergents et notamment la Chine),

c'est aussi un nombre croissant d'Organisations Non Gouvernementales (ONG) et d'associations issues de la société civile qui participent à la conception et la mise en œuvre des projets de développement. Porté notamment par l'engouement autour de la Responsabilité Sociale des Entreprises, le secteur privé occupe désormais lui aussi un rôle de premier plan dans le financement et la conception des politiques de coopération à l'image des grandes fondations (telle la fondation Bill et Melinda Gates). Les partenariats public-privé se multiplient et les configurations institutionnelles deviennent plus hybrides.

Toutefois, si dans des pays pour la plupart sous régime d'aide la nature fortement transnationale de la gouvernance et le poids des logiques de transferts sont à considérer (Hagmann et Péclard, 2010), il ne faut pas pour autant contester à l'État et aux actions publiques d'être le produit de processus de négociation beaucoup plus complexes impliquant les jeux d'acteurs politiques, la relation de l'État à la société et les pressions populaires (Darbon *et al.*, 2018). Analyser finement ces jeux et réseaux d'acteurs constitue un enjeu central pour comprendre la manière dont se fabriquent, s'implémentent et se transforment les politiques publiques encadrant les activités économiques (Zhang *et al.*, 2021). Si depuis plusieurs années la littérature en économie du développement s'est particulièrement intéressée aux politiques publiques, elle l'a principalement fait sous l'angle de l'évaluation de leurs impacts et en particulier dans le cadre des méthodes d'évaluation par assignations aléatoires (Banerjee et Duflo, 2009 ; Banerjee *et al.*, 2020). La perspective retenue dans mes travaux s'écarte de cette démarche et considère la construction sociale de l'action publique comme un élément essentiel de sa performance.

De l'encastrement social-relationnel de l'action économique à l'encastrement relationnel et cognitif de l'action publique : une perspective théorique constructiviste

« Le concept d'*embeddedness* peut facilement être complètement vide ; il est facile de n'en faire qu'une tautologie, un concept qui explique tout.

Pour moi, *embeddedness* est une idée ou un moyen pour commencer à penser aux faits et aux institutions économiques. C'est un point de départ, une sorte de suggestion pour un programme de recherche, une recherche qui a affaire avec la complexité des interactions des individus. »

(Granovetter, 1995b: 20)

Sur le plan conceptuel et théorique, mes travaux s'inscrivent globalement dans une perspective constructiviste. L'accent est mis principalement sur l'analyse et la compréhension de l'action économique en contexte, c'est-à-dire en ce qu'elle est encadrée dans des milieux sociaux, productifs, technologiques, politiques particuliers. La manière dont les actions se construisent ou se fabriquent en interaction avec leur environnement (social, institutionnel, politique, etc.) est considérée comme un déterminant essentiel de leurs résultats. L'élargissement progressif de mes objets de recherche (cf. supra) m'a alors conduit à passer d'une approche principalement ancrée autour de l'encastrement réticulaire ou structural granovetterien pour comprendre l'action et les résultats économiques à une approche articulant encastrement

relationnel et cognitif pour comprendre la fabrique de l'action publique. La continuité entre ces deux perspectives nécessite de revenir en amont sur le concept d'encastrement depuis Polanyi jusqu'aux programmes de recherche s'inscrivant dans son héritage, notamment dans les champs de la nouvelle sociologie économique et de l'économie politique.

a. Retour sur le concept d'encastrement chez K. Polanyi et ses prolongements

La notion d'encastrement (« *embeddedness* ») a été initialement développée dans les écrits de l'anthropologue et économiste austro-hongrois Karl Polanyi et en particulier dans son ouvrage *La Grande Transformation* (1983[1944]). D'une manière générale, il s'agit d'une métaphore utilisée par Polanyi pour souligner la connexion indissoluble entre activité économique et structure sociale ou, dit autrement, pour évoquer la construction sociale de l'économie (Grossetti, 2015 ; Monteiro et Lima, 2021). L'œuvre de Polanyi (1947, 1968, 1975, 1977, 1983[1944]) laisse néanmoins transparaître un concept d'encastrement teinté d'ambiguïtés.

La démarche de Polanyi s'inscrit dans une perspective substantiviste selon laquelle l'économie peut se définir comme la « *dépendance de l'homme par rapport à la nature et à ses semblables pour assurer sa survie [et] renvoie à l'échange entre l'homme et son environnement naturel et social* » (Polanyi, 1975: 239). L'économie est ainsi considérée comme une catégorie anthropologique présente dans toute société, elle est un « *procès institutionnalisé d'interaction entre l'homme et son environnement* » (1975: 242). En première instance, l'encastrement de l'économie n'est donc rien d'autre que ce procès d'institutionnalisation qui, selon l'auteur, repose dans l'histoire des sociétés humaines sur trois principes ou « formes d'intégration » que sont (Polanyi, 1975, 1983[1944])⁵ :

- (i) la réciprocité qui recoupe assez largement les logiques du don/contre don étudiées par Mauss et suppose que les partenaires soient en relation de complémentarité et d'interdépendance volontaire (principe de symétrie);
- (ii) la redistribution qui repose sur une logique qui soumet la production et la circulation des richesses à des objectifs collectifs et politiques et s'organise de manière pyramidale (principe de centralité : un centre qui prélève et redistribue) ;
- (iii) l'échange marchand qui suppose l'existence d'un système de marché créateur de prix au sein duquel les individus poursuivent des mobiles économiques individuels autonomes les uns des autres.

Chacune de ces formes d'intégration repose sur des « supports structurels » ou des modèles d'organisation sociale particuliers (symétrie, centralité et systèmes de marché) qui sont eux-mêmes le produit d'institutions, de règles et normes sociales (figure 0.2)⁶. De la sorte, Polanyi

⁵ Dans *La Grande Transformation*, Polanyi identifie une quatrième forme d'intégration : l'administration domestique (reposant sur le principe d'autarcie). A partir de ses travaux ultérieurs, Polanyi considère cette dernière comme une forme particulière de redistribution impliquant un sous-groupe social restreint ou clos, en l'occurrence l'unité domestique (Polanyi, 1975: 247).

⁶ A l'image de l'école institutionnaliste américaine, Polanyi définit les institutions comme un complexe d'habitudes, de croyances et de règles constitutives de la société (Cangiani et Maucourant, 2008 : 24).

souligne comment dans l'histoire il y a eu « *une grande variété d'institutions autres que les marchés, dans lesquelles étaient encastrés les moyens de subsistance de l'homme* » (1975: 240). Ces trois formes d'intégration ne constituent toutefois aucunement des étapes dans un schéma évolutionniste. Elles ont tendance à coexister au sein de chaque société, même si une seule prédomine. La prédominance d'une forme d'intégration dans une société se juge au degré auquel elle s'étend à la sphère productive, et en particulier au degré auquel elle englobe la régulation de la terre et la main d'œuvre, ainsi qu'à la sphère monétaire (régulation de la monnaie). Tout le travail de Polanyi dans la *Grande Transformation* a alors consisté à montrer la particularité de la période allant de la fin du XVIII^{ème} siècle au début du XX^{ème} (les années 1930) en Europe, période marquée par l'émergence du capitalisme et l'avènement (et la décadence) du marché comme forme d'intégration dominante de l'économie. L'institutionnalisation du marché sur la période est selon l'auteur le produit d'un double mouvement.

Le premier mouvement est celui de l'extension de l'imaginaire libéral et sa concrétisation politique. Cet imaginaire est fondé sur l'utopie du marché autorégulateur et prend très largement son inspiration dans le cadre de la pensée économique issue notamment de la révolution marginaliste. La mise en œuvre politique du libéralisme impose toutefois une intervention forte de l'Etat.

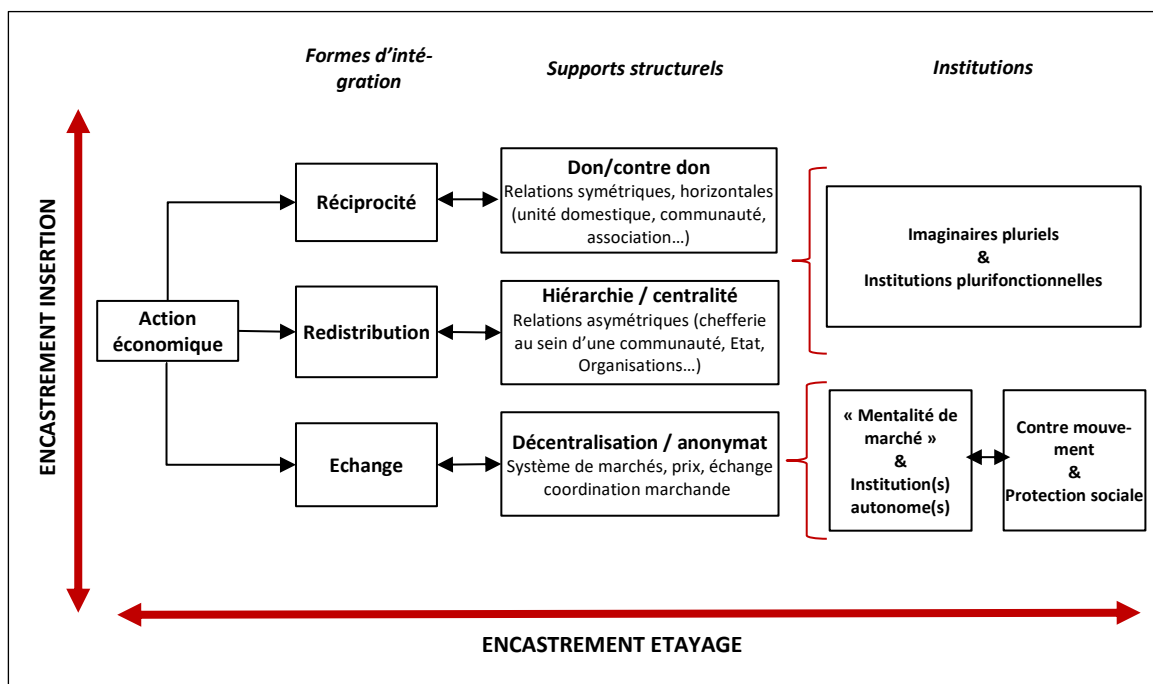
« Le laissez-faire n'avait rien de naturel ; les marchés libres n'auraient jamais pu voir le jour si on avait simplement laissé les choses à elles-mêmes. De même que les manufactures de coton, la principale industrie du libre-échange, avaient été créées avec l'aide de tarifs protectionnistes, de primes à l'exportation et d'aides indirectes aux salaires, le laissez-faire lui-même a été imposé par l'Etat » (Polanyi, 1983: 189).

Pour autant, la particularité de ce mouvement est bien de reposer sur un imaginaire, une « mentalité de marché » (Polanyi, 1968), selon lequel le marché est pensé comme une institution autonome du reste de la société ou pouvant reposer sur des institutions spécifiquement dédiées à sa régulation. Cela marque une rupture vis à vis des autres formes d'intégration reposant sur des imaginaires pluriels et des institutions plurifonctionnelles, c'est-à-dire des règles et pratiques qui fixent le fonctionnement de la communauté mais ne sont pas nécessairement uniquement dédiées à encadrer les processus de production et de circulation des biens et services. Le second mouvement, ou contre-mouvement, vise à contrôler l'expansion du marché dans des directions déterminées. Il émane des forces sociales de la société telles que la classe ouvrière (mais pas seulement) et prend des formes diverses : législations protectrices, associations, instruments d'intervention. Ce contre-mouvement spontané et réaliste est, selon Polanyi, le résultat du « *péril que fait courir à la société le principe utopique d'un marché autorégulateur* » (1983 : 203). Il est en particulier celui de la « *protection sociale, qui vise à conserver l'homme et la nature aussi bien que l'organisation de la production* » (Polanyi, 1983 : 182).

On comprend donc à travers cette architecture conceptuelle que si Polanyi a parfois évoqué le désencastré de l'économie, celui-ci fait référence non pas au fait que l'économie puisse être désencastrée des institutions sociales mais au fait qu'elle puisse être représentée

sur le plan idéationnel comme tel (on retrouve ici l'importance de la dimension cognitive sur laquelle je reviendrai plus bas) (Barber, 1995 ; Maucourant, 2003). Rien dans le mouvement d'expansion des marchés ni dans le contremouvement ne laisse en effet entrevoir la possibilité d'une économie désencastrée. Plus largement, nous pouvons donc retenir du travail de Polanyi que le concept d'encastrement renvoie principalement dans son œuvre au procès d'institutionnalisation de l'économie. L'encastrement sert de métaphore pour souligner l'inscription des faits économiques à l'intérieur d'institutions sociales, politiques, culturelles, cognitives.

Figure 0.2. L'encastrement de l'économie chez K. Polanyi



Source : auteur.

Après le travail de Polanyi, la notion d'encastrement a réémergé dans les débats académiques dans les années 1980 suite notamment à l'article fondateur de M. Granovetter en 1985 (« *Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness* » ; voir infra). Celui-ci peut être considéré comme le point de départ de nombreux travaux de recherche dans les champs de la nouvelle sociologie économique et de l'économie politique institutionnaliste (Smelser et Swedberg, 1994 ; Hollingsworth et Boyer, 1997 ; Krippner, 2001 ; Krippner et Alvarez, 2007 ; Monteiro et Lima, 2021). Si la notion d'encastrement y est généralement utilisée pour désigner la nature contingente de l'action économique une fois que cette dernière est mise en relation avec divers aspects de la vie sociale, comme les réseaux et relations sociales, les institutions, la culture (Zuckin et DiMaggio, 1990), deux lignes de recherche semblent toutefois pouvoir être distinguées (Le Velly, 2007 ; Krippner et Alvarez, 2007). Une première ligne de recherche relève d'une approche que Le Velly (2007) nomme « encastrement-insertion » et s'inscrit dans une démarche politique qui vise à discuter des effets sur la société d'une sphère économique pensée comme analytiquement autonome (lecture verticale du

schéma, figure 0.2.). Il s'agit dans cette perspective autant d'analyser le degré auquel la sphère économique s'organise selon la fiction de sa radicale indépendance vis-à-vis des autres sphères sociales que les conséquences d'une telle organisation pour la société en termes d'ordre social, de justice, d'égalité⁷. Le marché est vu ici non seulement comme institué mais aussi surtout comme instituant, l'institution marchande déterminant l'ensemble des relations sociales et les autres formes d'intégration de l'économie. Une seconde ligne de recherche, l'« encastrément-étayage » (lecture horizontale du schéma, figure 0.2.), adopte une posture peut être moins politique et plus méthodologique en cherchant prioritairement à étudier minutieusement les diverses conditions sociales sur lesquelles s'appuie la construction des activités économiques, notamment marchandes. L'encastrément-étayage renvoie à l'idée que l'action économique n'est possible que sur la base des supports sociaux et institutionnels qui la permettent et la contraignent. Autrement dit, il s'agit ici de contextualiser l'action économique et ainsi de rendre compte de la diversité des situations locales. Le concept d'encastrément assure alors un rôle de « *parapluie conceptuel* » en servant de liant commun aux divers travaux de la nouvelle sociologie économique et de l'économie politique institutionnaliste ; il est en effet suffisamment « souple » pour s'adapter à diverses situations théoriques⁸. En plus de l'encastrément structural ou réticulaire de Granovetter (cf. infra), trois autres formes d'encastrément sont généralement distinguées (Zuckin et DiMaggio, 1990). L'encastrément politique (ou institutionnel) considère que les institutions et les décisions économiques sont modelées par les luttes de pouvoir dans lesquelles les acteurs économiques sont pris (Cusin et Benamouzig, 2004). L'objectif est d'appréhender la construction politique des marchés, des institutions, des entreprises (Fligstein, 2001). L'encastrément cognitif peut être assimilé à la notion de rationalité contextuelle telle qu'on la retrouve au sein de l'économie des conventions (Boltanski et Thévenot, 1991 ; Orléan, 1994 ; voir infra). A travers l'encastrément culturel, DiMaggio (1994) avance que la culture ne constitue pas uniquement une instance qui réfléchit les pratiques et les institutions économiques ; elle contribue également à les mettre en forme. La culture est à la fois un répertoire de stratégies ou de moyens pour l'action, et un système de régulation des activités et relations sociales.

Dans cette optique, la conception réticulaire de l'encastrément proposée par Granovetter possède l'avantage, comparativement aux autres formes d'encastrément, de définir clairement les éléments empiriques par lesquels l'action économique est rattachée à l'ensemble social, à savoir les réseaux et relations sociales au sein desquels les acteurs sont réellement insérés.

⁷ Une telle démarche anime par exemple en France les courants de l'économie solidaire (Laville, 1994) et du MAUSS (Caillé, 1993). En reprenant de Polanyi le triptyque échange – redistribution – réciprocité, ces deux courants placent la dimension politique au cœur de leur approche et cherchent à appréhender la manière dont les sociétés limitent la place accordée aux échanges marchands pour favoriser d'autres modalités de circulation des biens (rôle du tiers secteur, analyse du don, etc.).

⁸ Granovetter définit en effet le concept d'encastrément comme: « (...) a conceptual umbrella under which one should look into and think about what are the connections between economic activity and the social, the political, the institutional, the historical, the cultural elements that economic activity is mixed up with » (Granovetter; in Krippner et al., 2004: 133).

b. L'encastrement relationnel et structural chez Granovetter : le rôle des réseaux sur l'action, les résultats et les institutions économiques

Dans son article fondateur de 1985, « *Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness* », Mark Granovetter se réapproprie et donne un nouvel élan à la métaphore de l'encastrement. L'encastrement y est défini à partir la notion de réseau social. S'écartant quelque peu des travaux de Polanyi, Granovetter oriente plutôt sa discussion vers l'analyse du marché et des transactions économiques issue de la nouvelle économie institutionnaliste (NEI) (notamment les travaux de Williamson). Son point de départ est la critique des conceptions sur et sous socialisées de l'action.

« Actors do not behave or decide as atoms outside a social context, nor do they adhere slavishly to a script written for them by the particular intersection of social categories that they happen to occupy. Their attempts at purposive action are instead embedded in concrete, ongoing systems of social relations » (Granovetter, 1985: 487).

Granovetter récuse ainsi aussi bien les approches individualistes, dominantes en économie, que les approches dites holistes, plus courantes en sociologie. Il dénonce la vision atomisée de l'action commune à ces dernières, que celle-ci résulte de l'application directe de normes sociales ou d'une optimisation rationnelle immédiate en réaction aux fluctuations des prix. En opposition à ces deux approches, Granovetter place au cœur de son analyse la contingence en considérant le niveau des relations interpersonnelles et des réseaux qu'elles constituent comme primordiaux. Les réseaux sont pour lui la structure sociale fondamentale et constituent pour les individus des ressources autant que des contraintes. Dans ce cadre, l'« *encastrement n'est ni une dissolution ni un déterminisme, c'est une dépendance* » (Grossetti, 2015, p.3).

Granovetter conceptualise donc l'action économique à partir de son encastrement au sein du réseau de relations sociales de l'acteur, le réseau social étant défini comme un ensemble régulier de contacts, ou de relations sociales continues, entre individus ou groupes d'individus (Swedberg et Granovetter, 1994). Il distingue alors deux faces, ou deux dimensions, à la notion d'encastrement : une dimension relationnelle et une dimension structurale.

« "Embeddedness" refers to the fact that economic action and outcomes, like all social actions and outcomes, are affected by actors' dyadic (pairwise) relations and by the structure of the overall network of relations. As a shorthand, I will refer to these as the relational and the structural aspects of embeddedness » (Granovetter, 1992: 33).

L'encastrement relationnel d'un acteur renvoie à l'influence directe qu'exercent sur le comportement de l'acteur les relations bilatérales qu'il a développées dans le temps. Mais, afin d'éviter un nouveau réductionnisme que constituerait « *l'atomisation dyadique* » (Granovetter, 1992 : 33), il faut aussi porter l'attention sur la manière dont ces relations sont-elles mêmes encadrées dans des structures d'ordre supérieur, c'est à dire dans la structure du réseau de ces relations (structure globale dessinée par les relations de chaque acteur et par les relations de leurs relations). Les effets de l'encastrement structural sur les comportements

des acteurs sont plus subtils et moins directs que ne le sont ceux issus de l'encastrement relationnel. Ainsi, les individus sont reliés aux structures sociales de deux manières : via les relations sociales en ce qu'elles portent en elles tout un ensemble de ressources, de normes et contraintes sociales, et via la structure globale du réseau offrant elle aussi selon la forme prise par cette dernière un ensemble de contraintes et d'opportunités. Il faut aussi rappeler ce qui est consubstantiel à la fois à l'encastrement relationnel et structural, à savoir l'inscription temporelle des relations sociales des acteurs. Cette dimension, trop souvent négligée du concept d'encastrement, est pourtant bien mise en évidence par Granovetter qui met en garde contre ce qu'il nomme le « *réductionnisme temporel* » consistant à « *traiter les relations et la structure de ces relations comme si elles n'avaient aucune histoire ayant contribué à façonner leur situation présente* » (Granovetter, 1992: 34).

La métaphore de l'encastrement, ainsi redéfinie, se retrouve alors au fondement d'un schéma social-constructiviste fondé sur trois principes fondamentaux que l'on retrouve dans l'ensemble des travaux de la nouvelle sociologie économique (Smelser et Swedberg, 2005 ; Swedberg et Granovetter, 1994) : (i) l'action économique est une forme d'action sociale ; (ii) l'action économique est socialement située ; (iii) les institutions économiques sont des constructions sociales. Selon le premier principe, l'action économique ne peut reposer uniquement sur la poursuite d'objectifs économiques, car elle s'accompagne également d'objectifs de nature non économique comme la quête de reconnaissance, de statut, de socialité et de pouvoir (Granovetter, 1992a). De ce premier principe découle directement le second : « (...) *I argue that the social nature of motives such as sociability, approval, prestige and power leads immediately to the problem of embeddedness, since only in networks of ongoing social relations are such motives achievable* » (Granovetter, 1992: 27). Ces deux premières propositions inter-reliées sont fondamentales pour préciser le positionnement épistémologique de Granovetter. A une conception séquentielle de l'action, que l'on retrouve notamment dans l'approche de la nouvelle économie institutionnelle (voir par exemple les travaux de Greif, 1993 ou Fafchamps, 2004), il oppose une conception intégrée, encadrée, de l'action suggérant la connexion indissoluble de l'acteur avec son cadre social (Padgett, 2001 ; Beckert, 2003). Réseau et acteur sont les deux faces d'une même pièce.

« The agents, their dimensions, and what they are and do, all depend on the morphology of the relations in which they are involved. (...) The network, in this sense, does not link agents with an established identity (that is to say, endowed with a set of fixed interests and stable preferences) to form what would be a rigid social structure constituting the framework in which individual actions are situated. (...) In the social network as defined by Granovetter, the agents' identities, interests and objectives, in short, everything which might stabilize their description and their being, are variables outcomes which fluctuate with the form and dynamics of relations between these agents » (Callon, 1998: 8).

Les réseaux sont donc constitutifs des identités des agents et de leurs préférences. Enfin, le dernier principe s'oppose aux déterminismes culturaliste et fonctionnaliste comme fondements de l'explication des institutions. Granovetter s'efforce d'approfondir l'idée de construction sociale des institutions : les institutions économiques se construisent à la fois grâce à la

mobilisation de ressources par l'intermédiaire de réseaux sociaux et à partir de contraintes qui sont déterminées par le développement historique antérieur de la société, du politique, du marché et de la technologie (Granovetter et Mc Guire, 1998).

La conception réticulaire de l'encastrement proposée par Granovetter s'inscrit donc au cœur d'une approche social-constructiviste visant à appréhender trois types d'objets économiques : l'action économique individuelle, les résultats économiques et les institutions économiques. Bénéficiant des outils statistiques développés par l'analyse des réseaux sociaux (cf. infra), qui autorisent notamment des perspectives quantitatives, sa pertinence a été empiriquement éprouvée dans des domaines aussi divers que le marché du travail, les marchés financiers, ainsi que les firmes. Elle est au cœur de mes travaux concernant le rôle des réseaux de relations personnelles dans les dynamiques entrepreneuriales informelles et dans l'accès à l'emploi et la mobilité sur le marché du travail (**articles [1], [2], [3], [4]**). L'analyse de la fabrique des politiques publiques, combine quant à elle dimension relationnelle et cognitive de l'encastrement.

c. L'encastrement relationnel et cognitif de l'action publique

La dimension cognitive de l'encastrement consiste à accorder de l'importance à la manière dont les acteurs se représentent le monde, c'est-à-dire s'en empare cognitivement, et comment cette ou ces représentations du monde conditionnent en retour les manières d'agir de ces mêmes acteurs (Steiner, 1998).

Cette dimension cognitive est déjà présente dans le travail de Polanyi. Barber (1995) nous rappelle d'ailleurs l'influence notable sur Polanyi de l'œuvre de Karl Mannheim, *Ideology and Utopia* (1946). Selon lui, Polanyi, sur la base des définitions de Mannheim, cherche à montrer comment l'utopie du marché autorégulateur est devenue une « *idéologie bien implantée* » (Barber, 1995 : 390). A la lecture des articles « *On Beliefs in Economic Determinism* » (1947) et « *Our Obsolete Market Mentality* » (1968) se confirme en effet cette intuition qui transparaît déjà dans *La Grande Transformation*. Une des thèses centrales de Polanyi concerne le rôle des représentations collectives dans la structuration de la société, plus particulièrement le rôle structurant des représentations ayant trait au marché autorégulateur, cette « *mentalité de marché* » sorte d'« *institution imaginaire de la société* » (Maucourant, 2005). Ainsi, le marché est dit « autorégulateur » alors qu'à la vérité cette autorégulation préfigure plus l'idéal social qui le légitime que la réalité d'une autorégulation. La régulation des marchés est probablement bien plus à chercher du côté des « *tensions institutionnelles* » résultant du double mouvement (Polanyi, 1983 : 183 ; cf. supra, figure 0.2.). Le marché doit donc être conçu comme « *une fiction organisatrice du social* » (Maucourant, 2003). Car, si la terre, le travail et la monnaie ne sont pas vraiment des marchandises, c'est « *néanmoins à l'aide de cette fiction que s'organisent dans la réalité les marchés du travail, de la terre, et de la monnaie* » (Polanyi, 1983 : 107).

La dimension cognitive de l'encastrement est un des axes de recherche des travaux filant la métaphore de l'encastrement que ce soit dans les champs de la nouvelle sociologie

économique ou de l'économie politique. Caillé (1993) souligne que la notion d'encastrement cognitif peut être assimilée à la notion de rationalité contextuelle telle qu'on la retrouve au sein de l'économie des conventions (Boltanski et Thévenot, 1991 ; Orléan, 1994). L'approche conventionnaliste cherche en effet à prendre en considération la pluralité des registres d'action et des modes de coordination entre agents dans un contexte d'incertitude (Orléan, 1994). Dans cette perspective, les comportements ou les actions rationnelles sont vus comme des comportements ou des actions justifiables. Le concept de « Cité » est alors utilisé pour décrire ces « espaces de justification » des comportements (Boltanski et Thévenot, 1991 ; Boltanski et Chiapello, 1999). Sept « modèles de cités » sont admis : marchande, domestique, industrielle, civique, de l'opinion, inspirée, par projets. Les cités sont des modèles réduits de lien social fonctionnant comme des référentiels cognitifs et conduisant à une formulation particulière des problèmes de décision. Chaque cité influence alors directement les contraintes et les préférences des agents et comporte des procédures légitimes de coordination entre eux (Favereau, 1995). Les conventions propres à chaque cité sont des repères, des dispositifs cognitifs collectifs stabilisateurs du jugement, permettant la coordination des actions économiques (conventions de travail, de qualité des produits, financières, etc.) (Orléan, 1994). Steiner (2002) rapproche quant à lui l'encastrement cognitif des travaux de Callon (1998), qui puisent aussi dans les idées de Boltanski et Thévenot (1991) et s'intéressent en particulier à la manière dont les idées économiques performant l'action économique. Callon (1998) parle d'un encastrement économique des faits économiques au sens où l'économie (connaissance) « performe » l'économie (activité). En science politique, les travaux de Hall (1989) sur le rôle des idées, sous la forme de théories économiques, dans la formulation et la mise en œuvre des politiques économiques s'inscrivent aussi dans cette perspective.

Aujourd'hui, la préoccupation autour du rôle des idées et cadres cognitifs dans le changement institutionnel et politique apparaît comme un point de convergence interdisciplinaire entre économistes, sociologues et politistes (Schmidt, 2008 ; Rodrik, 2014 ; Granovetter, 2020). Bien sûr, la définition du périmètre de la notion d'institution est toujours sujette à discussion mais on retrouve globalement dans ces courants notamment dits « néo-institutionnalistes » l'idée que les institutions structurent le comportement des agents sociaux et recouvrent autant des structures et règles formelles que des codes cognitifs et culturels (De Maillard et de Kübler, 2016). En science politique, Blyth (1997) ou Schmidt (2008) ont montré comment à partir de la fin des années 1980 et le début des années 1990 s'est opéré un glissement vers l'analyse des idées, normes et discours comme variables centrales pour la compréhension des politiques publiques. Ce tournant idéationnel dans l'analyse des politiques publiques ou ce qui est aussi parfois nommé « institutionnalisme discursif » est devenu particulièrement vivace au sein de la discipline, la compréhension du rôle des idées (normes, croyances, paradigmes, discours, récits) étant considérée comme incontournable pour saisir la fabrique et les transformations de l'action publique et des institutions (Sabatier, 1988 ; Hall, 1993 ; Sabatier et Jenkin-Smith, 1993 ; Surel, 1999 ; Schmidt, 2008, Zittoun, 2013). Plus récemment, les économistes et notamment ceux s'inscrivant dans une perspective néo-institutionnaliste ont aussi

incité à dépasser la seule lecture des politiques publiques sous l'angle des intérêts pour intégrer la question des idées (Rodrik, 2013, 2014 ; Mukand et Rodrik, 2018 ; Ash *et al.*, 2023).

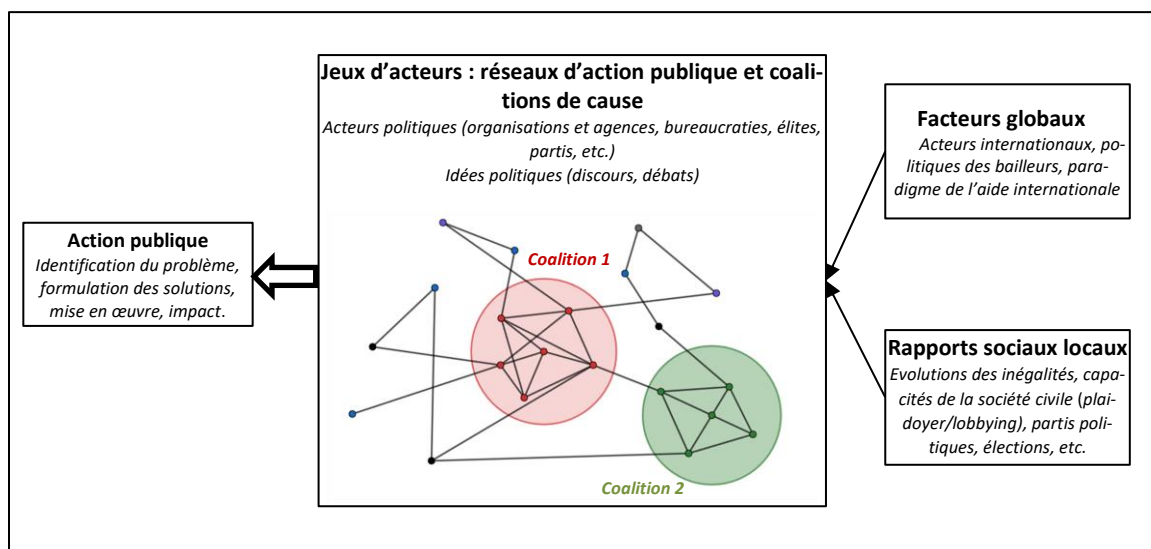
« However, an exclusive emphasis on interests would leave many important political economy questions unanswered. Political debates and struggles in the real world rarely rely solely on naked appeals to material interests. Instead, political leaders often seek support by trying to persuade the public of a particular view of how the world works (...) In one form or another, what we might call “ideational politics” seems at least as important as interest-based politics. Ideas have played a prominent role in institutional and policy transformations throughout history » (Ash *et al.*, 2023: 2)

Ainsi, pour Rodrik (2013, 2014), les cadres d'analyse de l'économie politique néo-institutionnaliste manquent d'hypothèses sur les systèmes d'idées qui sous-tendent le fonctionnement des systèmes politiques. « *Make those assumptions explicit, and the decisive role of vested interests evaporates. Policy design, political leadership, and human agency come back to life* » (Rodrik, 2013).

Evidemment, ces idées ne s'élaborent pas en dehors de certaines structures et d'activités stratégiques des acteurs. C'est ici que l'articulation entre dimension réticulaire et cognitive de l'encastrement devient particulièrement fructueuse. Plusieurs arguments théoriques concernant le rôle des réseaux dans le fonctionnement des marchés ou des organisations reposent en effet déjà sur l'articulation entre la manière dont se fabriquent et circulent les idées, l'information, les croyances et les normes et la forme ou la structure du réseau de relations sociales. C'est le cas de la thèse de la force des liens faibles chez Granovetter (1973) ou celle des trous structuraux chez Burt (1992). Coleman (1988) dans le cadre de son approche du capital social affirme également, à travers son fameux exemple du marché des diamantaires de New-York, que les réseaux denses et cohésifs favorisent l'émergence de normes collectives plus solidement enracinées et respectées. Dans le cadre de ce qu'il nomme « institutionnalisme néo-structural », Lazega (2016, 2020) propose lui aussi de mettre l'accent sur le niveau méso-social des infrastructures relationnelles, souvent dynamiques et multiniveaux, pour comprendre le travail politique des acteurs et les processus de négociation des normes qui façonnent la fabrique et le fonctionnement des institutions. L'articulation entre dimension discursive et relationnelle est aussi au cœur de la définition « réticulaire et constructiviste » du travail politique proposée par Jullien et Smith (2008) et Smith (2019) pour étudier la régulation des industries au sein de l'Union Européenne. C'est également le cas des travaux se situant à l'intersection des approches dites par les « coalitions de cause » (« *advocacy coalition framework* » – ACF – en langue anglaise) (Sabatier, 1988 ; Sabatier et Jenkins-Smith, 1993 ; Weible *et al.*, 2020) et des « *policy networks* » (Rhodes, 2008 ; Knoke, 2011). « *Devenue une des approches les plus influentes dans le débat scientifique international sur les politiques publiques* » (De Maillard et Kübler, 2016 : 185), l'ACF cherche à comprendre les mécanismes par le biais desquels les idées influencent la conduite des politiques. Rejetant la conception de l'acteur rationnel, elle repose au contraire sur une conception de l'action située et encadrée dans des « systèmes de croyance ». Ces croyances portent autant sur la perception des causes sous-jacentes à un problème public que sur les convictions profondes concernant les objectifs à

atteindre et les instruments d'action à mettre en œuvre pour y parvenir. L'approche cherche alors à relier les systèmes de croyance et les stratégies des acteurs à travers l'analyse de leur coordination au sein de coalitions de cause au sein desquelles ces derniers construisent, adoptent et défendent leurs idées. A l'instar des approches en termes de *policy networks*, l'accent est aussi mis sur la dimension collective et interactive du processus de *policy making* ainsi que sur le côté fragmenté de ces processus incluant des acteurs venant d'horizons divers. Sur le plan méthodologique, les travaux menés dans cette perspective ont plus souvent eu recours à des démarches qualitatives. Toutefois, une ligne de recherche mobilisant les outils quantitatifs de l'analyse des réseaux sociaux s'est aussi développée de manière assez active depuis une quinzaine d'années (Ingold, 2011 ; Varone *et al.*, 2017 ; Zangh *et al.*, 2021). Cette ligne de recherche est au cœur des travaux que je développe sur l'analyse de la gouvernance et de la fabrique des politiques publiques en Afrique. Dans des contextes marqués par la nature particulièrement transnationale de la gouvernance, l'articulation entre réseaux et coalitions d'acteurs et idées ou systèmes de croyance permet de mieux saisir les jeux d'acteurs aux interfaces des pressions externes et internes (figure 0.3.) (article [8]).

Figure 0.3. Réseaux d'acteurs, idées et fabrique de la politique publique



Source : auteur.

Ce positionnement théorique constructiviste allant de l'encastrement social-relationnel de l'action économique à l'encastrement relationnel et cognitif de l'action publique structure ainsi, bien que de manière non exhaustive, l'essentiel de mes travaux. Il partage avec les travaux s'inscrivant dans la lignée des approches par l'encastrement l'idée que ce niveau « méso capital » (Granovetter, 2020 : 29) des relations sociales et structures relationnelles établit un pont entre le niveau micro de l'agencité des acteurs et le niveau macro des structures sociales plus globales. Il possède aussi l'avantage de reposer sur l'ensemble des techniques et outils quantitatifs issus du corpus de l'analyse des réseaux sociaux.

L'analyse des réseaux sociaux comme méthodologie principale

« Over the past decade, there has been an explosion of interest in network research across the physical and social sciences. For social scientists, the theory of networks has been a gold mine, yielding explanations for social phenomena in a wide variety of disciplines from psychology to economics. (...) Network research is “hot” today, with the number of articles in the Web of Science on the topic of “social networks” nearly tripling in the past decade. » (Borgatti *et al.*, 2009: 1)

En contextualisant l'action à partir du système concret et continu de relations sociales, la force du concept d'encastrement réticulaire réside indéniablement dans sa portée empirique. Un retour sur l'historique et le périmètre de ce qu'est l'analyse des réseaux sociaux est indispensable avant de discuter de sa place dans le champ plus spécifique des *development* ou *african studies*.

a. Retour sur l'analyse des réseaux sociaux

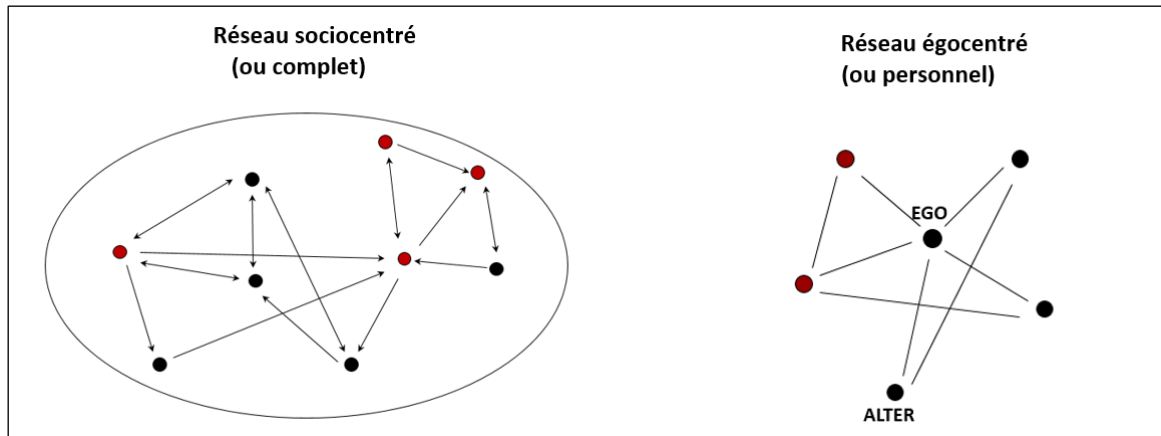
L'analyse des réseaux sociaux peut se définir comme un ensemble de concepts et méthodes reposant sur la théorie des graphes en mathématiques et visant à étudier les propriétés relationnelles et structurales des ensembles sociaux (Forsé et Degenne, 2004 ; Mercklé, 2004 ; Lazega, 1994, 2014). S'il n'y a pas de « théorie des réseaux » (Lazega, 2014), les travaux relevant de cette démarche analytique ont en commun de prendre pour objet d'étude non pas les attributs individuels des acteurs, mais les relations entre ces derniers et leur régularité afin de comprendre tout autant leur formation que la manière dont elles contraignent les comportements individuels. L'unité d'analyse, ou de modélisation, n'est donc plus l'acteur individuel, mais une entité constituée d'un ensemble d'acteurs et des relations établies entre eux. Dans ce cadre, la notion de réseau social est définie comme un ensemble ou une agrégation de relations sociales, une relation sociale pouvant elle-même être définie comme « *un canal pour le transfert ou l'échange de ressources et comme un engagement (moral, symbolique, intentionnel) vis-à-vis d'un ou de plusieurs partenaire(s) d'échange, engagement inséparable du sens que la relation a pour les acteurs* » (Lazega, 2014 : 4). Il s'agit donc d'une forme d'interaction sociale qui met les acteurs en contact et implique des références spécifiques renvoyant à la connaissance réciproque existant entre les acteurs et à leurs engagements mutuels.

L'objectif de l'analyse des réseaux sociaux est de décrire le réseau social et d'en étudier les propriétés à la fois relationnelles et structurales, ainsi que leurs influences sur les actions et comportements des acteurs. Synthétisée et formalisée dans les années 1960 et 1970 à Harvard sous l'égide d'Harrison White⁹, l'ARS contemporaine rassemble trois traditions d'analyse des réseaux (Scott, 2000) : (i) la théorie de la Gestalt en psychologie sociale (sociométrie, analyse des dynamiques de groupe, théorie des graphes ; notamment les travaux de Jacob Levy Moreno et Kurt Lewin) ; (ii) les travaux des sociologues W. Lloyd Warner et Elton Mayo à

⁹ On compte notamment parmi ses « fidèles », Linton Freeman, Mark Granovetter, Ronald Burt et Stanley Wasserman.

Harvard dans les années 1930 (à partir de l'anthropologie structuro-fonctionnaliste de Radcliffe Brown) ; (iii) l'anthropologie sociale de l'école de Manchester dont les principaux représentants sont James Clyde Mitchell, John Barnes, Elizabeth Bott et Siegfried Nadel (elle s'inscrit également dans l'héritage de Radcliffe Brown).

Figure 0.4. Réseau complet (sociocentré) vs réseau personnel (égocentré)



Source : auteur.

De manière générale, on peut distinguer deux grandes façons de concevoir l'analyse des réseaux sociaux, selon qu'elle porte sur des « réseaux complets » (ou sociocentrés) ou des « réseaux égocentrés » (ou « personnels ») (Borgatti *et al.*, 2009 ; figure 0.4.). En première instance, la distinction entre ces deux visions peut répondre d'un choix méthodologique concernant l'un des problèmes centraux de l'analyse des réseaux sociaux, à savoir qu'un réseau social n'a pas de frontière naturelle et que, dès lors, un découpage est nécessaire pour constituer des données de réseaux (Forsé et Degenne, 2004). La première démarche, qui est celle du groupe de Harvard et qui est généralement qualifiée d'analyse structurale (« structural analysis »), consiste à se focaliser sur l'analyse des liens observables à l'intérieur d'une institution, d'un groupe ou de tout ensemble social fini (Lazega, 2014). On parle donc de réseau sociocentré ou complet dès lors que l'on dispose d'informations sur la présence ou l'absence de lien pour toutes les paires d'acteurs de l'ensemble social étudié, défini et circonscrit a priori (membres d'une entreprise, d'une classe d'école, d'un village, d'un groupe de travail, etc.). La seconde démarche, qui s'inscrit dans une filiation plus directe avec les travaux anthropologiques pionniers de l'école de Manchester, se focalise sur des « réseaux égocentrés » (ou personnels). Un réseau égocentré est constitué d'un acteur focal, appelé ego (individu, organisation, etc.), d'un ensemble d'alters liés directement à ego et des liens existant entre ces alters (Marsden, 2014 ; Crossley *et al.*, 2015). Si l'idée apparaît déjà chez Moreno avec la notion d'« atome social »¹⁰, c'est chez Barnes (1969, 1972) que l'on retrouve l'origine du concept avec les notions d'« étoile » et de « zone ». L'étoile est définie comme l'ensemble des relations entre ego et ses contacts directs et la zone correspond à l'étoile ainsi que l'ensemble des relations entre les contacts eux-mêmes. Si Barnes (1969) préfère les termes d'étoile et de zone

¹⁰ La notion d'« atome social » est définie comme un « ensemble formé d'un individu, des individus qui sont en relation directe avec lui et des relations que ces individus entretiennent les uns avec les autres » (Mercklé, 2004: 35).

à celui de réseau égocentré, c'est afin d'éviter toute confusion sur la nature du réseau étudié : ce n'est pas le réseau qui est égocentré, c'est la manière dont on l'observe. Les problématiques traitées par chacune de ces deux démarches méthodologiques diffèrent sensiblement. Du côté de l'analyse de réseaux complets on s'intéresse plus aux questions relatives à la fabrique du pouvoir, de l'action collective, à la cohésion ou la fragmentation au sein d'un collectif, à la circulation ou la capture de l'information. Du côté de l'analyse des réseaux personnels les problématiques de la solidarité et du soutien social sous ses diverses formes sont ici plus particulièrement pertinentes.

Il y a aussi un débat dans la littérature sur les enjeux conceptuels et théoriques derrière ces deux démarches. La distinction ne serait pas seulement méthodologique mais toucherait aussi à deux manières différentes de concevoir comment le réseau relie acteur et structure sociale. La « *structural analysis* » s'inscrirait ainsi dans une perspective néo-structuraliste selon laquelle « *les relations sociales structurées constituent une source plus puissante d'explication sociologique que les attributs personnels des membres du système* » (Wellman, 1988: 31) . Autrement dit, l'objectif consiste en un projet théorique visant à définir tout phénomène social en termes relationnels et interactionnels. Il s'agit, à partir de l'analyse des réseaux, de redéfinir des concepts tels que ceux de groupe ou de rôles sociaux (Emirbayer et Goodwin, 1994). Au lieu de commencer par une classification a priori du monde social dans un ensemble fini de catégories, une stratégie inverse est adoptée : commencer par un ensemble de relations observées et en dériver une typologie et une carte de la structure des groupes. Ici, la structure sociale c'est la structure ou l'architecture du réseau. Dans ce cadre, se focaliser sur l'étude de réseaux complets autorise la construction de matrices représentant l'ensemble des relations et permet d'utiliser les techniques d'analyse matricielle pour décrire les propriétés structurales des réseaux (notamment l'identification de sous-groupes, de cliques, avec les techniques de « *blockmodeling* » ; White *et al.*, 1976). L'approche en termes de réseau personnel, dans la tradition de l'école de Manchester, s'inscrirait quant à elle dans une perspective plus modestement compréhensive en reposant sur une conception « méthodologique » de l'analyse des réseaux sociaux (Gribaudo, 1998 ; Mercklé, 2004). L'objectif est alors d'explorer des ensembles sociaux différents des structures de rôles et des groupes, c'est-à-dire de « *partir des individus pour explorer des réseaux qui traversent souvent les frontières des institutions et des groupes constitués* » (Eve, 2002 : 194).

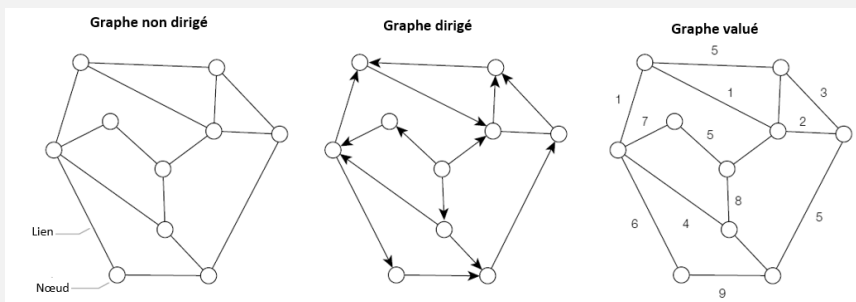
« Du côté de la *social network analysis* moderne, on cherche une transcription globale des données sociales en forme de réseaux, tandis qu'à l'école de Manchester, on privilégiait plutôt l'exploration de relations personnelles, en un sens spécifique, celui des relations de face à face qui pourraient être en contradiction avec les frontières catégorielles et normatives. Ses partisans ne voulaient pas concevoir tout en termes de réseaux pour ne pas perdre de vue l'existence de contradictions. » (Eve, 2002: 191)

Encadré 0.3. La boîte à outil de l'analyste des réseaux sociaux

Définitions et représentations graphique et matricielle d'un réseau

Un réseau social est défini comme un ensemble fini d'acteurs (des nœuds ou des sommets dans le langage de la théorie des graphes) liés les uns aux autres par des liens sociaux (des arêtes). Les acteurs, comme les liens qui les unissent, peuvent être de diverses natures (Lazega, 2014). Une *dyade* est un réseau composé de deux acteurs (donc un lien), une *triade* est composée de trois acteurs. La représentation visuelle d'un réseau se fait sous forme d'un graphe dans lequel la distance entre les acteurs traduit leur proximité (relationnelle). Ainsi les acteurs fortement connectés entre eux apparaîtront de manière regroupée dans le graphe. La figure A illustre trois types de réseaux selon que le lien entre deux acteurs soit dirigé ou non, ou que lien soit valué (mesure de la force ou de l'intensité du lien).

Figure A Trois manières de représenter un réseau sous forme de graphe

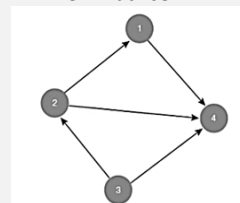


La traduction mathématique d'un graphe est une matrice (figure B).

Sur le plan analytique, la direction d'un lien permet de traduire un mécanisme dyadique important, la réciprocité. Un lien est réciproque si les deux acteurs se sont cités mutuellement et ont de fait reconnu une interaction et une forme d'engagement mutuel. La réciprocité influe considérablement sur la formation et le maintien d'une relation dans le temps. C'est un mécanisme important dans l'explication des comportements des acteurs. Un autre mécanisme important est l'homophilie (« *qui se ressemble s'assemble* »)

L'introduction d'un troisième acteur (triade) permet d'explorer l'hypothèse de transitivité : si A est connecté à B et B connecté à C, alors il y a une probabilité importante que A soit connecté à C (« *l'ami de mon ami est mon ami* »). La transitivité est un mécanisme important pour déterminer la forme globale, la structure, d'un réseau.

Figure B Transformation d'un graphe non valué en matrice



	Actor 1	Actor 2	Actor 3	Actor 4
Actor 1	0	0	0	1
Actor 2	1	0	0	1
Actor 3	0	1	0	1
Actor 4	0	0	0	0

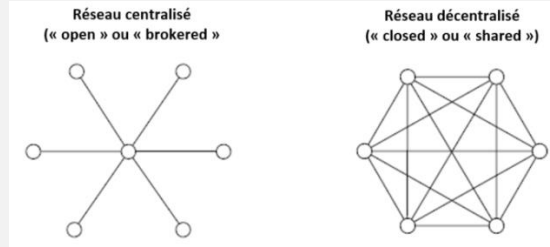
Décrire la forme globale ou la topologie du réseau (mesures « globales »)

Les réseaux sociaux peuvent varier considérablement dans leur forme, que ce soit en termes de taille (nombre d'acteurs, nombre de liens) et de complexité de l'agencement des liens et des acteurs. Ces formes ont des conséquences importantes sur les processus sociaux que ce soit au niveau global du fonctionnement du réseau (efficacité de la circulation de l'information, de la coordination) ou au niveau local des acteurs qui peuvent être plus ou moins contraints ou autonomes selon la forme du réseau.

Différentes mesures existent pour décrire la forme globale d'un réseau. La taille d'un réseau est souvent appréhendée à partir du nombre de nœuds et du nombre de liens. Le diamètre d'un réseau mesure la distance la plus longue entre deux acteurs (le chemin le plus long). A l'inverse, la distance dite géodésique mesure le plus court chemin entre deux acteurs. La densité rapporte le nombre de liens possibles dans le réseau au nombre de liens effectivement observé. Elle donne une première mesure de la connexité. La fragmentation du réseau en plusieurs composantes connexes (sous-groupes d'acteurs densément connectés entre eux et séparés des autres) en est une autre. La centralisation d'un réseau traduit son degré de hiérarchie autour d'un acteur ou d'un groupe d'acteurs.

De manière générale, on distingue deux idéaux-types en termes de forme ou topologie de réseau (figure C) : (i) les réseaux plutôt centralisés (aussi dit « open » ou « brokered ») structurés autour d'un acteur central relié à tous les autres acteurs eux même non reliés entre eux ; (ii) les réseaux plutôt fermés et très connectés (« closed », « shared »), donc décentralisés, reposent sur un grand nombre d'acteurs tous très connectés entre eux. Entre ces deux configurations type, diverses configurations intermédiaires peuvent exister.

Figure C Topologies types des réseaux



La forme d'un réseau a des implications importantes en termes de gouvernance et de coordination entre les acteurs. Elle renseigne notamment sur la manière dont les informations circulent. Un réseau centralisé est souvent supposé plus efficace pour la coordination car les informations peuvent être transférés rapidement de l'acteur central vers le reste du réseau. Un réseau plus fermé et densément connecté peut en revanche être plus résilient, car moins dépendant d'un acteur dominant.

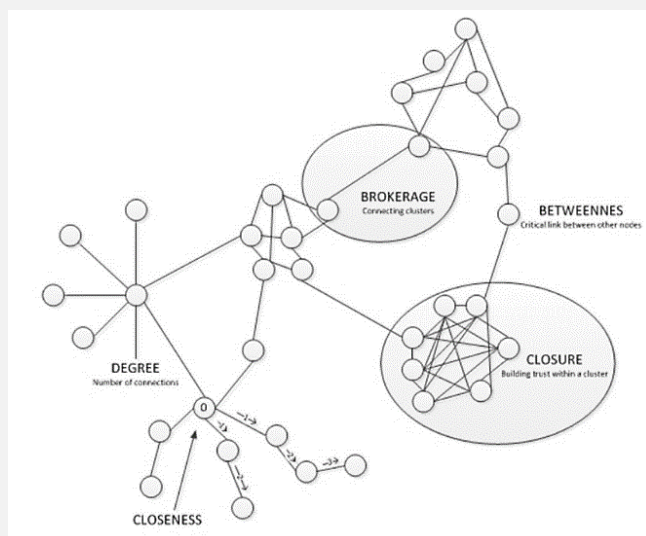
Décrire la position des individus dans le réseau (mesures « locales »)

L'importance des acteurs dans le réseau se déduit souvent de mesures dites locales. Les mesures locales caractérisent un sommet (ou un lien) mais peuvent exprimer une centralité locale (par rapport aux sommets ou liens voisins) ou une centralité globale (par rapport à l'ensemble du graphe). Les mesures de centralité sont les plus utilisées. Différentes mesures de centralité sont possible, on distingue généralement : (i) la *centralité de degrés*, une mesure locale qui fait référence au nombre de liens qui arrivent (in) et/ou partent (out) de chaque acteur ; (ii) la *centralité d'intermédierité*, une mesure globale calculée sur l'ensemble du réseau qui traduit à quel point un acteur se retrouve sur le chemin le plus court (distance géodésique) entre deux acteurs pris au hasard ; (iii) la *centralité de proximité*, également une mesure globale, qui reflète la proximité d'un acteur par rapport à tous les autres acteurs (distance géodésique moyenne entre un acteur donné et tous les autres membres du réseau).

Analyser la centralité des acteurs du réseau permet d'identifier les « key players », de quantifier leur pouvoir ou leur influence au regard de différentes dimensions. Les acteurs à forte centralité de degré jouissent généralement d'une forte réputation. La centralité d'intermédierité permet plutôt d'identifier les « brokers » qui connectent des sous-ensembles non connectés directement entre eux. Ils tirent leur pouvoir de cette situation (rente informationnelle) (Burt, 1992).

Schéma de synthèse : anatomie d'un réseau

Source : Social Network Analysis Inforte course on Big Social Data Analytics 2017 Dr. Jari Jussila; <https://www.slideshare.net/jjussila/big-social-data-analytics-social-network-analysis>



Pour Barnes (1972), le concept de « réseau » doit être entendu comme accessoire à côté des catégories classiques restant centrales pour saisir les formes des relations structurelles. Mitchell (1969: 8) va également dans ce sens : « *[Social network] is complementary to and not a substitute for conventional sociological framework of analysis* ». Alors que la perspective structurale insiste sur la structure ou la forme du réseau, il importe ici de « *donner un contenu spécifiquement sociologique aux liens inter-personnels* » (Eve, 2002 : 204). C'est donc surtout par le contenu des relations sociales que le réseau fait le pont entre l'acteur et la structure. Cette démarche autorise ainsi une forme d'« individualisme enrichi » (Knox *et al.*, 2006).

Dans les travaux que j'ai développés, pour étudier les dynamiques entrepreneuriales et la mobilité sur le marché du travail j'ai adopté une approche en termes de réseaux personnels pour des raisons à la fois méthodologique et théorique (« individualisme enrichi »). Plus récemment, l'analyse des réseaux et coalitions d'acteurs dans la fabrique des politiques publiques repose plutôt (mais pas seulement) sur une approche en termes de réseaux complets avec un positionnement théorique qui s'oriente vers le « néo-structuralisme ». Au-delà de la diversité des objets d'études, des entrées théoriques et méthodologiques (réseau égocentré ou complet) et des méthodes de collecte des données, l'analyse des réseaux sociaux partage toutefois un tronc commun de concepts et de mesures, provenant essentiellement de la théorie des graphes en mathématiques, pour décrire et analyser les réseaux (encadré 0.3.).

Dans le champ des *development studies* ou des *african studies*, si le recours à la notion de réseau est ancien, la mobilisation des outils de l'analyse des réseaux est bien plus récente.

b. L'analyse des réseaux dans les champs du développement et des *african studies*

Dans le champ des études de développement et en particulier des études africaines il existe une longue tradition de recherche, notamment en anthropologie, en sciences politiques et en sociologie, mobilisant le concept de réseau. On peut notamment évoquer les travaux en anthropologie économique sur le rôle des réseaux sociaux (ethniques, familiaux et religieux) dans la régulation du commerce au long cours en Afrique de l'ouest de la période précoloniales à la période contemporaine (Cohen, 1969 ; Meillassoux, 1971 ; Grégoire et Labazée, 1993). En science politique, le concept d'« Etat rhizome » de Bayart (1989) renvoie très directement à l'idée que dans les mécanismes de structuration du pouvoir en Afrique, des « réseaux factionnels » relient les acteurs et les intérêts sous la surface des institutions formelles. De même, les théories relatives au « shadow state » ou au rôle des « big men » dans le politique attirent l'attention sur les réseaux verticaux de relations de type « patron-client » (Reno, 1995 ; Médard, 2000 ; Olivier de Sardan, 2004). Pour autant, dans l'ensemble de ces travaux, le concept de réseau est utilisé de manière métaphorique pour décrire un ensemble de pratiques ou de processus reposant sur la circulation de ressources ou le partage de normes à travers les relations sociales. Dans une note de recherche récente publiée dans *African Affairs* et intitulée « *Social network research in Africa* », Marks et Stys (2019) défendent à rebours l'intérêt d'un usage analytique plus formel et quantitatif de la notion de réseaux pour étudier les sociétés et le politique en Afrique.

« Across the analytic metaphoric spectrum, all network approaches focus on how social structures - hierarchies, asymmetries, clusters, cleavages, personal networks and more - pattern social behaviour. Aspects of network theory can sharpen our analysis of social dynamics across range of debates in African politics, from articulating and measuring patronage networks, to tracing information diffusion; mapping conflict and cooperation, or resource exchanges and flows. » (Marks et Stys, 2019: 377)

Sur ce point, dans le champ du développement, ce sont les économistes qui vont s'emparer les premiers des outils formels de l'analyse des réseaux sociaux dans le courant des années 1990. Dans le sillage de la *Social Capital Initiative* de la Banque Mondiale initiée en 1996, la littérature économique sur le capital social se développe massivement (Collier, 1998 ; Woolcock, 1998 ; Dasgupta et Serageldin, 1999 ; Narayan, 1999 ; Grootaert et Van Bastelar, 2002). Dans cette littérature, le capital social individuel constitue un concept multiforme prenant en compte un ensemble d'interactions sociales très hétérogènes établies entre les agents. Il renvoie tout à la fois à la confiance, aux normes, aux valeurs, aux communautés et réseaux sociaux, et aux organisations de la société civile. Certains auteurs ont alors suggéré, notamment pour l'analyse empirique, la nécessité de sortir de cette conception générale et trop « floue » (« to step back from grandiose approaches ») pour se concentrer sur des composantes sociales spécifiques du capital social, telles que les réseaux sociaux, ces derniers constituant la partie la plus visible du capital social (Durlauf et Fafchamps, 2004). Sur les 30 dernières années, les études des économistes du développement menées sur les réseaux ont très largement reposé sur l'incorporation dans le corpus microéconomique des outils de l'analyse des réseaux sociaux. La théorie des jeux répétés est mobilisée pour expliquer comment les systèmes de solidarité ou d'assurance mutuelle dans les communautés rurales ou comment les réseaux et communautés d'affaires peuvent être soutenus par l'existence de relations de longue durée entre des membres poursuivant leur intérêt personnel (Fafchamps, 2004). L'économie du développement, lorsqu'elle ne fait pas des relations un actif pouvant être maximisé individuellement, considère les relations sociales comme un mécanisme informel servant les échanges entre individus, résolvant les défaillances du marché, et offrant un bon canal pour l'adoption de technologies ou de pratiques (Chaung et Schechter, 2014). Dans cette idée, les réseaux deviennent une entité sur laquelle il faut agir pour promouvoir les « bons » comportements économiques et, in fine, la croissance (Barrett, 2005). Depuis les années 2000, l'« économie des réseaux sociaux » s'intéresse ainsi tout particulièrement à la formation stratégique des réseaux (Jackson et Wolinsky, 1996 ; Bala et Goyal, 2000 ; Jackson, 2008). La méthode repose sur l'articulation du concept de stratégie, au sens de la théorie des jeux, avec celui de réseau social. Une hypothèse centrale dans cette littérature est que les individus choisissent de manière rationnelle de former ou de rompre des liens avec d'autres agents.

« (...) much of the economic study of interactions in a social context lies within a “rational choice” framework. (...) One of the basic presumptions that underlies much of the economic modelling of network formation is the view that the individuals involved in networks choose with whom they interact. Individuals are assumed to form or maintain relationships that they find beneficial, and avoid or remove themselves from relationships that are not beneficial » (Jackson, 2007: 3).

La préoccupation majeure est alors d’identifier la structure de réseau qui émerge à l’équilibre sous différentes hypothèses concernant le processus de formation des liens et de la nature des externalités de réseau (positives ou négatives). La forme des réseaux est donc pensée comme un équilibre résultant d’un jeu faisant intervenir tous les agents. Plus récemment, les méthodes par essais contrôlés randomisés ont également été mobilisés pour tester empiriquement la manière dont les réseaux entre individus ou ménages se modifient sous l’influence de certains programmes (comme des programmes de microfinance) (Banerjee *et al.*, 2021). Les travaux menés dans cette perspective cherchent également à montrer comment la diffusion de l’information, de pratiques, de normes peut être améliorée en fonction de la forme des réseaux et des positions des acteurs (par exemple, faire circuler l’information sur un programme de microfinance en partant d’abord des individus les plus centraux dans le réseau) (Banerjee *et al.*, 2013 ; Breza, 2016, Carattini *et al.*, 2020 ; Fafchamps *et al.*, 2023).

Evidemment, les postulats instrumentalistes de ces travaux s’accordent assez mal tant avec l’ambition paradigmatique de la *social network analysis* ou *structural analysis* anglosaxonne depuis ses fondations avec Harrison White qu’avec l’usage des outils de l’analyse des réseaux au sein des travaux relevant de la perspective de l’encastrement. Les relations sociales se retrouvent en effet happées par une conception sous-socialisée ou sur-socialisée de l’action telle que critiquée par Granovetter. Comme évoqué précédemment, une différence fondamentale entre le concept d’encastrement de Granovetter et les approches des économistes néo-institutionnalistes concerne la conception de l’action. Alors que d’un côté, une conception séquentielle de l’action est supposée, afin de maintenir la stabilité des préférences des agents et le comportement maximisateur, de l’autre, relations sociales et comportement de l’acteur ne peuvent être disjoints (les réseaux participent à la construction des identités des agents et donc de leurs préférences) (Portès, 1995 ; Callon, 1998 ; Rauch et Hamilton, 2001 ; voir supra).

Comme évoqué précédemment, les travaux que j’ai développés ont recours aux outils de l’analyse des réseaux sociaux dans le cadre d’une perspective constructiviste reposant sur les approches par l’encastrement. Ils participent aussi du développement récent des approches mobilisant les outils quantitatifs formels de l’analyse des réseaux dans les études africaines (Marks et Stys, 2019). Parmi ces travaux, dont certains sont présentés dans la note de Marks et Stys, on peut évoquer l’article de Osei (2018) sur les réseaux des élites parlementaires et la démocratie au Ghana, les travaux de Walther sur les réseaux commerciaux (Walther, 2014, 2015 ; Walther *et al.*, 2019) ou les travaux sur la gouvernance de la coopération transfrontalière en Afrique de l’ouest (Trémolières et Walther, 2017), et enfin les travaux de Stys *et al.* (2022) sur la gouvernance des administrations publiques en situations conflictuelles à l’est de la République démocratique du Congo (RDC).

Pratiques de recherche : interdisciplinarité, collecte de données de terrain, pluralisme méthodologique et collaborations de recherche

Après avoir précisé la problématique au cœur de mes recherches et le positionnement analytique, conceptuel et méthodologique de mes travaux, il m'a semblé important dans cette section de décrire plus pragmatiquement la manière dont, en pratique, je conduis mes recherches.

a. Un positionnement interdisciplinaire : faire des sciences sociales de l'économie

« There is no such thing as economic science. There are social sciences, economic processes involved social control... We should teach economics much more in conjunction with economic history, social history, political history, political science. It's just impossible to study issues such as dynamics of income and wealth, distribution in a purely economic manner. It's very important that students in economics don't lose all the energy in abstract mathematical models...»

[Thomas Piketty, interview at the New School, New York, October 3, 2014](#)

La question de l'interdisciplinarité en sciences sociales est un sujet très largement discuté dans le champ académique et cela depuis de nombreuses années.

« Rien ne nous contraint plus à morceler le réel en compartiments étanches ou en étages simplement superposés correspondant aux frontières apparentes de nos disciplines scientifiques et tout nous oblige au contraire à nous engager dans la recherche des interactions et des mécanismes communs » (Piaget, 1973 : 5)

Bien qu'il n'existe pas de théorie unifiée de l'interdisciplinarité (Bagaoui et Beaulieu, 2011), cette dernière est désormais très largement encouragée par les institutions de l'enseignement supérieur et de la recherche. Face aux enjeux et problématiques auxquels sont confrontées nos sociétés contemporaines, comme ceux relatifs au changement climatique et plus généralement à la transition écologique, se font évidentes les limites du morcellement et de la spécialisation des domaines du savoir. Ainsi le CNRS à travers sa Mission pour les Initiatives Transverses et Interdisciplinaires (MITI) a-t-il lancé depuis plusieurs années un appel régulier à mobilité individuelle intitulé « Osez l'interdisciplinarité ! ». Pour certains auteurs, le champ et le concept même de développement aux Suds constitue un terrain propice à la pratique de l'interdisciplinarité tant la question du développement entraîne dans son sillage des considérations variées (économiques, techniques, environnementales, sanitaires, politiques, culturelles, éthiques, etc.) (Guérin *et al.*, 2016 ; Bourdier et Grenier-Torres, 2017).

« Interdisciplinarité, pluralisme méthodologique et partenariats : ce sont là trois mots-clés dans les recherches actuelles menées sur les Suds. Combiner et décloisonner les regards disciplinaires et les outils d'analyse apparaît comme une nécessité sur de nombreuses questions de développement » (Guérin *et al.*, 2016 : 101)

On retrouve d'ailleurs aujourd'hui au cœur des outils de programmation de la recherche de l'Institut de Recherche pour le Développement (IRD), les Programmes Structurants

Interdisciplinaires et Partenariaux (PSIP) fondés sur une mobilisation d'un large spectre d'expertises scientifiques au service d'une approche interdisciplinaire des Objectifs de Développement Durable (ODD). Evidemment, cette question de l'interdisciplinarité recouvre autant des enjeux intra sciences humaines et sociales qu'entre sciences humaines et sociales et sciences dures.

A défaut de chercher à positionner ma démarche de recherche dans le large spectre des catégories de l'inter, la pluri, la multi ou la trans disciplinarité (Klein, 2010), je m'en tiendrai à ce stade de mon parcours à simplement décrire ma pratique de ce que je pense être de l'interdisciplinarité au sein des sciences humaines et sociales. Formé en sciences économiques à l'Université de Bretagne Occidentale (UBO) et en économie du développement à l'Université de Bordeaux, j'ai probablement été influencé par une ouverture à l'anthropologie économique lors de ma maîtrise « option recherche en analyse des politiques économique » à l'UBO. Dans le cadre de mon doctorat j'ai été rapidement amené à chercher du côté de la sociologie des réseaux et de la sociologie économique un ensemble de méthodes et cadres conceptuels et théoriques qui, comme je l'ai explicité plus haut, sont devenus structurants dans mes travaux. Les raisons de cette exploration ou curiosité tenaient très certainement tant à la particularité de l'objet étudié, l'économie informelle qui par définition ne se laisse pas aisément enfermer dans des catégories d'analyse cloisonnées, qu'à une insatisfaction épistémologique quant à la conception dominante de l'action dans les principales écoles de pensée en économie (voir supra). Ma pratique de la recherche en économie s'est donc dès le départ inscrite dans une perspective interdisciplinaire rejoignant assez largement l'idée défendue par T. Piketty dans la citation mise en exergue et selon laquelle, au-delà de la science économique, il y a surtout des sciences sociales de l'économie. Pratiquer les sciences sociales de l'économie ou faire de l'économie de manière interdisciplinaire a ainsi principalement consisté pour moi à m'autoriser à faire le « pas de côté » vers d'autres disciplines ou peut-être, pour reprendre l'expression de mon collègue Denis-Constant Martin à LAM (Martin, 2002 ; Ahmed, 2019), m'autoriser à l'« in-discipline » en sortant de ma propre discipline. Concrètement, cela recouvre pour moi quatre choses : (i) explorer la littérature d'une ou plusieurs autres disciplines sur le sujet étudié ; (ii) apprendre de ces littératures tant concernant les résultats qu'elles mettent en évidence sur le sujet que les approches conceptuelles et méthodologiques qu'elles mobilisent ; (iii) s'approprier et faire sienne ces approches conceptuelles et/ou méthodologiques ; (iv) engager très directement le dialogue avec les autres disciplines, notamment en publiant dans leurs revues¹¹. Les vertus de l'appropriation d'outils, concepts et méthodes issus d'autres disciplines me semblent multiples. Cela facilite évidemment le dialogue avec les pairs d'autres disciplines. L'appropriation est aussi toujours socialement située et implique donc bien souvent de retravailler ces concepts et outils ; en cela elle autorise sûrement des syncrétismes originaux. Bien sûr, il n'est pas question de nier pour autant les difficultés d'un positionnement interdisciplinaire et de la pratique de l'interdisciplinarité, tant d'un point individuel (Bühler *et al.*, 2006) que collectif (Guérin *et al.*, 2016). Mais, pour ma part, je dirais que

¹¹ Voir mes publications dans des revues ou ouvrages de sociologie (Berrou et Gondard-Delcroix, 2011 ; Berrou, 2014), d'anthropologie (Berrou et Brun, 2022) ou de science politique (Berrou et Eekhout, 2019 ; Berrou *et al.*, 2023 – **article [8]**).

les avantages ressentis de cette démarche ont été nettement supérieurs à ses désavantages ou ses coûts.

b. Construction de données de terrain et pluralisme méthodologique

Le souci de la maîtrise de la production des données est probablement une des manifestations de mon positionnement interdisciplinaire. Les travaux que j'ai développés s'inscrivent en effet très largement dans une optique que je pourrai qualifier de « socio-économie appliquée ». L'approche de l'encastrement-étayage qui guide une partie substantielle de mes recherches vise précisément à la production d'une connaissance empirique assez fine des conditions sociales, institutionnelles et politiques sur lesquelles reposent l'action économique. Mes travaux ont ainsi presque toujours reposé sur la mise en œuvre de dispositifs de collecte de données spécifiques.

Dans le cadre de mes recherches portant sur les dynamiques entrepreneuriales dans l'informel j'ai été amené à réaliser plusieurs enquêtes quantitatives dites « établissements » (auprès des unités de production informelles) ainsi que des enquêtes plus qualitatives fondées notamment sur la méthode des entretiens narratifs. Durant mon doctorat j'ai ainsi construit un module innovant d'enquête quantitative sur les réseaux égocentrés d'accès aux ressources des entrepreneurs de l'informel de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso (méthode des générateurs de noms ; Campbell et Lee, 1991) incorporé à une enquête établissement plus classique (phase 2 des enquêtes 1-2-3 ; Amegashie *et al.*, 2005). L'enquête sur un échantillon de près de 330 établissements a été réalisée en deux phases en 2007. Une première phase portant sur les caractéristiques et les performances des unités de production a été conduite par moi-même et une équipe de quatre enquêteurs. La seconde sur le réseau égocentré d'accès aux ressources a été réalisé par moi-même et un interprète. J'ai également réalisé en 2008 une enquête qualitative complémentaire auprès d'une quinzaine d'entrepreneurs de l'échantillon initial. J'ai dans ce cadre proposé une adaptation de la méthode mixte des narrations quantifiées (Grossetti, 2011) reposant sur la collecte de récits de vie (trajectoire professionnelle des entrepreneurs). Depuis 2016, j'assure également la construction et le pilotage d'un dispositif d'enquête permettant le suivi d'une cohorte inédite de 500 établissements de l'informel de Dakar. Trois vagues d'enquêtes ont été réalisées, respectivement en 2017, 2019 et 2022. Reprenant certains des éléments classiques des enquêtes établissements dans l'informel urbain (caractéristiques de l'entrepreneur et de son activité, reconstruction des performances en matière de ventes, valeur ajoutée et bénéfices), ces enquêtes ont toutefois été principalement axées sur la question des usages professionnelles du numérique (téléphone mobile). En fonction des vagues, j'ai pu faire évoluer le dispositif pour intégrer des modules spécifiques d'enquête répondant à certaines de mes préoccupations de recherche (réseau égocentré de conversation téléphonique, multi-activité entrepreneuriale, pratiques numériques au sein du ménage, actifs du ménages, transferts de revenus, gestion du choc covid). Si les enquêtes ont été réalisées par un partenaire à Dakar (le Centre de Recherche sur le Développement Economique et Social – CRDES), la construction et le design des protocoles d'enquête et des

questionnaires ont été assurés par moi-même et l'équipe du projet (cf. infra), de même que nous avons collectivement participé à la formation des enquêteurs. Ces questionnaires ont été complétés en 2016 par des entretiens qualitatifs sur les pratiques (entretiens individuels et focus groups) auprès d'une vingtaine d'entrepreneurs et en 2022 par des récits de vie sur les trajectoires professionnelles auprès d'une vingtaine d'entrepreneurs également (méthode des narrations quantifiées).

Fort de l'expérience accumulé dans le cadre de mon doctorat, j'ai participé entre 2015 et 2018 à la construction et la coordination d'une enquête appariée intégrant un module sur les réseaux égocentrés d'accès à l'emploi à Bogota dans le cadre de l'enquête ménage-emploi réalisée par l'institut national de la statistique colombien (le DANE, enquête GEIH). J'ai aussi participé dans le cadre de ce même projet à la construction du protocole d'enquête et la coordination de la collecte de récits de vie sur les trajectoires professionnelles d'une centaine d'individus. Ensuite, j'ai aussi participé à la coordination et la conduite d'une enquête qualitative auprès des ménages de la « classe moyenne » ivoirienne. Réalisés en 2017 avec l'appui de l'ENSEA d'Abidjan, les entretiens semi-directifs menés auprès d'une vingtaine de chef de ménages portaient sur les pratiques (conditions de vie, consommation) et les perceptions (mobilité sociale, préférences politiques). Ces enquêtes ménages ont été complétées par des entretiens semi-directifs dits institutionnels avec différents groupes d'acteurs intervenant soit dans la formulation, soit dans la mise en œuvre de politiques publiques ou stratégies sectorielles consacrées, au moins pour partie, aux classes moyennes (ministères, banques, assurances, etc.). J'ai assuré la réalisation d'une dizaine d'entretiens dans ce cadre. Ces données qualitatives ménages et institutions venaient compléter une analyse statistique menée sur données d'enquêtes ménages de l'Institut National de la Statistique (INS ; enquête ENV 2015 sur les conditions de vie des ménages).

Plus récemment, dans le cadre des travaux réalisés sur la dimension politique du changement structurel, j'ai été amené à coordonner et à participer à la construction et la mise en œuvre d'enquêtes quantitatives dites sociométriques (collecte de données de réseaux complets) auprès d'organisations et d'institutions parties prenantes de la fabrique de politiques publiques (enquête sur la fabrique de la politique de protection sociale à Madagascar en 2018-2019 et sur la politique de sécurité alimentaire au Niger en 2022). Plus précisément, ces enquêtes menées auprès de 40 à 50 représentants des institutions et organisations considérées combinaient collecte de données sociométriques et questionnaire sur les représentations et idées politiques.

Ainsi, le travail de construction de données mené dans le cadre de mes recherches depuis mon doctorat m'a conduit à enquêter, de bas en haut, auprès de populations allant des petits entrepreneurs de l'informel aux décideurs et élites de l'administration publique, des organisations internationales ou du secteur privé, en passant par les ménages de la « classe moyenne ». Cette diversité des populations enquêtées s'est accompagnée d'un pluralisme dans les méthodologies de collecte de données (enquêtes établissements, ménages et institutions, enquêtes quantitatives par questionnaire, questionnaires réseaux égocentrés et

sociométriques, enquêtes qualitatives fondées sur des entretiens narratifs ou des entretiens sur les pratiques et perceptions). Ce pluralisme dans les méthodes de collecte des données se retrouve aussi dans les méthodes d'analyse des données. Sur le plan quantitatif j'ai été amené à mobiliser les outils de la statistique descriptive simple mais aussi multidimensionnelle et les outils plus économétriques de la statistique inférentielle : régressions linéaires de type MCO et DMC avec variables instrumentales, régressions quantiles, modèles économétriques pour variables qualitatives (probit et logit), modèles quasi expérimentaux (IPWRA - inverse probability weighted regression adjustment) et modèles de doubles différences. Les matériaux qualitatifs ont quant à eux fait l'objet d'analyses mixtes (quantification des récits de vie avec la méthode des narrations quantifiées) ainsi que d'analyses compréhensives. L'articulation entre les deux matériaux appelle quelques commentaires. Selon les projets, le matériau qualitatif a pu être mobilisé de manière exploratoire en amont de la construction d'un questionnaire quantitatif par exemple et/ou de manière plus illustrative en aval des résultats quantitatifs. L'intégration la plus poussée des deux matériaux est sans conteste son usage dans le cadre des narrations quantifiées où analyse quantitative et compréhensive du même matériau se complètent. L'articulation entre démarche quantitative et qualitative est aussi une manière de trianguler de manière fructueuse les résultats. Bien sûr, il faut reconnaître que la combinaison des deux n'est pas toujours aisée et de fait pas toujours poussée à son plus fort potentiel. Les contraintes touchent autant à des difficultés relatives à l'articulation entre des logiques ou épistémologies d'administration de la preuve différentes (Kanbur et Shaffer, 2007) qu'à des difficultés peut être plus institutionnelles et intrinsèques à la pratique de l'interdisciplinarité comme le fait de privilégier une méthode plutôt qu'une autre car celle-ci est plus valorisée dans le champ académique de sa discipline ou les divergences au sein des collectifs quant à la manière d'articuler les matériaux.

c. Travail en collaboration et partenariats de recherche

Ma pratique de recherche accorde depuis le début une importance primordiale à la collaboration sous toutes ses formes. Celle-ci recouvre autant les collaborations interpersonnelles autour d'un projet d'article que les collaborations plus collectives dans le cadre de projets de recherche et les partenariats plus institutionnels. Le travail en collaboration possède les avantages de la division du travail, de la complémentarité des compétences et du croisement des regards intra ou interdisciplinaires. Il se confronte évidemment aux difficultés évoquées plus haut en matière d'interdisciplinarité et aux éventuels « coûts » de coordination que cela suppose.

Concernant les projets de recherche que j'ai eu à coordonner ou co-coordonner (ou que je coordonne ou co-coordonne encore actuellement), ces derniers ont souvent été le résultat d'une conjonction heureuse entre mes intérêts de recherche et des opportunités en termes d'appels d'offre ou de sollicitation par des bailleurs¹². Ainsi en est-il par exemple des trois

¹² Pour plus de détails sur ces projets (responsabilités, temporalités, etc.) voir mon CV détaillé dans le dossier et les introductions de parties dans ce mémoire.

contrats de recherche externalisés (CRE) avec le département de la recherche en sciences sociales d'Orange Innovation (laboratoire SENSE – Sociology and Economics of Network and Innovation) (2016-2018, 2019-2020, 2021-2023). Ce sont ces derniers qui ont alimenté mes recherches sur les questions d'appropriation du numérique dans l'informel dakarois à un moment où je ressentais un besoin de renouvellement concernant l'analyse des dynamiques entrepreneuriales dans l'informel. Initialement, c'est à la demande d'un des chercheurs de SENSE (K. Mellet¹³) que j'ai engagé un dialogue avec l'équipe sur le sujet de l'entrepreneuriat informel urbain en Afrique. L'équipe de recherche de SENSE n'étant spécialisé ni sur l'objet informel ni sur le terrain africain, il en a découlé la mise en place d'un partenariat de recherche sous la forme de CRE. Côté bordelais, sous ma responsabilité, ce partenariat a permis la constitution d'une équipe de recherche avec des membres de LAM et BxSE ainsi que le co-financement de deux thèses. De la même manière, plusieurs projets de recherche que j'ai coordonné ou co-coordonné s'inscrivent dans le cadre de financements provenant de bailleurs nationaux ou internationaux dans le champ du développement. Récemment, c'est Thi Minh Phuong Ngo, directrice du département « Politiques sociales » de l'UNICEF au Niger, qui nous a sollicité avec mon collègue A. Piveteau après avoir lu nos travaux sur le rôle des réseaux et coalitions dans la fabrique des politiques de protection sociale à Madagascar. Les discussions menées autour de nos travaux avec l'UNICEF ont débouché en 2021 sur un projet de recherche sur la politique de sécurité alimentaire au Niger¹⁴. Auparavant, le projet de recherche financé par l'Agence Française de Développement (AFD) et intitulé « *Les implications de l'essor des classes moyennes sur l'évolution des politiques publiques dans les pays émergents et en développement* » (2016-2017) fut lui aussi le résultat d'une conjonction heureuse entre les dynamiques de recherches croisées de LAM et BxSE et les dynamiques et intérêts du département recherche de l'AFD.

Evidemment de tels partenariats présentent aussi des risques au regard des agendas et des temporalités de la recherche propres à ce type de bailleurs. A ce jour, ils n'ont jamais représenté une entrave au développement de mes intérêts propres de recherche. A contrario, ils me semblent aussi offrir des possibilités de dialogue avec des acteurs hors du champ académique. En ce sens, c'est aussi une manière de faire de la « Science avec et pour la société » comme l'incite dorénavant le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche dans le cadre de la loi de programmation de la recherche (LPR). Par ailleurs, plusieurs de ces projets ont aussi permis la mise en place de partenariats de diverses natures et intensités avec des acteurs locaux aux Suds (ENSEA d'Abidjan, CRDES à Dakar, Université Abdou Moumouni à Niamey).

Enfin, une des concrétisations logiques de ces recherches sur projets, impliquant toujours des équipes et des collectifs de recherche, est la rédaction et publication d'articles en collaboration. Ainsi, la plupart de mes publications sont-elles des publications collectives au sein

¹³ Aujourd'hui maître de conférences en sociologie au CSO-Sciences Po Paris.

¹⁴ Non développé dans ce mémoire car trop récent.

desquelles les responsabilités peuvent varier mais reposant toujours sur des temps collectifs de production et d'analyse des résultats.

Structuration du mémoire

Cette introduction était consacrée à la présentation du cadre d'analyse de mes travaux en mettant l'accent sur les principaux enjeux conceptuels, théoriques et méthodologiques. Les parties suivantes visent à présenter plus précisément les travaux que j'ai développés au regard des trois angles d'analyse retenus pour appréhender les transformations structurelles en Afrique (angles productif, social et politique). Pour chaque partie, il s'agira de resituer le contexte institutionnel sous-jacent à ces travaux, leur positionnement analytique et conceptuel au regard de la littérature sur le sujet, de revenir sur quelques enjeux méthodologiques en particulier au regard de la collecte des données et de présenter leurs principaux résultats.

La première partie porte sur l'analyse des dynamiques entrepreneuriales de l'informel urbain en Afrique. Elle combine deux questions de recherche complémentaires touchant d'abord au rôle des réseaux de relations interpersonnelles d'accès aux ressources (réseaux égocentrés) dans la dynamique des activités économiques informelles, puis aux modalités et aux effets de l'appropriation du téléphone mobile sur ces activités. Si la première question de recherche s'inscrit pleinement dans le cadre d'une approche par l'encastrement réticulaire de l'action et des résultats économiques, la seconde relève toujours d'une vision de l'action socialement située mais laisse un peu plus en second plan la dimension réticulaire pour mettre davantage l'accent sur la dimension appropriation ou « usages effectifs » de la technologie. Deux terrains d'étude sont mobilisés, d'abord Bobo-Dioulasso au Burkina Faso et ensuite Dakar au Sénégal.

La seconde partie traite du changement social en Afrique et plus largement aux Suds à travers d'une part une analyse de l'accès et la mobilité dans l'emploi sur le marché du travail de Bogota en Colombie et d'autre part une analyse des catégories intermédiaires de revenus ou classes moyennes aux Suds et en Afrique (Brésil, Côte d'Ivoire, Sénégal, Turquie, Vietnam). Sur le plan conceptuel, la première ligne de recherche sur l'emploi à Bogota s'inscrit pleinement dans la perspective de l'encastrement réticulaire granovetterien. La seconde adopte un positionnement toujours socioéconomique, mais dans lequel le travail de (dé)construction de la catégorie « classe moyenne » ne mobilise pas cette perspective de l'encastrement structural pour se centrer sur les comportements et pratiques socialement et historiquement situés des ménages des catégories intermédiaires de revenu.

La troisième et dernière partie porte sur le rôle des réseaux et coalitions d'acteurs dans la fabrique des politiques publiques et des projets de développement. Elle articule deux échelles d'analyse. L'une renouvelle le regard sur les courtiers (brokers) du développement et porte sur le rôle des « gardiens » ou « rentiers » de la mémoire des projets de développement à l'échelle locale et sur deux terrains d'analyse (Madagascar et Maroc). L'autre analyse les jeux d'acteurs dans la fabrique des politiques publiques en mettant l'accent sur les réseaux et

coalitions d'acteurs. Les travaux menés dans cette partie s'inscrivent très largement dans une perspective théorique croisant encastrement réticulaire en encastrement cognitif pour penser et analyser l'action publique.

PARTIE 1.

Entrepreneuriat informel, réseaux d'accès aux ressources et appropriation des nouvelles technologies

Initié dans le cadre de mon doctorat¹⁵, le premier axe de mes travaux de recherche s'intéresse à la question de l'informalité en Afrique et plus particulièrement à celle de l'entrepreneuriat et des activités économiques informelles (les indépendants et micro et petites entreprises). Sur le continent, les marchés du travail et les tissus productifs sont dominés par l'informalité. Le secteur informel y emploie 79,2 % de la population et contribue en moyenne à 39 % du PIB de la région (ILO, 2018 ; Medina et Schneider, 2019). L'entrepreneuriat reste majoritairement informel, représentant environ 90% des activités (Choi et al., 2020). Au Sénégal, par exemple, le dernier recensement général des entreprises réalisé en 2016 montre que 97 % des entreprises sont informelles (ANSD, 2017). La littérature sur le secteur informel aux Suds et en Afrique est ancienne, de l'émergence de la notion d'informel sous la plume de K. Hart au début des années 1970 aux nombreux travaux et débats académiques comme institutionnels qui se poursuivent jusqu'à aujourd'hui (ILO, 1972 ; Hart, 1973 ; Moser, 1978 ; De Soto, 1994 ; Portès *et al.*, 1989 ; Maloney, 2004 ; Schneider, 2005 ; Perry *et al.*, 2007 ; La Porta et Shleifer, 2014 ; Chen et Carré, 2020 ; Sen et al., 2022).

Si le positionnement analytique général de mes travaux au regard de la notion d'informel a évolué au fil de mes réflexions, dès le départ, dans le cadre de mon travail de thèse, les controverses sur le concept de « secteur informel » et la portée heuristique du dualisme formel/informel m'ont interpellé (Lautier, 2004 ; Guha-Khasnobis *et al.*, 2006 ; Rubbers, 2007)¹⁶. Dans ce cadre, plutôt que de recourir à une autre catégorie tout aussi discutable (économie parallèle, souterraine, non officielle, non enregistrée, populaire, etc.), c'est plutôt en s'interrogeant sur la manière de comprendre ces réalités productives que mon positionnement en faveur d'une approche centrée sur l'acteur et ses pratiques en contexte s'est construit. De fait, la place de l'entrepreneur dans les débats théoriques relatifs au secteur informel a longtemps été, sinon inexistante, du moins marginale ou restreinte à une analyse très sommaire (Berrou,

¹⁵ Et même auparavant si l'on considère les travaux réalisés dans le cadre de mes mémoires de recherche en maîtrise et DEA (respectivement intitulés « Globalisation et insertion. Quelle politique d'attractivité pour l'Afrique de l'ouest. Entre uniformisation et différenciation » et « L'accumulation du capital dans les secteurs informels d'Afrique de l'ouest. Etat des lieux et perspectives. »).

¹⁶ Ces réflexions autour du concept d'informel, qui à ce jour sont toujours en cours (j'en reparlerai en conclusion), ont fait l'objet dans mon parcours de quelques publications, comme l'entrée "Les Entrepreneurs du Secteur Informel" du Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat coordonné par M. Grossetti, P.-P. Zalio et P.-M. Chauvin (Berrou, 2014), un article paru dans la revue *Etudes Internationales* (Berrou et Eekhout, 2019), et plus récemment la coordination du numéro thématique de la *Revue Internationale des Etudes du Développement sur l'Entrepreneuriat en Afrique* (Chapus *et al.*, 2021). Elles ont aussi fait l'objet de contributions et discussions dans différents séminaires ou colloques interdisciplinaires, notamment le séminaire LabAfrica, animé par des juristes à l'Université de Bordeaux, dans le cadre d'une séance en juin 2021 intitulée "Informalité et marché du travail, mise à l'épreuve d'une catégorie analytique" et le colloque FAPPA (Faire des politiques publiques en Afrique) organisé conjointement par le LAM et l'AFD à Sciences Po Bordeaux en juillet 2021.

2014). De l'aveu même de son concepteur, Keith Hart, la notion de secteur informel conduisait à faire disparaître l'acteur, l'entrepreneur, derrière une catégorie d'analyse abstraite :

« Je me rendais compte également que, mettant l'accent non plus sur les entrepreneurs en tant que personnes mais sur l'économie informelle, j'étais passé de la vie des taudis aux bureaux à air conditionné d'une élite internationale, sacrifiant l'individualité à une catégorie abstraite qui aidait les bureaucrates à comprendre » (Hart, 1995, p. 119-120).

Appréhender l'informel sous l'angle d'une socioéconomie de l'entrepreneuriat conduit donc à s'écarter de la seule analyse des causes de l'informalité (écoles dualiste, structuro-fonctionnaliste et légaliste ; encadré 1.1.) pour s'intéresser davantage aux modes d'organisation et de fonctionnement des activités informelles et aux formes de régulation et d'institutions qui les encadrent, les soutiennent et/ou les contraignent. Loin de l'idée que l'économie informelle est non structurée, la tâche prioritaire devient la construction d'un savoir et d'une connaissance fine des logiques, rationalités, modes d'organisation et cadres sociaux d'insertion des acteurs (entrepreneurs). Comme le souligne Hart lui-même: « *We need to know (...) what social forms have emerged to organize the informal economy, (...) [and to] examine the institutional particulars sustaining whatever takes place beyond the law* » (Hart, 2006: 33). Les activités informelles sont alors considérées comme des formes originales de production ayant leurs propres spécificités et dynamiques, ne pouvant toutefois être comprises indépendamment de leur insertion dans un contexte économique, social, politique, technologique et culturel particulier (Hugon, 1995 ; Ellis et Fauré, 1995). Cette démarche correspond pleinement aux objectifs d'une sociologie économique de l'entrepreneuriat selon laquelle il est primordial d'« *étudier le rôle de l'encastrement social de l'entrepreneur – dans des espaces relationnels, dans des organisations, dans des histoires, dans des mondes productifs et sociaux* » (Zalio, 2013, p.575).

Dans mes travaux, je me suis particulièrement intéressé à deux facettes de cet encastrement social de l'entrepreneur, l'une portant sur le rôle des réseaux de relations sociales et l'autre sur le rôle de la technologie (le téléphone mobile). Il existe une longue tradition de recherche en anthropologie sur le rôle des réseaux sociaux (notamment ethniques, familiaux et religieux) dans la régulation des activités commerciales transnationales précoloniales et plus contemporaines en Afrique, notamment dans la région Ouest-africaine (Cohen, 1969 ; Meillassoux, 1971 ; Grégoire et Labazée, 1993). Encore aujourd'hui, dans un contexte où les entrepreneurs de l'informel se trouvent souvent à distance des dispositifs formels de régulation des marchés, les réseaux de relations sociales assurent un rôle prépondérant dans l'organisation et la coordination des acteurs et des transactions économiques, ainsi que dans la circulation des ressources. Ils représentent dès lors un élément majeur de la compréhension des dynamiques sociales des économies informelles urbaines africaines. Depuis le début des années 2000, le continent est aussi marqué par l'irruption rapide des nouvelles technologies de l'information et de la communication et en particulier du téléphone mobile (Berrou et Mellet, 2020). Si le téléphone mobile apparaît comme un dispositif technologique pouvant

transformer voire faciliter la coordination marchande dans un contexte « d'imperfection des marchés », on sait encore peu de choses sur la manière dont cette technologie est utilisée par les entrepreneurs de l'informel et avec quels effets.

Encadré 1.1. Les trois grandes approches théoriques des causes de l'informalité

Ecole dualiste vs école structuraliste : de la fonctionnalité du secteur informel pour le secteur formel

Dans les années 1970-1980, les débats théoriques autour de la notion de secteur informel opposent l'approche de l'École dualiste (Fields, 1975) à celle de l'École structuraliste-fonctionnaliste (Moser, 1978).

La première, fondée sur des modèles de segmentation du marché du travail, voit le secteur informel comme un réservoir de main-d'œuvre en transition vers le secteur moderne. À ce titre, il est composé presque exclusivement d'activités de subsistance (faibles barrières à l'entrée). Les deux secteurs n'entretiennent que peu de relations entre eux et, lorsqu'elles existent, ces dernières s'expriment en termes de concurrence et non de subordination ou d'exploitation. L'entrepreneur s'efface ici derrière l'analyse micro-économique et ses lois de fonctionnements des marchés (il est réduit à l'agent rationnel optimisateur et à sa fonction de production). La seconde approche considère à l'inverse que les activités et les travailleurs du secteur informel sont soumis et subordonnés au mode de production capitaliste. La « petite production marchande » joue alors un rôle central dans l'accumulation du capital à travers différents mécanismes de transfert de valeur ou d'extraction du surplus (main-d'œuvre occasionnelle, biens salariaux et produits intermédiaires bon marché, etc.) (Lebrun et Gerry, 1975).

Ces deux approches n'accordent finalement que peu de place à l'entrepreneur (agent représentatif de la théorie néoclassique, d'un côté, agent subordonné et dépendant, de l'autre) et concluent à l'impossible développement du secteur informel (progressivement absorbé par le secteur moderne ou maintenu en situation de subordination et d'exploitation). Conclusions qui seront mises à mal par l'expansion considérable du secteur informel dans les PED au cours des années 1980 mais aussi par des processus d'informalisation des marchés du travail dans les pays développés.

L'école légaliste : l'analyse par le choix rationnel et le calcul coûts-avantages

Au milieu des années 1980, l'économiste péruvien Hernando de Soto (1986) développe alors une approche qualifiée de « légaliste ». Le secteur informel est désormais considéré comme le modèle de la société flexible : dans l'impossibilité de se déployer dans le secteur moderne, du fait de multiples entraves issues d'États omniprésents, « l'esprit universel d'entreprise » se déploie à la marge. C'est le coût de la légalité (impôts, taxes, démarches administratives, délais, etc.) qui décourage l'esprit d'initiative et incite les entrepreneurs à entrer dans l'informalité. Cette approche va connaître un grand succès, notamment auprès des institutions financières internationales (Banque mondiale, FMI) dans le cadre des programmes d'ajustement structurel mis en œuvre dans les PED, valorisant le secteur privé et la libéralisation des économies.

De nombreux chercheurs ont depuis adopté cette perspective micro-économique en s'interrogeant sur le choix volontaire ou non (*exit or exclusion*) des micro-entrepreneurs de sortir du cadre formel (Maloney, 2004 ; Perry *et al.*, 2007). Dans cette perspective qui domine la littérature économique ces dernières décennies, les entrepreneurs prennent leur décision sur la base d'un calcul coût/bénéfice de la formalité. Si la figure de l'entrepreneur est remise sur le devant de la scène, elle manque cruellement d'épaisseur sociale.

Source : auteur.

Mieux comprendre les spécificités et la grande diversité des formes d'organisations des activités entrepreneuriales qui se cachent derrière la catégorie homogénéisante de « secteur informel » est ce qui a guidé ma réflexion dans le cadre de mes travaux portant sur : (i) le rôle des réseaux personnels d'accès aux ressources des entrepreneurs dans le fonctionnement et la dynamique des activités (1.1.) et (ii) l'irruption du numérique et l'appropriation du téléphone mobile par les entrepreneurs et ses effets sur leur activité économique (1.2.).

1.1. Configuration et dynamique des réseaux personnels des entrepreneurs informel de Bobo-Dioulasso (Burkina Faso)

Le premier thème ou le premier objet de recherche que j'ai abordé dans cadre cet axe sur l'entrepreneuriat informel porte sur l'analyse de la nature, de la formation et de l'impact des réseaux de relations sociales sur la dynamique et les performances des Micro et Petites Entreprises (MPE) informelles à Bobo-Dioulasso (Burkina Faso). Initiés dans le cadre de mon travail de thèse (Berrou, 2010), ces travaux se sont poursuivis plusieurs années ensuite et ont donné lieu à différentes publications académiques dans des revues à comité de lecture classées en économie ou en sociologie: *Journal of Development Studies* (Berrou et Combarous, 2011 - **article [1]**), *European Journal of Development Research* (Berrou et Combarous, 2018 - **article [2]**), *Review of Social Economy* (Berrou et Gondard-Delcroix, 2018 - **article [3]**), *Bulletin de méthodologie sociologique* (Berrou et Gondard-Delcroix, 2011) et *Mondes en Développement* (Berrou et Gondard-Delcroix, 2012). Ces travaux reposent sur un cadre d'analyse micro-socioéconomique fondé sur le concept d'encastrement structural ou réticulaire de Granovetter, adossée à une vision « égocentrée » du réseau social des micro-entrepreneurs (1.2.1). Ils mobilisent des données originales collectées au Burkina-Faso dans le cadre d'enquêtes quantitatives et qualitatives mobilisant la méthode des générateurs de noms et des narrations quantifiées (1.2.2.). Quatre résultats principaux issus de ces travaux seront soulignés (1.2.3.).

1.1.1. Une micro socioéconomie des entrepreneurs : encastrement réticulaire et réseaux égocentrés d'accès aux ressources

« (...) la thèse de l'encastrement donne une meilleure explication de l'existence de nombreux établissements de petites tailles qui n'ont pas un statut satellite ou périphérique »
(Granovetter, 1985 : 507).

L'étude de la relation entre encastrement relationnel et performance des entrepreneurs et de leur activité constitue une des lignes de force des travaux en socioéconomie de l'entrepreneuriat (Aldrich et Zimmer, 1986 ; Granovetter, 2000 ; Zalio, 2013 ; Grossetti *et al.*, 2018). Dès son article fondateur de 1985, Granovetter défend d'ailleurs la portée analytique de l'encastrement réticulaire pour l'analyse des petites entreprises dans les économies en développement. Cherchant à comprendre l'existence et le maintien de ces micro-entreprises, il considère qu'une explication réside dans le rôle des réseaux de relations sociales qui recouvrent les relations d'affaires entre ces entreprises et permettent d'atténuer certaines pressions économiques. L'analyse de ces activités ne peut donc se ramener uniquement au besoin des grandes entreprises d'amortir les crises comme dans l'approche structuro-fonctionnaliste. Il faut également porter une attention soutenue à la structure du réseau social à l'intérieur de laquelle les acteurs créent et déploient leur activité. Dans un article ultérieur, Granovetter (2000) montrera comment le succès de l'activité entrepreneuriale dans les PED repose sur un savant dosage ou équilibre entre l'encastrement social de l'entrepreneur (cohésion sociale

nécessaire au développement de la confiance) et son découplage vis-à-vis de son environnement social (afin de le limiter le poids des obligations non économiques).

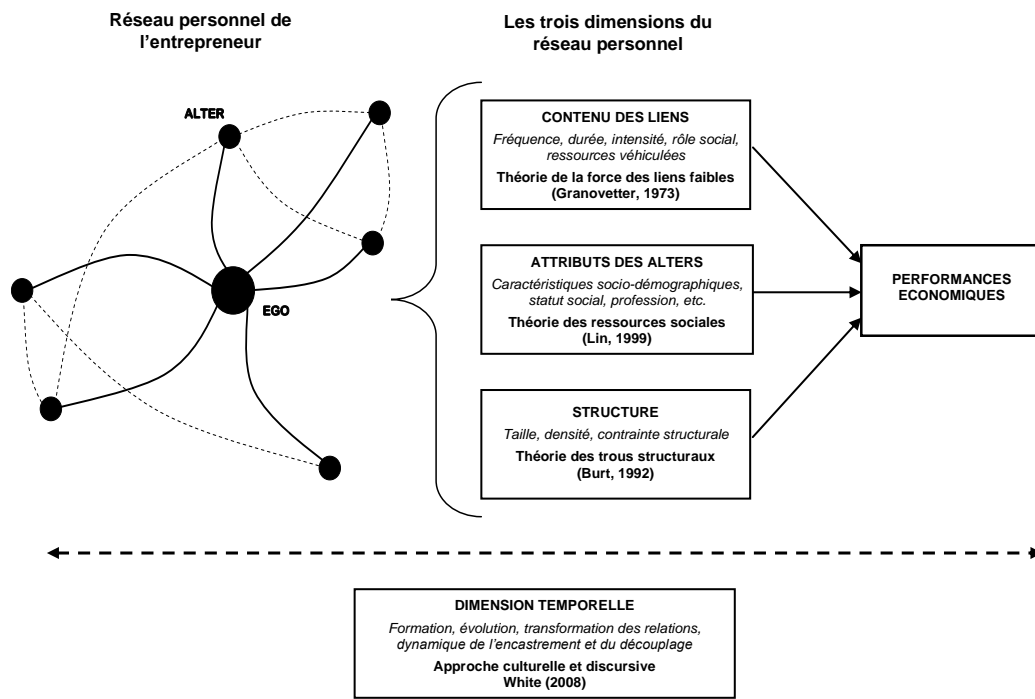
L'approche retenue dans mes travaux repose ainsi sur un cadre d'analyse micro-socioéconomique : sur le plan théorique, elle se fonde sur le concept d'encastrement structural ou réticulaire de Granovetter (Granovetter, 1985 ; 1992, 1995b, 2020). Sur le plan méthodologique, elle aborde le réseau d'un point de vue « égocentré », ce qui apparaît en accord avec la perspective granovetterienne dans la mesure où cette approche des réseaux de relations sociales accorde plus d'importance au contenu proprement social des relations qu'à la seule forme ou structure globale du réseau. Il suffit d'ailleurs de se référer aux premiers travaux empiriques de l'auteur sur l'accès à l'emploi (Granovetter, 1995a [1974]) et à la thèse de « *la force des liens faibles* » (Granovetter, 1973, 1983, 1995a) pour se convaincre de l'importance que revêt chez lui le contenu et la nature des relations interpersonnelles. L'analyse de réseaux égocentrés autorise ainsi une forme d'« *individualisme enrichi* » (Knox *et al.*, 2006) en parfaite adéquation avec notre démarche socioéconomique. Cette perspective égocentrée est également particulièrement appropriée dans les cas où les acteurs étudiés ont un réseau diversifié dont la composition n'est pas limitée à un seul groupe social. « *The notion of network has been developed in social anthropology to analyse and describe those social processes involving links across, rather within, group and category limits* » (Barnes, 1969: 54). Tel est en général le cas pour les entrepreneurs dont les réseaux sont souvent formés par un mélange de relations professionnelles, amicales, familiales, ethniques, associatives, etc.

Analyser le réseau personnel ou égocentré d'un entrepreneur, c'est étudier les relations sociales qui influencent le processus de création ou la dynamique courante de son entreprise, en observant comment ces relations permettent ou facilitent la circulation, la diffusion et l'accès à des ressources cruciales au fonctionnement de l'activité (Aldrich et Zimmer, 1986 ; Hoang et Antoncic, 2003). On peut le définir comme les relations sociales régulières de l'entrepreneur, véhiculant des ressources essentielles à la mise en œuvre courante de son activité. Ces ressources peuvent être aussi bien intangibles (conseils, informations, idées, etc.) que tangibles (financières, matérielles, etc.). Si l'accès à l'information et au conseil est crucial pour les micro-entrepreneurs, les relations avec les clients, les fournisseurs, ou les relations d'entraide financière sont également fondamentales. Par ailleurs, si ces ressources sont considérées comme étant nécessaires à la mise en œuvre courante de l'activité, cela ne permet en rien de préjuger de la qualité ni de la fiabilité ou de l'efficacité avec laquelle elles sont véhiculées à travers les relations. Cela dépend de la nature des relations, des caractéristiques des *alters* et, plus largement, de la configuration du réseau personnel de l'entrepreneur.

La configuration du réseau personnel de l'entrepreneur peut être décrite à partir de trois dimensions (figure 1.1.) : (i) le contenu des relations ; (ii) les caractéristiques des membres (*alters*) et (iii) la structure du réseau. Ces trois dimensions et leurs articulations avec la dynamique entrepreneuriale sont bien sûr inscrites dans le temps, qui représente ainsi une quatrième dimension. Chacune de ces dimensions a fait l'objet de théorisations et de débats dans

la littérature, en particulier en ce qui concerne leur impact sur la circulation des ressources et *in fine* sur les performances économiques des acteurs.

Figure 1.1. Configuration du réseau personnel de l'entrepreneur et performances économiques



Source : Berrou (2010)

Depuis la théorie pionnière de Granovetter sur « la force des liens faibles » (1973), l'effet de la force des liens sur la performance économique apparaît clairement comme l'une des questions les plus étudiées concernant l'impact du contenu des liens¹⁷. L'importance des liens faibles réside dans leur fonction de pont. Dans un réseau donné, un pont est un lien qui constitue la seule voie d'accès entre deux individus ou groupes d'individus. L'hypothèse centrale avancée par Granovetter (1973) est que les liens forts créent des réseaux fermés (hypothèse de transitivité des liens), alors que les liens faibles permettent d'accéder à des cercles sociaux au-delà des réseaux directs des acteurs. En ce sens, les liens faibles jouent un rôle crucial dans l'accès à l'information utile. L'argument de Granovetter est donc ici fondé sur le rôle structurel des liens faibles dans le réseau (fonction de pont). Il reconnaît toutefois également la valeur intrinsèque des liens, cette fois-ci soulignant la « force des liens forts » notamment du fait de leur accessibilité pour les populations vulnérables (Granovetter, 1983). Les liens forts peuvent aussi assurer une meilleure qualité dans la transmission des ressources. Par conséquent, l'effet de la force des liens sur les activités économiques n'est pas univoque ni linéaire et peut dépendre du contexte social ou du type de ressource échangée. C'est ce que Uzzi (1996, 1997) nomme le « paradoxe de l'encastrement » ou le risque de « sur-encastrement » (« over-

¹⁷ La force d'un lien est défini par Granovetter (1973: 1361) comme : "a (probably linear) combination of the amount of time, the emotional intensity, the intimacy (mutual confiding), and the reciprocal services which characterize the tie".

embeddedness »). Une idée que l'on retrouve également chez Granovetter (2000) et l'équilibre entre encastrement et découplage ou autonomisation (cf. supra). Les travaux empiriques sur la relation entre force des liens et performances des entreprises dans les PED et en Afrique tendent à confirmer cette ambiguïté. Les liens forts sont souvent utiles pour les petits entrepreneurs en matière de gestion et de partages des risques, ils agissent comme un filet informel de sécurité sociale (Fafchamps et Minten, 2002 ; Pasquier-Doumer, 2013 ; Nordman et Pasquier Doumer, 2015 ; Nordman, 2016). Mais plusieurs travaux soulignent les effets de « pression redistributive » des liens forts et en particulier des liens familiaux (Baland *et al.*, 2007 ; Di Falco et Bulte, 2011 ; Grimm *et al.*, 2013 ; Khayesi *et al.*, 2014 ; Mozumdar *et al.*, 2019). Les liens faibles quant à eux, et notamment les liens d'affaires, sont vus comme essentiels pour l'accès aux informations de marché et la diffusion des connaissances et des pratiques concernant les potentiels partenaires, les technologies, les opportunités d'investissement (McMillan et Woodruff, 1999 ; Casella et Rauch, 2002 ; Fafchamps and Minten, 2002 ; Conley et Udry, 2010 ; Fafchamps et Söderbom, 2014).

Pour l'essentiel, l'analyse des caractéristiques des *alters* renvoie à la théorie des ressources sociales ou du capital social développée par Lin (2001). Considérant la dimension hiérarchique voire pyramidales des structures sociales, Lin soutient que le succès d'une action dépend de deux facteurs : la présence de contacts de statut social élevé dans le réseau personnel, permettant l'accès à des ressources pertinentes et de meilleure qualité, et la diversité des statuts sociaux présents dans le réseau personnel qui augmente la probabilité d'accéder aux ressources appropriées. Les hypothèses de Lin ont rarement fait l'objet d'études empiriques sur les terrains africains. On peut noter les travaux récents sur le réseau des élites Malgaches qui montrent comment la diversité des positions sociales et professionnelles au sein du réseau de l'hyper-élite (1000 personnes) est un élément essentiel de la stratégie d'accès et de maintien au pouvoir (Razafindrakoto *et al.*, 2017 ; 2021). Mais ces travaux se concentrent sur le haut de la hiérarchie sociale.

Des travaux empiriques sur les effets de la structure des réseaux sont finalement assez rares dans la littérature consacrée aux MPE africaines dès lors que l'on s'accorde sur le fait que la seule taille du réseau (le nombre de contacts) en est une mesure inadéquate ou du moins incomplète. La taille du réseau est souvent considérée comme un aspect crucial de l'impact des réseaux sur les MPE (Barr, 2002 ; Fafchamps et Minten, 2002 ; Fafchamps, 2004). Cependant, selon l'argument des trous structurels de Burt, ce qui importe n'est pas le nombre de contacts mais plutôt « le nombre de contacts non redondants » : « *Contacts are redundant to the extent that they lead to the same people, and so provide the same information benefits* » (Burt, 1992 : p.17). Un trou structurel correspond donc à l'espace entre des contacts non redondants dans un réseau. Plus le nombre de trous structurels dans le réseau d'un acteur est élevé, plus les bénéfices en termes d'accès à l'information et de contrôle (position de "*tertius gaudens*") sont importants. Cependant, l'argument de Burt contraste fortement avec d'autres approches des effets de la structure du réseau. Coleman (1988) et dans une certaine mesure Granovetter (1985) ont soutenu l'hypothèse que des réseaux denses et cohésifs permettent

l'émergence de normes collectives et ont donc un impact significatif sur le comportement des acteurs. Le contrôle et la pression sociale peuvent limiter la trahison et favoriser la confiance et la coopération. La peur d'être exclu d'une communauté d'affaires serait ainsi le principal déterminant des effets de la réputation dans l'exécution des contrats sur les marchés africains (Fafchamps, 2004). Ce mécanisme dépend de la fiabilité des informations transmises sur le comportement passé des individus or un réseau comportant de nombreux trous structurels pourrait affecter la qualité de l'information transmise le long des chaînes de relations.

La dimension temporelle et dynamique de l'encastrement est soulignée par Granovetter (1992) lorsqu'il met en garde contre le « réductionnisme temporel » consistant à analyser les relations et la structure de ces relations comme si elles n'avaient pas d'histoire. Les travaux de White (2008 [1992], 2007) et ses relectures (Grossetti et Godart, 2007) fournissent un appui théorique et méthodologique fort pour appréhender cette dimension. Ces derniers introduisent dans le champ de l'analyse des réseaux sociaux une perspective « *discursive et culturelle* » (Knox *et al.*, 2006 : 130), selon laquelle « *le discours est la substance des réseaux sociaux* » (Mische et White, 1998: 696). « *C'est à travers les histoires que les interactions dépassent leur caractère instantané pour s'inscrire dans la durée sous la forme de liens et avoir des effets durables* » (Grossetti et Godart, 2007: 4). Une histoire contribue à constituer un lien en produisant une sorte d'objectivation narrative d'un aspect du lien. Par ailleurs, si les réseaux sociaux sont vus ici comme une structure fondamentale du monde social, ils ne constituent pas pour autant la seule forme d'organisation. White ouvre la porte à l'analyse de la dynamique d'émergence ou de dissolution des entités sociales avec les notions d'encastrement et de découplage. Si l'encastrement renvoie à l'idée de dépendance d'une action par rapport à une autre forme sociale (dont le réseau de relations sociales n'est pas la moindre), le découplage (« *decoupling* ») est défini par White comme la réciproque de l'encastrement (2008 [1992]: 36-37). Il traduit l'autonomisation d'une forme sociale vis-à-vis d'une autre, avant qu'elle ne se réencastre à un autre niveau d'action. Lorsqu'une communauté émerge d'interactions entre acteurs puis donne naissance à une association établissant des règles assurant son indépendance vis-à-vis des relations interpersonnelles qui la composent, elle s'en découple (à un niveau d'action supérieur, cette association peut ensuite s'encaster dans un réseau d'associations). Ainsi, toutes les actions et interactions sont encadrées dans un réseau social, mais elles peuvent également contribuer dans le même temps à un processus de structuration, d'autonomisation voire d'institutionnalisation d'une action collective à un niveau méso ou macro-social. L'approche développée par White (2008 [1992]) permet ainsi de répondre en partie aux critiques de l'encastrement structural relatives non seulement au risque de réductionnisme temporel, mais aussi au risque de réductionnisme relationnel (Zuckin et DiMaggio, 1990 ; Barber, 1995 ; Bourdieu, 2000). Sur les terrains africains, les travaux s'inscrivant dans cette perspective dynamique de l'analyse des relations et réseaux tendent principalement à explorer la diversité des modes de régulation des relations (normes sociales et institutions), les rapports et les relations de pouvoir dans les réseaux et la reproduction des inégalités, l'émergence de la confiance et l'impact de l'environnement socioculturel sur la nature des réseaux personnels (Cleaver 2005 ; Lourenço-Lindell 2002 ; Lyon 2000 ; Meagher

2010). Ces recherches se sont peu intéressées à la dynamique des relations sociales dans la trajectoire des entrepreneurs et de leur activité.

Ce cadre d'analyse microsocioéconomique structuré autour des quatre dimensions clefs du réseau personnel de chaque entrepreneur (figure 1.1.) m'a ainsi permis de caractériser et de mesurer pour chacun d'eux plusieurs aspects de leur réseau. Les différentes configurations de réseaux personnels ont alors été reliées empiriquement à la performance des activités dans une perspective relevant plus de la micro-économie appliquée.

1.1.2. L'enquête auprès des entrepreneurs de l'informel de Bobo-Dioulasso : générateurs de noms multiples et narrations quantifiées

Un apport de cette recherche a résidé dans la production de données nouvelles et de premières mains par enquêtes directes auprès des entrepreneurs, en particulier sur le réseau personnel d'accès aux ressources des entrepreneurs. Sur ce point, la ville de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso a constitué un terrain d'étude particulièrement riche au cours de trois missions de recherche d'une durée totale d'un an conduites pendant mon doctorat (plus précisément entre 2006 et 2008). L'originalité de la collecte a consisté à proposer un cadre mixte d'enquêtes à la fois quantitatif et qualitatif dont deux dimensions sont particulièrement notables : la construction d'un module innovant d'enquête quantitative sur les réseaux égocentrés d'accès aux ressources (méthode des générateurs de noms multiples) incorporé à une enquête établissement plus classique ; l'adaptation de la méthode mixte des narrations quantifiées aux trajectoires d'entrepreneurs informels (Grossetti, 2011).

Sur la période considérée, le RNB par habitant au Burkina Faso est estimé à environ 430 USD (Banque mondiale, 2009), près de la moitié de la population du pays vit sous le seuil de pauvreté. L'importance de l'économie informelle dans le pays reflète bien les tendances régionales, et représente jusqu'à 70% de l'emploi (Benjamin et Mbaye, 2012 ; Vreyer et Roubaud, 2013). Au moment de l'enquête, Bobo-Dioulasso était la deuxième plus grande ville du pays et l'est toujours, avec une population en forte croissance. Dans un contexte de décentralisation, la situation de Bobo Dioulasso est assez spécifique, à la fois portée par un fort héritage historique commercial et par un déclin économique depuis les années 1970 (Fauré et Labazée, 2002). Le secteur informel contribue à 50 % de la richesse locale (Produit Local Brut) lorsque les activités industrielles modernes en fournissent un peu moins d'un tiers (Fauré et Labazée, 2002). Le secteur des services représente 57% du produit local brut, contre 41% pour le secteur secondaire. L'essentiel de l'emploi dans la ville provient de l'économie informelle qui assure 68,2 % de l'emploi contre seulement 16,2% pour l'économie moderne et 15,6% pour le secteur primaire.

L'enquête quantitative a porté sur un échantillon représentatif de 317 entrepreneurs de l'économie informelle de Bobo-Dioulasso. Les frontières de l'économie informelle ont été définies empiriquement en utilisant les critères de l'OIT (échelle d'activité et enregistrement officiel) (OIT, 1993), ainsi que des critères comptables (tenue d'une comptabilité conforme aux

règles en vigueur). L'échantillon a été construit par la méthode des quotas sur la base des résultats du dernier recensement exhaustif des activités économiques de la ville (Fauré et Labazée, 2002). Sa représentativité repose sur trois variables clés : le secteur d'activité (production, commerce de détail et services) et ses sous-secteurs, la zone géographique (quartiers de la ville). L'enquête a été conduite en deux passages. Un premier passage a porté sur les données sociodémographiques et économiques en se concentrant notamment sur les caractéristiques de l'entrepreneur et de son activité (type d'activité, emploi, le capital économique et les performances économiques). Ce type d'enquête, inspiré de la phase 2 des enquêtes 1-2-3 (OIT, 2013 ; Razafindrakoto *et al.*, 2009), suppose notamment de reconstituer de manière minutieuse et détaillée le chiffre d'affaires, la main-d'œuvre et le capital d'entreprises dépourvues de comptabilité formelle. Le deuxième passage, quelques semaines plus tard, a permis la collecte de données sur les réseaux égocentrés d'un sous-échantillon de 278 entrepreneurs.

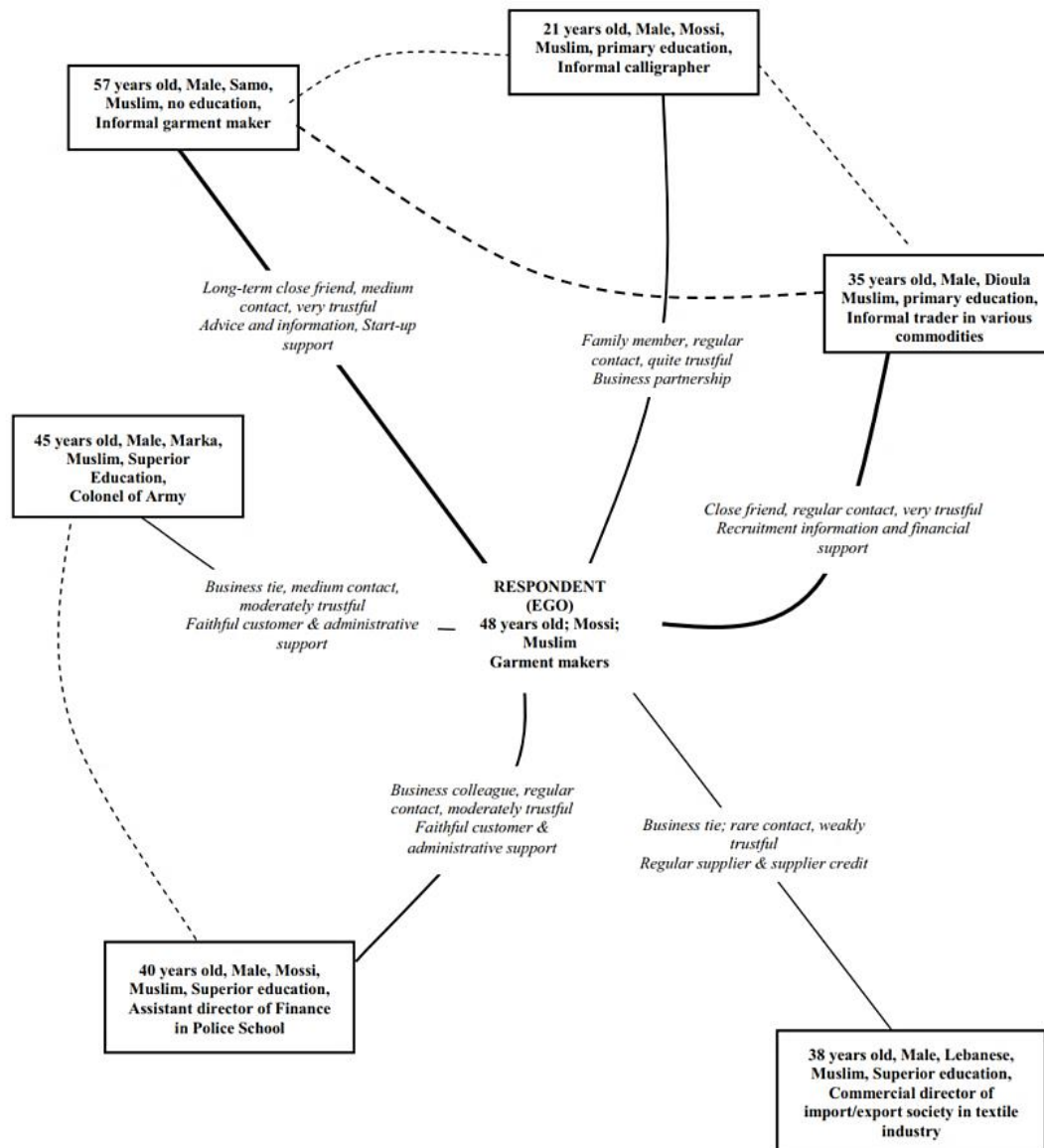
Comme défini en introduction, un réseau égocentré est constitué d'un acteur focal, appelé *ego* (ici un micro-entrepreneur), d'un ensemble d'*alters* liés directement à *ego* et des liens entre ces *alters* (voir figures 1.1. et 1.2.) (Wellman, 2007 ; Pescosolido et Smith., 2021). Il existe différents instruments pour la collecte de données sur les réseaux personnels (Crossley et al, 2015). La méthode des générateurs de noms est la plus couramment utilisée dans le domaine de l'entrepreneuriat (Hoang et Antoncic, 2003 ; Slotte-Kock et Coviello, 2010). Les générateurs de noms consistent en une ou plusieurs questions conçues pour inviter les personnes interrogées (*ego*) à se rappeler et à citer les personnes (*alters*) avec lesquelles ils entretiennent certains types de relations directes (Campbell et Lee, 1991). Les générateurs de noms sont généralement suivis de questions appelées « interpréteurs de noms », conçues pour recueillir des informations sur les caractéristiques des *alters*, la nature et le contenu des relations entre *ego* et les *alters* et les relations entre les *alters*.

Dans cette recherche, l'instrument a été construit à la suite de plusieurs tests afin de prendre en compte les différents biais identifiés dans la littérature (tels que les biais de mémoire et les biais cognitifs) et de l'adapter au contexte et à la population étudiée. L'instrument mobilisé est basé sur des générateurs de noms multiples (Fischer, 1982) : huit générateurs de noms ont été utilisés¹⁸. Le critère de définition de nos générateurs est fondé sur l'échange social. Il repose donc sur l'interdépendance ou l'interaction régulière de personnes engagées dans des relations véhiculant des ressources nécessaires à l'exploitation courante de l'activité productive (tangibles et intangibles) (au cours de la dernière année). Sept types d'échanges ou de ressources ont été utilisés pour construire les sept premiers générateurs de noms: (i) les conseils, informations et idées (concernant les marchés, la gestion, l'investissement et les partenaires) ; (ii) le soutien dans les relations administratives ou bureaucratiques (avec les institutions locales par exemple, pour obtenir des conditions favorables en matière de

¹⁸ L'utilisation de générateurs multiples (multi-items) possède l'avantage de stimuler plus activement la mémoire du répondant (un nom oublié à un générateur peut apparaître à un autre générateur) et ainsi de potentiellement conduire un nombre de noms cités plus important. Cela permet aussi de saisir l'aspect multidimensionnel des réseaux et des ressources qui y circulent. Les différents items de nos générateurs ne correspondent pas à différents réseaux, mais à un seul et même réseau personnel, multidimensionnel, articulé autour de la mise en œuvre courante de l'activité entrepreneuriale informelle.

paiement des impôts, d'emplacement des points de vente ou de résolution des conflits par exemple) ; (iii) les fournisseurs réguliers ; (iv) les clients fidèles ; (v) les relations de coopération ou de partenariat (des entrepreneurs qui se soutiennent mutuellement, dans certains cas en mettant en commun leurs ressources, leurs contacts et leur savoir-faire) ; (vi) le soutien financier (soutien en temps de crise ou dans le cadre d'un investissement par le biais de prêts ou de dons).

Figure 1.2. Le réseau personnel (ou égocentré) d'accès aux ressources d'un micro-entrepreneur de Bobo-Dioulasso*



Notes: (*) Les liens entre ego et ses alters sont représentés par des traits continus et les liens entre alters par des traits en pointillés. Dans les deux cas, l'épaisseur des traits varie en fonction de l'intensité du lien.

Source : Berrou et Combarous (2018)

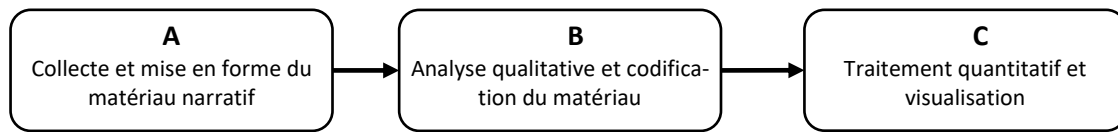
Enfin, un « générateur de noms contextuel » a également été inclus. Celui-ci fait référence aux relations de soutien importantes au moment de la création de l'entreprise et qui sont toujours actives dans le réseau de l'entrepreneur. Pour limiter la durée des entretiens, le nombre d'*alters* cités pour chaque générateur a été limité à trois (deux pour le deuxième générateur)¹⁹. En outre, en plus des huit générateurs, une dernière question génératrice de noms a été ajoutée pour les contacts additionnels importants qui auraient pu être oubliés. Une fois la liste complète de noms obtenue (1964 noms ; une taille moyenne de réseau de 7,06 noms par entrepreneur), les personnes interrogées ont été invitées à caractériser chaque relation du point de vue du rôle social (parenté²⁰, ami, voisin, lien professionnel, connaissance). Ensuite, pour un sous-échantillon représentatif de relations (1324), les interpréteurs de noms complémentaires se sont concentrés sur le contenu des liens (durée, fréquence des contacts, intensité de la confiance, contexte de création), les attributs des *alters* (âge, genre, ethnie, éducation, profession, statut) et les liens entre *alters* (totalement étrangers, simples connaissances, spécialement proches). La figure 1.2 présente un exemple, tiré de notre base de données, qui illustre parfaitement la richesse de l'information collectée sur le réseau personnel des entrepreneurs grâce à la méthode des générateurs de noms. Une information utilement complétée par celle issue des entretiens qualitatifs menés auprès de 14 des entrepreneurs enquêtés et conduits et analysés selon la méthode des narrations quantifiées.

Les narrations quantifiées (Grossetti *et al.*, 2011) font partie du grand ensemble des méthodes mixtes, comme il convient d'appeler aujourd'hui l'association systématique de méthodes qualitatives et quantitatives. Cette stratégie spécifique et hybride de production de données se base sur la collecte et la structuration d'un matériau narratif (souvent sous une forme de récit de vie, de récit de carrière, de récits trajectoires professionnelles, de création d'entreprises) dont il est possible d'extraire quantitativement certaines régularités afin d'objectiver le matériau subjectif. Depuis quelques années cette méthode a été utilisée dans de nombreux terrains et sur différents objets de recherche : des start-up innovantes en France comme au Maroc aux processus d'embauches en Région Midi-Pyrénées en passant donc par les entrepreneurs informels de Bobo-Dioulasso mais aussi les travailleurs de Bogota (cf. partie 2) (Grossetti, 2011 ; Berrou et Gondard-Delcroix, 2011, 2012, 2018 - **article [3]**; Chauvac, 2013 ; Deguilhem, 2018 ; Ferru *et al.*, 2019 ; Chapus et Nordman, 2021). Le principe général de la méthode est décrit dans la figure 1.3.

¹⁹ Le nombre maximum de noms par générateur a été fixé après une phase de test en fonction de la distribution des réponses.

²⁰ Trois catégories de relations étaient initialement prédéfinies dans le questionnaire : (i) famille proche (conjoint, père/mère, enfant, frère/sœur, grand-parent)²⁰ ; (ii) famille élargie (cousin/cousine, oncle/tante, neveu/nièce, beau parent, et autre famille par alliance), (iii) parenté lointaine (ethnique, villageoise, régionale, autre). La délimitation de la sphère familiale est toujours sujette à caution, a fortiori lorsque l'on s'appuie sur les seules informations du répondant. C'est pourquoi nous avons opté pour une catégorie « famille proche » correspondant au noyau familial nucléaire. En effet, si l'on peut s'assurer auprès du répondant qu'un « frère » est bien un frère et non un « cousin » par exemple (l'expression utilisée à cette fin était « même père même mère », « ba kele fa kele » en dioula), on ne peut en revanche faire de même pour le « cousin germain » (il faudrait, s'assurer que celui-ci est bien, par exemple, le fils d'un frère du père, or rien ne garantit que ce « frère » n'est pas en réalité lui-même un « cousin » du père...). Dès lors, ces types de lien ont été catégorisés en « famille élargie ».

Figure 1.3. Fonctionnement général de la méthode des narrations quantifiées : les trois étapes successives



Source : Deguilhem (2018)

Dans mon cas, l'adaptation de cette méthode a consisté à demander aux entrepreneurs de raconter leur parcours professionnel, l'histoire de leur entreprise étant enchâssée dans ce récit. Au cours des entretiens, des relances précises concernant les situations d'accès aux ressources extérieures étaient introduites de manière à en faire préciser les modalités (relations sociales ou dispositifs collectifs, nature des médiations, etc.). Ces situations représentent des petites histoires dans le récit et, en cela, traduisent parfaitement l'optique discursive de White (2008 [1992]) pour appréhender les relations sociales. Cette méthode permet ainsi de saisir et d'analyser l'activation de relations, ou d'autres formes de médiations, dans les processus d'accès aux ressources tout au long de la trajectoire professionnelle et entrepreneuriale des enquêtés. L'histoire est ensuite reconstruite (diachronie) et rédigée *a posteriori* par le chercheur, sur la base de l'enregistrement et des notes prises pendant l'entretien (4-6 pages). Sur les 317 micro-entreprises enquêtées, 14 ont fait l'objet d'un entretien approfondi. Elles ont été sélectionnées de façon à illustrer la variété des branches et du dynamisme des activités informelles. Pour chacun de ces 14 entretiens, nous quantifions les relations sociales et les ressources mobilisées tout au long de la trajectoire entrepreneuriale, ainsi que leurs principales caractéristiques. Pour cela, nous identifions les séquences d'accès aux ressources externes et les codons. Plus précisément, nous codons le type de ressource (entre autres : conseil, compétences, capital physique, soutien financier, etc.), le mécanisme d'acquisition de la ressource (relation personnelle, entité collective ou relations sociales diffuses²¹) et le moment auquel la séquence s'est produite (avant la création, au début ou après la création de l'entreprise). Chaque séquence d'accès aux ressources peut impliquer plusieurs acteurs et la durée des séquences peut varier (de quelques heures à plusieurs mois). Mais la séquence est toujours limitée dans le temps : elle se termine lorsque le transfert de la ressource à l'entrepreneur a lieu. A partir des 14 entretiens, ce sont environ 300 séquences d'accès aux ressources qui ont été codées, produisant un échantillon suffisamment important pour être analysé quantitativement.

²¹ Ce que l'on nomme « relations sociales diffuses » correspond au cas où il y a mobilisation de relations sociales « massives » dont on ne peut extraire une interaction personnelle en particulier (par exemple dans le cas de l'accès à l'information par le bouche-à-oreille). Les entités collectives renvoient aux cercles familiaux et tontines (informelles) et aux organisations, associations et institutions formelles (organisation-administration publiques, institutions bancaires, de microfinance, etc.)

1.1.3. Réseau personnel des entrepreneurs, performances économiques et trajectoire des micro-entreprises

Sur le plan méthodologique, les données originales ainsi collectées ont été analysées à l'aide des logiciels d'analyse statistique standards (SPSS, STATA) et avec l'appui d'un logiciel d'analyse de données de réseau (UCINET VI ; Borgatti et al, 2002). Pour chacune des trois premières dimensions du réseau égocentré (contenu des liens, attributs des *alters*, structure) des indicateurs quantitatifs ont pu être produits (voir Berrou et Combarrous, 2011 – **article [1]**; Berrou et Combarrous, 2012 ; Berrou et Combarrous, 2018 – **article [2]**).

Parmi ces derniers, on peut relever la production d'un indicateur quantitatif multidimensionnel de la force des liens. D'après la définition de Granovetter (cf. supra), la force d'un lien est clairement une notion multidimensionnelle. Si Granovetter ne cherchait pas nécessairement à fournir les fondements techniques d'une mesure empirique, les indicateurs identifiés par Marsden et Campbell (1984) sont pour autant assez conformes à sa définition. Ils identifient la proximité (intensité d'une relation), la durée et la fréquence des interactions (temps), ainsi que l'ampleur des sujets abordés ou l'étendue des confidences mutuelles (intimité). Toutefois, dans la plupart des travaux empiriques « *les chercheurs classent généralement les liens dans deux catégories - forts ou faibles - et se basent sur la fréquence des contacts et/ou l'intensité émotionnelle comme indicateurs appropriés* » (Jack 2010 : 128). Dans la lignée des critiques de Jack, nous avons proposé une mesure quantitative continue basée sur quatre dimensions inspirées de la définition de Granovetter : (i) la fréquence des interactions ; (ii) l'ancienneté de la relation ; (iii) l'intensité de la confiance ; (iv) la réciprocité (Berrou et Combarrous, 2012)²². L'analyse des correspondances multiples (ACM) a été utilisée pour produire une succession de variables quantitatives résumant nos quatre variables qualitatives initiales. La première composante générée par l'ACM résumant près des trois quarts de l'information statistique qualitative initiale en une seule dimension quantitative, les coordonnées des individus sur le premier axe factoriel ont pu être utilisées pour produire un indicateur continu de la force des liens compris entre zéro et un. Concernant les attributs des *alters*, dans une optique verticale, une mesure hiérarchique des statuts sociaux relativement à la position d'*ego* a été proposée sur la base des informations récoltées sur le métier et l'activité des *alters* (Berrou et Combarrous, 2011 – **article [1]**)²³. Relativement à *ego*, nous avons distingué les *alters* qui bénéficient d'un statut intermédiaire et les *alters* qui bénéficient d'un statut supérieur dans la hiérarchie. Dans une optique horizontale, des mesures de l'homogénéité professionnelle et sociale (homophilie sociodémographique) ont été produites. La structure du réseau et

²² La question de la mesure de la force des liens fait l'objet de nombreuses discussions dans la littérature académique. Pour Marsden et Campbell (1984, 2012) cette hétérogénéité de la mesure peut d'ailleurs être considérée comme une des sources des résultats parfois contradictoire concernant les effets produits par la force des liens. Dans la suite de mes travaux (cf. partie 2.1. sur les réseaux d'accès à l'emploi), nous proposons aussi une mesure multidimensionnelle de la force des liens mais reposant cette fois sur les trois dimensions les plus mobilisées dans la littérature pour mesurer la force des liens : (i.) expressive lorsqu'elle est perçue à travers l'intensité et la fréquence d'interaction, (ii.) sociale lorsqu'elle est associée au rôle social des membres du réseau vis-à-vis d'*ego*, (iii.) géographique lorsqu'elle envisage la distance spatiale entre *ego* et ses *alters*.

²³ Une nomenclature des statuts socio-économiques a été construite sur la base de la Classification Internationale Type des Professions (CITP-88) du BIT.

la notion de trous structurels peuvent être mesurées de différentes manières. Une première mesure simple est fournie par la densité du réseau (nombre de liens existants entre les *alters* divisé par le nombre total de liens potentiels). Une mesure plus précise est fournie par Burt (1992) et son indicateur de « contrainte structurale » qui intègre simultanément la dimension taille et la dimension densité d'un réseau personnel (Berrou et Combarous, 2018 - **article [2]**). Il mesure le degré auquel l'investissement relationnel global de l'*ego* implique directement ou indirectement un alter similaire. L'indicateur est calculé comme la somme des contraintes structurales exercées par chaque alter, qui dépendent de l'investissement relationnel de l'*ego* et des relations des *alters*. Les résultats vont de zéro, pour les réseaux étendus de contacts non redondants, à un pour les réseaux de taille plus réduite et étroitement interconnectés. Enfin, une typologie des configurations de réseau a été proposée dans Berrou et Combarous (2018 - **article [2]**). A partir de neuf variables décrivant simultanément la structure du réseau, le contenu des liens et les attributs des *alters*, une procédure de classification mixte a été utilisée (classification en nuées dynamiques) pour identifier des groupes d'entrepreneurs présentant des configurations de réseau homogènes.

Sur le plan quantitatif, l'évaluation empirique des effets de la composition et de la configuration des réseaux personnels des entrepreneurs s'est faite sur la base de modèles de régressions multivariées (MCO, 2SLS, Probit, Régressions quantiles). Evidemment, dans ce type d'approche, démontrant plus des corrélations contrôlées que des liens de causalité, la fiabilité des paramètres des régressions MCO est exposée à différents potentiels biais d'endogénéité, notamment en ce qui concerne le sens de la causalité entre le réseau des entrepreneurs et leur performance économique. La méthode des variables instrumentales et des 2SLS (Two Stage Least Square) a été utilisée pour contrôler au moins pour partie ce potentiel biais et vérifier l'exogénéité de nos variables de réseaux. La richesse des données collectées permettait notamment de reconstruire l'essentiel de nos variables de réseaux sur les seuls liens préexistants à la création de l'activité, fournissant des instruments précieux (Berrou et Combarous, 2011 – **article [1]** ; 2012, 2018 – **article [2]**). Bien évidemment, les limites intrinsèques de cette méthode nous obligent à être très prudents dans l'interprétation de nos résultats. Toutefois, les résultats quantitatifs sont aussi à trianguler avec les résultats issus du matériau qualitatif et de la méthode des narrations quantifiées.

Concernant les résultats empiriques, l'analyse du rôle et de l'impact du réseau personnel des entrepreneurs sur la dynamique et les performances économiques des micro-entreprises a conduit à quatre conclusions essentielles.

En premier lieu, nos résultats confirment l'importance des relations personnelles dans l'accès aux ressources pour les petits entrepreneurs de l'informel. Le tableau 1.1. montre que plus de 80% des ressources externes acquises au cours des trajectoires professionnelles des enquêtés le sont par le biais des relations personnelles. Au regard du moment d'acquisition, on constate que les relations personnelles sont plus fréquentes dans la période qui précède le démarrage de l'activité. En revanche, dans la période qui suit la création, elles le sont relativement moins et le recours aux entités collectives augmente nettement. Cela suggère un

éventuel processus de découplage ou de dépersonnalisation de l'accès aux ressources dans l'exploitation courante des activités (avec des situations probablement très différenciées selon les entrepreneurs). Ce processus reste toutefois partiel ou isolé puisque ce mode d'accès aux ressources reste peu développé (15,5%, un triplement néanmoins par rapport à la période d'avant la création de l'activité).

Tableau 1.1. Mode d'accès aux ressources selon la période de mobilisation (%)

Moment of acquisition of the resource	Mode of acquisition of the resource (%)			Total
	Personal social relation	Diffuse social relations	Collective entity	
Before the creation of the business	88.8	5.2	6.0	38.7
At the start of the business	82.4	12.2	5.4	24.7
After the creation of the business	76.4	8.2	15.5	36.7
Total (N = 300 resources)	82.7	8.0	9.3	100

Notes: The bold cells represent value significantly different from the mean of the considered variable (5% significance based on the adjusted standardized residuals (χ^2)). For example, in this case, 88.8% of the resources mobilized before the creation of the business activity are mobilized through personal relations and the level of attraction between the two modes is significantly positive.

Source : Berrou et Gondard-Delcroix (2018)

En second lieu, tant au plan statique que dynamique, l'importance des liens d'affaires et de la professionnalisation des réseaux pour des entrepreneurs de l'informel souvent considérés comme non professionnalisés a pu être démontré. Tout d'abord, d'un point de vue dynamique, alors que les relations familiales sont prépondérantes avant la création de l'activité, ce sont les relations professionnelles qui le deviennent une fois l'activité effectivement mise en place. (Berrou et Gondard-Delcroix, 2018 - **article [3]**). Un résultat cohérent avec d'autres travaux, comme ceux de Lyons et Snoxell (2005) concernant le développement et l'adaptabilité des relations sociales des commerçants à Nairobi. Leur principale conclusion est que si les commerçants mobilisent dans un premier temps des relations sociales héritées (notamment familiales), le développement ultérieur de leur activité est fortement propice à la formation de nouvelles relations, notamment sur les places de marché. Ces nouvelles relations d'affaires devenant même essentielles au développement de l'activité.

D'un point de vue statique, le tableau 1.2. montre la forte proportion de liens d'affaires (37,5%) et de liens de sociabilité (37,2%) par rapport aux liens de parenté (25,3%). Ces résultats confirment le fait que les entrepreneurs informels de Bobo-Dioulasso ne sont pas complètement encadrés dans les « liens d'appartenances » ou « familiaux », ce qui semble cohérent avec les transformations sociales liées aux processus d'urbanisation (Marie, 1997 ; Meagher, 2010 ; OECD, 2022). D'ailleurs, l'accès aux ressources marchandes se fait parfois par le biais de liens de sociabilité (principalement des liens de sociabilité distants) mais rarement par des liens de parenté. Cela indique que lorsque les relations d'affaires sont encadrées dans une autre relation sociale, ce sont rarement des relations familiales (seuls 8,4% des fournisseurs et partenaires réguliers sont également décrits comme des relations de parenté, et 4%

pour les clients fidèles). Les résultats économétriques montrent enfin que les liens d'affaires, quelle que soit leur force, sont significativement et fortement positivement associés aux niveaux de l'EBE et de la VA des MPE (Berrou et Combarrous, 2012).

Tableau 1.2. Distribution du rôle social et de la force des liens par ressources

<i>Resources conveyed</i>	<i>Social role</i>					<i>Strength of ties (SD)</i>
	Kinship	Sociability			Total	
		Close friendship	Arm's length sociability ²	Business		
Advice & Information %	6.4	5.1	1.4	3.4	16.2	.711 (.221)
% within social role	25.1	26.8	7.5	9.0	16.2	
% within resources	39.3	31.6	8.4	20.7	100.0	
Administrative support %	2.9	1.4	1.1	.8	6.3	.624 (.251)
% within social role	11.6	7.5	6.3	2.2	6.3	
% within resources	46.4	22.6	17.9	13.1	100.0	
Regular suppliers %	1.0	1.2	2.1	7.9	12.2	.363 (.237)
% within social role	4.0	6.1	11.7	21.0	12.2	
% within resources	8.4	9.6	17.3	64.7	100.0	
Faithful customers %	.6	2.7	2.5	10.3	16.2	.405 (.220)
% within social role	2.5	14.2	14.0	27.5	16.2	
% within resources	4.0	16.8	15.6	63.6	100.0	
Cooperation %	1.2	1.5	5.3	6.9	14.9	.487 (.221)
% within social role	4.9	7.7	29.5	18.3	14.9	
% within resources	8.4	9.9	35.7	46.1	100.0	
Financial support %	5.1	2.9	1.9	4.8	14.7	.627 (.257)
% within social role	20.1	15.4	10.5	12.9	14.7	
% within resources	34.5	19.9	12.8	32.7	100.0	
Contact Recruitment %	1.8	1.8	2.8	1.0	7.4	.500 (.268)
% within social role	7.3	9.3	15.5	2.7	7.4	
% within resources	24.9	23.9	37.6	13.7	100.0	
Start-up support %	6.2	2.5	.9	2.4	12.0	.701 (.234)
% within social role	24.4	13.2	5.0	6.4	12.0	
% within resources	51.4	21.0	7.5	20.1	100.0	
Tangible resources ³ %	55.9	56.6	70.7	86.1	70.0	.510
% within social role						
Total %	25.3	19.2	18.0	37.5	100.0	.517 (.265)
% within social role	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
% within resources	25.3	19.2	18.0	37.5	100.0	
<i>Strength of ties (SD)</i>	.760 (.190)	.582 (.197)	.383 (.206)	.411 (.228)	.517 (.265)	–

Notes: (*) The total of observed ties largely exceeds the 1324 investigated relations, because a unique relation can simultaneously convey several resources and be embedded in several social roles; it is thus considered in this table as several ties conveying several resources or several ties with different social roles; (2) Arm's length sociability refers to mere acquaintances, colleagues and neighbours; (3) This line distinguishes tangible resources (suppliers, customers, and cooperation ties, financial and start-up support) amongst all possible resources.

Source: Berrou et Combarrous (2012)

Une troisième conclusion de mes travaux a porté sur le rôle prépondérant de l'accessibilité aux ressources et de la proximité sociale des membres des réseaux. Deux mécanismes ont été mis en évidence. Le premier correspond à la force des liens forts et non des liens faibles contrairement à la thèse pionnière de Mark Granovetter (Granovetter, 1973; Granovetter 1983; Krackhardt, 1992; Anderson *et al.*, 2005; Jack 2005). En effet, la force des liens a un « impact » significatif et positif sur l'ensemble des indicateurs de performance des MPE (Berrou et Combarrous, 2012). Une première explication réside dans le fait que dans un contexte

d'incertitude et d'instabilité, tel que dans le secteur informel urbain en Afrique, les liens forts sont plus accessibles (plus proches socialement) et plus résistants ou résilients face aux situations de crises et de chocs (Granovetter, 1983 ; Lourenço-Lindell, 2002). L'analyse des récits de vie relativise toutefois ce résultat statique et met en évidence l'ambivalence de ces liens forts et notamment familiaux (Berrou et Gondard-Delcroix, 2011, 2012, 2018 – **article [3]**). Les relations familiales sont à la fois un facteur de sécurisation (y compris dans la période précédant l'installation à propre compte des entrepreneurs) et de vulnérabilité en raison des liens de dépendance sur lesquels elles peuvent déboucher. Le second réside dans l'impact positif sur les performances économiques de l'accès aux *alters* (membres du réseau) de statut social intermédiaire, plutôt qu'aux *alters* de statut supérieur contredisant, cette fois-ci, les hypothèses habituellement admises de la théorie du capital social de Nan Lin (Berrou et Combarrous, 2011 – **article [1]**). Une explication réside dans la « flexibilité contractuelle » (Fafchamps, 2004) permise par la proximité sociale et professionnelle dans les liens d'affaires, et l'accessibilité aux ressources dans le cadre des relations de soutien social. D'autres explications peuvent également être proposées à partir des entretiens qualitatifs qui montrent que les relations avec les acteurs les plus hauts placés dans la hiérarchie sociale peuvent conduire à des relations d'échange inégale, de domination et de subordination (voir aussi les travaux de Lourenço-Lindell, 2002 et Meagher, 2010).

Enfin, un dernier résultat souligne l'importance des mécanismes d'encastrement et de découplage ou les risques de sur-encastrement (Granovetter, 2000, 2020 ; White, 2008 ; Uzzi, 1996, 1997). Tout d'abord, la typologie des configurations de réseaux personnels a permis d'identifier quatre configurations types de réseaux (Berrou et Combarrous, 2018 – **article [2]**). Parmi ces derniers, on retrouve l'opposition usuelle entre un réseau de solidarité (communautaire, petit, dense et cohésif) et un réseau d'accumulation (large, plus diversifié socialement avec des *alters* de statut social élevé et de nombreux trous structuraux) (Barr, 2002, Meagher, 2010) : respectivement « *Community Solidarity Network* » et « *Linking network* » dans mes travaux. Mais entre ces deux archétypes, j'ai identifié deux autres types de réseaux, qui sont précisément ceux qui sont le plus associés aux performances économiques des MPE. D'un côté, l'« *Horizontal Business Network* » confirme les résultats évoqués plus haut concernant l'importance des liens d'affaires et la proximité professionnelle. De l'autre, l'« *Urban solidarity network* » caractérise bien cet équilibre entre encastrement et découplage décrit notamment par Granovetter (2000). Ce réseau de solidarité affiche une force moyenne des liens élevée mais ne repose pas complètement sur des liens hérités, il mobilise une part importante de liens construits ou d'adhésion. Sa contrainte structurale est par ailleurs plus faible que celle du « *Community Solidarity Network* », un résultat reflétant la déconnexion probable dans ce réseau de la sphère professionnelle vis-à-vis de la sphère familiale. Par ailleurs, l'analyse des histoires de vie recueillies dans le cadre de cette recherche montre que les entreprises qui gagnent en rayonnement et en dynamisme sont caractérisées par une dynamique de réseau et un processus de découplage reposant sur trois éléments : diversification des relations d'affaires et des ressources échangées (multiplicité du réseau), développement de la coopération

et de communautés d'affaires, et plus généralement l'institutionnalisation de l'accès aux ressources via les organisations professionnelles.

Ces quatre conclusions permettent, à des degrés divers, d'alimenter les réflexions et les discussions autour des politiques à mener à l'égard des entrepreneurs et entreprises de l'informel. Plusieurs des résultats empiriques obtenus suggèrent ainsi de favoriser les lieux et institutions de proximité où les acteurs de l'informel peuvent se rencontrer (places de marchés, foires, concours, clusters, etc.) (UNIDO, 2020). Des expérimentations visant à impulser des dynamiques relationnelles entre entrepreneurs ont montré que cela pouvait favoriser le partage et la diffusion de pratiques (managériales, comptables, etc.) (Fafchamps et Quinn, 2018). L'inégalité de la distribution des réseaux (en termes de configuration et d'effets) suggère quant à elle que le soutien aux plus vulnérables des petits entrepreneurs via des mécanismes de filets de sécurité sociaux est essentiel afin qu'ils puissent s'abstraire d'un recours à leur réseau personnel dont l'analyse révèle qu'il produit finalement des effets ambivalents.

1.2. Appropriation du téléphone mobile dans l'informel de Dakar : évolution des usages et performances des activités

Dans la continuité des travaux menés sur l'entrepreneuriat informel à Bobo-Dioulasso et le rôle des réseaux d'accès aux ressources, j'ai initié à partir de 2016 une nouvelle thématique de recherche autour des usages du téléphone mobile par les entrepreneurs de l'informel à Dakar. La transformation numérique du continent, souvent qualifiée de « *leapfrog* » technologique (World Bank, 2016), est l'une des transformations majeures qui le caractérisent depuis le début des années 2000. En moins de 20 ans, la région est passée d'une quasi-absence de TIC à l'omniprésence des téléphones portables. En 2000, seulement 1,72% de la population disposait d'un abonnement de téléphonie mobile. En 2017, cette part a atteint 72% (ITU, 2019). La diffusion de l'Internet et des services financiers mobiles a commencé à la fin des années 2000. L'ITU estime que la part des abonnements actifs au haut débit mobile est montée en flèche de 1,7 % en 2010 à près de 30 % en 2018. Dans le même ordre d'idées, la GSMA estime qu'en 2018, 36 % de la population subsaharienne disposait d'un compte mobile money (GSMA, 2019a). Dans ce contexte, la diffusion rapide de l'utilisation du téléphone mobile et de l'internet sont souvent considérés comme un nouveau dispositif de coordination permettant potentiellement de lever certains obstacles à l'entrepreneuriat et de stimuler la productivité et la production des entreprises informelles (Adera, Waema et May, 2014 ; Mbuyisa et Leonard, 2017 ; Atiyas et Dutz, 2021 ; Nguimkeu et Okou, 2020). Avec un simple téléphone mobile GSM, il est possible de négocier avec les fournisseurs, de recevoir des informations sur les prix ou de recevoir des paiements malgré la distance. Avec un smartphone, il est possible d'animer un espace commercial sur Facebook, d'avoir des conversations avec des groupes d'utilisateurs ou de consulter des tutoriels vidéo. Cependant, malgré un consensus croissant sur le potentiel des technologies numériques dans l'amélioration des activités productives et le développement économique, les données et les preuves empiriques sur la façon dont les entrepreneurs

informels utilisent ces technologies dans leur activité sont encore rares (Deen-Swarray et al., 2013 ; Ngumkeu et Okou, 2020). On sait finalement encore peu de choses sur la façon dont ces entrepreneurs se sont emparés du téléphone mobile.

Les travaux que je développe dans cette perspective s’inscrivent dans le cadre d’un partenariat de recherche avec une équipe de chercheurs d’Orange Innovation (laboratoire SENSE – Sociology and Economics of Networks and Services - cf. introduction)²⁴. A ce jour, j’ai coordonné trois contrats de recherche (2016-2018 ; 2019-2021 ; 2021-2022) auxquels ont été adossées deux thèses que j’ai codirigé (l’une soutenue, l’autre en cours ; cf. CV joint au dossier). Le premier contrat se donnait pour objectif d’entreprendre une première exploration approfondie des usages professionnels du téléphone mobile en termes d’outils, de modalités d’usages, d’intensité et d’analyser l’articulation entre ces usages et les performances des activités. Le second, en plus de la perspective dynamique (suivi des entreprises et des usages dans le temps), élargissait la perspective analytique à l’environnement social de l’entrepreneur (articulation avec le ménage et le réseau social – réseau égocentré de contacts téléphoniques). Enfin le dernier projet, en cours, s’intéresse en particulier au rôle des dispositifs numériques dans la gestion du choc covid par les entrepreneurs informels. Ces travaux ont donné lieu à plusieurs contributions académiques publiées ou en cours de publication, comme la coordination d’un numéro spécial de la revue *Réseaux* sur « Le mobile et ses usages en Afrique subsaharienne » (Berrou et Mellet, 2020 ; Berrou *et al.*, 2020) et un article publié dans le *Journal of International Development* (Eekhout *et al.*, 2023 – **article [7]**). Par ailleurs, six rapports d’expertises pour Orange Innovation ont été produits (voir CV), et une diffusion plus large de nos résultats a également été assurée (notes pour le blog The Conversation, le blog de la recherche d’Orange, la lettre Usage et Valeurs d’Orange Innovation, le carnet de recherche Esquisse de LAM). D’autres valorisations académiques sont en projet (voir CV). Dans le cadre de ce rapport, je m’en tiendrais toutefois principalement aux travaux publiés ou proche de l’être. La troisième vague d’enquête venant de se terminer, ses résultats ne pourront donc être abordés ici.

Sur le plan conceptuel et analytique, bien que la dimension réseau soit plus en retrait dans ces travaux pour le moment²⁵, ces derniers s’inscrivent toutefois parfaitement dans la démarche socioéconomique décrite précédemment en se concentrant sur les pratiques et les usages effectifs des entrepreneurs (1.2.1). Sur le plan empirique (1.2.2.), un des grands apports de ces travaux est la constitution d’une cohorte d’entreprises enquêtées à trois reprises (2017, 2019, 2022) avec des informations détaillées sur les caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs, les caractéristiques et les performances de leur activité ainsi que leur équipement et leurs usages en matière de téléphonie et d’internet²⁶. Des entretiens qualitatifs individuels et collectifs (*focus groups*) ont également été menés. Plusieurs résultats

²⁴ Auparavant dénomé « Orange Labs ».

²⁵ Bien qu’en retrait la dimension réseau n’est pas totalement absente non plus comme je l’évoquerai notamment en conclusion.

²⁶ Pour la collecte des données, un partenariat local avec le CRDES (Centre de Recherche sur le Développement Economique et Social) basé à Dakar est également actif depuis 2017.

issus de ces travaux seront soulignés au regard de l'ampleur et de l'intensification des usages, de la diversité des profils d'utilisateurs et des impacts sur les performances des activités (1.2.3.).

1.2.1. Des fonctions économiques du téléphone mobile aux usages effectifs : positionnement analytique au sein de la littérature ICTD

Les travaux que je conduis dans le cadre de cette recherche adoptent là aussi un positionnement interdisciplinaire à l'interface entre économie appliquée, sociologie économique et sociologie des TIC. Ce positionnement reflète assez bien les spécificités du domaine de recherche ICTD caractérisé par une forte interdisciplinarité (économie, sociologie et anthropologie, informatique, management, design, etc.). Celui-ci s'est structuré autour de quelques revues et conférences pour la plupart apparues au cours des années 2000 (Gomez *et al.*, 2012 ; Dodson *et al.*, 2012). Il est possible de distinguer trois grandes perspectives dans cette littérature foisonnante (Donner, 2008 ; Berrou et Mellet, 2020).

Diffusion des technologies et identification des déterminants de leur adoption

Un premier ensemble de travaux s'intéresse à la mesure de la diffusion des technologies et à l'identification des déterminants de leur adoption (rythme de diffusion, rôle des déterminants individuels et du contexte institutionnel sur l'adoption des TIC). Dans cette perspective deux dimensions complémentaires sont étudiées : celle de l'accès ou de la connectivité, c'est-à-dire la capacité des populations à accéder aux technologies et à les utiliser pour se connecter à internet et partager des informations numériques ; celle de l'adoption ou pénétration du numérique dont la mesure se traduit par la distribution des outils numériques dans les activités économiques, les transactions marchandes ou non marchandes (via le paiement mobile par exemple), les comportements des ménages, les politiques publiques, etc. (Fall *et al.*, 2015 ; Asongu *et al.*, 2018 ; Asongu, 2018). Derrière l'ambition affichée d'une adoption universelle du téléphone mobile et de l'internet, la réalité du continent africain est plus contrastée. L'adoption du mobile y reste significativement inférieure à la moyenne mondiale (44% de la population, contre une moyenne mondiale de 66%), et cela est encore plus vrai pour l'accès à internet (24% de la population connectée à internet mobile contre près de 50% en moyenne mondiale) (GSMA, 2019a). Autrement dit, même si l'écart avec le reste du monde se réduit, une large majorité d'Africains demeurent exclue des « autoroutes de l'information ». La pénétration du mobile, mesurée en utilisateurs uniques, varie fortement d'un pays à l'autre : 67 % au Sénégal et 61% en Côte d'Ivoire, mais seulement 21% à Madagascar en 2018 (ITU, 2019). C'est encore plus flagrant lorsque l'on s'intéresse à l'accès à internet. D'après l'ITU, 46% des Sénégalais et 36% des Ivoiriens étaient connectés à internet en 2018, contre plus de 80% de la population française. Cette proportion est bien plus faible dans d'autres pays d'Afrique subsaharienne : moins de 10% à Madagascar, 6,4% au Nigeria, 2,9% au Niger. Même au Kenya, pourtant présenté comme le champion de l'Afrique numérique, seulement 18% de la population était connecté à internet en 2017 (ITU, 2019). Les inégalités d'adoption sont également fortes parmi les populations. À la fracture générationnelle, présente en Afrique comme dans

le reste du monde, il faut ajouter une fracture socioéconomique et une fracture de genre. Ainsi, d'après la GSMA, une femme a 40% de moins de chances d'utiliser l'internet mobile qu'un homme en Afrique subsaharienne (GSMA, 2019b). Parmi les facteurs explicatifs de ces différences, la littérature met notamment en évidence le rôle des infrastructures, les coûts d'accès aux équipements et le prix des communications, les structures de marché (concurrence), le capital humain, le genre, l'emploi et la bancarisation (Biscaye et Anderson, 2016 ; Fall et Birba, 2015, 2019, Fall *et al.*, 2015, Asongu, 2018, Fornebacher *et al.* 2019).

L'étude des impacts micro et macroéconomiques des TIC

Un deuxième ensemble de travaux s'intéresse plus spécifiquement aux impacts micro et macroéconomiques de l'usage de ces technologies. Il faut dire que pour les chercheurs s'intéressant aux effets économiques de la diffusion d'une nouvelle technologie, l'irruption du mobile dans les pays en développement offrait un « laboratoire naturel » leur permettant de tester *in vivo* l'impact de l'arrivée de la technologie mobile sur un terrain « vierge » – la téléphonie fixe étant très peu diffusée dans les pays en développement. Comme souligné par Donner (2008, p. 143): « *Having exploded literally before our eyes, rarely has a technology been so amenable to analysis via a “before–after” framing* ». Ces études d'impact conduites à différentes échelles couvrent un spectre assez large de contextes et d'objets touchant à différentes dimensions du bien-être individuel comme collectif (performances scolaires, santé individuelle, fonctionnement des marchés, revenu, emploi, croissance économique, gouvernance, etc.). Elles restent toutefois assez largement dominées par des travaux issus du champ de l'économie du développement mobilisant l'outillage de l'économétrie appliquée et des expérimentations pour tester les impacts macro- et micro-économiques des usages ou de l'accès à la technologie.

Sur le plan macroéconomiques, quelques travaux évaluent le lien de causalité entre TIC et croissance du PIB dans les pays en développement et émergents. Cariolle et Gougeon (2018) montrent qu'un meilleur accès à internet pour les populations n'a pas d'effets à court terme sur la croissance en Afrique subsaharienne. Un résultat à interpréter au regard d'un raccordement encore assez récent du continent aux câbles sous-marins, ou de la fragmentation territoriale du continent en termes de couverture infrastructurelle. D'autres études portent plus spécifiquement sur la question de la contribution d'internet à la création d'emplois sur le continent. À cet égard, l'étude la plus complète est très certainement celle de Hjort et Poulsen (2019). Leurs résultats attestent du potentiel de création d'emploi permis par l'accès à internet (principalement via des gains de productivité ou une meilleure compétitivité à l'exportation des firmes), en particulier en matière d'emplois qualifiés. Ce dernier point souligne en miroir le risque d'accroissement des inégalités entre emplois qualifiés et non qualifiés sur le continent.

À l'échelle microéconomique, plusieurs travaux ont cherché à mesurer l'impact de l'introduction de la technologie mobile sur le fonctionnement de marchés sur lesquels opèrent des petits entrepreneurs informels, principalement des pêcheurs et des agriculteurs (Jensen 2007 ;

Aker, 2010 ; Aker et Fafchamps, 2015). L'hypothèse formulée par ces travaux est que l'arrivée du mobile, en améliorant l'information sur les conditions de marché et la coordination entre acteurs économiques, devrait réduire la dispersion des prix, rapprocher les marchés de l'équilibre et *in fine* améliorer la situation économique de ces entrepreneurs. L'étude de Jensen (2007) sur les marchés aux poissons du Kerala en Inde utilise ainsi l'élargissement progressif de la couverture du réseau mobile GSM comme expérience naturelle et compare les marchés des régions couvertes à ceux des régions non couvertes. Elle conclut sur une réduction significative de la dispersion des prix entre les différents marchés ainsi qu'à une réduction des invendus. Plusieurs études ont adopté la même démarche pour étudier l'impact de l'arrivée du téléphone mobile sur le fonctionnement des marchés agricoles en Afrique (Aker *et al.*, 2016). Si la plupart de ces travaux parviennent au même résultat concernant la meilleure efficacité des marchés (à des degrés variables selon les contextes et le type de produit agricole étudié), les résultats concernant les revenus des agriculteurs sont bien plus mitigés (Aker, 2010; Aker et Fafchamps, 2015). Ainsi, la répartition de ces gains d'efficacité entre les différents acteurs du marché (acheteurs, vendeurs, intermédiaires, grossistes, détaillants, transporteurs, etc.) est bien souvent très inégalitaire. Par ailleurs, les travaux portant sur les effets des usages du mobile pour les petites entreprises et les indépendants (dont une part importante exerce en Afrique dans l'informel) conduisent à des résultats là aussi partagés (Esselaar *et al.* 2007 ; Deen-Swarraj *et al.*, 2013). De manière générale, les usages du téléphone mobile permettent plus de gains transactionnels (extension des ventes) qu'organisationnels (accroissement de la productivité). À eux seuls, les usages des TIC conduisent par ailleurs à des effets directs assez marginaux en termes de réduction de la pauvreté (Mbuyisa et Leonard, 2017). D'autres travaux se sont intéressés à l'impact du déploiement de services de transfert d'argent via mobile sur le niveau de vie des ménages, et indirectement sur les activités économiques informelles, principalement dans les régions rurales du Kenya (Mas et Morawczynski, 2009; Morawczynski, 2009 ; Mbiti et Weil, 2015; Jack *et al.*, 2013; Jack et Suri, 2014; Kikulwe *et al.*, 2014, Suri et Jack, 2016). Ils montrent que le mobile money se révèle particulièrement adapté pour réduire la vulnérabilité économique des ménages ruraux en facilitant les transferts d'argent intrafamiliaux et intracommunautaires. La réduction de la vulnérabilité des ménages ruraux aux chocs leur permet de libérer des ressources pour développer leur activité et augmenter leur indépendance financière, contribuant ce faisant à élever la demande d'emploi et le volume d'activité. Suri et Jack (2016) estiment que l'accès au dispositif de mobile money M-PESA a permis de sortir 194 000 ménages kenyans, soit 2 % de la population, de la pauvreté.

Les implications issues des résultats de ces travaux dans le champ opérationnel de l'aide et des politiques de développement sont souvent considérables. Les controverses y sont de fait assez nombreuses et même médiatisées. On pense notamment aux controverses autour des études de Jensen (2007) (Srinivasan et Burrell, 2013 ; Burrell et Oreglia, 2015 ; Steyn, 2016) ou plus récemment de Suri et Jack (2016) (Bateman *et al.*, 2019) (voir aussi Berrou et Mellet, 2019).

Usages effectifs et appropriation du téléphone mobile

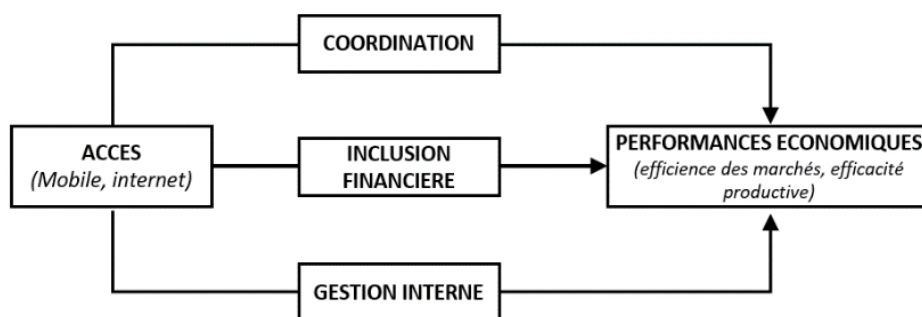
Quoiqu'encore peu nombreuses et très ciblées vers les activités agricoles et halieutiques, ces études d'impact sont précieuses pour caractériser, et mesurer, certains effets économiques de l'arrivée du mobile. Malgré l'intérêt de ce type de travaux, on peut toutefois constater qu'ils tendent à écraser la diversité des contextes d'usages et des dynamiques d'appropriation du mobile (Burrell et Oreglia, 2015 ; Aker *et al.*, 2016). Il apparaît en effet difficile, à partir de ces études, de reconstituer un portrait des entrepreneurs informels qui tienne compte tant des contextes d'adoption, que de la pluralité de leurs profils et de la diversité de leurs usages. Les travaux de Jensen ont ainsi été contesté par des auteurs ayant mené des enquêtes qualitatives sur les usages concrets du mobile par les pêcheurs et les agriculteurs du Kerala et d'ailleurs (Srinivasan et Burrell, 2013 ; Burrell et Oreglia, 2015 ; Steyn, 2016). Au-delà des critiques méthodologiques, il est surtout reproché à Jensen d'inférer trop vite des usages spécifiques du mobile (recherche d'information sur les prix) à partir de la seule identification d'un impact (réduction de la dispersion des prix). Impact qui, par ailleurs, doit beaucoup selon ces critiques à des spécificités relatives aux structures de marché locales (réseaux anciens de crédit entre pêcheurs et acheteurs par exemple). D'une manière générale, soulignent ces critiques, l'information sur les prix n'est pas rare mais les arbitrages marchands sont fortement contraints – les pêcheurs ne peuvent pas choisir librement de vendre leur poisson à tel intermédiaire plutôt qu'à tel autre en raison de l'intrication des liens professionnels et familiaux et des dettes contractées. Le téléphone mobile est surtout utilisé, dans le cadre professionnel, pour entretenir le réseau de relations et pour faire face aux imprévus (par exemple, le moteur du bateau qui lâche, à distance des côtes).

Qu'est-ce qui se joue donc après l'accès (« *after access* », pour paraphraser le titre du livre de J. Donner) (Donner, 2015)? Que font les gens concrètement avec leur mobile ? Ces usages correspondent-ils aux usages projetés, ou prescrits, par les travaux et les dispositifs issus du courant des nouvelles technologies « pour » le développement ? Autrement dit, dans quelle mesure les usages du mobile sont-ils susceptibles, ou non, et selon quelles modalités, d'orienter leurs utilisateurs vers des trajectoires propices au changement productif ? Cette perspective privilégie alors la description fine et l'analyse des usages et de la dynamique de diffusion du mobile dans leurs contextes économiques, sociaux, culturels ou politiques (Donner, 2008 ; Dey et Ali, 2016 ; Archambaut, 2017). Elle révèle tant l'importance qu'occupe le téléphone mobile dans le quotidien des populations que la complexité de ses modalités d'appropriations effectives et des enjeux qu'il soulève pour le continent. Elle donne à voir un paysage de l'adoption du mobile complexe et hétérogène, éloigné de la vision simplificatrice d'une technologie immédiatement au service du développement, telle qu'elle est véhiculée par les programmes internationaux et la communauté ICTD. Pour ce faire une telle démarche suppose un cadre d'analyse et des enquêtes empiriques cherchant à embrasser la diversité des usages du mobile.

Des fonctions économiques aux usages effectifs du téléphone mobile : un cadre d'analyse

Bien que l'approche par les usages effectifs soit principalement développée en sociologie et anthropologie, c'est bien avec la même ambition centrée sur l'étude des usages du mobile en contexte que notre approche socioéconomique, combinant quantitatif et qualitatif, s'est construite. Elle repose sur une taxonomie des principales fonctions économiques (usages professionnels) du téléphone mobile combinée à une approche multidimensionnelle de l'adoption ou réalisation d'une fonction. Tout en cherchant à mieux appréhender la diversité des formes d'appropriation du téléphone mobile par les entrepreneurs, elle n'abandonne pas non plus l'ambition de relier ces usages aux performances des activités.

Figure 1.4. Les trois fonctions économiques du téléphone mobile pour les entrepreneurs



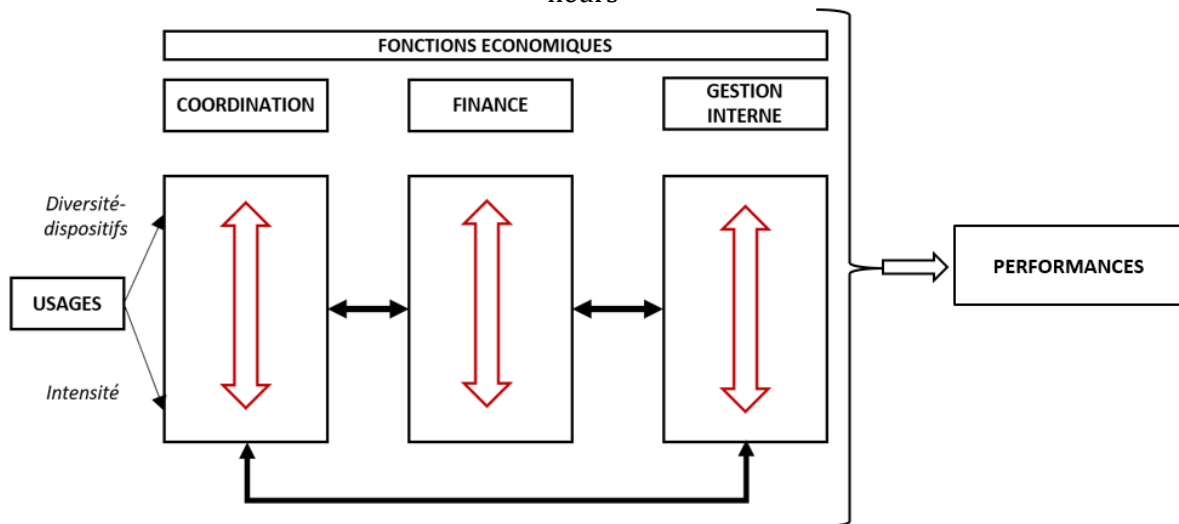
Source : auteur

Trois principaux usages professionnels du téléphone mobile peuvent être identifiés dans la littérature ICTD (figure 1.4.) : les usages de coordination « informationnelle » externe, vers le marché ; les usages financiers ; les usages de gestion interne, au sein de l'entreprise (Aker, 2010 ; Aker et Ksoll, 2016 ; Mbuyisa et Leonard, 2017 ; Donner et Escobari, 2010). La première dimension – la coordination externe – comprend les interactions bilatérales (on parlera aussi de coordination bilatérale) avec les fournisseurs, en amont, les clients, en aval, ainsi que d'autres interlocuteurs sur le marché, au premier rang desquels les concurrents, ou « collègues ». Nous y intégrons également des formes de communication plus collectives (coordination multilatérale), du groupe WhatsApp, à la page Facebook et au site web qui peuvent servir d'outils de promotion pour l'activité ou d'information sur les conditions de marché. Les effets des usages du téléphone mobile sur la coordination marchande ont fait l'objet d'une attention importante de la part des économistes du développement à travers différentes études d'impact (cf. supra) (Jensen, 2007 ; Camacho et Conover, 2011 ; Aker et Ksoll, 2015). Ces usages sont supposés réduire les asymétries d'information et les coûts de transaction et ainsi améliorer l'efficacité du marché (en réduisant la dispersion des prix) et la performance des entreprises. La deuxième dimension, relative aux usages financiers (inclusion financière), est articulée principalement aux usages du mobile money dans le cours de l'activité. La popularité de ces services, et la possibilité de s'en servir comme d'un substitut au cash dans un contexte marqué par une faible bancarisation, justifiaient de l'isoler comme une fonctionnalité ou un ensemble d'usages à part entière (Demirguc-Kunt *et al.*, 2018). Le passage des

paiements en espèces aux paiements numériques est supposé faciliter les interactions avec clients, les vendeurs et les institutions financières. L'argent mobile peut réduire les coûts opérationnels et rendre les transactions marchandes plus sûres, plus fluides, moins chères et plus pratiques (Munyegera et Matsumoto, 2016 ; Demirguc-Kunt et Singer, 2017). Elle peut également améliorer l'accès à la liquidité, qui constitue souvent un obstacle majeur à l'entrepreneuriat en Afrique subsaharienne (Beck *et al.*, 2018), en facilitant l'épargne monétaire, la réception des envois de fonds et en réduisant la visibilité des revenus (Munyegera et Matsumoto, 2016 ; Morawczynski, 2009). Nous nous sommes enfin intéressés aux usages de gestion interne au sein de l'activité, considérant que le mobile pouvait jouer un rôle important dans la gestion de l'activité, les relations avec les employés, l'allocation interne des ressources ou encore dans la réalisation d'opérations de comptabilité. Comparativement aux deux premières fonctions, il existe moins d'évidences empiriques dans la littérature concernant l'utilisation du téléphone mobile comme outil de gestion interne dans les MPME des pays en développement. Pour Mei et Yun (2008), les téléphones portables permettent aux entrepreneurs de contacter et d'être contactés n'importe où, à condition qu'il y ait une couverture mobile, ce qui améliore leur disponibilité auprès des partenaires professionnels locaux et internationaux. Cela peut être particulièrement utile pour faire face à des événements inattendus et à des tâches urgentes. Par ailleurs, de nombreuses start-ups émergent également sur le continent africain et proposent des applications visant spécifiquement à faciliter la comptabilité ou, plus largement, la gestion administrative d'une entreprise. Les téléphones à écran tactile disposent de fonctionnalités pratiques qui facilitent les calculs, la prise de notes, l'organisation de listes, etc.

Qu'ils soient utilisés comme ressource pour la coordination marchande, comme instrument financier ou comme dispositif de gestion interne, il semble évident que les téléphones mobiles ont le potentiel de remodeler considérablement les activités et l'écosystème productif et marchand informel en Afrique sur le long terme. Dans le même temps, l'exécution d'une tâche ou d'une fonction à l'aide d'un téléphone mobile peut être réalisée par les entrepreneurs de différentes manières. Les téléphones mobiles offrent généralement un ensemble de fonctions et de services qui couvrent un large éventail de domaines et de gamme d'applications. Pour appréhender pleinement la nature multidimensionnelle des usages ou de l'appropriation du téléphone mobile (BurtonJones et Straub, 2006 ; Wirth *et al.*, 2008), nous allons donc au-delà d'une simple approche binaire consistant à considérer la réalisation ou non d'une fonction pour y inclure deux autres dimensions (figure 1.5.) : (i) la gamme ou la diversité des dispositifs (applications) utilisés pour réaliser les différentes fonctions (Igbaria et al., 1997), et (ii) l'intensité des usages qui représente la fréquence d'utilisation du téléphone mobile pour effectuer une tâche, une fonction (Baptista et Oliveira, 2015). Par ailleurs, l'appropriation du téléphone mobile selon les différentes dimensions identifiées peut prendre des formes spécifiques en fonction du contexte et des caractéristiques socioéconomiques des entrepreneurs et de leurs entreprises. Dans la littérature, les trois fonctions de notre taxonomie ont largement été étudiées individuellement. Cependant, les usages peuvent se révéler complémentaires et définir des profils d'utilisateurs.

Figure 1.5. Usages effectifs ou appropriation du téléphone mobile par les entrepreneurs



Source : auteur.

1.2.2. Enquêter sur les pratiques numériques dans l'informel de Dakar

Une originalité et un apport important des travaux menés dans le cadre des trois contrats de recherche est la constitution d'un panel inédit de 500 établissements représentatifs de l'informel de Dakar que nous suivons depuis 2017 (trois points d'observation : 2017, 2019, 2022 ; figure 1.8.)²⁷. Dans la lignée des enquêtes que j'ai conduite au Burkina Faso à Bobo-Dioulasso, la démarche a également combiné enquêtes quantitatives et qualitatives.

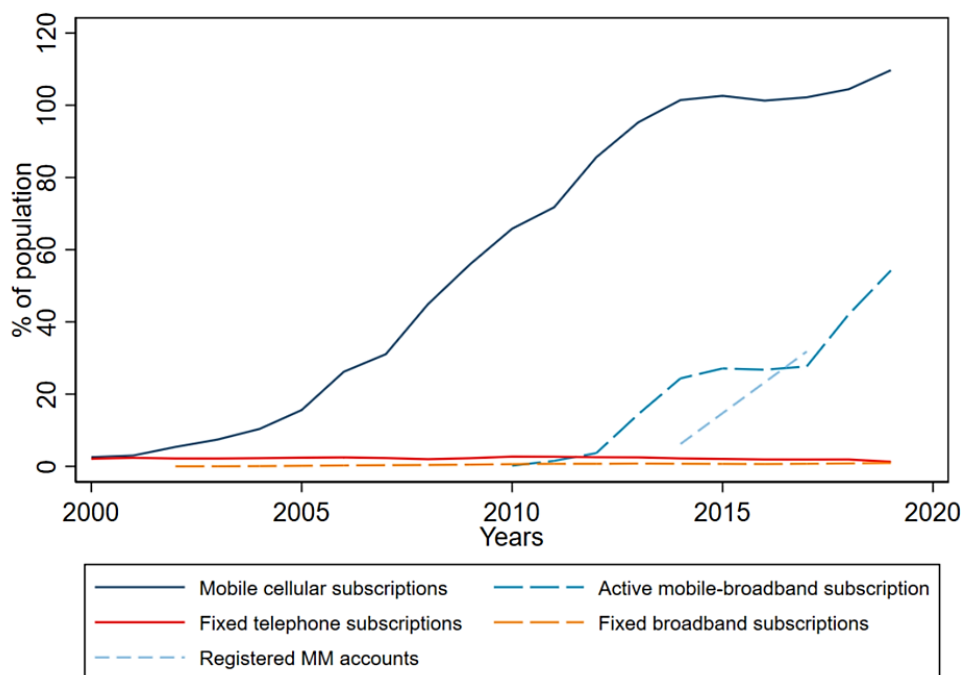
Le choix d'étudier les pratiques numériques des entrepreneurs de l'informel à Dakar s'est avéré particulièrement judicieux pour saisir une réalité socioéconomique caractérisée par un entrelacement particulièrement fort et prégnant entre informalité et numérique. À l'image des autres pays d'Afrique subsaharienne, le Sénégal est caractérisé par une prépondérance des activités économiques informelles. Le recensement général des entreprises estimait ainsi qu'en 2016, 97 % des unités de production sénégalaises étaient informelles, dont 94% dans la région de Dakar (ANSD, 2017). Les activités informelles à Dakar recouvrent un large éventail d'activités, du vendeur de café Touba au coin de la rue aux grands importateurs de riz qui brassent des millions de FCFA chaque mois, ou encore au menuisier local et ses trois apprentis. Cependant, les entreprises informelles ne génèrent que 16,3% du chiffre d'affaires total à Dakar, ce qui suggère qu'elles sont généralement de petite taille et ont faible niveau de productivité par rapport aux entreprises formelles.

Si ce poids de l'informel laisse à penser à une relative stabilité du système productif sénégalais, comme le reste de la société et du pays, il n'a pas non plus échappé à l'irruption du numérique et de la téléphonie mobile. Depuis que l'apparition des téléphones mobiles à la fin des années 1990, le taux de pénétration des abonnements mobiles a augmenté de façon

²⁷ Pour la collecte des données, un partenariat local avec le CRDES (Centre de Recherche sur le Développement Economique et Social) basé à Dakar est actif depuis 2017.

exponentielle, atteignant plus de 100 % depuis 2015 (figure 1.6.), une trajectoire qui s'explique notamment par le développement des infrastructures de télécommunication, des services mobiles et la baisse des prix (ARTP, 2019)²⁸. Finalement, en 2017, au moment du lancement de la première enquête, le téléphone mobile s'était imposé comme un outil à la fois omniprésent et banal dans le quotidien des entrepreneurs informels dakarois.

Figure 1.6. Taux de pénétrations des TIC au Sénégal



*Note : pour toutes les variables, les abonnements représentent le nombre de comptes utilisés au cours des trois derniers mois.

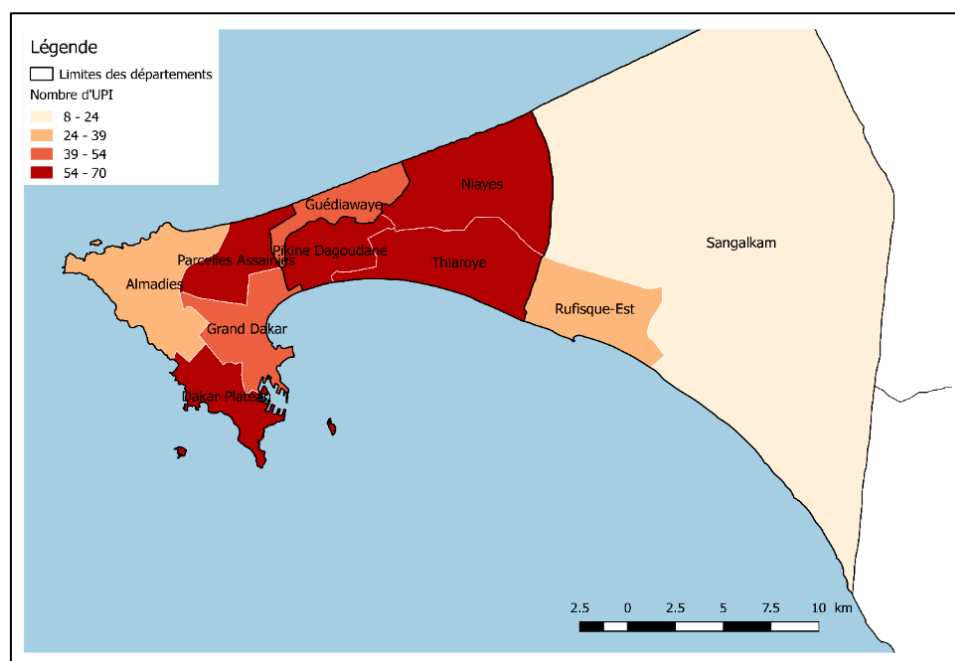
Source : ITU and GSMA, Eekhout et al. (2023)

Dans ce contexte socio-économique particulier, la première enquête conduite en 2017 se donnait pour objectif de prendre la mesure de l'adoption et des usages des technologies numériques par les entrepreneurs de l'informel dakarois. A l'instar de mes précédents travaux, nous avons considérés comme entreprise informelle « toute activité, non enregistrée et/ou dépourvue de comptabilité formelle écrite, exercée à titre d'emploi principal ou secondaire, par une personne en tant que patron ou à son propre compte. Cette personne, active occupée, est alors considérée comme "chef d'unité de production informelle" » (Backiny-Yetna et Bardon, 1999). D'un point de vue opérationnel et suivant les critères de l'ANSD, l'enquête a retenu les activités n'ayant pas de NINEA (Numéro d'Identification Nationale des Entreprises et Associations) et/ou ne respectant pas le SYSCOA (Système Comptable Ouest-Africain) en excluant les activités agricoles, animales, forestières et du secteur de la pêche. Afin d'assurer la représentativité, le plan de sondage a été construit en respectant la méthode des quotas,

²⁸ A noter que de nombreux abonnés possèdent plusieurs cartes SIM de différents opérateurs mobiles afin de bénéficier des promotions régulières (Internet gratuit et illimité pendant plusieurs heures, achat d'heures de communications à tarif réduit, etc.). Au Sénégal, 44% des utilisateurs de mobiles possèdent au moins deux cartes SIM et 30% en possèdent trois (ANSD, 2015)

retenant trois variables marquant la diversité des UPI, à savoir le secteur d'activité (et la branche), la localisation (au niveau départemental) et le sexe de l'entrepreneur. Au final, les effectifs pour chacune des variables ont été construits à partir de la nomenclature et des unités recensées par l'ANSD lors de l'Enquête nationale sur les Unités de Production informelles au Sénégal (ENUPIS) de 2016 et l'Enquête de Suivi de la Pauvreté au Sénégal (ESPS) de 2012. Une fois le plan de sondage établi, pour éviter les risques de biais de sélection et réintroduire de l'aléa dans le cadre de la méthode des quotas nous avons adopté la méthode de Politz (ou méthode des itinéraires). Dans un premier temps, une enquête quantitative auprès de 500 établissements représentatifs du secteur informel de Dakar a été réalisée entre janvier et avril 2017 (la répartition géographique des établissements enquêtés est présentée dans la figure 1.7.). Dans un second temps, une enquête qualitative complémentaire auprès de 10 % de ces établissements a été conduite d'octobre à novembre 2017. D'une part, nous avons mené des entretiens individuels semi-dirigés sur les pratiques auprès de 25 entrepreneurs et d'autre part, nous avons organisé cinq séances de groupe (focus groups) regroupant en moyenne 5 entrepreneurs.

Figure 1.7. Distribution spatiale des unités de production informelles enquêtées dans la région de Dakar

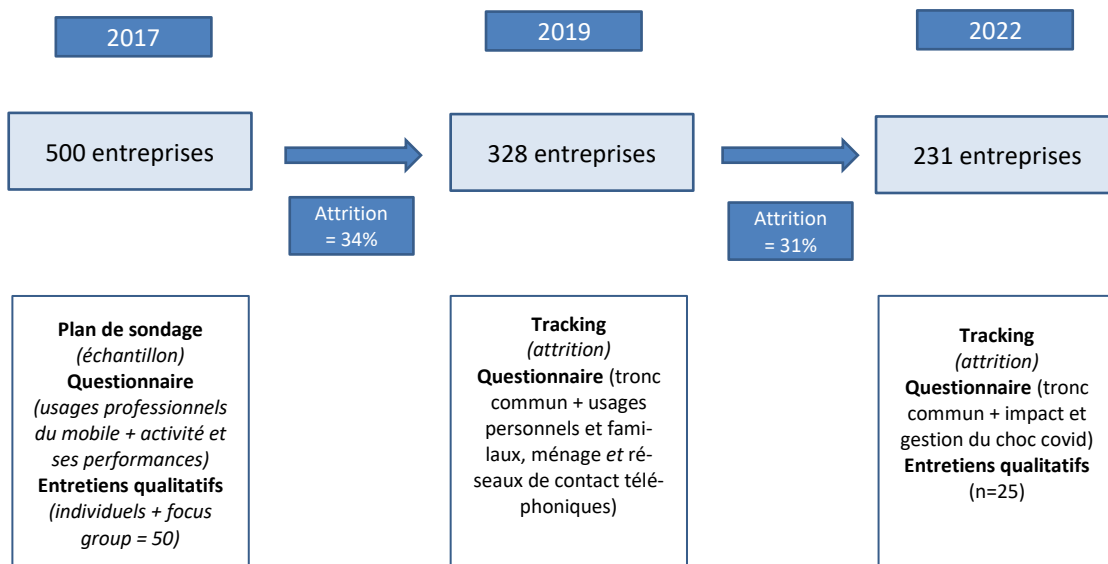


Source : Eekhout, Berrou et Combarrous (2017)

Les deux vagues d'enquêtes suivantes (2019, 2022) ont évidemment fait face à des enjeux et défis méthodologiques spécifiques (figure 8). D'une part chacune d'elle intégrait de nouvelles thématiques de recherche en plus d'un tronc commun concernant l'activité, ses performances et les usages numériques de l'entrepreneur (indispensable pour tirer pleinement partie des données longitudinales et étudier les dynamiques d'usages et l'évolution des performances des activités). En 2019, le projet visait également à resituer les usages et pratiques numériques dans l'environnement social des entrepreneurs. A cette fin, les usages personnels

et familiaux des technologies mobiles ont été interrogés (équipement, dispositif de communication privilégié, Mobile Money). Des informations sur le ménage ont également été collectées (composition du ménage, conditions de vie, actifs, transferts de fonds), de même qu'une mesure du réseau égocentré de contacts téléphoniques de l'entrepreneur a été réalisée (à l'aide d'un générateur de noms visant à ce que le répondant cite les cinq personnes avec lesquelles il communique le plus fréquemment par téléphone). En 2022, c'est un module spécifique au choc covid qui a été introduit afin d'être en mesure d'analyser l'impact du choc sur l'activité et son mode de fonctionnement (revenu, emploi, modalités d'approvisionnement, de distribution, financement de l'activité, accès aux dispositifs d'aides, etc.). La place du téléphone mobile et des dispositifs numériques dans la gestion du choc et dans les pratiques post-covid ont fait l'objet d'une attention particulière.

Figure 1.8. Le panel d'entreprises de l'informel dakarois et les trois temps d'observation



Source : auteur.

D'autre part, si la collecte de données longitudinales dans l'informel s'avère très originale elle fait aussi face à l'enjeu de l'attrition. Les établissements opérant dans l'informalité sont en général considérés comme étant vulnérables et instables dans le temps. L'absence d'existence légale, la précarité des conditions d'opération ou encore des performances économiques moindres par rapport aux entreprises formelles sont autant de facteurs pouvant entraîner une faillite, un changement d'activité ou des déplacements récurrents. De plus, compte tenu des caractéristiques spécifiques des unités de production informelles, leur vulnérabilité face aux chocs exogènes, comme le choc covid, semble particulièrement accrue. Si l'on se réfère à la littérature, les taux d'attrition observés au cours d'enquêtes similaires à la nôtre, mais dans des contextes bien différents, sont compris entre 11% par an en Afrique du Sud (Ligthelm, 2012) et 16% par an au Vietnam (Demenet *et al.*, 2016). Dans notre cas, la stratégie de tracking mise en œuvre, reposant d'abord sur une prise de contact par téléphone

avec un questionnaire dédié puis une recherche de terrain en cas de non réponse par téléphone, a permis de retrouver 328 entreprises en 2019 et 226 en 2022, soit respectivement un taux d'attrition de 34% et 31% (avec un pas de temps de deux ans puis trois ans).

1.2.3. Intensification, diversité des usages et dynamique des entreprises informelles

De manière transversale aux travaux et diverses publications issus de ces projets autour des usages du numérique dans l'informel de Dakar, trois résultats principaux seront ici soulignés : l'ampleur et l'intensification des usages, la diversité des profils d'utilisateurs et enfin l'impact de ces usages sur les performances des activités²⁹.

L'essor incontestable des usages professionnels du téléphone mobile

En 2017, le constat est implacable, l'accès aux dispositifs numériques au sein du secteur informel de Dakar est à l'image de la pénétration des TIC dans le pays. Les dispositifs fixes sont rarement adoptés et avoir un portable est devenu la norme : 98 % des entrepreneurs enquêtés disposent d'un téléphone portable, 95 % utilisent le téléphone mobile dans le cadre de leur activité professionnelle. Une différence importante à prendre en compte repose sur l'accès à un téléphone tactile³⁰ puisqu'il est pour la plupart de ces entrepreneurs le seul moyen de connexion à internet : 63 % des enquêtés possèdent un téléphone tactile ou un smartphone. Une proportion identique d'entrepreneurs se connectent à internet dans le cadre de leur activité, mais seuls 37 % se connectent plusieurs fois par semaine, ou davantage. L'équipement mobile, et l'accès aux réseaux, téléphonique et internet, induisent un coût important pour les entreprises. Les unités de production enquêtées consacrent en moyenne chaque mois environ 10 % de la valeur ajoutée mensuelle de leur activité à ce poste ; des montants tirés à la hausse par un petit nombre d'entrepreneurs, mais tout de même relativement élevés compte tenu des conditions souvent précaires dans lesquelles elles évoluent.

Le tableau 1.3. présente l'évolution des équipements et des usages professionnels du mobile entre 2017 et 2019. Il en ressort tout d'abord que la première « fracture numérique » que représente l'accès ou la possession d'un téléphone tactile semble se dissiper peu à peu au sein de notre population d'entrepreneurs informels.

²⁹ Les résultats présentés ici reposent principalement sur les articles publiés ou en cours de publication mais intègrent aussi quelques travaux en cours d'avancement. A ce jour, les données de la troisième vague d'enquête viennent juste d'être collectées et ne sont pas encore consolidées. De nombreux points restent donc encore à creuser et feront l'objet de travaux ultérieurs.

³⁰ La GSMA différencie trois types de portables : les mobiles GSM simples, les portables tactiles (ou feature phones) et les smartphones. Ces derniers disposent d'un système d'exploitation permettant à des développeurs tiers de proposer des applications. Or, dans le contexte subsaharien, de nombreux téléphones tactiles fonctionnent sous d'autres systèmes d'exploitation qui permettent tout de même des usages relativement avancés (accéder aux réseaux sociaux et à certaines applications). Ainsi, indépendamment du système d'exploitation du dispositif, nous intégrons dans cette étude les smartphones sous l'appellation « portable tactile ».

Tableau 1.3. Evolution de l'équipement et des usages professionnels du mobile (2017-2019)

Variabes	2017	2019
Possède un téléphone tactile		
Non	36	22
Oui	65	78
Dépenses mensuelles totales liées à l'usage du mobile		
Moyenne (FCFA)	9 300	13 000
Médiane (FCFA)	7 500	10 000
Fréquence des appels téléphoniques professionnels		
Jamais	5	3
Moins souvent	19	12
Plusieurs fois par semaine	27	19
Plusieurs fois par jour	49	66
Coordination amont fréquente		
Non	59	42
Oui	41	58
Coordination aval fréquente		
Non	50	36
Oui	50	64
Coordination horizontale fréquente		
Non	67	53
Oui	33	47
Coordination multilatérale fréquente		
Non	79	72
Oui	21	28
Mobile Money à des fins professionnelles		
Non	40	25
Oui	60	75
Épargne via Mobile Money		
Non	74	57
Oui	26	43
Gestion des comptes, des transactions et des stocks		
Non	94	94
Oui	6	6
Observations	304	304

Source : Berrou et Girollet (2021)

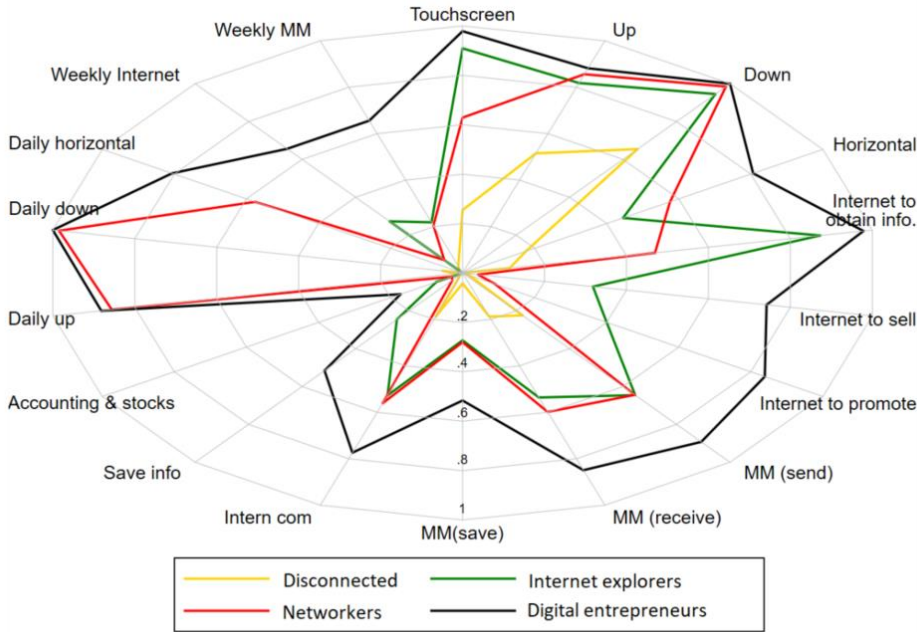
En effet le taux d'équipement en téléphone tactile est passé de 65% à 78% en deux ans. 80% des entrepreneurs ont acquis un ou plusieurs téléphones au cours des deux dernières années. La diffusion de ce type d'équipement semble s'accompagner d'une hausse des dépenses mensuelles moyennes liées aux usages du téléphone mobile (13,000 FCFA en 2019 contre 9,300 FCFA en 2017). L'intensification des usages professionnels du mobile semble se vérifier au regard de l'intensification de l'usage de base qu'est l'appel téléphonique au cours

de la période séparant les deux enquêtes³¹. En effet, alors qu'ils étaient 49% à utiliser les appels téléphoniques plusieurs fois par jour en 2017, ce chiffre s'élève à 66% en 2019. Cela s'accompagne ensuite par une adoption en hausse des principales fonctions étudiées: coordination (bilatérale et dans une moindre mesure multilatérale), fonctions financières. Seuls les usages de gestion interne, marginaux en 2017 le sont restés en 2019.

La diversité des profils d'utilisateurs

Compte tenu de la nature de « couteau suisse » du téléphone mobile, les usages professionnels du mobile peuvent couvrir plusieurs dimensions et des effets cumulatifs ou des complémentarités spécifiques peuvent alors exister. Afin d'appréhender ces effets, nous avons cherché à identifier des profils types d'utilisateurs à partir des variables décrivant l'ensemble des trois dimensions analytiques décrites précédemment (figure 1.5. et tableau 1.4.). À l'aide d'une méthode de classification combinant utilement une analyse des correspondances multiples (ACM) à une classification ascendante hiérarchique (CAH) nous identifions quatre profils distincts d'utilisateurs (figure 1.9.) : les entrepreneurs déconnectés, les réseauteurs, les explorateurs d'internet, les entrepreneurs digitaux (Berrou *et al.*, 2020 ; Eekhout *et al.*, 2023 – **article [7]**).

Figure 1.9. Distribution de l'adoption des différents usages professionnels par profil



Source : Eekhout *et al.* (2023)

³¹ Appels via le réseau opérateur ou les applications de messagerie confondus.

Tableau 1.4. Distribution des modalités des variables mobilisée pour la classification

Dimensions	Variables	%		
Fonctions professionnelles	Coordination one to one (bilatérale)	Coordination verticale — amont (Fournisseurs)	71 %	
		Coordination verticale — aval (Clients)	86 %	
		Coordination horizontale (autres entreprises ou associations du secteur)	46 %	
	Coordination one to many (multilatérale)	Internet pour s'informer	54 %	
		Internet pour vendre	22 %	
		Internet pour promouvoir et attirer de nouveaux clients	28 %	
	Fonction financière	Envoi d'argent via MM (au sein du pays ou à l'international)	56 %	
		Réception d'argent via MM (depuis le pays ou depuis l'extérieur)	50 %	
		Épargne sur un compte MM	25 %	
	Fonction de gestion interne	Enregistrement d'informations	17 %	
		Gestion des comptes, des stocks et des transactions	6 %	
		Communication avec des individus de l'entreprise	48 %	
	Interfaces utilisées	Diversité (nombre) d'interfaces mobilisées	mobilisation d'aucune interface	6 %
			mobilisation d'une interface sur 7	25 %
			mobilisation de 2 interfaces sur 7	17 %
mobilisation de 3 interfaces sur 7			10 %	
mobilisation de 4 interfaces sur 7			8 %	
mobilisation de 5 interfaces sur 7			10 %	
mobilisation de 6 interfaces sur 7			15 %	
mobilisation de toutes les interfaces retenues			10 %	
Technologie possédée	Téléphone tactile	37 %		
Intensité	Coordination	Coordination fréquente avec les fournisseurs par mobile	39 %	
		Coordination fréquente avec les clients par mobile	46 %	
		Coordination fréquente avec les concurrents par mobile	31 %	
		Coordination multilatérale fréquente	21 %	
	Mobile money	Jamais	43 %	
		Parfois	34 %	
	Souvent	23 %		

Source : Berrou et al. (2020)

Les entrepreneurs déconnectés ne disposent que très rarement d'un smartphone (moins d'un sur quatre), et n'utilisent que très peu leur mobile à des fins professionnelles. À l'opposé, les entrepreneurs digitaux ont des usages extrêmement avancés et intensifs de leur mobile dans le cadre de leur activité. Ils disposent tous d'un portable tactile ou d'un smartphone. Près des deux tiers d'entre eux vont même jusqu'à promouvoir leur activité et vendre leurs biens et services sur Internet. En position intermédiaire en termes d'intensité et de diversité des usages, nous identifions les « entrepreneurs réseauteurs » et les « entrepreneurs connectés ». Les premiers sont particulièrement dynamiques en ce qui concerne la coordination avec leurs clients, leurs fournisseurs et leurs partenaires. Autrement dit, ils utilisent leur téléphone quotidiennement pour communiquer, en one-to-one, par voix ou par écrit, avec leurs interlocuteurs professionnels. Les entrepreneurs connectés sont largement équipés en téléphones tactiles. Ils se distinguent surtout par l'utilisation d'Internet à des fins professionnelles : 90 %

d'entre eux l'utilisent pour s'informer, vendre et promouvoir leur activité. À cet effet, leurs usages de Facebook et de WhatsApp sont particulièrement développés.

Afin d'étudier l'évolution des profils d'utilisateurs entre les deux périodes (2017-2019), un autre outil de la statistique exploratoire multidimensionnelle est mobilisé. Il s'agit de l'Analyse Factorielle discriminante (AFD). Il s'agit d'une méthode de discrimination à but descriptif, explicatif et prédictif (pour le détail de la méthode, voir Berrou et Girollet, 2021). La diffusion des usages professionnels du mobile se confirme au regard de l'ampleur des mobilités ascendantes comme en témoigne la nouvelle répartition des entrepreneurs de notre échantillon parmi les différents profils d'utilisateurs (tableau 1.5.). En effet, la proportion d'utilisateurs simples a fortement diminué passant de 29% en 2017 à 10% en 2019. Mécaniquement, l'ensemble des autres profils d'utilisateurs regroupent désormais plus d'entrepreneurs qu'en 2017. La proportion d'entrepreneurs connectés est passée de 23% à 25%, celle des entrepreneurs réseauteurs de 27% à 33% et celle des entrepreneurs digitaux de 21% à 32%. Le niveau moyen des usages professionnels du mobile a donc augmenté. L'exploration des déterminants des mobilités ascendantes en matière de profil d'utilisateur parmi les entrepreneurs définis comme utilisateurs simples en 2017 met en exergue la persistance de la première « fracture numérique », c'est à dire l'accès au téléphone tactile. Les analyses par régression binomiale montrent que les déterminants les plus significatifs réduisant la probabilité de connaître une mobilité ascendante sont la faiblesse du revenu du ménage, les difficultés à lire et à écrire ainsi que le genre (le fait d'être une femme).

Tableau 1.5. Répartition des profils d'utilisateurs au sein de l'échantillon de 304 entrepreneurs (2017-2019)

Profils d'utilisateurs (%)	2017	2019
Utilisateurs simples	29	10
Entrepreneurs connectés	23	25
Entrepreneurs réseauteurs	27	33
Entrepreneurs digitaux	21	32
Total	100	100

Source : Berrou et Girollet (2021)

Usages professionnels du mobile, performances et dynamiques des activités : le rôle indiscutable du téléphone mobile

Dans l'article publié dans le *Journal of International Development* (Eekhout et al., 2023 – **article [7]**), à partir des données de 2017, nous testons la relation entre les différentes formes d'appropriation du mobile et les performances économiques des entreprises en utilisant un modèle d'efficacité technique (modèle de frontière stochastique). Il s'agit ainsi d'évaluer leur effet sur l'efficacité technique des entreprises (en statique). L'intérêt de l'utilisation de l'approche en termes d'efficacité technique est qu'elle reflète la performance économique par rapport au potentiel spécifique de l'entreprise et traduit donc la mesure dans laquelle l'activité pourrait être plus efficace compte tenu du contexte et des intrants. La performance

économique est donc dans ce cadre défini comme la distance entre la production potentielle de l'entreprise (c'est-à-dire la frontière estimée en fonction des caractéristiques de l'entreprise et de son contexte) et la production observée (Fried *et al.*, 2008). En pratique, la mesure de l'efficacité est relative aux entreprises les plus performantes évoluant dans des conditions similaires (Sleuwaegen et Goedhuys, 2003). L'analyse de régression met alors en lumière la façon dont les différentes formes d'appropriation du mobile peuvent permettre ou non aux entrepreneurs informels d'atteindre le rendement maximal de leur activité. Un premier résultat intéressant concernant le potentiel d'accroissement des performances économiques des entreprises informelles est que la plupart d'entre elles sont déjà relativement proches de leur potentiel maximum de ventes (chiffre d'affaires). Cela suggère l'importance des contraintes externes, notamment en termes de taille de marché et de volume de la demande, auxquelles sont confrontées ces microentreprises. Les potentiels d'amélioration, ou les inefficiences existantes, sont en revanche plus importants au regard de la VA et de l'EBE, confirmant les enjeux en matière d'efficacité et de productivité pour les entreprises informelles. Les formes d'appropriations du mobile sont-elles alors de nature à réduire ces inefficiences ? Nos résultats montrent que relativement aux entrepreneurs déconnectés, les « networkers » semblent être significativement plus efficaces, en particulier en ce qui concerne la VA et l'EBE. Ce dernier résultat confirme l'importance du téléphone portable pour faciliter la coordination marchande, et que cela aide les entrepreneurs informels à faire face à certaines contraintes externes (Aker *et al.*, 2012 ; Aker et Ksoll, 2016 ; Grimm *et al.*, 2012). Cependant, nos résultats montrent aussi que les usages les plus avancés comme ceux des entrepreneurs digitaux ou les explorateurs d'Internet ont un effet limité ou nul sur le CA, la VA et l'EBE. En ce sens, ces résultats nous invitent à nuancer le discours ICTD sur le « digital provide » (Steyn, 2016). Cela soulève notamment des questions quant à l'adaptation des services mobiles proposés aux besoins des entrepreneurs informels (et à leur utilisation adéquate).

Des travaux en cours explorent d'autres méthodes pour analyser le lien entre usages du téléphone mobile et performances des activités, notamment afin de mieux contrôler les biais d'endogénéité (Berrou et Girollet, 2021). Ainsi, prenant appui sur les deux vagues d'enquêtes (2017-2019), nous cherchons à mesurer et quantifier les relations entre l'évolution des usages professionnels du mobile et les performances économiques des UP. Notre objectif est alors d'estimer l'impact des mobilités ascendantes ou descendante en matière de profil d'utilisateurs sur les performances économiques (elles constituent nos deux traitements, non exogènes). Nous nous appuyons dans un premier temps sur un modèle de doubles différences à effets fixes (DiD-FE) afin d'estimer l'impact de l'évolution des usages professionnels du mobile sur le chiffre d'affaires des UPI. Les estimations sont ensuite renforcées par un modèle de doubles différences avec appariement (DiD-ME) permettant la construction d'un contrefactuel crédible afin de contrer le biais de sélection lié au traitement. Les estimations réalisées à ce stade permettent de confirmer la forte association entre l'augmentation des usages professionnels du mobile et celle des performances économiques (une mobilité ascendante étant associée à un accroissement significatif de plus d'un tiers du chiffre d'affaires) sans pour autant que l'on puisse y associer un effet causal clair et robuste, nos estimations étant encore sujettes à des

biais d'endogénéité (biais de simultanéité notamment). Par ailleurs, nous en restons à ce stade à tester l'impact agrégé des usages sans dissocier des canaux spécifiques.

Enfin, notons qu'une analyse de la segmentation de l'informel a également été produite en statique (2017) et dynamique (2017-2019) à partir des outils de la statistique multidimensionnelle (Berrou et Girollet, 2019 ; Berrou et Girollet, 2021). Les segments de l'informel ont été identifiés à partir d'une procédure de Classification Hiérarchique sur Composantes Principales (CHCP) consolidée par un algorithme de partitionnement des k-means (Berrou et Girollet, 2019). La classification a été effectuée en considérant un large ensemble de variables décrivant à la fois le niveau de développement des activités et leurs performances ainsi que les caractéristiques des entrepreneurs. Ensuite, afin d'identifier de potentielles modifications dans la classification pouvant être associées à l'évolution des performances et des conditions d'opération des UPI de notre échantillon, nous avons utilisé une Analyse Factorielle discriminante (AFD). Les prédictions générées par l'AFD montrent une certaine stabilité de la structure de l'informel dakarais si l'on considère notre échantillon, ce qui confirme des résultats bien établis dans la littérature sur la faible mobilité entre segments au sein de l'informel (Bachetta *et al.*, 2009). En effet, deux tiers des UPI sont considérées comme appartenant au même segment qu'auparavant malgré les trajectoires qu'elles ont pu suivre entre 2017 et 2019, notamment en matière d'usage du téléphone mobile. Environ 16% des UPI de notre échantillon sont concernées par des mobilités ascendantes alors que 18% d'entre elles suivent le chemin inverse. Lorsque l'on croise mobilité dans les usages du téléphone mobile et mobilités dans les segments de l'informel il apparaît que l'intensification de certains usages ou l'adoption de nouvelles pratiques ne se concrétise pas automatiquement, du moins à court terme, par une mobilité ascendante au sein des segments de l'informel. Cependant, on observe que les trajectoires ascendantes des UPI sont souvent accompagnées d'une mobilité ascendante en matière de profil d'utilisateur et très rarement par une mobilité descendante.

Ainsi, le tableau dépeint au travers de ces recherches est celui d'un monde économique dans lequel le mobile s'est rapidement imposé comme un outil de travail indispensable. Nos résultats confirment la diffusion du téléphone mobile (accès et usages) et permettent de souligner l'importance des politiques facilitant l'accès aux équipements, à la communication et la connexion internet. Mais le tableau dépeint est aussi celui d'un monde à plusieurs vitesses où coexistent des formes économiques diverses, et où les différentiels d'usage viennent bien souvent se superposer, et potentiellement renforcer, les inégalités de taille et de performance. Nous avons notamment pu voir la distance qui sépare les « entrepreneurs déconnectés » des « entrepreneurs digitaux ». Les technologies mobiles ne semblent par ailleurs pas jouer pour le moment un rôle transformatif dans la structure du secteur informel urbain dakarais mais sont néanmoins à l'épicentre du fonctionnement des activités informelles. Le téléphone mobile est au cœur de la dynamique de ces entreprises mais ne permet pas encore de dépasser l'ensemble des contraintes rencontrées (accès au capital, problématique de gestion, etc.). Faciliter l'accès ne peut donc suffire. Malgré l'ampleur des mobilités ascendantes, des barrières

cognitives, sociales et financières dans les usages persistent. Si les téléphones mobiles peuvent être utilisés pour améliorer la productivité, ils ne sont pas une panacée. Sans amélioration des capacités d'absorption (capital humain par exemple) et de l'environnement externe des affaires (infrastructures, niveau de la demande, etc.), les usages professionnels du numérique risquent d'avoir un impact limité sur l'efficacité et la productivité.

Ce premier axe de recherche centré sur l'analyse socioéconomique des pratiques et dynamiques petites entrepreneuriales en Afrique offre donc un premier angle d'étude, par le bas, des transformations structurelles productives à l'œuvre sur le continent.

A rebours d'une vision macroéconomique du changement structurel dans laquelle le secteur informel est souvent enfermé dans une vision très homogénéisante et réductrice, les travaux que j'ai développés et que je continue à développer dans cet axe permettent de mettre en évidence la pluralité des activités et de leurs dynamiques, la diversité des formes de leur encastrement social réticulaire ainsi que de leurs pratiques technologiques. A chaque fois, ces travaux ont reposé sur la collecte de données nouvelles sur des terrains et objets insuffisamment explorés (notamment en matière de données quantitatives). Les méthodologies d'analyse mises en œuvre ont combiné techniques d'analyses quantitatives et méthodes mixtes, avec souvent des propositions originales en matière de mesures et d'indicateurs (mesure de la force des liens, typologie des configurations de réseaux ou profils d'utilisateur du numérique, etc.) afin de saisir au mieux des phénomènes complexes et multidimensionnels.

Les résultats soulignés dans cette première partie invitent à une prise en considération plus sérieuse et rigoureuse de ces dynamiques productives par les politiques publiques et dans les interventions de développement. Il s'agit notamment de dépasser certaines lectures trop réductrices des activités économiques informelles (comme l'opposition « *exit* » vs « *exclusion* » ou son équivalent « *entrepreneuriat de nécessité* » vs « *entrepreneuriat d'opportunités* »). En effet, lorsqu'il s'agit d'expliquer pourquoi le tissu entrepreneurial est, dans beaucoup de pays africains, polarisé entre quelques très grandes entreprises et une immense majorité de très petites activités informelles (le fameux *missing middle*) certains avancent l'idée pour le moins universalisante que les africains manqueraient d'un « esprit d'entreprendre » et d'un certain nombre d'aptitudes qui lui sont liées (Valerio *et al.*, 2014 ; Akinyoade *et al.*, 2017). Nos résultats montrent un paysage beaucoup plus complexe où ces entrepreneurs informels peuvent être autant insérés dans des réseaux communautaires pour partie contraignants que des réseaux d'affaires plus ou moins utiles ou encore des formes atypiques de réseaux combinant ou assurant un équilibre (un découplage) entre liens familiaux hérités et liens construits. Il en va de même des pratiques technologiques et des formes d'appropriation du téléphone mobile par ces petits entrepreneurs. Mieux appréhender la diversité et la complexité de ces mondes productifs permet d'envisager le micro-entrepreneuriat non plus seulement comme un simple moyen de subsistance mais comme un ensemble de structures dans lesquelles investir, ces

entrepreneurs pouvant présenter un fort potentiel (Grimm *et al.*, 2012 ; Knox *et al.*, 2019). Pour autant, aider et soutenir ces entrepreneurs suppose de ne pas simplement les assimiler à l'idéal-type de l'entreprise « par opportunité », auquel elles correspondent rarement, comme en témoignent nos travaux, mais de comprendre leurs spécificités et leurs besoins singuliers (Berner *et al.*, 2012).

PARTIE 2

Réseau, accès à l'emploi et émergence des « classes moyennes » aux Suds et en Afrique

Le deuxième axe de mes recherches élargit l'analyse des transformations structurelles en Afrique (mais aussi, dans une perspective comparative, plus largement aux Suds) au-delà de la seule dimension productive pour s'intéresser davantage à la dimension sociale à travers deux nouveaux objets de recherche que sont le marché du travail et la mobilité dans l'emploi d'un côté et les « classes moyennes » et les enjeux de stratification et de changement social de l'autre. Deux projets de recherche en particulier m'ont permis de développer cette nouvelle orientation entamée il y a un peu plus de cinq ans. Tout d'abord, le travail à la fois théorique et méthodologique que j'ai développé sur le rôle des réseaux sociaux dans la dynamique des petites entreprises informelles a trouvé une nouvelle opportunité d'approfondissement à l'occasion du projet REDES (« *Social networks analysis on the Bogota's labor market* ») porté conjointement entre 2015 et 2018 par l'Université de Los Andes, le GREThA (CNRS 5113, Université de Bordeaux) et le LAM (CNRS 5115, Sciences Po Bordeaux) avec l'appui financier du programme ECOS³². Ce projet de recherche international et pluridisciplinaire portait sur le rôle des réseaux de relations interpersonnelles dans l'accès à l'emploi et la mobilité dans l'emploi à Bogota (Colombie). Ensuite, à la faveur de dynamiques de recherche complémentaires entre le LAM et le GREThA autour de la thématique des classes moyennes en Afrique et dans les pays en développement (Darbon et Toulabor, 2014 ; Bonnefond *et al.*, 2014 ; Clément et Rougier, 2015), j'ai participé au montage et au comité de coordination d'un projet de recherche commun aux deux laboratoires intitulé « *Les implications de l'essor des classes moyennes sur l'évolution des politiques publiques dans les pays émergents et en développement* » et financé par l'Agence Française de Développement (2016-2017). Il s'agissait d'un projet de recherche pluridisciplinaire interrogeant l'homogénéité/hétérogénéité des classes moyennes au sein et entre pays (en termes de statuts socioéconomiques, comportements et aspirations) et les implications de l'essor de ces dernières pour les politiques publiques. Le projet, de nature comparative, s'est focalisé sur quatre pays issus de quatre continents différents, à savoir le Brésil, le Vietnam, la Côte d'Ivoire et la Turquie. J'ai notamment eu à coordonner le groupe de travail sur la Côte d'Ivoire et à y mener des enquêtes de terrain. Enfin, les résultats issus de ce deuxième projet, notamment concernant le poids de l'informel au sein des classes moyennes, en particulier en Côte d'Ivoire, m'a conduit à développer en collaboration avec D. Girollet une recherche sur l'articulation entre entrepreneuriat informel et « classe moyenne » au Sénégal, en mobilisant notamment les données collectées en 2019 dans le cadre du second contrat entre le LAM et Orange Innovation. Dans cette seconde partie j'aborderai donc successivement ces deux nouvelles dynamiques de recherche : le rôle des réseaux de relations

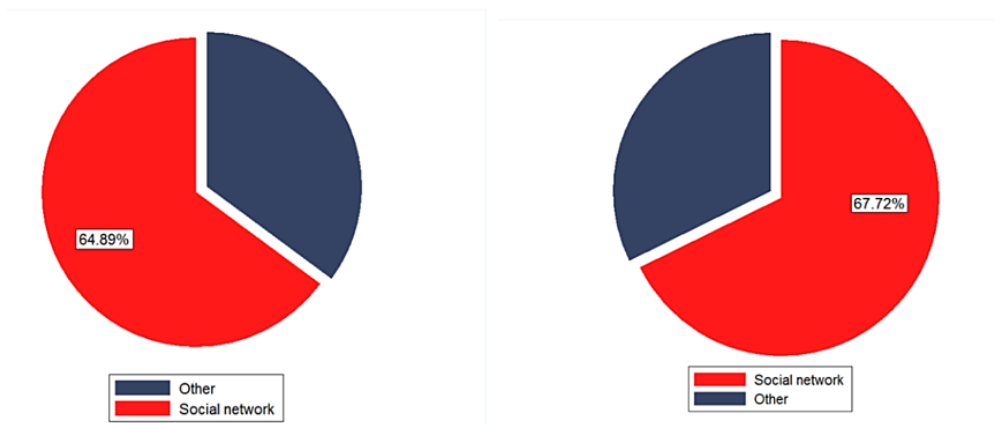
³² Instrument du Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères et du Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation, pour la coopération scientifique et universitaire avec certains pays de l'Amérique hispanophone.

interpersonnelle dans l'accès à l'emploi à Bogota (2.1.), les « classes moyennes » aux Suds et en Afrique (2.2.).

2.1. Réseaux de relations interpersonnelles et accès à l'emploi à Bogota (Colombie)

Dans une perspective socioéconomique, pour comprendre la dynamique des marchés du travail il est essentiel d'analyser les processus sociaux et institutionnels dans lesquels s'inscrivent les individus et les marchés (Callon 1998, Smelser et Swedberg 2005). Comme nous avons déjà pu pour partie le voir dans la première partie, parmi les déterminants facilitant ou entravant la mobilité sur le marché du travail, les réseaux sociaux constituent depuis le travail pionnier de Mark Granovetter (1973) une dimension essentielle. Force est de constater d'ailleurs qu'une large majorité des emplois sont obtenus grâce à des relations personnelles à la fois en Europe comme aux États-Unis, et de façon plus importante encore dans les pays émergents ou en développement dans lesquels les institutions de placement de l'emploi sont souvent faibles ou défailtantes (Marsden and Gorman 2001 ; Calvó-Armengol et Jackson, 2007 ; Bra-moullé et Saint-Paul 2010 ; Magruder, 2010 ; Nordman et Pasquier Doumer 2015).

Figure 2.1. Comment avez-vous trouvé votre emploi ? (Bogota, 2013 et 2016)



Source : Deguilhem (2018)

En Colombie, le *Servicio Publico del Empleo* (SPE) a été créé en 2013 et pourtant, entre 2013 et 2016, la part des travailleurs de Bogota ayant obtenu leur emploi par le biais de leurs liens sociaux est passée de 65% à 68% (Deguilhem, 2018 ; figure 2.1). Mais les effets que produit le recours aux relations sociales sur le type et la qualité des emplois obtenus restent encore ambigüe dans la littérature (Datcher Loury 2006, Pellizzari 2010, Matsuda and Nomura 2017). Le recours à ces réseaux sociaux fluidifie-t-il le fonctionnement du marché du travail ou au contraire contribuent-ils à renforcer des processus de segmentation ? De plus, comprendre les effets des réseaux suppose également une appréhension assez fine de la diversité des

configurations relationnelles (taille, densité, qualité des liens, statuts des membres) et des mécanismes par lesquels ils peuvent mener à des trajectoires ou des types d'emploi différenciés.

Les travaux développés dans cette perspective et notamment dans le cadre du projet REDES ont donné lieu à une co-direction de thèse (cf. CV joint au dossier), à la rédaction de plusieurs articles de recherche, dont un publié dans la *Review of Social Economy* (**article [4]**) et deux autres en cours de finalisation, et à de nombreuses présentations lors de séminaires et conférences internationales³³. Après être brièvement revenus sur la littérature concernant le rôle des réseaux sur le marché du travail (2.1.1), je présenterai le dispositif original d'enquête déployé à Bogota (2.1.2) et quelques résultats ou réflexions en cours concernant les effets des usages des réseaux et des configurations relationnelles sur la qualité de l'emploi (2.1.3).

2.1.1. Réseaux personnels et marchés du travail : des effets ambigus

Sur le plan théorique, la littérature économique et sociologique met en évidence le rôle crucial des réseaux de relations interpersonnelles dans le fonctionnement du marché du travail (Calvo-Armengol et Jackson, 2007 ; Bramoullé et Saint-Paul, 2010). Concernant la relation entre employé et employeur elle démontre que le recours aux réseaux, souvent envisagé comme un dispositif informel, devrait permettre : (i) aux employés de diminuer le temps de recherche d'emploi grâce à l'obtention d'informations ou la réception d'offres plus nombreuses par rapport aux autres types de médiation (Petersen *et al.*, 2000 ; Marsden et Gorman, 2001 ; Korpi, 2001 ; Cingano et Rosolia, 2012) ; (ii) aux employeurs de diminuer les coûts de transactions, d'augmenter la fréquence d'acceptation des offres proposées ou de sélectionner les candidats pour les postes laissés vacants (Holzer, 1988 ; Gorter et Van Ommeren, 1999 ; Aalbers et Dolfsma, 2015). Concernant les indépendants, comme vu dans le premier chapitre, ce moyen de médiation est utilisé pour réduire les incertitudes de marché (Grimm *et al.*, 2013), diminuer les comportements opportunistes dans les transactions entre fournisseurs et clients (Aalbers et Dolfsma, 2015), adopter de nouvelles technologies (Barr, 2002), ou encore garantir l'échange dans la durée et pérenniser les activités au sein de la communauté (Granovetter, 2000). Ainsi, ces relations de toutes sortes tissées autour des entrepreneurs : (i.) permettent l'accès à des ressources utiles, (ii.) s'établissent parfois bien en amont de la création ou du développement d'une activité et (iii.) socialisent les acteurs tout au long de leur trajectoire socioprofessionnelle (Berrou, 2010 ; Berrou et Combarous, 2011 - **article [1]**, 2012, 2018 – **article [2]** ; Berrou et Gondard-Delcroix, 2012, 2018 – **article [3]**; Pasquier-Doumer, 2013 ; Nordman et Pasquier-Doumer, 2015 ; Nordman, 2016 ; Nguyen et Nordman, 2018).

En d'autres termes, l'ensemble des acteurs qui interagissent sur le marché du travail sont très rarement des étrangers les uns pour les autres ; les travailleurs, qu'ils soient indépendants ou salariés, se fient à leurs réseaux, dont l'usage est fondamental, indépendamment du terrain

³³ Ces différents travaux ont notamment été présentés à la Bordeaux GREThA Development Conference, à la SASE Conference à Berkeley, à la 5^{ème} WINIR Conference à la Chinese University of Hong Kong ou au colloque de l'AFEP à l'Université de Reims (voir CV).

étudié. Pour autant, malgré ce rôle fondamental que peut jouer le recours aux réseaux pour les acteurs engagés sur le marché du travail, l'usage des relations est à double tranchant, certains auteurs les considérant comme des opportunités générant des effets bénéfiques sur les performances dans l'emploi, les autres comme une pratique nécessaire et souvent plutôt contraignante (cf. partie 1). Sur le plan empirique, il y a ainsi autant d'études qui montrent que le recours aux réseaux de relations sociales est positivement corrélé avec de meilleurs revenus et un meilleur statut professionnel que d'études démontrant le contraire.

Concernant les effets positifs, Magruder (2010) démontre dans le contexte sud-africain que l'utilisation des réseaux du père a un effet positif sur l'emploi du fils. En Inde, Beaman et Magruder (2012) démontrent que certains travailleurs, en particulier les plus qualifiés, disposent d'informations utiles de la part des membres de leur réseau social, ce qui réduit le problème d'asymétrie d'information et permet de trouver plus rapidement un emploi. De la même manière, Nordman et Pasquier Doumer (2015) indiquent qu'au Burkina Faso, le recours au réseau social semble influencer positivement la probabilité d'obtenir un emploi lorsque les individus sont au chômage. Sur le plan des effets négatifs, certaines études affirment que les personnes utilisant des contacts pour obtenir leur emploi obtiennent des rémunérations moindres que celles qui mobilisent des dispositifs institutionnels formels (Bentolila *et al.* 2010). Plusieurs travaux, dont certains évoqués dans le premier chapitre, ont également mis en évidence comment le recours aux réseaux de relations sociales peut conduire pour les indépendants et les micro-entrepreneurs à des situations de redevabilité, de « sur-encastrement » ou de « pressions redistributives » contraignant le développement de leur activité (Di Falco et Bulte, 2011 ; Berrou et Combarous, 2012, Berrou et Gondard-Delcroix, 2018 – **article [3]** ; Di Falco *et al.* 2018, Nguyen et Nordman 2018).

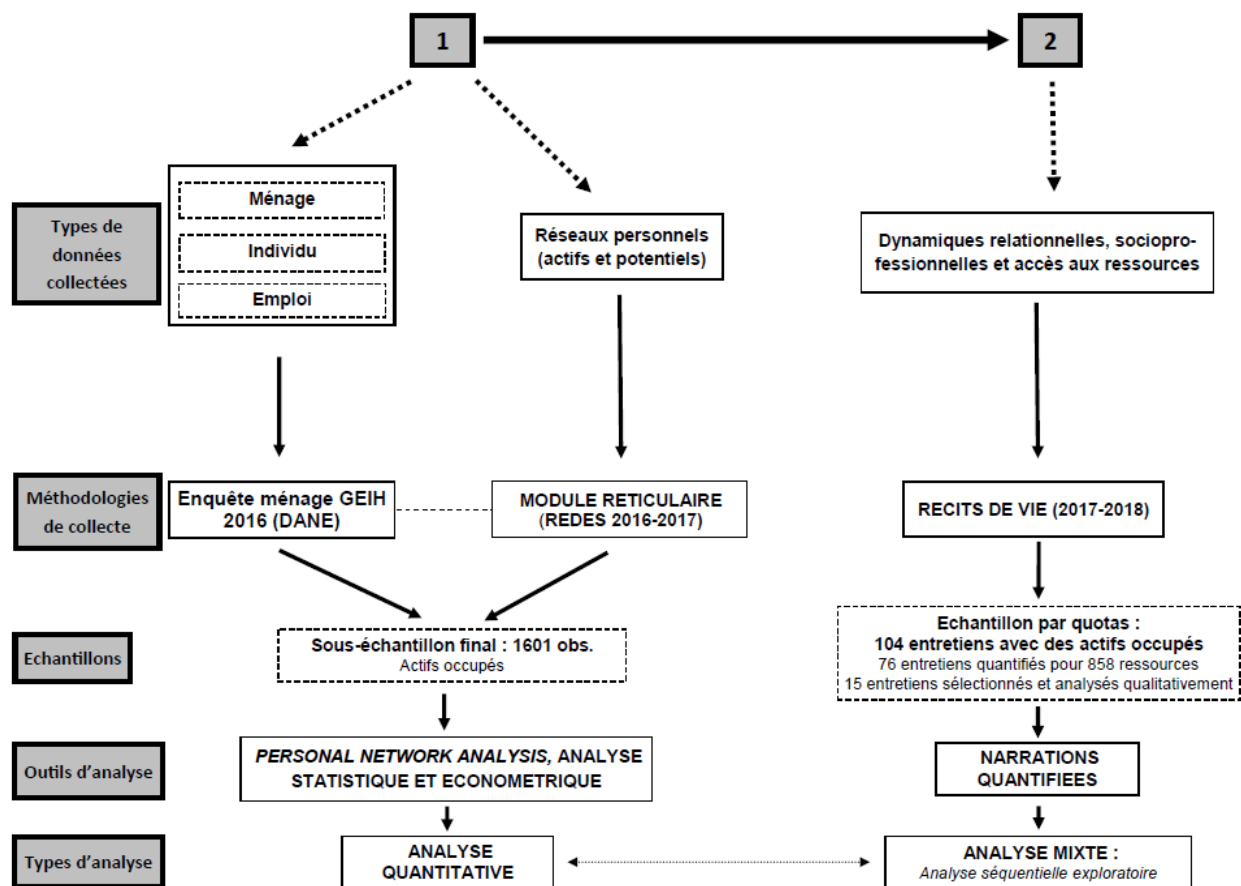
Derrière ces résultats ambigus en matière de performances sur le marché du travail, se cache évidemment des mécanismes spécifiques reliant formes et configurations des réseaux de relations, type de ressources mobilisées et variables de performances. Par exemple, si les liens faibles peuvent être utiles pour accéder à plus d'information sur les emplois disponibles, ils le sont peut-être moins lorsqu'il s'agit de recommandation auprès des employeurs produisant dès lors des effets différenciés en matière d'accès à l'emploi. Calvo-Armengol et Jackson (2004) ont d'ailleurs démontré théoriquement l'impact de la forme du réseau et des caractéristiques des *alters* : les individus sont plus susceptibles d'avoir des salaires plus élevés si leurs contacts font partie de réseaux plutôt étendus et sont eux-mêmes employés (Calvo-Armengol et Jackson 2007). De même, sur le plan empirique, Antoninis (2006) montre que sur le marché du travail égyptien le recours aux recommandations d'amis et de parents pour l'obtention d'un emploi ne produit aucun effet sur le salaire de départ d'un individu et peut même être lié négativement aux salaires des travailleurs non qualifiés. Ces travaux à la fois théoriques et empiriques confirment ainsi que les effets des réseaux sur le marché du travail dépendent des contextes d'études (dimensions spatiale, institutionnelle, culturelle, etc.), des caractéristiques sociodémographiques des acteurs concernés et du type de relation et de la configuration ou forme des réseaux mobilisés pour accéder à des ressources spécifiques. Etudier les effets des

réseaux dans l'accès à l'emploi et la mobilité sur le marché du travail nécessite donc la collecte de données spécifiques et adaptées.

2.1.2. Un système mixte et original de collecte de données

Dans le prolongement de la méthode d'enquête que j'ai construite en 2006-2008 dans le cadre de ma thèse, nous avons développé dans le cadre du projet REDES un système mixte et original de collecte de données mis en œuvre entre 2016 et 2017 avec le Département national de la statistique colombien (DANE) et l'Université de Los Andes (figure 2.2.). L'objectif de ce dispositif d'enquête était de collecter les données nécessaires pour être en mesure d'étudier tant la composition des réseaux d'accès à l'emploi que la dynamique des relations et des ressources au sein des trajectoires individuelles sur le marché du travail à Bogota.

Figure 2.2. Système d'enquêtes mixtes REDES



Source : Deguilhem (2018)

Le système d'enquêtes REDES articule ainsi une première phase quantitative portant sur un échantillon d'actifs occupés à Bogota sélectionnés à partir de la GEIH (Gran Encuesta Integrada de Hogares) en 2016 avec une seconde phase plus qualitative et pour laquelle les individus ont été sélectionnés sur la base de quotas établis à partir des résultats de la première phase.

Dans la première phase quantitative, une première source de données (l'enquête nationale sur l'emploi, GEIH) permet de saisir les caractéristiques des actifs occupés et de leurs emplois à l'échelle de l'Aire métropolitaine de Bogota. Une seconde source de donnée provenant d'une enquête appariée à la première mais portant spécifiquement sur les réseaux personnels des actifs occupés permet ensuite d'approfondir statistiquement la compréhension de l'influence des différentes formes et structures de réseaux sur l'accès à l'emploi (enquête REDES). L'originalité de cette première phase réside ainsi dans le fait d'apparier un module spécifique aux réseaux personnels à l'ensemble des modules déjà existants dans l'enquête GEIH. Cet appariement est réalisé par la sélection d'un sous-échantillon de 2100 individus (*egos*) actifs occupés à travers une méthode probabiliste simple à partir de la base de sondage de l'enquête ménage comprenant près de 2600 individus. La collecte des données réticulaires s'est structurée autour de deux instruments classiques dans le champ de l'analyse de réseaux égocentrés : (i) un générateur de positions, afin d'appréhender le réseau potentiel et les ressources accessibles des acteurs³⁴ ; et (ii) un générateur de noms unique, afin de saisir leur réseau actif pour accéder à l'emploi et se déclinant à travers des interpréteurs de noms et une matrice relationnelle. Au final, la base de données originale GEIH-REDES 2016-2017 contient 1601 *egos* pour lesquels nous disposons de l'ensemble des informations fournies par l'enquête ménage et le module REDES.

La deuxième phase du système d'enquête s'inscrit dans une perspective plus qualitative et sociologique visant à saisir la manière dont la dynamique des relations d'accès aux ressources dans la trajectoire dans l'emploi des acteurs. La méthode mobilisée est celle des narrations quantifiées déjà évoquée en première partie (Grossetti *et al.*, 2011 ; Berrou et Gondard-Delcroix, 2012, 2018 – **article [3]** ; Chauvac, 2013). L'échantillon d'actifs interrogés lors de cette seconde phase est construit par la méthode des quotas à partir des résultats issus de la première phase. Quatre variables ont structuré ces quotas : le sexe, la strate socioéconomique du ménage, l'occupation dans l'emploi et le secteur d'activité actuel. Au total, ce sont 104 entretiens qui ont été réalisés.

Ce système d'enquête mixte en deux phases permet finalement : (i) un examen minutieux des hypothèses clefs forgées par plus de quarante ans de travaux sur les impacts différenciés des réseaux sur l'emploi ; (ii) un nouvel éclairage des pratiques sociales des acteurs les amenant vers l'emploi à Bogota ; (iii) un pont avec d'autres disciplines des sciences sociales qui elles-aussi traitent des inégalités, de la stratification du marché du travail et de l'espace urbain.

³⁴ D'un point de vue méthodologique, un générateur de positions consiste à interroger chaque *ego* sur ses connaissances parmi une longue liste de différentes occupations utilisées comme proxy des ressources contrôlées par chacun de ses contacts et rendues potentiellement accessibles pour *ego* du fait de l'interconnaissance mutuelle (Lin et Dumin, 1986; Van der Gaag et al., 2008).

2.1.3. *Les effets des réseaux sur le marché du travail à Bogota : de l'usage des réseaux à leurs configurations.*

Deux lignes de recherche ont structuré notre réflexion sur les effets des réseaux sur le marché du travail à Bogota. Une première ligne de recherche a porté sur les effets de l'usage des réseaux personnels sur la polarisation du marché du travail à Bogota en matière de qualité de l'emploi (**article [4]**). Une seconde ligne de recherche explore ensuite les effets des configurations relationnelles sur différents indicateurs de performance ou de qualité de l'emploi sur le marché du travail. Dans cette seconde ligne, deux questions de recherche sont actuellement poursuivies : une exploration de la thèse de la force des liens faibles en distinguant notamment ses effets en matière d'accès à l'information ou de réduction de l'asymétrie d'information ; l'articulation entre « réseau actif » (contacts mobilisés) et « réseau potentiel » (ressources potentiellement accessibles) et ses effets sur la recherche d'emploi et la qualité du *matching*. **Les effets différenciés de l'usage des réseaux sur la qualité de l'emploi à Bogota**

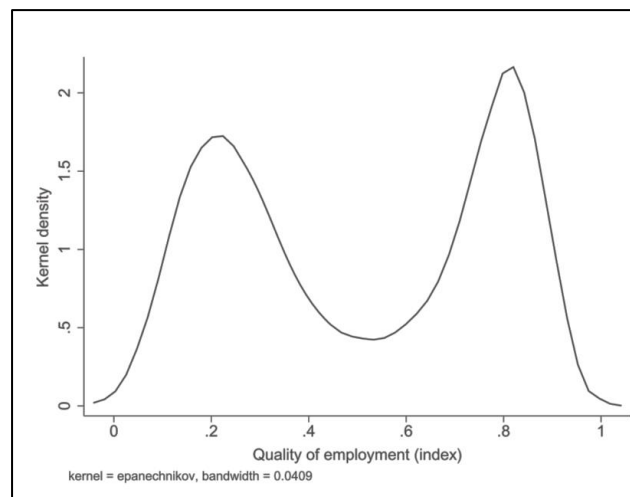
Le travail réalisé dans cette ligne de recherche, s'inscrivant pleinement dans le débat sur les effets ambigus du recours aux relations sociales sur les performances sur le marché travail, s'est structuré autour de trois apports principaux.

Tout d'abord, la question de la performance sur le marché du travail a été appréhendée sous l'angle de la qualité de l'emploi. Les marchés du travail dans les PED sont caractérisés par leur forte hétérogénéité et leur multi-segmentation (Fields 2011). Les transformations que ces marchés ont connu depuis les années 1990 aux Suds et notamment en Amérique latine tendent à y redessiner la structure et la forme des emplois, rendant les frontières entre catégories sur le marché du travail urbain de plus en plus poreuses, hybridant les statuts et les conditions d'emploi des actifs occupés oscillant entre salariat et dépendance et/ou entre formel et informel (Ocampo et Sehnbruch, 2015 ; Ramos *et al.*, 2015). Appréhender la segmentation de ces marchés du travail suppose alors d'aller au-delà du dualisme habituel entre « informel » et « formel » pour prendre en considération les multiples dimensions qui fondent la qualité des emplois : statut, en différenciant notamment les indépendants, les micro-entrepreneurs et les employés ; niveau de revenus ; vulnérabilité ; types de contrat ; modalités de représentation collective. Aborder le marché du travail comme une segmentation de la qualité des emplois permet ainsi un redécoupage beaucoup plus pertinent, tenant compte de l'hétérogénéité et de la continuité entre formel et informel (Boquier *et al.*, 2010 ; Burchell *et al.*, 2014 ; Nordman et Pasquier Doumer, 2015). Dans cette perspective, un indicateur multidimensionnel de la qualité de l'emploi a été construit à partir des données de l'enquête ménage GEIH 2016 (figure 2.1) et avec les outils de la statistique multidimensionnelle (ACM) (Combarous et Deguilhem, 2019 ; Deguilhem *et al.*, 2019 – **article [4]**).

Ensuite, afin d'appréhender les effets du recours au réseau sur la qualité de l'emploi nous sommes partis d'une distinction claire entre deux groupes sociaux sur le marché du travail : ceux à qualité d'emploi élevée et ceux à qualité d'emploi faible (Farné et Vergara 2015, Combarous et Deguilhem 2019. Deguilhem *et al.*, 2019 ; figure 2.3.). Pour obtenir un emploi, un

travailleur peut avoir utilisé différents moyens ayant des effets distincts selon son groupe d'appartenance (Bentolila *et al.* 2010). En particulier, l'utilisation *ex ante* du réseau personnel peut avoir des effets différenciés pour ces deux groupes : les travailleurs protégés (qualité d'emploi élevée) mobilisent leur réseau principalement pour accéder à ou diffuser des informations nouvelles ou de meilleures opportunités ; les travailleurs vulnérables (qualité d'emploi faible) mobilisent leur réseau plus comme solution de dernier recours et comme contrainte sociale (filet de sécurité). Nous avons également supposé que les relations mobilisées par le premier groupe correspondent plus à des liens faibles lorsque celles mobilisées par le second groupe relèvent plus des liens forts. Pour tester ces hypothèses, nous avons mobilisés une méthodologie combinant analyses quantitative (données GEIH 2016) et qualitative (focus groups). L'utilisation d'un modèle semi paramétrique de mélange fini (Finite Mixture Model – FMM) a permis une estimation précise des effets différenciés de l'utilisation du réseau sur la qualité de l'emploi pour les travailleurs vulnérables par rapport aux travailleurs protégés. L'interprétation des résultats a été alors enrichie par les informations collectées lors de focus groups spécialement organisés à cet effet.

Figure 2.3. Distribution de l'indice de qualité de l'emploi sur l'ensemble des actifs occupés



Source : Deguilhem *et al.* (2019) – **article [4]**

Enfin, nos résultats quantitatifs montrent que les travailleurs vulnérables, contrairement aux individus protégés, sont pénalisés dans l'obtention d'un emploi de « meilleure » qualité lorsqu'ils ont recours à leur réseau plutôt qu'aux dispositifs institutionnels en place. Ce résultat tend à confirmer la différenciation entre des réseaux d'opportunité, détenus par les acteurs protégés sur le marché, et des réseaux de nécessité, souvent à la disposition des individus plus vulnérables. Qualitativement, nous observons bien des types de pratiques relationnelles différentes en termes de force des liens et de ressources sociales incorporées dans les réseaux entre les deux groupes de travailleurs. Nous observons notamment que les liens forts et homophiles peuvent générer des contraintes pour les travailleurs vulnérables. A l'inverse, les liens faibles, professionnels et hétérophiles pourraient être un canal d'accès à des emplois

plus productifs pour les personnes protégées. Pour autant, ces relations peuvent également engendrer un excès de loyauté et de subordination, ce qui pourrait expliquer pourquoi l'effet du recours aux réseaux n'est pas significatif sur l'indice de qualité de l'emploi pour les travailleurs protégés

Configurations relationnelles et performances sur le marché du travail

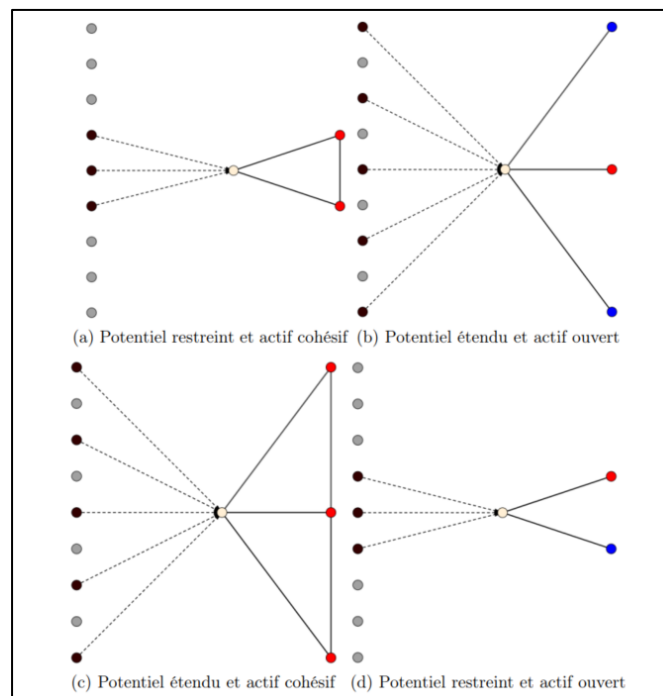
Dans cette deuxième ligne de recherche, je contribue à deux axes de réflexions en cours qui ont fait l'objet de plusieurs présentations lors de colloques et séminaires (voir le CV).

Un premier axe porte sur la relation entre force des liens et performance sur le marché du travail. Depuis l'article fondateur de M. Granovetter *The strength of weak ties* (1973) et son ouvrage *Getting a job* (1995a) cette question est l'une des plus débattues en économie et sociologie concernant l'effet des réseaux sur l'emploi. A la suite de Granovetter, de nombreux travaux ont cherché à démontrer la force des liens faibles pour obtenir un meilleur emploi, principalement en raison de leur capacité à transmettre des informations nouvelles. Néanmoins, de plus en plus d'études montrent également la force des liens forts pour améliorer les performances sur le marché du travail, en particulier du fait du rôle central joué par les contacts forts dans la recommandation, comme dans l'effet Guanxi en Chine (Bian, 1997). Dans cette perspective, dans le cadre d'un article en cours intitulé « *Revising Tie Strength Effect in Emerging Countries' Labor Markets: Reaching Information or Reducing Asymmetry? Evidence from Colombia* », nous proposons avec T. Deguilhem de tester ces mécanismes théoriques au regard du contexte institutionnel particulier du marché du travail à Bogota.

Théoriquement, les liens sont considérés comme un mécanisme institutionnel fondamental pour résoudre de nombreux problèmes d'information et de défaillances du marché. Mais la réponse fournie par les liens faibles diffère de celle des liens forts. Les liens faibles sont efficaces pour résoudre le problème de l'accès à l'information alors que les liens forts sont utiles pour réduire le problème de l'asymétrie de l'information. La « valeur » des liens faibles ou des liens forts va donc dépendre largement du problème le plus important à résoudre dans le contexte spécifique du marché du travail étudié. D'un côté, les pays émergents sont marqués par des marchés du travail profondément segmentés et inégaux, il peut donc sembler crucial de connecter des groupes déconnectés par des liens faibles pour obtenir un meilleur emploi. De l'autre, les défaillances institutionnelles dans les pays émergents soulèvent des problèmes importants d'asymétrie d'information dont la résolution semble indispensable pour connaître une mobilité ascendante dans l'emploi. Ainsi, nous faisons l'hypothèse d'une articulation entre : problème à résoudre, force du lien et type de performance. Les liens faibles donneraient un avantage aux individus pour améliorer leur performance relative sur le marché du travail car ils sont des ponts uniques et directs entre des cercles sociaux isolés dans la société (Granovetter, 1973). Les liens forts faciliteraient quant à eux la mobilité ascendante sur le marché du travail car celle-ci nécessite une recommandation claire et crédible par des liens forts et des intermédiaires influents (Karlan *et al.*, 2009).

Pour tester ces deux hypothèses nous mobilisons les données quantitatives de l'enquête REDES (figure 2.2., phase 1.) ainsi que les données qualitatives issues des récits de vie (figure 2.2., phase 2). Nous proposons d'abord un indice multidimensionnel de la force des liens combinant les trois dimensions principalement mobilisées dans la littérature : expressive (confiance, réciprocité), sociale (rôle social : famille et amis vs relations professionnelles) et spatiale (proximité géographique). Nous utilisons des modèles économétriques avec et sans variable instrumentale³⁵ afin d'évaluer l'effet des liens faibles et des liens forts sur nos deux variables dépendantes mesurant : (i) l'amélioration relative du revenu (revenu mensuel, variable continue) ; la mobilité ascendante sur le marché du travail (accroissement d'au moins 15% du revenu relativement au précédent emploi, variable *dummy*). A ce stade de l'analyse, nos résultats tendent à confirmer que le fait de disposer de liens faibles est utile pour augmenter le revenu relatif, mais que les liens forts sont plus pertinents pour gravir l'échelle des revenus. L'effet des liens faibles fonctionnerait surtout pour les personnes à faible revenu, car les informations provenant d'autres groupes sont particulièrement nécessaires dans un contexte inégalitaire. Cependant, les liens forts génèrent une mobilité plus profonde et plus élevée des revenus pour tous les groupes sociaux en fournissant d'autres types de ressources. Ce résultat s'explique qualitativement par la pertinence de la recommandation d'emploi comme signal pour se déplacer sur un marché marqué par des faiblesses institutionnelles.

Figure 2.4. Combinaisons possibles entre réseau potentiel (à gauche) et réseau actif (à droite)



Source : Deguilhem (2018)

³⁵ La variable instrumentale retenue est la durée (ancienneté) minimum des relations dans le réseau personnel d'un individu. Si cette durée minimum a une influence directe sur la force moyenne des liens dans le réseau, elle n'a d'effet sur la performance dans l'emploi qu'à travers cette médiation.

Le deuxième axe de réflexion engagé porte sur l'exploration de l'articulation entre deux types de réseau que nous avons distingué dans ce projet. Le premier est le réseau dit actif et correspond au réseau personnel d'accès à l'emploi (relations mobilisées pour trouver le présent emploi) mesuré empiriquement à l'aide d'un générateur de noms. Le second est le réseau dit potentiel car il renvoie aux ressources potentiellement accessibles à travers des contacts connus occupant diverses positions dans la hiérarchie sociale (capté à travers un générateur de position)³⁶. A l'aide des outils de la statistique exploratoire multidimensionnelle (*hierarchical clustering method*) nous montrons avec T. Deguilhem et F. Combarous que ces deux types de réseau se révèlent composés de deux configurations respectives à Bogota : étendue/restrainte (réseau potentiel) et ouverte/cohésive (réseau actif). Nous souhaitons ensuite tester les effets des différentes combinaisons possibles de ces quatre configurations types (figure 2.4.) sur la durée de la recherche d'emploi (*job search*) et le degré de satisfaction au regard de l'emploi obtenu (*job matching*). Les premiers tests d'un modèle d'estimation quasi-expérimental (IPWRA) conduisent à ce stade à penser que la combinaison entre un réseau potentiel étendu et un réseau actif cohésif permet de chercher plus longtemps les « bonnes opportunités » d'emplois et accroît ainsi la probabilité d'obtenir un emploi plus satisfaisant.

Les différents travaux et résultats (dont certains toujours en cours de consolidation) issus de ce projet REDES montrent à quel point l'attention portée au fonctionnement des marchés du travail dans les PED est essentielle dans la perspective de compréhension des déterminants et/ou des effets du changement structurel. La structure polarisée du marché du travail à Bogota et l'importance prise par les réseaux sociaux mettent en exergue les faiblesses des institutions encadrant le marché du travail et les dispositifs d'accès à l'emploi. L'importance des liens faibles pour les populations les plus vulnérables sur le marché du travail contrastent dramatiquement avec la faible présence de ce type de relations au sein de cette population. En creux, cela souligne l'importance des dispositifs permettant une plus grande mixité sociale (systèmes scolaires par exemple, mais aussi politiques urbaine). Une réorientation ou un meilleur ciblage de l'action du Servicio Publico del Empleo vers ces travailleurs vulnérables semblent également être un possible levier d'action.

2.2. « Classes moyennes » et transformations sociales aux Suds

Depuis 2016, je m'intéresse également au changement social aux Suds à travers une réflexion portant sur l'émergence des catégories intermédiaires de revenu ou « classes moyennes ». Plus précisément, alors que la littérature sur la transformation structurelle aux Suds s'est surtout intéressée au lien entre transformation des structures productives et inégalités de revenus, il s'agit ici d'analyser et comprendre les transformations socioéconomiques

³⁶ Si la distinction entre les deux modes de collecte de données (générateur de noms vs générateur de position) est bien établie dans la littérature, la distinction entre « réseau actif » vs « réseau potentiel » est en revanche bien plus exploratoire dans notre travail. Il n'est d'ailleurs par certain que l'on maintienne ces dénominations par la suite. Dans une perspective purement interactionniste, l'idée de réseau potentiel est en effet tout à fait critiquable (le réseau n'existant que quand il est mobilisé, par définition) : les effets de contextes, les contingences, peuvent ainsi disqualifier des liens auxquels l'individu aurait pensé, ou qualifier à eux seuls des liens auxquels il n'aurait pas pensé, ou tout simplement qui n'existaient pas.

observables dans le milieu de la distribution des revenus et leurs implications (notamment politiques). Les recherches conduites dans cette perspective s'inscrivent dans une forme de déconstruction du concept homogénéisant de « classe moyenne » et s'articulent autour de trois questions principales. La première porte sur le degré d'homogénéité ou d'hétérogénéité socioéconomique des ménages de la catégorie intermédiaires de revenu (en matière de statuts socioéconomiques, d'emploi, de pratiques de consommation voire de préférences politiques). La seconde s'interroge sur la manière dont la catégorie « classe moyenne » est mobilisée par les acteurs institutionnels publics et privés (avec notamment une attention portée aux politiques publiques destinées à ces catégories de ménages et leur positionnement au regard des aspirations de ces derniers). Enfin, la troisième s'articule avec mon premier axe de recherche en s'intéressant tout particulièrement aux spécificités des dynamiques entrepreneuriales des classes moyennes notamment dans l'informel. Par-delà les débats autour de cette catégorie analytique controversée (voir infra)³⁷, les travaux conduits autour de cet objet « classe moyenne » m'ont permis d'appréhender la question du changement structurel en Afrique sous un angle différent en prenant notamment pour unité d'analyse les ménages (et non plus seulement les entrepreneurs ou les actifs occupés) et en adoptant une perspective comparative sur plusieurs pays en développement ou émergents.

Les réflexions conduites autour de ce nouvel objet se sont notamment inscrites dans le cadre d'un projet de recherche financé par l'Agence Française de Développement et porté par une équipe de chercheurs de LAM et de BSE entre 2016 et 2017 (voir supra et voir CV). De nature comparative, le projet s'est focalisé sur quatre pays issus de quatre continents différents, à savoir le Brésil, le Vietnam, la Côte d'Ivoire et la Turquie. Pour chaque pays, le projet consistait à combiner le traitement d'enquêtes quantitatives auprès des ménages et d'enquêtes qualitatives de terrain auprès de ménages de la classe moyenne (comportements, priorités et aspirations) et d'institutions privées et publiques (ministères, collectivités locales, entreprises, associations, mutuelles, syndicats, etc.)³⁸. Ce projet a donné lieu à la production de plusieurs *Research Papers* et *Policy Briefs* pour l'Agence Française de Développement ainsi qu'à des notes et interventions pour diffusion dans les médias (voir CV). Sur le plan académique plusieurs articles ont été publiés (Clément *et al.*, 2022 – **article [6]** ; Rougier *et al.*, 2021 ;

³⁷ Malgré la nature controversée de l'expression classe moyenne, deux raisons principales peuvent être évoquées pour expliquer le maintien du recours à celle-ci dans nos travaux. Tout d'abord, elle permet d'assurer un lien entre notre travail et la littérature récente qui définit la classe moyenne dans les pays en développement en termes purement monétaires, c'est-à-dire comme un groupe de revenu ou un groupe de consommation. Deuxièmement, nous voulons comparer les caractéristiques objectives et subjectives du groupe à revenu intermédiaire que nous observons dans nos travaux aux idéaux-types de la classe moyenne tels que véhiculés dans la littérature. Le terme de classe moyenne est donc utilisé non pas comme un concept que nous considérerions à tort comme allant de soi ou comme acquis dans le contexte des pays en développement, mais comme un outil heuristique ou exploratoire pratique, un point de référence, qui aide à décrire qui se situe exactement au milieu de la distribution des revenus des pays en développement.

³⁸ Concernant les données quantitatives, elles sont issues d'enquêtes ménages représentatives à l'échelle nationale. Les quatre enquêtes mobilisées sont les suivantes : (i) l'enquête PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) de 2014 pour le Brésil; (ii) l'enquête ENV (Enquête sur le niveau de vie des ménages) de 2015 pour la Côte d'Ivoire; (iii) l'enquête SILC (Survey on Income and Life Conditions) de 2014 pour la Turquie; (iv) l'enquête VHLSS (Viet Nam Household Living Standard Survey) de 2012 pour le Vietnam.

Berrou *et al.*, 2020 – **article [5]** ; Combarrous *et al.*, 2019), et d'autres travaux mobilisant les données du projet ou d'autres données sont en cours.

Après être revenu sur les ambiguïtés/difficultés du recours au concept de classe moyenne (2.2.1.), j'évoquerai quelques apports issus de l'analyse comparative conduite sur les quatre pays (2.2.2) avant de terminer sur des enjeux plus spécifiquement africains concernant l'articulation entre classes moyennes, informalité et entrepreneuriat (2.2.3.). Cette dernière réflexion mobilise notamment de manière originale les données collectées dans le cadre de l'enquête sur l'entrepreneuriat informel à Dakar (cf. supra).

2.2.1. Classe moyenne : une catégorie analytique controversée

La classe moyenne est une notion multidisciplinaire dont le contenu et la portée analytique sont controversés (Sick, 1993), et dont la transposition au contexte des pays en développement ou émergents contemporains pose un certain nombre de problèmes. Le terme classe moyenne est un terme valise appliqué aux pays aujourd'hui développés pour désigner la population ni riche ni pauvre, essentiellement composée de cadres intermédiaires, techniciens et fonctionnaires, qui se situe entre les classes populaires, composées d'ouvriers, employés et agriculteurs et les classes aisées comprenant le patronat et les cadres supérieurs. L'approche sociologique de la notion de classes moyennes dans le contexte des pays industrialisés a oscillé entre une interprétation considérant le potentiel politique de ce groupe social, l'interprétant notamment comme un marqueur de démocratisation, de développement économique et de libre entreprise, et une interprétation plus critique déniait à ce groupe une homogénéité socio-économique et une autonomie politique par rapport à la bourgeoisie (Bourdieu, 1979). Tirillée entre unité et hétérogénéité, autonomie et dépendance, ou bien convergence et diversité des trajectoires historiques de stratification sociale, la sociologie n'a jamais été en mesure de définir positivement le contenu de cette notion (Sick, 1993; Bosc, 2008).

Malgré son caractère polémique (voir encadré 2.1.), le terme a été réactivé par plusieurs catégories d'acteurs du développement global guidés par des motivations différentes. D'un côté, les cabinets de consultance ou les grandes banques privées lient clairement les classes moyennes globales à la perspective de nouveaux marchés de consommation et d'épargne. Le cabinet McKinsey a par exemple consacré un grand nombre de rapports et de notes de synthèse aux classes moyennes des économies émergentes et à leur comportement de consommation depuis une dizaine d'années (McKinsey Global Institute, 2012, 2017; Court et Narasimhan, 2010; Hoefel *et al.*, 2015). Le McKinsey Global Institute (2017), identifie explicitement ces catégories sociales à une « consumer class ». En Afrique, la CFAO se focalise également sur les enjeux de consommation et de différenciation des marchés (CFAO, 2015). La Banque Merrill Lynch (Merrill Lynch Global Research, 2016) s'est intéressée aux bottom billions, c'est à dire aux individus disposant de revenus modestes (i.e. allant de 1 à 10\$ en PPA), mais dont le poids en matière de consommation est potentiellement considérable (5000 milliards de dollars de pouvoir d'achat et 7400 milliards de richesse selon les estimations de la banque). D'un autre côté, les banques régionales de développement sont également très impliquées dans la

fabrication de la catégorie « classe moyenne globale ». Pour elles, l'enjeu est de synthétiser un ensemble de changements distributifs et productifs qui touchent les pays à revenu intermédiaire et pourraient conduire à des trappes de croissance et d'inefficience sociale s'ils n'étaient pas correctement pris en compte et accompagnés par les politiques publiques des pays concernés. Particulièrement actives sur ce front, l'Asian Development Bank (ADB, 2010 ; Chun, 2010 ; Andrianjaka, 2017), l'African Development Bank (BAD, 2011 ; Ncumbe et Lufumpa, 2015) ou l'Inter-American Development Bank (Castellani et Parent, 2011 ; Stampini *et al.*, 2015) ont ainsi pu aborder la question de l'expansion des classes moyennes régionales en adoptant le prisme des effets de cette expansion sur la dynamique de croissance économique, de transformation structurelle et d'inclusion sociale des économies en développement, ainsi que sur la transformation de la consommation, de la gouvernance et des politiques publiques.

Encadré 2.1. Origines du terme « classes moyennes »

L'étymologie du terme classes moyennes est révélatrice des ambiguïtés épistémologiques de celui-ci. Alors que le qualificatif « moyennes » renvoie à la position intermédiaire qu'occupent les individus de ce groupe dans l'échelle des revenus ou des statuts professionnels, le terme « classes » est un héritage de la sociologie marxiste et désigne la place occupée par le groupe dans les rapports sociaux de production et de pouvoir, déterminée par la propriété de moyens de production (capital ou travail). A cette dimension objective de la classe, il convient d'ajouter la dimension subjective d'affiliation ou d'identification au groupe entretenue par les interactions sociales ainsi que par les comportements et préférences partagés. La classe moyenne peut être assimilée à la « petite bourgeoisie » décrite par Marx (1887) dans le cadre du capitalisme industriel européen comme un petit groupe indépendant d'entrepreneurs et de bureaucrates qui possédaient les compétences, les connaissances et l'éducation nécessaires pour acquérir le pouvoir économique. Veblen (1899), Weber (1920 [1947]) et Halbwachs (1939) inaugureront l'analyse moderne des classes sociales, le premier en différenciant les classes inférieures et supérieures par leur mode de consommation, la logique de la classe moyenne consistant à se déplacer des consommations caractéristiques des premières vers celles caractéristiques des secondes, et les seconds en proposant un cadre d'analyse de la stratification sociale articulant les notions de classe et de statut socio-économique, de prestige et de pouvoir. Enfin, l'intégration des travailleurs salariés employés se fait au cours du 20^{ème} siècle en parallèle de l'expansion de l'Etat providence et conduit à la notion de classe moyenne analysée par les sociologues à la suite de Weber (1920 [1947]). On peut notamment faire référence aux travaux de Mills (1951) analysant la structure par classes de la société américaine d'après-guerre par le statut dans l'emploi, le niveau d'éducation et la catégorie socioprofessionnelle, ainsi qu'à ceux de Goldthorpe popularisant la notion de *service class* pour la Grande Bretagne (Goldthorpe, 1980).

Les historiens et économistes du développement ont maintenu, ou réactivé, une conception de la classe moyenne rationnelle, modérée, entrepreneuriale et économe, inspirée de la « petite bourgeoisie » du 19^{ème} siècle qui est supposée avoir joué un rôle central dans l'émergence économique de l'Europe de l'ouest (Adelman and Morris, 1967 ; Landes, 1998 ; Doepke and Zilibotti, 2008). D'abord associée à la bourgeoisie d'affaires émergente qui aspire à accéder aux affaires publiques et à changer l'ordre économique et social, le concept de « petite bourgeoisie » s'est progressivement ouvert aux petits entrepreneurs et aux professions intellectuelles.

A une conception historiciste des classes sociales, analysées comme le produit de rapports économiques, sociaux et politiques dans le temps long, s'oppose une approche plus réductrice et essentialiste, essentiellement mobilisée par les économistes, définissant le groupe social des classes moyennes par un intervalle de revenu et ne cherchant pas à identifier la nature des relations entre les différentes classes et les différentes composantes de chaque classe. Alors que la première approche se définit intégralement dans le contexte historique des pays aujourd'hui développés, la seconde approche suppose a priori l'universalisme du concept de classe moyenne, mais propose, à travers des analyses empiriques utilisant des données micro-économiques d'enquêtes, une relecture critique du concept et de sa validité pour les pays en développement aujourd'hui.

Source: Berrou *et al.* (2019)

La notion de classe moyenne semble ainsi avoir été quelque peu abusivement mobilisée pour globaliser deux constats différents qui ne nécessitaient pas a priori son secours : celui de l'expansion des revenus et de la consommation de parties substantielles de la population en sortie tendancielle de pauvreté et celui de l'enrichissement stabilisé, effectif et durable des parties les plus aisées des catégories intermédiaires de revenu (Melber, 2016). Ces travaux ont ainsi généré une « controverse manufacturée », c'est-à-dire un débat très large fondé sur des catégories intuitives non validées, la capacité performative et évocatrice de la notion classe moyenne faisant le reste en répondant alors aux intérêts de tous, politiques et agents économiques, en quête d'émergence politique et de nouveaux marchés.

Le monde académique n'est pas resté insensible à la notion de classe moyenne, avec cependant un enthousiasme bien plus mesuré. La complexité et la forte connotation performative de cette notion, la relativité de ses formes aux trajectoires nationales de stratification sociale, les incertitudes sur l'identité collective et la cohésion sociale et politique de ces groupes de revenus intermédiaires, les controverses sur les corrélations entre ces groupes et la nature des régimes politiques et des régimes de croissance, ont généré des suspicions légitimes sur l'utilisation du terme et du concept. Les sociologues, anthropologues et politistes sont ainsi restés prudents avec la notion de classe moyenne et les mutations qui la concernent dans les pays en développement. Quelques travaux existent en Amérique latine et en Asie, mais ils restent épars (Jaffrelot, 2008; De La Calle et Rubio, 2012; Villegas, 2012). En Afrique, mis à part l'Afrique du sud où une littérature ancienne et suivie existe, prolongée par l'enjeu de l'émergence des « Black Diamonds », les travaux sont peu nombreux, plutôt anciens et très spécifiques (Côte d'Ivoire, Zambie, Kenya). Néanmoins, depuis 2010, de nouveaux travaux émergent (Darbon et Toulabor, 2014 ; Melber 2016). De leur côté, les économistes spécialisés sur les pays en développement se sont progressivement emparés de la problématique des classes moyennes, de nombreux travaux comparatifs ayant analysé l'expansion statistique des catégories intermédiaires de revenu au cours des dix-quinze dernières années (Milanovic et Yitzhaki, 2002 ; Birdsall, 2010 ; Kharas, 2010, 2017 ; Ravallion, 2010 ; Ferreira *et al.*, 2013). La littérature économique a également produit quelques analyses statistiques et économétriques visant à identifier les transformations socio-économiques et politiques portées par l'expansion de ces catégories de revenu intermédiaire dans les pays en développement (Easterly, 2001 ; Banerjee et Duflo, 2008 ; Loayza *et al.*, 2012). Cependant, la définition et l'identification des classes moyennes proposées dans ces études restent la plupart du temps très limitées car ne reposant que sur des critères monétaires.

Pour résumer ce bref tour d'horizon, les sciences sociales adoptent des positions critiques vis-à-vis de l'usage de cette notion de classe moyenne dans le contexte des pays en développement, tout en portant un intérêt croissant aux nouvelles dynamiques sociales générées par les processus récents de sortie de pauvreté d'un grand nombre de ménages dans de nombreux pays en développement, ainsi qu'à leurs effets sur le changement structurel, la gouvernance socio-économique et les réformes politico-institutionnelles. Dans les travaux présentés par la suite, l'objet d'analyse est donc bien le groupe à revenu intermédiaire au sein duquel nous

observons une diversité de caractéristiques socio-économiques voire de traits subjectifs. Si le terme classe(s) moyenne(s) est parfois retenu, c'est pour désigner par commodité le groupe de populations à revenu intermédiaire et mener un travail exigeant d'identification.

2.2.2. Derrière la catégorie « classe moyenne » aux Suds : une analyse comparative des catégories intermédiaires de revenu au Brésil, en Côte d'Ivoire, en Turquie et au Vietnam.

L'analyse comparative des catégories intermédiaires de revenu menée dans les quatre pays étudiés a reposé sur démarche méthodologique originale adoptant une approche mixte tant dans la définition de l'objet (articulation entre critère monétaire et critères sociaux) que dans le type de données mobilisées (données quantitatives et qualitatives). Trois grands résultats issus de ces travaux seront ici soulignés.

Une démarche méthodologique originale : une méthode comparative mixte

Inspirée par la méthode des contrastes dramatiques de la sociologie historique (Skocpol, 1984), l'hypothèse sous-jacente à notre démarche comparative est que l'étude de quatre pays qui ont peu en commun (en termes de zones géographiques, de niveaux de développement, de structures sociales, de trajectoires historiques et de systèmes de gouvernement) peut fournir des informations sur les caractéristiques communes et idiosyncratiques des classes moyennes dans les pays en développement. En effet, les quatre pays en développement qui sont comparés (Brésil, Côte d'Ivoire, Turquie et Vietnam) représentent quatre régions différentes (Amérique latine et Caraïbes, Afrique subsaharienne, Europe et Asie centrale, Asie de l'Est et Pacifique) et couvrent un large éventail de niveaux de développement économique, de structures productives et de politiques. Une telle démarche comparative implique une homogénéité méthodologique rigoureuse. Tout d'abord, la définition et l'identification des classes moyennes a reposé sur une approche mixte combinant différentes critères (monétaires et non monétaires)³⁹. Ensuite, sur le plan plus opérationnel, la méthodologie générale retenue se décompose en trois étapes.

La première étape porte sur l'identification et la caractérisation de la classe intermédiaire de revenu et de ses différentes composantes dans les quatre pays étudiés. Cette partie du travail repose exclusivement sur l'analyse quantitative de données issues d'enquêtes ménages représentatives à l'échelle nationale. La démarche adoptée combine une approche économique (basée sur le revenu) et une approche plus sociologique (mobilisant des informations sur l'emploi et l'éducation) pour : (i) délimiter une classe moyenne de revenu ; (ii) mettre en

³⁹ De manière générale, il existe quatre approches de définition et d'identification des classes moyennes dans la littérature en sciences sociales. La première approche est économique et est basée sur un critère de revenu, de consommation voire de richesse, qui distingue les ménages ou individus de la classe moyenne comme étant ni pauvres ni riches. Une seconde approche, plus sociologique, est basée sur l'observation du statut social et mobilise des informations sur l'éducation, la catégorie socioprofessionnelle (CSP), le type d'emploi et la culture. Une troisième approche, plus politique, est basée sur l'observation d'éléments plus subjectifs comme la conscience de classe ou l'existence d'une identité globale basée sur des préférences et aspirations partagées pouvant conduire à des formes de mobilisation collective. Enfin, une dernière approche, managériale, repose sur la caractérisation des habitudes de consommation et de leurs trends.

évidence l'hétérogénéité de cette classe moyenne. Ainsi, dans un premier temps, est établi pour chaque pays un intervalle de revenu pertinent permettant d'isoler une catégorie intermédiaire de revenu constituée de ménages non pauvres selon les critères locaux et n'appartenant pas au 5% les plus riches de la distribution. Une fois le périmètre de la catégorie intermédiaire de revenu établi, son hétérogénéité est explorée à travers les outils de la statistique multidimensionnelle (procédure de classification mixte) appliqués sur plusieurs variables caractérisant le niveau d'éducation, l'occupation (CSP et secteur d'activité), le statut dans l'emploi et le type d'employeur et enfin l'éventuelle pluriactivité des acteurs. Les différentes composantes des classes moyennes identifiées dans chaque pays pourront alors être caractérisées en détail au regard de différentes caractéristiques (composition démographique, âge, localisation géographique, secteurs d'activité, logement et équipement en biens durables, comportements de santé et d'éducation, transports, accès aux médias, perceptions subjectives du bien-être, etc.).

La deuxième étape méthodologique vise à identifier les comportements et aspirations des différentes composantes de la classe moyenne identifiées lors de la première étape. Dans cette perspective qualitative, une analyse systématique des comportements et aspirations des membres de la classe moyenne à partir d'entretiens qualitatifs semi-directifs a été menée dans chaque pays. Ces entretiens ont été réalisés auprès d'un échantillon restreint de 25-30 ménages issus des différents segments de la classe moyenne identifiés dans la première étape quantitative⁴⁰.

La troisième étape de la méthodologie porte sur la perception institutionnelle des classes moyennes par les acteurs public et privé et sur la manière dont ces acteurs intègrent ou non le développement des classes moyennes dans leurs interventions (une attention particulière est ici portée aux politiques publiques). Un second volet d'enquête qualitative a ainsi été consacré à des entretiens semi-directifs dits institutionnels avec les différents groupes d'acteurs intervenant soit dans la formulation, soit dans la mise en œuvre (en tant qu'offreurs de biens, de services ou de crédits) de politiques publiques sectorielles consacrées au moins pour partie aux classes moyennes. L'objectif de ces entretiens a été de voir si et comment l'expansion des classes moyennes affecte les agendas politiques et les grandes orientations des entreprises et des banques répondant à leurs attentes. Nous interrogeons, à travers ces entretiens institutionnels, l'influence des classes moyennes sur la définition des politiques publiques et le ciblage réel ou opportuniste des classes moyennes par les politiques publiques.

⁴⁰ L'objectif de cet échantillonnage par quotas est de choisir une population enquêtée couvrant l'ensemble des différents types de classes moyennes « révélés » par l'analyse quantitative. A cet effet, les entretiens qualitatifs ont été menés dans les quatre pays en deux lieux distincts : une grande métropole du pays (Rio de Janeiro, Abidjan, Istanbul et Hanoï) et une ville secondaire distante de celle-ci (Fortaleza, Soubré, Gaziantep et Nam Dinh).

Des enjeux de définition et de délimitation importants

L'étude a révélé que la délimitation de classes moyennes de revenu est délicate, particulièrement dans une optique de comparaison. Le tableau 2.1. présente le pourcentage de ménages appartenant au groupe intermédiaire de revenu dans chaque pays pour douze intervalles de revenu mobilisés couramment dans la littérature. Evidemment, les résultats montrent des tailles de classe moyenne très hétérogènes dans les quatre pays selon l'intervalle retenu.

Tableau 2.1. Proportion de ménages appartenant au groupe de revenu intermédiaire selon les différents intervalles

Criterion	Brazil	Côte d'Ivoire	Turkey	Vietnam
[\$2-\$10]	30.5	39.2	21.3	62.4
[\$2-\$20]	63.9	46.2	53.7	87.5
[\$4-\$20]	58.6	26.7	51.2	70.0
[\$10-\$20]	33.4	7.0	32.4	25.1
[\$10-\$50]	57.4	10.8	68.7	31.9
[\$10-\$100]	63.4	11.4	76.8	32.5
[75%-125% median income]	26.1	13.8	26.6	26.9
[50%-150% median income]	48.8	28.1	52.2	52.6
[100%-250% mean income]	20.0	16.5	28.1	30.3
[\$4-P95]	86.6	26.4*	92.3	72.5*
[\$10-P90]	56.4	1.4	68.4	22.6
[\$10-P95]	61.4*	6.7	75.4*	27.6

Source : Clément et al. (2022) – article [6]

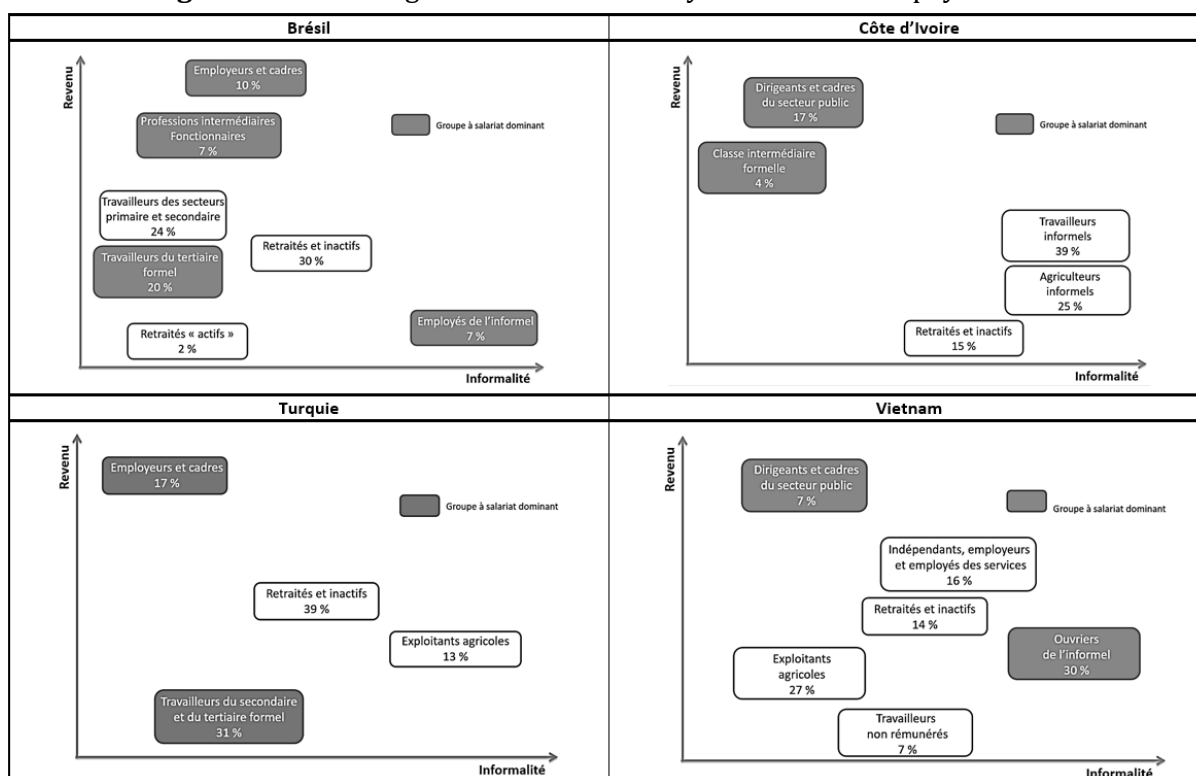
Compte tenu des différences de niveau de développement économique entre les quatre pays, il s'est révélé impossible de définir un intervalle monétaire unique applicable aux quatre contextes. Si la définition de la borne supérieure a pu être harmonisée en recourant au 95^{ème} percentile de la distribution du revenu, il n'en a pas été de même pour la borne inférieure puisqu'être « non-pauvre » renvoie à des réalités clairement différenciées dans les quatre pays. Après un examen approfondi de la distribution des revenus dans les quatre pays, le choix a été fait de distinguer deux groupes de pays : la Turquie et le Brésil pour qui la limite inférieure a été fixée à 10\$ par jour et par personne en PPA et le Vietnam et la Côte d'Ivoire pour qui cette limite a été fixée à 4\$⁴¹. Sur cette base, l'identification des classes moyennes de revenu a permis de mettre en lumière des réalités distinctes puisque le poids des ménages appartenant au groupe de revenu intermédiaire atteint son maximum sur l'échantillon en Turquie (75,4% des chefs de ménage couverts par l'enquête représentative nationale) et un minimum de 26,5% en Côte d'Ivoire. Le Brésil (61,4%) et le Vietnam (72,5%) sont dans une zone intermédiaire. Si la comparaison de ces pourcentages est risquée du fait d'intervalles différents, le faible poids de la classe moyenne de revenu observée pour la Côte d'Ivoire suggère l'existence d'une exception ivoirienne.

⁴¹ Un choix cohérent avec des travaux antérieurs montrant qu'une part importante de la population non pauvre des pays en développement appartient à la tranche de revenus comprise entre 4 et 10 dollars (Duflo et Banerjee, 2008 ; Ravallion, 2010 ; Edward et Sumner, 2014). Concernant le choix de deux limites inférieures différentes, s'il réduit mécaniquement la comparabilité entre pays (certaines différences entre les classes moyennes observées pouvant l'être par construction), nous affirmons toutefois que ce choix permet une description plus riche de l'hétérogénéité interne de la classe moyenne qui est une caractéristique commune aux quatre pays, indépendamment de leur niveau de revenu.

Des classes moyennes fortement hétérogènes et une tendance à la polarisation

Si des caractéristiques communes aux classes moyennes des différents pays étudiés sont observables, le résultat le plus marquant reste celui de leur forte hétérogénéité interne. Certes, l'analyse quantitative des groupes intermédiaires de revenu en comparaison des groupes « riches » et « pauvres » révèle quelques similitudes entre pays notamment au regard de nos cinq variables de classification décrivant les caractéristiques socioéconomiques des chefs de ménage (éducation, occupation - CSP et secteur d'activité -, statut dans l'emploi, type d'employeur, pluriactivité). Globalement, les chefs de ménage appartenant au groupe des revenus moyens ont tendance à occuper une position intermédiaire entre les « pauvres » et les « riches » pour la plupart des variables de classification. Cela indique qu'il existe un gradient de revenu clair dans la distribution des caractéristiques socio-économiques. Ceci est particulièrement vrai pour l'éducation du chef de ménage. Sur le plan des comportements et aspirations, certains traits semblent également être partagés quel que soit le pays. Nos données qualitatives indiquent un sentiment commun de mobilité ascendante parmi les personnes interrogées, ainsi que des modèles comportementaux similaires en ce qui concerne la modernité (type de consommation, investissement dans l'éducation privée, stratégies résidentielles et comportement financier). Une aspiration commune à un « mieux-être » semble également être largement partagée. Cependant, cette aspiration commune se traduit par des visions très différentes de ce que signifie une vie meilleure dans les quatre pays de notre échantillon (demande de sécurité au Brésil et en Côte d'Ivoire, tradition contre modernité dans les cas de la Turquie et du Vietnam, par exemple).

Figure 2.5. L'hétérogénéité des classes moyennes dans les 4 pays étudiés



Source: Berrou et al. (2019)

Mais, au-delà de ces éléments de proximité, l'étude comparative souligne la forte hétérogénéité interne de chaque classe moyenne nationale, notamment au regard des différences significatives qui existent entre elles en termes de statut dans l'emploi, de niveau d'éducation ou de revenu. Chaque ensemble national se caractérise par l'existence de quatre à sept groupes bien spécifiques du point de vue de l'articulation des caractéristiques socio-économiques, l'importance et les trajectoires de ces différents groupes ne pouvant s'expliquer que par l'historicité des trajectoires propres à chaque société. Ainsi, les groupes des agriculteurs-planteurs et de l'informel en Côte d'Ivoire, des retraités au Brésil, des entrepreneurs anatoliens en Turquie ou les gros agriculteurs spécialisés au Vietnam ne trouvent pas d'équivalents dans les autres pays. La figure 2.5. synthétise schématiquement les principales différences entre les groupes composant la classe moyenne des quatre pays considérés du point de vue de leur niveau moyen de revenu, de leur degré d'informalité dans l'emploi et du poids du salariat en leur sein.

L'analyse révèle également une forme de bipolarisation commune aux quatre pays entre une classe moyenne plutôt aisée et urbaine, caractérisée par des emplois stables et hautement qualifiés, et une classe moyenne plus fragile caractérisée par des niveaux de revenus plus faibles, des niveaux d'éducation plus bas et des emplois plus instables et/ou moins productifs (informel, agriculture). Cette bipolarisation pourrait recouvrir une distinction entre des classes moyennes en flux, c'est à dire des néo-classes moyennes directement sorties de la pauvreté et pouvant y retourner en cas de choc et des classes moyennes en stock, héritières et accédant à ce niveau social par transmission de capitaux (social, financier, culturel), dont le statut est sécurisé. Les groupes de classes moyennes en flux sont constitués de ménages installés dans le groupe revenu intermédiaire, mais pas encore stabilisés, le plus souvent de première génération, typiques de ces classes en transition que Bourdieu caractérisait par « ce qu'elles ne sont plus et ce qu'elles ne sont pas encore ». Ces néo-classes moyennes se rapprochent à certains égards du groupe souvent qualifié de *floating class* ou de *strugglers* dans la littérature et caractérisant des ménages oscillant en permanence entre pauvreté et petite prospérité.

Une classe « individualiste » aux identités politiques floues et hétérogènes.

De manière générale, notre étude semble confirmer le faible degré d'engagement politique des classes moyennes. Les groupes de revenu intermédiaires sont très loin de constituer une classe sociale rassemblée autour d'une identité politique forte de classe ou d'intérêts agrégés. Ce résultat remet en question l'hypothèse commune selon laquelle les classes moyennes des pays en développement seraient les actrices du changement politique et social. Nos résultats qualitatifs dépeignent plutôt les membres de la classe moyenne comme étant caractérisés par un positionnement individualiste, essentiellement motivé par la recherche du confort matériel (conditions de vie, logement, etc.) et de la sécurité pour leurs stratégies personnelles et familiales de promotion socio-économique, plutôt que par une forme d'identité collective qui

les pousserait à donner la priorité à des questions politiques d'intérêt général telles que la démocratisation, l'égalité ou la justice sociale.

Evidemment, l'absence d'engagement politique ne signifie pas nécessairement que les classes moyennes soient dépolitisées ou ne participent pas occasionnellement à des mobilisations collectives. En effet, de nombreux répondants ont émis des critiques à l'égard de la sphère politique, bien qu'à des degrés divers dans les quatre pays. En outre, les répondants de tous les sous-groupes de la classe moyenne dans les quatre pays ont également déclaré être préoccupés par les droits de propriété et par les coûts injustes imposés par la corruption rampante. Pour Wietzke et Sumner (2018), cette préoccupation croissante est la conséquence de l'accumulation d'actifs durables par les classes moyennes des pays en développement.

Pour autant, combinée à la fragmentation socio-économique interne des classes moyennes nationales, cette posture individualiste pourrait expliquer l'absence d'engagement politique des interviewés et les difficultés à organiser une mobilisation collective pour et au sein de leur groupe à revenu intermédiaire.

Un écart notable entre les aspirations de la classe moyenne et les réformes et politiques fournies par les gouvernements.

Dans un travail encore en cours, mobilisant les données quantitatives et qualitatives collectées dans les quatre pays (et notamment les entretiens qualitatifs menés auprès d'organisations des secteurs public et privé), nous examinons dans quelle mesure le positionnement politique de la classe moyenne dépend à la fois de la structure socio-économique interne du groupe à revenu intermédiaire, qui conditionne la demande de changement politique, et des objectifs politiques du gouvernement ou du régime, qui déterminent l'offre de changement. Notre approche consiste à évaluer l'espace ou l'écart entre l'offre et la demande de changement politique et institutionnel. Du côté de la demande, nous examinons dans quelle mesure les caractéristiques objectives et subjectives de la classe moyenne se traduisent (ou non) par des demandes de changement de politique. Du côté de l'offre, nous documentons la façon dont les décideurs politiques et les opérateurs du secteur privé perçoivent ces caractéristiques et ces demandes et comment ils y répondent. Nous supposons que « l'espace entre » ne devrait pas être trop grand si l'on s'attend à ce que la classe moyenne joue un rôle de modernisation à la fois dans l'économie et dans la politique.

Du côté de la demande, nous montrons que les attentes des classes moyennes sont en partie communes entre les sous-groupes et les pays, et en partie spécifiques à certains sous-groupes. Nous mettons également en évidence que la volonté et la capacité de la classe moyenne à influencer les politiques publiques dépendent des intérêts spécifiques des différents sous-groupes de classes moyennes très hétérogènes (cf. supra). Du côté de l'offre, les quatre pays ont en commun que, malgré les trajectoires politiques et économiques contrastées qui les caractérisent, leur gouvernement n'a mis en place aucune stratégie politique ou des stratégies très limitées ciblant correctement les attentes de la classe moyenne. Jusqu'à présent, ils ont préféré laisser le marché répondre aux besoins et aux attentes de ce segment

ou ont mis en œuvre des politiques sectorielles non ciblées ou mal ciblées sur la classe moyenne. Nous documentons également que certaines catégories de la classe moyenne peuvent être soumises à diverses formes d'instrumentalisation politique.

En montrant que les attentes de la classe moyenne ont tendance à être ignorées par les gouvernements des quatre pays et que les ménages à revenu moyen sont peu enclins à se mobiliser collectivement pour faire pression en faveur de réformes répondant à leurs intérêts, nos résultats imposent donc une grande prudence dans la transposition de la représentation de la classe moyenne en tant qu'agent collectif de changement politique progressif dans les pays en développement.

2.2.3. « Classes moyennes », informalité et entrepreneuriat en Afrique

Un des résultats du travail comparatif sur les classes moyennes concerne l'absence de sous-groupe différencié et homogène d'entrepreneurs de la classe moyenne, contrairement à ce qui a pu être constaté et analysé au regard de la formation de la classe moyenne en Europe et en Amérique du Nord au 19^{ème} siècle (Doepke et Zilibotti, 2008). Autrement dit, l'entrepreneuriat ne semble pas constituer une ligne d'identification claire au sein des ménages de la classe moyenne de nos quatre pays. Dans ces pays, les entrepreneurs sont dispersés dans plusieurs groupes, en fonction des caractéristiques de leur entreprise ou de leur secteur d'activité. Ainsi en va-t-il notamment de l'entrepreneuriat informel. C'est d'ailleurs là un autre résultat intéressant : il semble possible de rejoindre la classe moyenne par le biais d'activités agricoles informelles ou par l'emploi et l'entrepreneuriat informel urbain. Le cas de la Côte d'Ivoire est à ce titre assez illustratif compte tenu de la place prépondérante que tient l'informel au sein de la classe moyenne ivoirienne. Cette articulation entre entrepreneuriat, et en particulier entrepreneuriat informel, et classes moyennes m'a d'ailleurs conduit à engager un nouveau travail de recherche sur cette question dans le cas du Sénégal.

L'informel urbain comme principal mode d'ascension sociale en Côte d'Ivoire ?

L'analyse menée sur la Côte d'Ivoire a été conduite en suivant la même méthodologie que présenté précédemment (Berrou *et al.*, 2020 - **article [5]**). Les données quantitatives mobilisées sont celles de l'enquête ENV (Enquête niveau de vie des ménages) conduite par l'INS (Institut national de la statistique) en 2015. Les données qualitatives sont issues d'entretiens semi-dirigés conduits sur les périodes de mai-juin et octobre-novembre 2017 auprès de 31 ménages représentant la diversité des classes moyennes identifiées lors de l'analyse quantitative.

La procédure de classification mixte a conduit à l'identification de cinq groupes distincts les uns des autres et fortement homogènes : la classe moyenne des agriculteurs (25% du total) ; la classe moyenne des indépendants, employés et ouvriers du secteur informel (39%) ; la classe moyenne des salariés du secteur privé formel (4%) ; la classe moyenne des professions intermédiaires et supérieures du secteur public et de l'informel (17%) ; la classe moyenne des

retraités et inactifs (15%). La classe moyenne des indépendants, employés et ouvriers du secteur informel est ainsi le plus conséquent des cinq groupes identifiés. Il se distingue des autres par la nature informelle des activités ou des emplois exercés par les chefs de ménage concernés. Derrière l'homogénéité relative à « l'informalité » (le caractère informel de l'activité économique) se cachent en réalité des situations professionnelles quelque peu différenciées. Ainsi, on distingue clairement, selon leur statut professionnel, les indépendants des salariés et employés de l'informel (chacun représentant environ la moitié de ce groupe). On trouve ces emplois principalement dans les secteurs de l'industrie manufacturière et du commerce. De manière générale, les chefs de ménage de cette catégorie se caractérisent par de nombreux éléments de vulnérabilité, notamment en termes de capital humain. Les chefs de ménage sont relativement jeunes et vivent seuls pour près de la moitié d'entre eux (leurs ménages sont aussi en moyenne plus petits). Notons par ailleurs que l'on retrouve aussi au sein de la classe moyenne des professions intermédiaires et supérieures du secteur public et de l'informel un certain nombre d'employés sans statut formel (37,5 %), exerçant à des paliers de responsabilité assez importants, mais sous des formes contractuelles non formelles. On trouve ces derniers dans les secteurs de l'industrie, de la construction, de l'immobilier et du commerce.

Ces informels de la classe moyenne correspondent assez bien à l'idée évoquée plus haut d'une « néo » classe moyenne ou classe moyenne en flux, sortant de la pauvreté mais restant plutôt vulnérable aux chocs, et qui s'oppose à une classe moyenne plus stabilisée correspondant ici aux héritiers historiques⁴² du modèle houpouëtien des années 1960 et 1970 que sont les agriculteurs, en particulier les planteurs du sud-ouest, et les salariés du secteur formel, privé et public. Cette place de l'informel dans la classe moyenne ivoirienne confirme les résultats d'autres travaux qui montrent qu'en Côte d'Ivoire, ce sont désormais aussi les personnes du secteur informel urbains qui constituent la fraction majoritaire des détenteurs de hauts revenus, c'est-à-dire des 1 pour cent les plus riches (47 % en 2014 contre 27 % en 1998) (Cogneau, Czajka, et Hounbedji, 2017). Cela soulève évidemment d'importants enjeux tant sociopolitiques qu'économiques. Sur le plan sociopolitique, ce résultat vient nuancer les liens théoriques supposés immédiats entre montée des classes moyennes, d'une part, et d'autre part, renforcement et stabilisation des institutions (bonne gouvernance, démocratie, etc. – Giesbert and Schotte 2016). Le secteur informel se construit en effet pour partie en dehors de l'État, voire contre celui-ci. Sur le plan économique, il en va par exemple de la capacité de ces activités informelles à s'inscrire dans une logique d'intensification dans un projet global de transformation structurelle de l'économie, d'industrialisation et d'émergence. Si les données dont nous disposons rendent difficile la description de la dynamique entrepreneuriale sous-jacente à l'œuvre, ce que nos enquêtes en Côte d'Ivoire suggèrent c'est que les activités informelles couvrent des situations très hétérogènes allant de la subsistance à l'entrepreneuriat

⁴² Si ces catégories sont bien des héritières historiques du modèle houpouëtien des années 1960 et 1970 (au sens de successeurs temporels et structurels dans un modèle de croissance), il est difficile à partir des données dont nous disposons d'affirmer que les ménages qui les composent sont aussi des héritiers au sens sociologique du terme (au sens de succession ou de reproduction sociale des positions).

d'opportunité. On peut aisément déduire que les entrepreneurs informels de la classe moyenne ont des activités qui leur ont permis d'éviter la pauvreté plus ou moins durablement, même s'ils connaissent des conditions de vie précaires et sont vulnérables aux chocs parce qu'ils n'ont pas accès à des dispositifs de protection sociale ou d'assurance. Il est par ailleurs probable qu'on retrouve parmi ces indépendants et leurs microentreprises les fameuses « gazelles contraintes » identifiées par Grimm *et al.* (2012). Ces entrepreneurs informels africains ont, selon ces auteurs, développé de véritables compétences entrepreneuriales à travers la multi-activité, la prise de risque, les comportements d'investissement ou la recherche de profit. Toutefois ces derniers restent assez vulnérables et peinent à développer leur activité et à améliorer leur productivité car leur potentiel se voit limité par un environnement particulièrement instable et contraint.

Il existe à ce jour encore peu de travaux explorant cette articulation entre entrepreneuriat informel et classes moyennes. C'est dans cette perspective que j'ai engagé, en collaboration avec D. Girollet, une réflexion sur ce sujet dans le cas du Sénégal.

Entrepreneuriat informel et classes moyennes au Sénégal

Le point de départ de cette recherche récente est donc le débat concernant le rôle de l'entrepreneuriat dans l'émergence ou la caractérisation des classes moyennes aux Suds et en particulier en Afrique.

La littérature suggère que la classe moyenne peut jouer un rôle important dans la promotion du développement entrepreneurial, car les individus de la classe moyenne auraient des attitudes, des valeurs et des caractéristiques spécifiques, parmi lesquelles l'accumulation de capital humain et la capacité d'investissement sont propices à l'accumulation de capital et à la prise de risque (Acemoglu et Zilibotti, 1997 ; Doepke et Zilibotti, 2008). Comme la plupart des économies africaines ont une forte composante d'emploi indépendant, en particulier dans l'informel, on s'attend alors à ce que la montée d'une nouvelle classe moyenne africaine facilite une transition vers un plus haut degré de formalisation et la création d'entreprises « orientées vers la croissance » capables de combler le « missing middle » (Tybout, 2000, Akin-kugbe et Wohlmuth, 2016). Pour autant, comme évoqué plus haut, il existe à ce jour peu de preuves empiriques que l'émergence de la classe moyenne africaine constitue un terreau pour une nouvelle classe entrepreneuriale. Dans leur analyse comparative globale portant sur 13 pays en développement, dont la Côte d'Ivoire, la Tanzanie et l'Afrique du Sud, Banerjee et Duflo (2008) montrent que plus que le développement d'activités entrepreneuriales, le fait d'avoir un emploi salarié stable et un revenu du travail régulier apparaît comme une dimension majeure de la grande fracture entre les ménages de la classe moyenne et les ménages pauvres. L'esprit d'entreprise n'apparaît pas comme une caractéristique spécifique du statut de classe moyenne dans l'ensemble des pays de l'échantillon, la part moyenne des ménages engagés dans des activités entrepreneuriales restant à peu près similaire dans toutes les catégories de revenus. De plus, Banerjee et Duflo (2008) soulignent que les entreprises dirigées par la classe moyenne ne diffèrent pas significativement de celles dirigées par les pauvres.

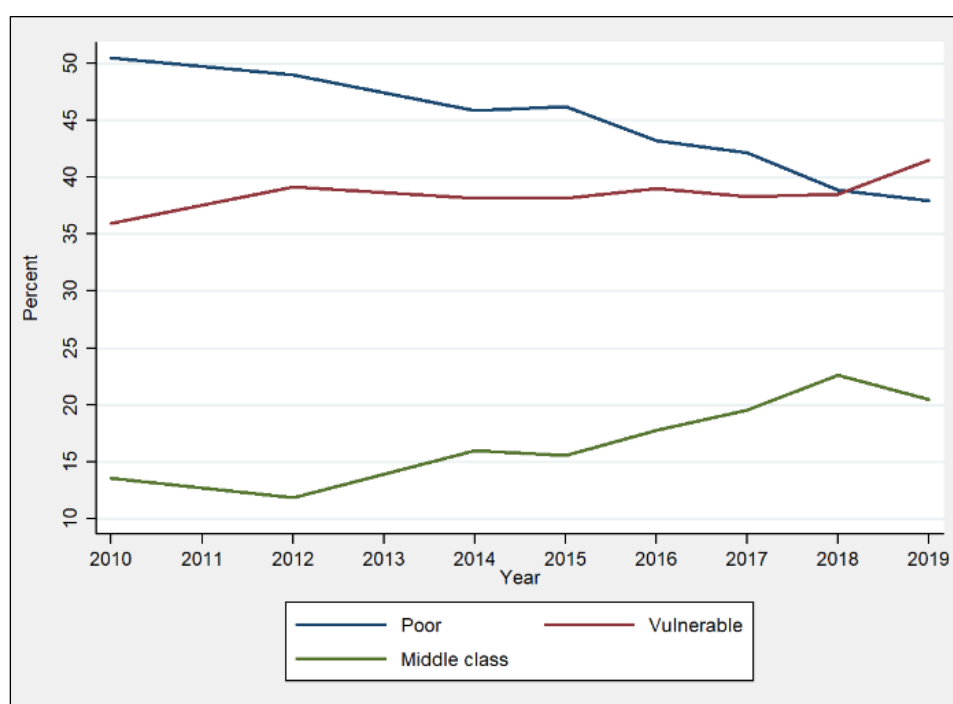
D'un autre côté, les études de marché récentes de CFAO (2015) et UCT-UNILEVER (2017) menées sur plusieurs capitales africaines montrent que ces groupes intermédiaires semblent composés essentiellement de professionnels du public et du privé mais avec proportionnellement plus de salariés du secteur privé 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. Et nous avons de notre côté montré également le poids de l'informel dans la classe moyenne ivoirienne (cf. Supra). Ainsi, si d'un côté certains auteurs voient dans l'informel une voie d'accès à la Upper Middle Class (Kodila-Tedika *et al.*, 2016) de l'autre, d'autres travaux soulignent que l'entrepreneuriat des classes moyennes en Afrique est encore largement un « entrepreneuriat de survie » et non de « croissance » ou qu'il reste caractérisé par « [a] high number of 'potential entrepreneurs', but [a] rather low number of 'actual entrepreneurs' » (Akinkugbe et Wohlmuth ; 2016, p.76).

Pour creuser cette question dans le cas du Sénégal nous proposons une démarche méthodologique originale articulant différentes sources de données : des données d'enquête ménage représentatives au niveau national (DHS Sénégal 2010-2019, L2S 2014) et les données collectées sur les unités de production informelles de Dakar dans le cadre de l'enquête du projet LAM-ORANGE de 2019 (cf. partie I). Notre objectif est d'abord d'analyser et de caractériser l'évolution de la classe moyenne sénégalaise sur les 10 dernières années notamment au regard des différents statuts d'emplois des membres des ménages (tant au niveau national, qu'au niveau de la capital Dakar). Ensuite, nous opérons un « zoom » sur les entrepreneurs de notre enquête, entrepreneurs distribués au sein de trois catégories (classe pauvre, classe moyenne vulnérable, classe moyenne stable) et cherchons à caractériser les différences sur un grand nombre de variables relevant des : caractéristiques sociodémographiques, types d'activité, comportements et pratiques entrepreneuriales, pratiques numériques, réseau de sociabilité. L'objectif ici est bien sûr de tester/vérifier les résultats de Banerjee et Duflo : n'y-a-t-il donc aucune différence entre les entrepreneurs de ces différentes catégories ?

Sans rentrer dans les détails méthodologiques, notre approche repose sur une définition de la classe moyenne à partir d'un indice d'actifs (commun aux différentes bases de données). La construction d'indices de richesse au niveau des ménages consiste à regrouper les informations sur la propriété des actifs du ménage et les caractéristiques physiques du logement en un indice synthétique unique (avec les outils de la statistique multidimensionnelle, ici l'ACM) qui peut être utilisé comme un bon indicateur du bien-être matériel et du statut économique à long terme du ménage (Shimeless et Ncube, 2015). Evidemment, comme pour les mesures par le revenu ou la dépense de consommation, la question du choix des seuil est sensible. Ce travail est encore en cours et demande encore à être consolidé mais quelques résultats préliminaires peuvent être ici rapidement soulevés. En s'appuyant sur les critères méthodologiques proposés Shimeless et Ncube (2015) nous distinguons trois catégories de ménages : la classe pauvre, la classe moyenne vulnérable (floating class) et la classe moyenne stable. La figure 2.6 montre l'évolution des trois catégories au Sénégal entre 2010 et 2019. On y constate bien une réduction de la pauvreté et un accroissement consécutif de la classe moyenne. Au

niveau national comme au niveau de Dakar, la classe moyenne stable est marquée par une importance plus significative de l'emploi salarié privé ou public (plus de la moitié des ménages). L'entrepreneuriat est ainsi plus présent chez les pauvres et vulnérables. Evidemment, cela ne dit rien sur l'existence ou non de différences dans les formes d'entrepreneuriat entre ces trois catégories. Si cela est à prendre avec précautions, nos résultats préliminaires (dont une partie sont présentés dans le rapport d'expertise n°3 du CRE n°10213 LAM-ORANGE - voir CV) tendent à montrer qu'il existe de nettes différences entre l'entrepreneuriat de la classe moyenne stable et celui des plus pauvres ou vulnérables. Ces différences concernent notamment la sur-représentation des femmes chez les entrepreneurs dans la classe moyenne stable, la plus forte bancarisation de ces activités et un niveau de capital plus élevé. Si la taille du réseau de contacts téléphonique semble plus importante pour les classe moyenne stable, les différences en matière de composition sociale sont moins nettes.

Figure 2.6. Evolution de la classe moyenne au Sénégal en comparaison des pauvres et vulnérables (2010-2019)



Source : Girollet et Berrou.

A l'issue de ces travaux sur les classes moyennes aux Suds et en Afrique il en ressort plusieurs points de conclusion. Malgré les limites conceptuelles de la catégorie classe moyenne, porter l'attention aux caractéristiques socioéconomiques des catégories intermédiaires de revenus m'a permis une entrée intéressante pour analyser l'articulation entre changement social et changement structurel. Le cas de la Côte d'Ivoire est à ce titre assez illustratif d'une situation de croissance sans véritable transformation structurelle, ou industrialisation. Ainsi, se sont les mêmes piliers historiques de la période du miracle ivoirien des années 1970 qui bénéficient du renouveau économique du pays depuis 2011. Pourtant, par le bas des mouvements de

sortie de pauvreté et d'ascension sociale se font voir mais ces derniers prennent pour partie des formes inattendues, en se situant notamment au sein de l'informel. Des dynamiques qui invitent évidemment à poursuivre les réflexions sur les dynamiques socioéconomiques voire politiques qui parcourent l'informel, notamment au regard des dynamiques entrepreneuriale dans un contexte de retour de la figure de l'entrepreneur comme héros du développement économique (Chapus *et al.*, 2021)⁴³.

Dans cette seconde partie, j'ai essayé de montrer l'apport de l'élargissement de mes travaux aux questions de mobilité dans l'emploi et de la classes moyennes aux Suds et en Afrique pour comprendre, encore une fois par le bas, les dynamiques qui sous-tendent ou accompagnent les transformations structurelles. Il en ressort que quel que soit l'angle d'analyse, que ce soit celui des mobilités dans l'emploi sur le marché du travail ou celui des dynamiques propres aux catégories intermédiaires de revenu, les enjeux de polarisation et de vulnérabilité sont centraux. A cet égard, les travaux menés dans les axes de recherche ici présentés ont soulevés plusieurs constats et implications en matière de politiques publiques, notamment en matière de politique d'accompagnement ou de placement dans l'emploi à Bogota ou de politiques de soutien aux groupes sociaux des classes moyennes dont les besoins et demandes sociales trouvent peu souvent d'échos dans l'offre de politique publique et sont bien souvent laissés au secteur privé. De la même manière, le poids prépondérant de l'informel dans les dynamiques décrites dans cette seconde partie soulève des enjeux de politiques publiques importants et touchent à différents domaines (entrepreneuriat, emploi, protection sociale, etc.). La troisième et dernière partie de ce mémoire aborde ainsi des travaux récents qui s'inscrivent dans une forme de remontée par le haut pour analyser les politiques publiques et les projets de développement qui sont évidemment aussi au cœur des dynamiques de transformations structurelles des économies et sociétés africaines.

⁴³ Concernant cette articulation entre l'entrepreneuriat et le politique en Afrique, je co-encadre depuis 2020 avec C. Dufy (Sociologue, Centre Emile Durkheim, Science Po Bordeaux) une thèse de doctorat en Science Politique sur la nouvelle génération d'entrepreneurs africains au Cameroun et au Nigeria (Thèse de Luc-Yaovi Kouassi, voir CV)

PARTIE 3.

Réseaux et jeux d'acteurs dans la fabrique des politiques publiques et des projets en Afrique

La littérature sur l'analyse des politiques publiques en Afrique se structure autour de trois champs de recherche principaux (Darbon *et al.*, 2023) : le premier porte sur la dimension « éclatée » de l'action publique ; le second sur le rôle des acteurs intermédiaires (courtiers) et des réseaux ; et enfin le dernier sur les controverses autour de la circulation et les transferts de politiques publiques. Les travaux que je développe dans ce nouvel axe de recherche s'inscrivent aux interfaces de ces différents champs bien que mettant principalement l'accent sur le rôle des réseaux et coalitions d'acteurs dans la compréhension de la fabrique des politiques publiques et des projets. Plus précisément, ces jeux d'acteurs sont observés à deux échelles d'analyse : l'une plus locale et portant sur les projets de développement dans les contextes malgaches et marocains (travail sur les « gardiens » de la mémoire du développement) ; l'autre plus nationale et portant sur les politiques publiques (notamment la politique de protection sociale à Madagascar).

En tant qu'économiste, les travaux que je mène dans cet axe de recherche reposent sur une démarche d'économie politique mobilisant de manière interdisciplinaire les outils de l'analyse des réseaux sociaux et les approches issues de la science politique, comme les « *policy network analysis* » (Knoke, 2011) et l'« *advocacy coalition framework* » (Sabatier et Jenkins-Smith, 1993), ou de la socio-anthropologie du développement (Olivier de Sardan et Bierschenk, 1993 ; Bierschenk *et al.*, 2000). Sur le plan méthodologique, le recours aux outils de l'analyse des réseaux traduit une continuité analytique avec mes précédentes recherches. Toutefois, ces outils sont ici déployés à une autre échelle (celle des projets et politiques publiques), sur de nouveaux acteurs (les organisations) et sous une autre forme (l'analyse des réseaux complets). Sur un plan plus conceptuel, en mettant notamment l'accent sur la dimension cognitive et les préférences politiques qui fondent les éventuelles coalitions d'acteurs autour d'idées communes, je m'inscris là aussi dans une forme de continuité analytique avec l'approche par l'encastrement, en passant toutefois de l'encastrement social ou relationnel des marchés et des actions marchandes à l'encastrement cognitif de l'action publique. Plus largement, là où l'économie « *mainstream* » rentre dans l'analyse des politiques publiques et des projets sous l'angle quasi-unique de l'évaluation de leur impact, en particulier à travers la domination des RCT (Randomized Controlled Trial), il s'agit ici bien au contraire d'appréhender la relation complexe qui existe entre performance et construction sociale de l'action publique. Le regard s'éloigne ainsi d'une représentation positiviste de l'analyse et de l'évaluation des politiques publiques pour porter davantage sur les conditions politiques et sociales de leur institutionnalisation. A la question pivot des expérimentations aléatoires, « Est-ce que ça marche ? », centrée sur la mesure éphémère d'une efficacité ex-post, la question posée ici se veut plus compréhensive et porte sur le « Comment et pourquoi ça marche (ou non) ? », centrée sur la

fabrique et le processus d'acteurs qui conduit aux résultats observés. Cette autre posture rejette l'illusoire mise à distance du politique, consubstantielle de l'évaluation par les RCT.

Différents projets de recherche, au sein desquels j'ai été impliqué à différents degrés, m'ont permis de développer ce nouvel axe de recherche. Tout d'abord, j'ai collaboré avec M. Brun, docteur en science politique, dans le cadre du projet de recherche « Développement, Mémoire, Territoire » (DeMeTer) porté par le LAM, l'Institut de Formation et d'Appui aux Initiatives de Développement (IFAID Aquitaine) et SoCoopération (Réseau Régional Multi-Acteurs de Nouvelle-Aquitaine) avec le soutien financier de la Région Nouvelle-Aquitaine et de l'AFD⁴⁴. Cette collaboration a porté sur une analyse de la réputation des « garants » ou « dépositaires » de la mémoire des projets de développement dans deux régions (l'une au Maroc et l'autre à Madagascar). Le travail réalisé ici dialogue avec la littérature sur le courtage en socio-anthropologie du développement et innove méthodologiquement en mobilisant l'analyse de réseau égo-centrés (réseau de citation) pour travailler sur la réputation des supposés « garants de la mémoire » auprès des populations locales. Il propose ce faisant une nouvelle manière d'identifier des acteurs potentiellement importants dans la structure sociale locale et dans les projets de développement et peut être mal ou moins identifiés par les approches habituelles de la socio-anthropologie du développement. Ce travail a fait l'objet d'une publication dans la revue *Anthropologie & Développement* (Berrou et Brun, 2022). Ensuite, deux projets de recherche qui se sont déroulés en parallèle entre 2017 et 2021 ont débouché sur un programme de recherche que je pilote depuis le LAM avec A. Piveteau (IRD, LAM) sur la fabrique des politiques publiques et le rôle des coalitions transnationales. Le projet PROTECT coordonné par C. Gondard-Delcroix (BSE, Université de Bordeaux) portait sur une analyse à différentes échelles (micro et macro) des acteurs et formes diverses de la protection sociale (de la politique publique aux pratiques locales, souvent informelles, de sécurisation des ménages). Dans ce projet, j'étais en charge avec A. Piveteau de la coordination de l'axe 1 sur la cartographie des principaux acteurs de la protection sociale à l'échelle nationale. Le projet FAPPA coordonné par une équipe de chercheurs en science politique de LAM (D. Darbon, R. Nakanabo Diallo, S. Schlimmer et Olivier Provini) visait à étudier et à comparer les processus de négociation, de formulation et de mise en œuvre des politiques publiques dans six pays (Maroc, Madagascar, Côte d'Ivoire, Mozambique, Kenya et Tanzanie) et quatre secteurs d'intervention (gestion des ressources naturelles, politiques de la ville, réformes de l'éducation, politiques sociales). C'est donc du croisement des réflexions menées dans ces deux projets et groupes de recherche qu'est né le travail sur la fabrique de la politique de protection sociale à Madagascar et le rôle des réseaux et coalitions transnationales (en mobilisant ici les outils de l'analyse des réseaux complets). Ce travail se poursuit encore à ce jour et a déjà fait l'objet d'une première publication à paraître (Berrou *et al.*, 2023 ; **article [8]**), d'un rapport de recherche (Berrou *et al.*, 2020) et d'un livrable d'expertise pour l'AFD (Berrou *et al.*, 2019) ainsi

⁴⁴ Le projet DeMeTer proposait une façon originale de revisiter la question du "développement" selon le prisme de ses mémoires, en partant de l'analyse des projets de développement qui se sont succédés, superposés ou juxtaposés sur un territoire donné dans la durée. Deux territoires ont été comparés dans ce cadre : la région Itasy à Madagascar et la région du Souss-Massa-Drâa au Maroc.

que de plusieurs présentations en conférences ou séminaires (voir CV). Actuellement, ce programme de recherche se déploie sur d'autres terrains et de nouveaux domaines de politiques publiques (comme la sécurité alimentaire au Niger ou la transition écologique juste au sein d'une organisation transnationale comme CARITAS), mais ces travaux récents ne seront pas abordés ici.

Après avoir présenté dans un premier temps le travail réalisé sur les « gardiens » de la mémoire du développement à Madagascar et au Maroc (3.1.), je développerai dans un second temps les réflexions relatives à la fabrique des politiques publiques et au rôle des réseaux et coalitions transnationales (3.2.).

3.1. Revisiter le courtage : réputation et réseaux de citations

Le projet de recherche « DeMeTer » s'était donné pour objectif d'étudier la superposition et les traces des projets et programmes de développement dans plusieurs territoires au Maroc et à Madagascar. Les interventions de développement laissent une fois qu'elles sont achevées des traces multiples dans le quotidien des individus et plus encore dans les représentations individuelles et socialement partagées qu'ils ont du développement. Selon les territoires, au cours des dernières décennies, le nombre d'interventions (programmes, projets, etc.) mises en œuvre par différents acteurs de la configuration développementiste (l'administration locale ou nationale, la « société civile », les opérateurs bilatéraux ou multilatéraux, etc.) peut varier. Les actions sur les communautés portées par ces acteurs qui se donnent le développement comme objectif et qui interviennent au moyen de dispositifs sociotechniques ont un impact sur leur vie. Ces interventions laissent des traces matérielles et immatérielles et les individus en ont des souvenirs formant une mémoire du développement⁴⁵.

D'une personne à l'autre, le contenu, l'intensité, l'épaisseur historique et les détails de ces mémoires sont très différents. Ainsi, à plusieurs reprises au cours des entretiens réalisés par les coordinateurs du projet sur le terrain, le nom de certaines personnes revenait comme étant celles et ceux qui pourraient donner le plus grand nombre d'informations sur les interventions de développement passées, incarnant une figure de référence ou de garant des souvenirs des interventions de développement. Autrement dit, la mémoire du développement s'incarne aussi et se cristallise dans des figures individuelles locales réputées détentrices d'une mémoire spécifique, plus dense, des interventions de développement. C'est ce constat empirique qui nous a conduits avec M. Brun à formuler une question de recherche autour de la réputation et de la mémoire du développement. Plus spécifiquement, l'intuition a d'abord été méthodologique : aborder la réputation sous l'angle du réseau de citations de ces figures individuelles. Ensuite, sur un plan plus analytique, l'ambition a été d'engager un dialogue avec la littérature en socio-anthropologie du développement sur les courtiers du développement (Olivier de Sardan et Bierschenk, 1993 ; Bierschenk *et al.*, 2000).

⁴⁵ On peut retenir comme définition de la mémoire qu'il s'agit d'une représentation construite du passé, à travers à la fois des traces matérielles ou immatérielles et l'évocation par le récit de ces traces (Fouéré, 2010 ; Brun et Fortuné, 2022).

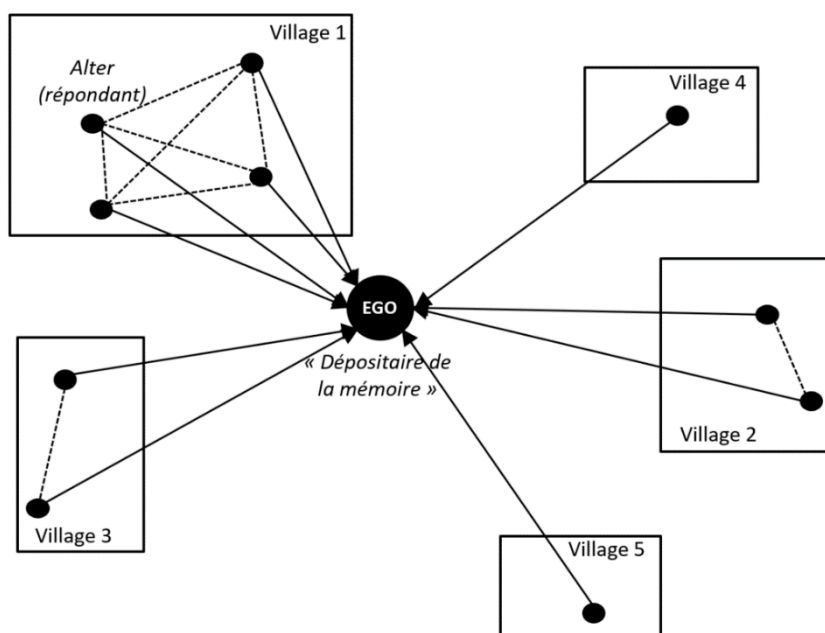
Je reviens ici d'abord sur le cadre d'analyse de ce travail (3.1.1.), puis présente les données et la méthodologie de construction des indicateurs de réseaux (3.1.2.) avant de souligner comment nos résultats permettent d'identifier des profils inédits de « gardiens » ou « rentiers » de la mémoire (3.1.3.).

3.1.1. Mémoire des projets de développement, réputation et réseau de citation

Les interventions de développement laissent une fois qu'elles sont achevées des traces multiples dans le quotidien des individus ces derniers en ont des souvenirs formant une mémoire du développement. Au cœur de notre réflexion la question de recherche posée est ici de savoir qui incarne auprès des populations cette mémoire des expériences de développement à l'échelle du territoire local. Plus spécifiquement, pour s'intéresser à ces personnes identifiées et réputées comme détentrices de cette mémoire, deux dimensions de la réputation ont été explorées : qui est réputé comme tel et par qui est-il désigné ainsi ? L'intérêt de cette démarche analytique réside ainsi dans la possibilité d'interroger la fabrique et les configurations réputationnelles autour de ces supposés porteurs de mémoire dans deux terrains d'étude (Maroc et Madagascar) où la mémoire du développement n'a pas fait l'objet, par celles et ceux qui bénéficient des interventions de développement, d'une mise en récit ou d'une institutionnalisation (collectifs, associations, etc.). Il n'y a donc pas, à proprement parler, de porteurs ou d'« entrepreneurs » de mémoire identifiables a priori (Gensburger, 2010). Le « par qui ? » offre ainsi une entrée analytique originale pour caractériser la réputation de la personne désignée au-delà de son seul statut tout en proposant une entrée innovante sur la mémoire du développement.

En interrogeant la mémoire du développement à travers ces « garants » ou « porteurs », réels ou supposés, d'un stock de souvenirs plus important des interventions de développement, notre recherche entend contribuer aux réflexions développées en particulier en socio-anthropologie du développement sur les « courtiers du développement » (Olivier de Sardan et Bierschenk, 1993 ; Bierschenk *et al.*, 2000). Les expériences de développement accumulées et traduites en connaissances (projets, programmes, interventions, et donc le lexique ainsi que les outils qui en découlent) sont au cœur de l'expertise mobilisée par ces courtiers pour capter la « rente du développement » dans les arènes locales. Toutefois, l'étude de ces pratiques de courtage met bien plus en avant la maîtrise d'un savoir-faire, d'un sens pratique voire d'une rhétorique du développement que la détention d'une mémoire particulière de ces opérations. Or, les « garants » ou « porteurs » de mémoire identifiés ici peuvent aussi bénéficier d'une rente d'information, supposée et/ou réelle, leur offrant la possibilité d'occuper diverses positions dans et hors des configurations développementistes et dans les communautés, mais aussi d'exercer une forme de pouvoir ou d'autorité dans la construction d'un récit collectif de la mémoire du développement. Et, là où la socio-anthropologie du développement identifie les courtiers à partir des projets de développement et de la configuration développementiste, nous proposons à l'inverse de partir de la réputation auprès des populations en utilisant le concept de mémoire.

Figure 3.1. Le réseau égo-centré de citations des « dépositaires » de la mémoire



Source : Berrou et Brun (2022)

Afin de travailler sur la représentation que la population se fait de ces « garants » de la mémoire et sur leur identification, notre approche croise données quantitatives (enquêtes auprès des ménages) et qualitatives (entretiens semi-directifs individuels) collectées entre 2015 et 2019 dans le sud du Maroc et dans les Hautes Terres de Madagascar. Pour analyser les individus réputés, au sein des populations locales, comme incarnant la mémoire du développement, notre approche mobilise les outils de l'analyse de réseaux « égo-centrés » (Mercklé, 2016 ; Borgatti *et al.*, 2009). C'est par l'analyse statistique du réseau de citations des personnes mentionnées par nos enquêtés comme étant les dépositaires de la mémoire du développement sur le territoire donné que nous appréhendons leur réputation (auprès de quels types d'individus et selon quelles configurations réticulaires ?). Les (réputés) « garants » de la mémoire ainsi identifiés sont donc caractérisés au prisme de leur réseau de réputation (taille et densité du réseau, concentration spatiale, caractéristiques socioéconomiques et démographiques des membres du réseau ainsi qu'expériences de développement vécues par ces derniers) et selon leurs caractéristiques individuelles propres (statut socioéconomique, localisation et pour quelques cas – issus des entretiens semi-directifs – informations plus qualitatives sur leur parcours) (figure 3.1.).

3.1.2. Données et méthodologie de construction des indicateurs de réseau

Les dispositifs d'enquête déployés dans plusieurs communes administratives de Madagascar (Ampefy, Anosibé Ifanja, Manalalondo et Miarinarivo I) et du Maroc (Arbaa Sahel, Mezguita et Tassousfi) ont combiné enquêtes quantitatives par questionnaire et enquêtes qualitatives par entretiens semi-directifs individuels (conduits avec la population et les personnes

« détentrices » de la mémoire identifiées par le biais des questionnaires)⁴⁶. Le questionnaire était composé de 40 questions structurées en deux parties, la première portant sur les caractéristiques socioéconomiques des répondants (âge, genre, niveau d'éducation, activités, conditions de vie, etc.) et la seconde sur les souvenirs individuels des interventions de développement. Le questionnaire a été conçu pour constituer un cheminement progressif vers la question finale qui concerne les personnes réputées détentrices de la mémoire du développement. Cette question visait à recueillir le nom de la personne que le répondant identifiait comme ayant le plus de souvenirs et étant à même de parler de l'histoire des interventions de développement. Elle est ici traduite en français mais était posée dans la langue locale : « *Selon vous, dans votre commune, qui pourrait nous en dire le plus sur les interventions de développement ?* ». Les personnes enquêtées devaient ensuite renseigner l'occupation professionnelle de l'individu cité et sa localisation. 133 entretiens individuels ont également été réalisés. Ils ont notamment, mais pas uniquement, été réalisés auprès des personnes réputées détentrices de la mémoire du développement afin de mieux comprendre les raisons pour lesquelles les individus identifiés par le questionnaire étaient cités. Toutefois, toutes n'ont pas pu être rencontrées du fait du grand nombre de cas (voir infra) et de leur disponibilité.

Dès lors que l'on dispose dans la base de données des noms des personnes citées comme dépositaires de la mémoire du développement, il devient aisé de reconstituer le réseau de citations (réputation) de ces derniers. La figure 3.1 illustre le réseau égocentré de citations d'un « garant » de la mémoire. En son centre figure *ego* (la personne citée ou le « garant » de la mémoire dont nous connaissons également le statut socioprofessionnel et la localisation géographique), et tout autour l'ensemble des *alters* qui l'ont cité (et pour lesquels nous disposons d'un grand nombre d'informations sociodémographiques et économiques)⁴⁷. Le lien qui unit chaque *ego* aux *alters* est donc une citation, le fait que cet *ego* ait été cité par un alter. Le lien qui unit un alter à un autre alter est approximé ici par l'appartenance à un même village.

Nous disposons dans ce cadre d'un premier indicateur important dans notre démarche, à savoir celui du nombre de citations obtenues par chaque *ego* (taille du réseau aussi appelée centralité de degré, c'est-à-dire le nombre de liens entrants ou sortants). La centralité de degré est généralement admise comme une bonne mesure de la notoriété ou de la réputation dans la littérature sur les réseaux des élites (Laumann *et al.*, 1977). Pour autant, les caractéristiques des *alters* situés au bout de chaque lien sont également importantes. En effet, les implications analytiques sont différentes selon qu'*ego* soit cité par des personnes plus périphériques dans la structure sociale locale ou elles-mêmes plutôt centrales. Grâce aux informations comprises dans le questionnaire nous pouvons alors préciser le profil des *alters*, ceux

⁴⁶ Pour la partie quantitative, la part de la population enquêtée dans chaque commune a respecté le poids des communes dans la population totale étudiée. Dans chacune des communes, les foyers ou ménages enquêtés ont été identifiés de manière aléatoire sur le terrain. De même, à l'intérieur des foyers, l'individu répondant (18 ans et plus) a été tiré au hasard. Les enquêtes ont été réalisées en 2016 à Madagascar ($n=2130$) et en 2017 au Maroc ($n=1301$).

⁴⁷ Notons bien ici qu'il s'agit donc de reconstituer des données de réseau égocentré à partir d'un questionnaire qui n'a pas été initialement construit pour cet objectif. Cela explique notamment pourquoi nous disposons de relativement peu d'informations sur *ego*.

qui citent les dépositaires, et construire des mesures de composition et de structure des réseaux égocentrés de citations.

Tableau 3.1. Variables de description du réseau de citations des « garants » de la mémoire

Variables par dimensions	Définition
Structure du réseau	
Taille, centralité de degré	Nombre de citations obtenues (nombre d' <i>alters</i>).
Densité	Rapport du nombre de villages au nombre de citations. Exprimé sous la forme : $1 - (\text{nb de villages}/\text{nb de citations})$. Indice compris entre 0 et 1, croissant avec la densité.
Concentration spatiale	Indice de concentration villageoise du réseau (<i>Herfindhal Index</i>) : compris entre 0 et 1, croissant avec le degré de concentration.
Composition sociodémographique	
Âge	Âge moyen des <i>alters</i> .
Taille du ménage (proxy)	Nombre moyen d'enfants dans le ménage des <i>alters</i> .
Genre	Pourcentage de femmes dans le réseau.
Éducation	Pourcentage d' <i>alters</i> avec un niveau d'éducation secondaire et plus.
Ancienneté de résidence	Pourcentage d' <i>alters</i> résidant au village depuis plus de vingt ans.
Composition socioéconomique	
Niveau de vie subjectif	Pourcentage d' <i>alters</i> se considérant comme classe moyenne ou riche.
Confort matériel de vie	Score moyen de conditions matérielles de vie dans le réseau : compris entre 0 et 4 (aucun confort, accès eau courante chez soi, électricité à domicile, possession d'un portable, toilettes à domicile).
Secteur d'activité	Pourcentage d' <i>alters</i> qui travaillent dans le secteur agricole.
Expérience projet	
Appartenance à une organisation collective (deux variables)	Pourcentage d' <i>alters</i> appartenant à une organisation collective (ONG, coopérative, syndicat, association...). Pourcentage d' <i>alters</i> membres influents d'une organisation (fondateur ou membre du bureau).
Connaissance des structures de développement	Score moyen dans le réseau : compris entre 0 et 3 (aucune connaissance, connaît des structures pour parler des problèmes quotidiens, connaît des structures pour le financement de projet, connaît des structures pour proposer de nouvelles idées d'interventions de développement).
Expérience passée des projets de développement	Score moyen dans le réseau : compris entre 0 et 7 en fonction du nombre de projets pour lesquels les <i>alters</i> ont été concernés.

Source : Berrou et Brun (2022)

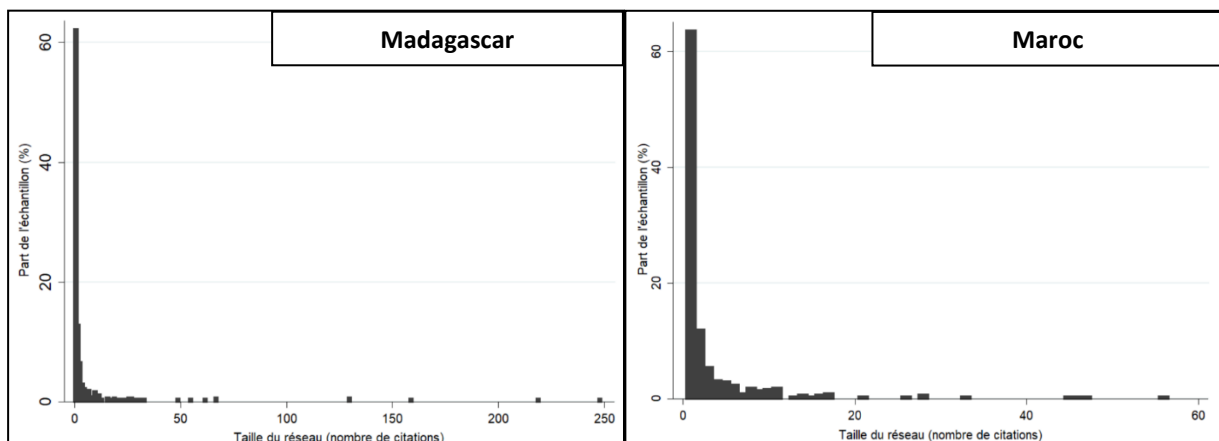
Les indicateurs de composition du réseau recouvrent trois dimensions : (i) les caractéristiques sociodémographiques des *alters* ; (ii) les conditions de vie socioéconomiques des *alters* ; (iii) l'expérience projet de ces *alters* (expérience des projets de développement). Concernant la structure du réseau, au-delà de la centralité de degré (taille du réseau), les informations disponibles sur la localisation spatiale des *alters* nous permettent de construire des indicateurs de densité et de concentration spatiale des réseaux (à différentes échelles : commune, village, quartier). Ces dernières mesures permettent notamment d'appréhender la notion de *brokering* telle qu'elle est définie dans le champ de l'analyse des réseaux sociaux (Burt, 1992) ;

une position de broker se définissant par la position de pont de l'acteur entre deux acteurs ou deux blocs du réseau non connectés entre eux (autrement que par ledit broker).

Le tableau 3.1. présente l'ensemble des variables retenues pour mesurer ces différentes dimensions ainsi que leur définition. Les mesures de composition sont d'abord construites au niveau des *alters* puis agrégées sur l'ensemble du réseau de l'ego (moyenne ou pourcentage). À partir des 3 431 personnes interrogées (*alters*) lors des enquêtes quantitatives à Madagascar et au Maroc, ce sont au total 785 personnes différentes qui ont été citées à la dernière question du questionnaire (385 à Madagascar et 400 au Maroc). Ces 785 personnes correspondent aux *egos* situés au centre de leur réseau de citations. Chacune d'elle est donc a priori réputée dépositaire d'une mémoire spécifique des interventions de développement dans la commune considérée. Toutefois, nous avons considéré que, pour pouvoir commencer à véritablement parler de réputation, ces personnes devaient avoir été citées par au moins deux répondants.

Parmi les 785 *egos*, le nombre moyen de citations est de 4,6 avec un écart-type de 16, ce qui suggère une très grande dispersion de la taille du réseau (d'un minimum d'une citation à un maximum de 248). La figure 3.2. illustre très bien cette situation, on y observe une distribution extrêmement oblique à gauche et très étalée vers la droite. On note que la dispersion de la taille du réseau est plus prononcée à Madagascar. Ainsi, on retrouve dans ce pays cinq personnes disposant de plus de 100 citations, alors qu'au Maroc le maximum de citations obtenues par une même personne est de 56. On remarque ensuite que près de 63% des personnes citées, à Madagascar comme au Maroc, ne disposent que d'une citation. Seules 288 des personnes citées (37%) l'ont été par au moins deux répondants correspondant au seuil de réputation que nous avons fixé.

Figure 3.2. Distribution de la taille des réseaux de citations par pays



Source : Berrou et Brun (2022)

3.1.3. *Une recherche par le bas qui permet d'identifier des profils inédits : des « gardiens » ou « rentiers » de la mémoire ?*

L'analyse des réseaux égocentrés des 288 personnes retenues nous permet d'analyser la construction de leur réputation par l'observation de la composition socioéconomique de leur réseau de citations. Il s'agit ainsi de saisir la construction locale de leur réputation, qui peut reposer sur des logiques très différentes, en dépassant la seule taille du réseau (le nombre de citations) pour identifier des configurations types de réseau. Dans cette perspective, une analyse en classification de groupe (*cluster analysis*) est menée sur chacun des deux pays à partir de la méthode *K-means*. Les variables sur lesquelles porte l'analyse sont les 15 variables décrivent dans le tableau 3.1.⁴⁸. Trois configurations types de réseaux de citations (ou de réputation) sont identifiées sur chacun des deux terrains et correspondent à des profils différenciés de « garants » de la mémoire. Dans le cas de Madagascar les trois groupes homogènes de réseaux de citations sont : un « réseau de réputation circonscrite et localisée », un « réseau de réputation cohésive et étendue » et un « réseau dispersé de faible notoriété ». Au Maroc, les trois configurations type de réseaux sont : un « réseau de réputation villageoise », un « réseau de notoriété étendue et dispersée », un « réseau de petite notoriété locale ». Sans rentrer dans le détail des caractéristiques précises de chacun de ces réseaux qui sont développés dans Berrou et Brun (2022) et présentés statistiquement dans les tableaux 3.2., 3.3. et 3.4., je me contenterai de souligner ici quelques éléments d'analyse comparative et la manière dont nos résultats dialoguent avec la littérature le courtage.

Une analyse comparée des marqueurs de la réputation : expérience passée des projets de développement vs poids du statut hiérarchique.

Concernant l'expérience passée des projets de développement chez les répondants (*alters*), à l'exception d'un type de configuration réputationnelle à Madagascar (le « réseau de réputation circonscrite et localisée »), celle-ci n'est pas, statistiquement, un marqueur significatif et ne constitue pas une variable discriminante dans le choix des *egos*. Au contraire, on constate que c'est l'engagement actuel des répondants (*alters*) dans des organisations locales de développement qui a une influence dans la réponse. Cet élément suggère que la réputation des « garants » de la mémoire tient probablement plus de leur statut socioéconomique et symbolique au sein de l'espace social que de la réalité ou non de leur implication dans des projets de développement passés. Toutefois, au regard des entretiens qualitatifs réalisés auprès de plusieurs de ces garants de la mémoire, leur expérience des processus de l'aide au développement et des projets sur les territoires (locaux, régionaux, nationaux voire internationaux) est bien réelle.

⁴⁸ Les variables ont été pondérées de sorte que les dimensions relatives aux caractéristiques des *alters* – sociodémographiques, conditions de vie, expérience projet – représentent le même poids que la dimension relative à la structure du réseau dans la procédure de classification (50 % pour chacune des deux dimensions : indicateurs de composition vs indicateurs de structure).

Tableau 3.2. Distribution des variables de classification par groupe à Madagascar

Variables de classification (moyenne, écart-type)	MADAGASCAR			TOTAL
	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	
Caractéristiques sociodémographiques				
Âge moyen	41,16	39,41	41,77	41,04
	7,58	3,60	7,49	7,49
Taille moyenne du ménage (nb d'enfants)	3,97	2,98	3,60	3,58
	1,50	<i>0,96</i>	1,83	1,60
Genre (% de femmes)	0,61	0,50	<i>0,46</i>	0,52
	0,26	0,15	<i>0,29</i>	0,26
Éducation (% éducation secondaire et plus)	<i>0,38</i>	0,60	0,49	0,48
	<i>0,31</i>	0,24	0,36	0,33
Ancienneté de résidence (% de plus de vingt ans)	0,69	<i>0,56</i>	0,65	0,64
	0,28	<i>0,21</i>	0,34	0,30
Conditions de vie socioéconomiques				
Niveau de vie subjectif (% moyen ou riche)	<i>0,39</i>	0,57	0,55	0,50
	<i>0,25</i>	0,19	0,32	0,28
Confort matériel de vie (score moyen, 0-4)	0,96	1,31	1,06	1,09
	0,68	0,87	0,83	0,80
Secteur d'activité (% secteur agricole)	0,78	<i>0,55</i>	0,70	0,69
	0,26	<i>0,33</i>	0,34	0,32
Expérience projet				
Membre d'une organisation (%)	0,67	0,64	<i>0,58</i>	0,62
	0,27	0,16	<i>0,30</i>	0,27
Membre influent d'une organisation (%)	0,07	0,10	0,12	0,10
	0,18	0,14	0,19	0,18
Connaissance des structures de développement (score moyen, 0-3)	1,51	1,53	1,45	1,49
	0,73	0,46	0,70	0,67
Expérience passée des projets de développement (score moyen, 0-7)	1,65	<i>1,11</i>	1,42	1,43
	1,07	<i>0,53</i>	0,93	0,92
Structure du réseau				
Taille (nombre moyen de citations)	<i>5,26</i>	49,87	<i>3,70</i>	14,61
	<i>4,27</i>	61,37	<i>2,79</i>	34,67
Densité (1 - (nb de villages/nb de citations) ; 0-1)	0,62	0,76	<i>0,19</i>	0,46
	0,13	0,13	<i>0,20</i>	0,29
Concentration spatiale (Herfindhal, 0-1)	0,80	<i>0,19</i>	<i>0,41</i>	0,49
	0,23	<i>0,16</i>	<i>0,13</i>	0,29
TOTAL	46	32	64	142
%	32%	23%	45%	

Note : Les cellules grisées indiquent les valeurs significativement différentes de la moyenne totale (gras = supérieures, italique = inférieures) au test t de comparaison des moyennes (sig. < 5 %).

Source : Berrou et Brun (2022)

Tableau 3.3. : Distribution des variables de classification par groupe au Maroc

Variables de classification (moyenne, écart-type)	MAROC			TOTAL
	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	
Caractéristiques sociodémographiques				
Âge moyen	48,17	45,55	<i>36,83</i>	45,08
	8,07	10,80	<i>8,48</i>	9,92
Taille moyenne du ménage (nb d'enfants)	3,66	2,83	<i>1,82</i>	3,05
	1,21	1,32	<i>1,06</i>	1,40
Genre (% de femmes)	<i>0,38</i>	0,40	0,65	0,44
	<i>0,31</i>	0,30	0,38	0,34
Éducation (% éducation secondaire et plus)	<i>0,16</i>	0,26	0,33	0,22
	<i>0,17</i>	0,27	0,29	0,24
Ancienneté de résidence (% de plus de vingt ans)	0,88	0,81	<i>0,46</i>	0,77
	0,15	0,28	<i>0,35</i>	0,29
Conditions de vie socioéconomiques				
Niveau de vie subjectif (% moyen ou riche)	<i>0,57</i>	0,61	0,78	0,62
	<i>0,29</i>	0,27	0,28	0,29
Confort matériel de vie (score moyen, 0-4)	3,22	3,33	3,34	3,27
	0,54	0,36	0,50	0,49
Secteur d'activité (% secteur agricole)	0,50	0,41	0,39	0,45
	0,32	0,28	0,38	0,32
Expérience projet				
Membre d'une organisation (%)	0,25	0,16	<i>0,09</i>	0,19
	0,24	0,26	<i>0,19</i>	0,24
Membre influent d'une organisation (%)	0,09	0,07	<i>0,03</i>	0,07
	0,13	0,19	<i>0,11</i>	0,15
Connaissance des structures de développement (score moyen, 0-3)	0,63	0,67	0,68	0,65
	0,54	0,63	0,59	0,57
Expérience passée des projets de développement (score moyen, 0-7)	1,16	1,04	1,30	1,16
	0,99	0,96	1,47	1,10
Structure du réseau				
Taille (nombre moyen de citations)	7,25	10,40	<i>2,87</i>	7,14
	8,05	12,24	<i>2,26</i>	8,95
Densité (1 – (nb de villages/nb de citations) ; 0-1)	0,73	<i>0,52</i>	<i>0,56</i>	0,64
	0,16	<i>0,25</i>	<i>0,11</i>	0,20
Concentration spatiale (Herfindhal, 0-1)	0,98	<i>0,45</i>	0,98	0,84
	0,07	<i>0,13</i>	0,07	0,25
TOTAL	77	38	31	146
%	53%	26%	21%	1,0

Note : Les cellules grisées indiquent les valeurs significativement différentes de la moyenne totale (gras = supérieures, italique = inférieures) au test t de comparaison des moyennes (sig. < 5 %).

Source : Berrou et Brun (2022)

Tableau 3.4. Distribution des variables de caractérisation (d'ego) par groupe et par pays

CSP	MADAGASCAR			MAROC		
	G1	G2	G3	G1	G2	G3
Agents d'autorité	19	18	<i>17</i>	<i>3</i>	7	2
<i>% en colonne</i>	41,30	56,25	<i>26,56</i>	<i>3,90</i>	18,42	6,45
Agriculteurs	12	<i>0</i>	19	15	3	4
<i>% en colonne</i>	26,09	<i>0,00</i>	29,70	19,48	7,89	12,90
Indépendants et employés	2	0	7	21	12	8
<i>% en colonne</i>	4,35	0,00	10,94	27,27	31,58	25,81
Instituteurs	3	0	2	16	4	6
<i>% en colonne</i>	6,52	0,00	3,13	20,78	10,53	19,35
Prof. intermédiaires, intellectuelles et sup.	5	14	16	10	10	6
<i>% en colonne</i>	<i>10,87</i>	43,75	25,00	12,99	26,32	19,35
Autres (sans activité, non renseigné)	5	0	3	12	2	5
<i>% en colonne</i>	10,87	0,00	4,69	15,58	5,26	16,13
Commune						
Ampefy	12	10	14			
<i>% en colonne</i>	26,09	31,25	21,88			
Anosibé Ifanja	7	6	15			
<i>% en colonne</i>	15,22	18,75	23,44			
Manalalondo	22	3	24			
<i>% en colonne</i>	47,83	<i>9,38</i>	37,5			
Miarinarivo I	5	13	11			
<i>% en colonne</i>	10,87	40,63	17,19			
Arbaa Sahel				<i>15</i>	17	16
<i>% en colonne</i>				<i>19,48</i>	44,74	51,61
Mezquita				27	12	7
<i>% en colonne</i>				35,06	31,58	22,58
Tassousfi				35	9	8
<i>% en colonne</i>				45,45	23,68	25,81
	46	32	64	77	38	31
	100	100	100	100	100	100

Note : Les cellules grisées indiquent les valeurs significativement supérieures (gras) ou inférieures (italique) au regard des résidus ajustés sur Khi2.

Source : Berrou et Brun (2022)

Si le statut socioéconomique des garants de la mémoire est important dans leur désignation, comparativement au Maroc, à Madagascar les réseaux de réputation des trois groupes sont fondés de manière bien plus significative sur des bases sociales et socioprofessionnelles. Au Maroc, la catégorie socioprofessionnelle des *alters* n'est pas une variable explicative ou discriminante dans le choix des *egos*. En revanche, à Madagascar les différences en matière de conditions de vie socioéconomiques sont plus significativement associées à des types distincts de garants de la mémoire. Par exemple, ce sont plutôt les individus se considérant comme

appartenant aux classes moyennes ou supérieures, disposant d'un certain confort matériel de vie, qui citent dans leur commune les personnes de types agents d'autorité ou exerçant une profession intellectuelle. Au Maroc, c'est la structure même du réseau qui différencie plus nettement les trois réseaux identifiés plus hauts, c'est-à-dire la taille du réseau, sa densité (le nombre de citations par village) et sa concentration spatiale (nombre de villages différents où sont cités les individus). Au Maroc les marqueurs spatiaux et territoriaux sont donc bien plus significatifs et différencient les groupes. Ces différences entre les deux territoires peuvent pour partie s'expliquer par les caractéristiques et l'évolution des hiérarchies (ou stratifications) sociales au Maroc et à Madagascar, notamment au regard du système élitaires. Les études à Madagascar sur ces systèmes élitaires, développées au niveau national, ont montré, bien qu'il puisse y avoir des différences avec la structuration locale du pouvoir, que les élites y sont très densément interconnectées et hermétiques, mais aussi qu'elles évoluent dans un monde très fort de l'entre-soi activant à dessein leur réseau (Galibert, 2011 ; Razafindrakoto *et al.*, 2017). Au Maroc, l'analyse des différences entre les trois groupes de dépositaires de la mémoire révèle au contraire un fonctionnement moins figé et moins clos de l'élite ainsi que son évolution depuis le milieu des années 1990. En effet, l'élite localisée plutôt traditionnelle héritée de la période post-coloniale s'est vu contestée par les courtiers politiques ruraux qui ont acquis une forte notoriété notamment en raison de l'ouverture et de la libéralisation du pays depuis le début du règne de Mohamed VI (1999). Enfin, en particulier depuis le « printemps arabe » au Maroc, la nouvelle élite jeune et localisée émerge en contestant les prébendes des autres groupes élitaires, reconfigurant ainsi l'espace politique à l'échelle locale (Chahir, 2015 ; Quintal et Trudelle, 2013).

Renouveler le regard sur les courtiers du développement : « garants » ou « gardiens » de la mémoire et « experts contextuels ».

L'approche par le bas privilégiée dans cette recherche peut apporter une contribution aux travaux sur les pratiques de courtage ou d'intermédiation, notamment ceux réalisés en socio-anthropologie du développement, en séparant le processus d'identification des individus des contextes relatifs à la conception et à la mise en œuvre des projets et politiques de développement. Il s'agirait d'opérer une inversion méthodologique en partant de la réputation pour aller vers la configuration développementiste. En effet, l'entrée choisie dans les études des pratiques de courtage repose sur la maîtrise d'un savoir-faire et d'une rhétorique permettant d'être dans une position d'intermédiaire entre les destinataires du projet et les institutions du développement. Comme l'illustrent les travaux rassemblés dans l'ouvrage de Thomas Bierschenk *et al.* (2000), les courtiers de l'aide sont identifiés à partir des projets de développement ou des positions d'acteurs au sein d'organisations spécifiques (cadres d'ONG, leaders paysans, etc.). L'inversion méthodologique proposée ici permettrait donc d'ouvrir de nouveaux champs de recherche tout en identifiant des profils nouveaux, à l'image de ces « experts contextuels » souvent invisibles évoqués par Jean-Pierre Olivier de Sardan (2021), et de les analyser par la grille de lecture du courtage et de l'intermédiation.

Les configurations de réseaux de citations analysées dans cet article permettent en effet d'identifier d'autres profils d'individus dont la réputation dans la configuration développementiste est moins étudiée dans la littérature scientifique et professionnelle. Il s'agit de personnes dont la notoriété est a priori plus faible, moins liée aux mondes de l'aide, et qui sont plus difficilement identifiables par le chercheur tant ces figures sont localisées. Ces individus, qui ne répondent pas aux critères d'identification relatifs aux pratiques de courtage et d'intermédiation, ne doivent pas être laissés de côté, et leur profil, leur espace social et la rente d'information, réelle ou supposée, dont ils disposent doivent faire l'objet d'un examen spécifique pour mieux caractériser la structuration locale de la mémoire des projets de développement et l'organisation du pouvoir. La mémoire du développement n'a pas pour seule fonction de situer des expériences dans le temps, elle offre aussi des capacités et génère des apprentissages pouvant être réutilisés. Les individus identifiés dans cette recherche peuvent disposer d'une rente d'information quant à l'histoire des projets et des interventions de développement, basée sur leurs souvenirs accumulés puis transformés en capital (Brun, 2019). Cette rente conjuguée à leur réputation, réelle ou supposée, de garant leur offre des possibilités d'action mais aussi des marges de manœuvre pouvant être importantes dans la captation d'une autre rente, celle du développement, ainsi que dans les hiérarchies de pouvoir à l'échelle locale, régionale ou nationale. L'identification par le bas pourrait être complétée par une analyse qualitative de la manière dont ces garants de la mémoire utilisent, ou non, cette rente d'information dans leur trajectoire professionnelle.

Cette recherche conduite avec M. Brun sur plusieurs années a représenté pour moi une première incursion interdisciplinaire du côté de l'analyse sociopolitique des projets de développement. Curieusement, c'est un peu le même constat que celui qui m'avait conduit à mobiliser l'analyse des réseaux pour travailler sur les dynamiques petites entrepreneuriales qui m'a conduit à cette collaboration fructueuse : l'omniprésence du concept de réseau mais la rareté de son usage formel dans la littérature considérée, ici notamment la socio-anthropologie du développement. Malgré une filiation évidente avec l'école de Manchester en anthropologie (Mitchell, 1969 ; Barnes, 1972) et le recours aux notions de réseaux, de courtiers et brokers, cette littérature ne mobilise pas les outils formels de l'analyse des réseaux. L'application, de manière quelque peu détournée, des outils de l'analyse de réseaux égocentrés pour étudier la réputation de dépositaires ou garants de la mémoire des projets de développement nous a permis de montrer que ce type de formalisation plus quantitative pouvait pourtant déboucher sur des résultats tout à fait utiles pour la socio-anthropologie du développement. Si l'échelle d'analyse est restée ici locale, j'ai par la suite poursuivi dans un autre cadre cette incursion du côté de l'action publique, toujours par le prisme de l'analyse des réseaux, mais cette fois-ci à une échelle nationale voire transnationale.

3.2. Réseaux et coalitions dans la fabrique des politiques publiques

Les réflexions engagées sur le rôle des réseaux et coalitions dans la fabrique des politiques publiques constituent un pan important de mes recherches actuelles. Elles participent de cette inflexion interdisciplinaire vers la science politique et l'analyse des politiques publiques. Dans mon parcours, cette inflexion représentait l'occasion de remonter à une échelle d'analyse plus macro là où jusqu'à présent mes travaux portaient d'unités d'analyses d'ordre micro (entrepreneurs, ménages). Elle représentait aussi l'occasion de déployer les outils de l'analyse de réseaux à une autre échelle et sous une autre forme. Le recours à l'analyse des réseaux complets répondait en effet parfaitement aux questions sous-jacentes à l'analyse des jeux d'acteurs dans la fabrique des politiques publiques.

Comme évoqué dans l'introduction de cette troisième partie, à rebours des approches dominantes en économie s'intéressant presque exclusivement à l'évaluation ex-post de l'impact des projets et des politiques publiques par les méthodes d'évaluation par assignation aléatoire, les travaux que je développe en collaboration avec plusieurs autres collègues visent à identifier, situer et qualifier les acteurs parties prenantes des politiques publiques, leurs pratiques et leurs interrelations et ainsi, leur manière de fabriquer de l'institution. Les acteurs considérés sont autant des entités organisationnelles, supposées avoir une vision spécifique, que les acteurs individuels qui les représentent et les « font parler » (Darbon *et al.*, 2019). Une politique publique est avant tout un produit politique (*politics*) et ce produit est le résultat de configurations d'acteurs spécifiques. Dans cette perspective, l'analyse vise à mettre à jour les réseaux et les coalitions d'acteurs qui se forment selon les enjeux et selon les moments de l'action publique.

Les travaux que je développe dans ce cadre mobilisent deux approches théoriques complémentaires issue de l'analyse des politiques publiques, les approches en termes de *Policy Networks* (ou réseaux d'action publique) (Rhodes, 1990 ; Thatcher, 1998 ; Knoke, 1990, 2011) et celles en termes d'*Advocacy Coalitions Framework* (ACF) (Sabatier et Jenkins-Smith, 1993), en les articulant autour des outils de l'analyse des réseaux sociaux (ARS) et en particulier l'analyse de réseaux inter-organisationnels. Le recours aux outils de l'analyse des réseaux permet d'identifier des schémas de relations souvent trop complexes pour apparaître à l'œil nu. Dès lors, il devient possible de mettre au jour des modalités spécifiques de circulation des ressources et d'identifier les acteurs clés des sous-systèmes étudiés et leurs éventuelles coalitions. A ce stade, j'ai pu appliquer cette démarche analytique dans le cadre de la fabrique de la politique de protection sociale à Madagascar, cas sur lequel je reviendrai dans cette section. Toutefois, ces réflexions se poursuivent actuellement sur deux autres objets et terrains, d'un côté la politique de prévention et de gestion des crises alimentaires au Niger et de l'autre la gouvernance transnationale d'une assemblée de parties prenantes au sein de l'ONG CARITAS dans le cadre d'une convention de partenariat pluriannuelle autour de la transition écologique juste (voir CV).

Après être revenu sur le cadre conceptuel de ces travaux (3.2.1.) et le cas particulier de la politique de protection sociale dans un pays sous régime d'aide (3.2.2.), je présenterai le dispositif d'enquête déployé à Madagascar (3.2.3). Pour terminer, quelques résultats seront présentés concernant le rôle des réseaux et coalitions transnationales dans la fabrique de la politique de protection sociale (3.2.4.).

3.2.1. Policy networks et advocacy coalition framework : comprendre les jeux d'acteurs dans la fabrique des politiques publiques aux Suds

La fécondité de l'analyse des réseaux sociaux pour la sociologie politique est reconnue depuis longtemps, et notamment pour l'étude des élites, du pouvoir, des organisations et des politiques publiques (Ward *et al.*, 2011 ; Genieys et Hassenteufel, 2012 ; Thatcher, 1998, 2014). Dans les années 1970, le point de départ des travaux mobilisant le concept de *policy network* est le constat de l'ouverture manifeste du processus de fabrique des politiques publiques à une grande diversité d'acteurs⁴⁹. A la fin des années 1980, à la faveur d'un tournant cognitif dans l'analyse des politiques publiques les approches en termes de *policy networks* se voient compléter de manière fructueuse par le modèle des coalitions de causes (Sabatier, 1988 ; Sabatier et Jenkins-Smith, 1993). Alors que ces approches avaient principalement concerné des terrains d'étude dans les pays du Nord, on note le développement de travaux récents mobilisant ces approches pour étudier plus spécifiquement les politiques publiques et les projets de développement dans les pays du Sud.

Policy networks, analyse des réseaux inter-organisationnels et modèle des coalitions de causes

Dans les années 1970, dans un contexte de profondes transformations institutionnelles, l'analyse de la fragmentation du processus de fabrique des politiques publiques, et en particulier des relations entre acteurs privé et public, devient centrale. Aux États-Unis, les relations entre groupes d'intérêts privés, agences de l'État et Congrès sont au centre de l'attention. Domhoff (1967) développe la notion de « *policy-planning network* » à travers laquelle il cherche à articuler l'analyse du processus de fabrication des politiques publiques avec l'analyse du réseau des élites du pouvoir⁵⁰. Le « *policy-planning network* » correspond « à un réseau agrégeant des fondations, des think tanks et des "policy-discussion groups" (c'est-à-dire des forums, créés ad hoc et financés par des Fondations), pour montrer comment l'élite

⁴⁹ Selon Le Galès et Tatcher (1995 : 14), les *policy networks* « sont le résultat de la coopération plus ou moins stable, non hiérarchique, entre des organisations qui se connaissent et se reconnaissent, négocient, échangent des ressources et peuvent partager des normes et des intérêts »

⁵⁰ Ce rapprochement est à resituer dans un contexte où se développent des travaux articulant sociologie des élites et analyse des réseaux. Si les premiers travaux mobilisant les notions de réseaux pour étudier les élites sont anciens et déjà présents chez des auteurs travaillant sur les élites locales comme Hunter (1953) ou Dahl (1961), le corpus méthodologique de l'ARS est plus systématiquement mobilisé dans les années 1970 pour traiter différentes problématiques relatives à la sociologie politique des élites (Laumann et Pappi, 1976 ; Laumann *et al.*, 1977) : cohésion sociale des groupes « élitaires », accès au et exercice du pouvoir, etc.

économique agit en amont sur les politiques publiques qui sont ensuite adoptées par le gouvernement fédéral » (Genieys et Hassenteufel, 2012).

Dans cette littérature, l'usage de la notion de réseau reste au départ souvent métaphorique et descriptif. Ce n'est qu'à partir de la fin des années 1980 et en particulier dans les années 1990 qu'un rapprochement plus systématique avec le corpus méthodologique de l'analyse des réseaux sociaux est réalisé dans le cadre d'approches du *policy network* en termes d'analyse de réseaux inter-organisationnels⁵¹. Ce sont deux sociologues américains, Laumann et Knoke (1987), qui vont initier le rapprochement entre *policy networks* et analyse de réseaux inter-organisationnels. Dans ce travail de rapprochement, deux orientations analytiques sont notables. D'une part, leur démarche conçoit l'État comme système organisationnel avec une entrée analytique par domaines ou secteurs nationaux de politiques publiques (« *organizational state model of national policy domains* »). D'autre part, leur démarche incorpore de manière rigoureuse les concepts, méthodes et techniques issus de l'analyse des réseaux sociaux. Leurs premiers travaux ont ainsi porté sur l'influence des réseaux inter-organisationnels de lobbying sur la définition des politiques publiques dans les domaines de la santé et de l'énergie aux États-Unis (Laumann et Knoke, 1987). Depuis, cette littérature combinant *policy network* et analyse de réseaux inter-organisationnels s'est largement développée, particulièrement dans le monde anglo-saxon, et a couvert de nombreux domaines de politiques publiques comme la politique de l'emploi, la politique environnementale, la politique des transports, etc., dans différents contextes et sur plusieurs échelles locales, nationales comme internationales (Knoke *et al.*, 1996 ; Ray et Henning, 1999 ; Varone *et al.*, 2017 ; Knoke et Kostiuhenko, 2017).

Les approches en termes de *policy network* ont eu le mérite de mettre l'accent sur l'importance de la dimension collective et interactive du processus de *policy making*, sur le côté fragmenté de ces processus incluant des acteurs n'appartenant pas nécessairement à l'État central et, plus largement, sur les transformations de la gouvernance et de l'État (remise en cause des modes de gouvernement hiérarchiques traditionnels). Ensuite, dans leur articulation avec les outils de l'analyse des réseaux, elles ont permis de mettre au jour des modalités spécifiques de circulation des ressources et les acteurs clés de ces sous-systèmes. En ce sens, elles apportent de nouvelles clés de compréhension aux problèmes de coordination et de gouvernance des politiques publiques que rencontrent les sociétés. Pour autant, la portée conceptuelle de l'analyse des réseaux pour l'étude des processus politiques a été plusieurs fois critiquée de même que la difficulté de cette approche à prendre en compte l'importance des *policy ideas*

⁵¹ L'analyse de réseaux inter-organisationnels représente un pan important de la littérature en analyse de réseaux sociaux (Lazega, 1994 ; Bergenholtz et Waldstrom, 2011 ; Kapucu *et al.*, 2017). Elle recouvre différents objets et domaines de recherche : des relations entre entreprises, afin d'améliorer la compréhension du fonctionnement concret des marchés, aux relations entre acteurs public et privé participant à la fabrique des politiques. Les liens entre organisations sont aussi nombreux que les types de ressources qui peuvent circuler entre elles, ressources financières, informationnelles, matérielles. L'analyse des réseaux inter-organisationnels s'attache alors principalement à comprendre l'articulation entre ces relations d'échanges et les positions de dépendance ou de pouvoir des organisations concernées dans un système ou sous-système donné. Elle ambitionne d'aller au-delà d'un simple descriptif de la morphologie d'un système inter-organisationnel pour tester des hypothèses sur les relations entre structure du réseau, accès à des ressources, positions de pouvoir, comportement des acteurs, etc. (Lazega, 1994).

(Le Galès et Thatcher, 1995 ; Genieys et Hassenteufel, 2012). C'est pour pallier ces limites que, plus récemment, certains travaux ont cherché à combiner *policy network*, analyse de réseau inter-organisationnel et modèle des coalitions de cause – *Advocacy Coalition Framework* (ACF) (Ingold, 2010 ; Ingold, 2011 ; Ingold et Varone, 2012 ; Varone *et al.*, 2017 ; Weible *et al.*, 2020).

S'inscrivant dans le champ des approches cognitives des politiques publiques, le modèle des coalitions de cause (Sabatier, 1988 ; Sabatier et Jenkins-Smith, 1993) cherche lui aussi à articuler la dimension des idées avec celles des acteurs et de leur position dans la structure du sous-système politique pour analyser le changement dans l'action publique (Genieys et Hassenteufel, 2012). Cette approche « (...) suppose que le processus de fabrication d'une politique se produit en premier lieu parmi les spécialistes (du domaine de cette politique) qui cherchent régulièrement à influencer la décision en la matière à l'intérieur d'un sous-système de politique publique particulier. Son principe de base est que des acteurs sont regroupés en une ou plusieurs coalitions de cause, dont les membres partagent un ensemble de croyances normatives et de perceptions du monde, et qu'ils agissent de concert afin de traduire leurs croyances en une politique publique. » (Sabatier, 2019 : 46). La notion de coalition renvoie en première instance à l'existence de mécanismes par lesquels des groupes d'acteurs participant aux processus politiques agrègent leurs ressources, expertises et compétences pour accroître leur influence et imposer leurs préférences dans les politiques publiques (Weible *et al.*, 2020). Les acteurs considérés peuvent être des individus, des collectifs d'individus ou des organisations, appartenant ou non au gouvernement et qui ont, ou cherchent à avoir, une influence sur le processus de décision politique.

Le cadre théorique de l'ACF combine deux principales dimensions analytiques complémentaires. La première dimension porte sur l'analyse du système de croyance qui unit ou non les acteurs autour d'un problème ou domaine de politique publique donné. Trois niveaux distincts de croyances sont considérés (Sabatier et Jenkins-Smith, 1993 ; Sabatier et Weible, 2007 ; Weible *et al.*, 2020) : (i) les croyances profondes (*deep core*) qui correspondent à des orientations normatives fondamentales (comme les idéologies politiques par exemple) ; (ii) les convictions politiques fondamentales (*policy core*) qui correspondent aux croyances normatives et empiriques concernant ce que devrait être le sous-système de politique spécifique et qui fournissent alors une vision et un guide orientant le comportement stratégique des acteurs ; (iii) les croyances secondaires (*secondary beliefs*) qui correspondent à des préférences pour des instruments spécifiques de politiques publiques ou à des propositions politiques ciblées pour un problème donné du sous-système (elles sont souvent un moyen de parvenir aux objectifs inhérents au *policy core*). L'ACF met surtout l'accent sur le *policy core* qui est vue comme un déterminant essentiel de construction des coalitions. La seconde dimension analytique porte sur la coordination entre acteurs du sous-système considéré. C'est ici que l'articulation avec les outils de l'analyse des réseaux est particulièrement fructueuse. Les liens entre acteurs peuvent être de diverses natures, des liens de collaborations, de partage d'informations mais aussi de divergence ou de convergence concernant les orientations politiques concernées.

Ce cadre analytique permet ainsi de décrypter finement les jeux d'acteurs en cours dans le processus de fabrication de la politique et d'identifier des scénarios possibles concernant les compromis politiques à venir en identifiant les coalitions existantes et leur stabilité, les *policy brokers* qui font le lien entre les coalitions, et les points de discussion qui peuvent faire basculer d'un scénario à l'autre. On trouve aujourd'hui de nombreux travaux qui s'inscrivent dans cette articulation fructueuse entre ACF et *policy networks* (Elgin, 2015 ; Henry, 2011 ; Ingold, 2010, 2011 ; Ingold et Varone, 2012 ; Ingold et Fischer, 2015)⁵². Pour autant, le développement de ce type d'approche pour étudier les politiques publiques dans les pays en développement est plus récent.

Le développement récent des policy networks analysis aux Suds

Le caractère fragmenté et la dimension transnationale de la gouvernance des politiques publiques dans les pays sous régime d'aide, comme le sont de nombreux pays du continent africain, rendent les approches par les *policy networks* et le modèle des coalitions de causes particulièrement pertinentes. La fabrication et la mise en œuvre des politiques publiques y reposent sur une multitude d'acteurs exerçant à différentes échelles et portant des agendas spécifiques (étatiques, politiques, privés, « société civile », organisations internationales, bailleurs, etc.). Néanmoins, l'usage des méthodes se fondant sur les outils formels de l'analyse de réseaux est finalement assez récent dans la littérature académique sur les pays en développement.

Parmi les travaux récents sur ce sujet, on peut citer ceux portés par Olivier Walther à l'OCDE (Walther et Renk, 2017 ; Trémolière et Walther, 2017). Ses travaux cherchent à comprendre le fonctionnement effectif de la gouvernance de la coopération transfrontalière en Afrique de l'ouest. A cet égard, une enquête sociométrique inédite a été conduite en face à face auprès de 137 acteurs impliqués dans la coopération transfrontalière à l'échelle de l'Afrique de l'ouest entière mais aussi à l'échelle de trois microrégions spécifiquement étudiées : la vallée du fleuve Sénégal, le Liptako-Gourma et la région du lac Tchad. Ces interviews ont permis de dresser une carte des relations maintenues entre 738 acteurs répartis sur 40 pays. Les relations étudiées concernaient les relations d'échange d'information (avec qui chaque acteur échange de l'information sur la coopération transfrontalière) et celle d'influence et de pouvoir (selon chaque acteur qui est l'acteur le plus important dans le champ de la coopération transfrontalière). Les résultats mettent en lumière, entre autres choses, la prédominance des organisations intergouvernementales dans la gouvernance de la coopération transfrontalière. Le réseau d'échange d'information est par ailleurs structuré de manière assez décentralisée (structure de type centre-périphérie) ce qui semble adapté à la circulation d'information entre partenaires aux statuts et compétences très variés. On trouve de nombreux intermédiaires ou *brokers* dans ce réseau, en particulier au sein de la CEDEAO. Enfin, si à l'échelle de la région

⁵² Les travaux de Ingold (2010, 2011) sur la politique climatique suisse en sont un bon exemple. L'auteure cherche à expliquer l'output de la loi sur le CO2 (taxe sur les combustibles et centime sur les carburants) à travers une analyse du réseau et des préférences des acteurs ayant participé à son processus d'élaboration. Elle montre alors que ce compromis final est le résultat d'un processus complexe faisant intervenir deux coalitions opposées (pro-économie et pro-écologie), des *policy brokers* situés en-dehors de ces coalitions et des facteurs contextuels conduisant à faire bouger les lignes au sein des coalitions.

ouest africaine ces réseaux apparaissent assez fortement structurés sur des bases nationales, cela est moins le cas à l'échelle des microrégions étudiées.

Plus récemment, deux papiers se sont clairement inscrits dans une démarche similaire aux travaux associant *policy network* et *policy ideas*, notamment via le cadre de l'ACF (Ingold, 2010, 2011 ; Ingold et Varone, 2011; Ingold et Fischer, 2015). Howlet *et al.* (2017) étudient la relation entre *policy network* et *policy learning* dans le cadre de la politique de production de biodiesel à partir d'huile de palme en Indonésie au cours des deux dernières décennies. Les auteurs montrent alors que le cœur du réseau est constitué principalement d'acteurs gouvernementaux et de quelques industries et organismes universitaires ou de recherche. Aucune organisation internationale, aucun bailleur multilatéral, aucune ONG ne figure au centre du réseau, on les retrouve clairement à la périphérie. La coalition dominante identifiée par l'analyse des réseaux est composée de quatre acteurs gouvernementaux et de deux acteurs privés industriels. Les liens de collaborations entre ces acteurs sont importants et facilitent la circulation et le partage d'informations. En particulier, les quatre acteurs gouvernementaux apparaissent comme les plus centraux dans le réseau de partage d'informations mais aussi comme les plus influents. Ces résultats mettent ainsi en évidence que les *policy brokers* dans ce sous-système politique se situent plutôt au sein des officiels du pouvoir et qu'ils jouent un rôle essentiel dans l'apprentissage « technique » des politiques. Ramcilovic-Suominen *et al.* (2019) analysent le réseau des acteurs du Plan d'action de l'Union Européenne pour l'application des réglementations forestières, la gouvernance et les échanges commerciaux (FLEGT : *Forest Law Enforcement, Governance and Trade*) dans le cadre d'un accord de partenariat volontaire (VPA : *Voluntary Partnership Agreement*) avec la République démocratique populaire du Laos. L'article interroge l'influence des acteurs internationaux dans les processus décisionnels au sein du VPA-FLEGT. Pour ce faire, il analyse les relations de pouvoir ainsi que les préférences des acteurs sur plusieurs aspects politiques traités dans le programme. Le réseau considéré est ici un réseau inter-organisationnel (Laumann et Knoke, 1987). Les préférences politiques correspondent au niveau d'accord ou de désaccord sur l'importance de la poursuite et ou de l'introduction de certains sujets politiques spécifiques dans le VPA-FLEGT. Les auteurs montrent que dans ce processus politique le pouvoir est détenu par les acteurs politiques habituellement les plus puissants, les agences du gouvernement central bien sûr mais aussi les bailleurs de fonds internationaux. Les organisations de la société civile, le secteur privé et les acteurs de niveau infranational sont bien moins puissants.

3.2.2. *Un cas d'étude : la politique de protection sociale à Madagascar*

Madagascar fait figure de cas particulièrement représentatif d'un pays sous régime d'aide dans lequel les politiques sociales sont restées de faible ampleur. La protection sociale ne couvre à ce jour que les travailleurs du secteur moderne privé et public. Elle exclut ceux de l'informel et du rural qui représentent la quasi-totalité de l'économie et de la population au travail. Ce n'est qu'en 2015, après une énième crise politique en 2009 et sous l'impulsion des bailleurs de fonds, que le pays adopte une Politique Nationale de Protection Sociale (PNPS). Elle vise l'intégration de la protection sociale non contributive et de la protection sociale

contributive. Si l'État malgache assume la responsabilité finale de cette politique publique, l'action publique dans ce domaine demeure le produit d'une variété de projets conduits et financés par des organisations multiples, à qui sont délégués projets et programmes sociaux. Le passage à une politique publique nationale intégrée soulève immanquablement la question de la coordination de cette multitude ou de la gouvernementalité d'un système complexe.

Nos recherches sur Madagascar s'inscrivent alors dans un débat académique plus vaste portant sur l'expansion et l'institutionnalisation de la protection sociale en Afrique (Niño-Zarazúa *et al.*, 2012; Merrien, 2013 ; Hickey et Seekings, 2017 ; Lavers et Hickey, 2021). Ce mouvement d'expansion de la protection sociale sur le continent est un projet qui émerge à l'échelle internationale, d'abord sous la forme d'une nouvelle politique publique à promouvoir en Afrique en lieu et place des précédentes stratégies ultra-ciblées de réduction de la pauvreté. Le passage du terme « stratégie » à celui de « politique » n'est d'ailleurs pas anodin. Il souligne l'ambition inédite de ce nouvel agenda international : faciliter la mise œuvre de politiques globales et permanentes de protection des populations dans des contextes nationaux où jusqu'à présent le niveau de développement économique ou de développement du capitalisme ne le permettait pas du fait de niveau de productivité insuffisante (absence de changement structurel sur le long terme) et de la faiblesse du rapport salarial de type fordiste sur lequel assier l'organisation et le financement contributif de la protection (prépondérance de l'emploi et des activités informelles). Ensuite, ce mouvement est marqué par la « célébration » (Polet, 2014) de dispositifs de protection non contributifs en provenance du continent américain (*Progressa* au Mexique - 1997, *Familias en Acción* en Colombie – 1999 et bien sûr *Bolsa Família* au Brésil – 2003) qui élargit la perspective de la protection sociale à d'autres économies du Sud. Il s'agit de transferts monétaires conditionnés ou non mais ciblés. Ces dispositifs segmentaires, contrairement à la logique concurrente d'extension des droits sociaux, l'industrie de l'aide peut les amorcer, les porter et les financer à travers des programmes et des projets dont la logistique n'est pas si éloignée des précédents programmes de lutte contre la pauvreté. Il y a bien cependant un changement de paradigme qui provient du fait que les dispositifs non contributifs sont pensés sous l'angle premier d'un socle minimal de protection couvrant l'ensemble de la population, différentialiste certes, mais universel. C'est la mise en cohérence de l'ensemble de ces dispositifs de protection (contributif type sécurité sociale pour quelques-uns, non contributif ou sous forme de transfert d'argent liquide pour le plus grand nombre) qui est censé former une politique publique de protection sociale. Cette politique publique est portée et mise en œuvre par des acteurs variés qu'il convient alors de coordonner autour d'une vision et de grands principes partagés de la protection sociale (Etat et administrations centrales et décentralisées, entreprises, salariés, associations, ONG nationales et internationales, institutions financières internationales, etc.).

Cette nouvelle politique multi-acteurs, introduite de façon descendante plus qu'en réponse à des demandes populaires (Hickey *et al.*, 2019) suscite différents travaux de recherche que l'on peut classer en trois grandes catégories qui peuvent évidemment se chevaucher. La première catégorie sans doute la plus importante quantitativement regroupe des travaux

évaluatifs qui cherchent à mesurer l'impact des programmes de cash transferts sur les populations bénéficiaires et à identifier les pistes d'amélioration de ces programmes (Baird *et al.*, 2019; Bastagli *et al.*, 2016; Coady *et al.*, 2004; Davis *et al.*, 2016; Saavedra et Garcia, 2012). Ces travaux s'inscrivent *a priori* dans le nouveau référentiel international de la protection sociale qui considère, au tournant des années 2000, le cash transfert comme une voie révolutionnaire pour éradiquer la pauvreté et, plus largement, voit la politique sociale comme potentiellement transformatrice, c'est-à-dire facteur de développement économique selon un principe néo-libéral d'efficacité : en couvrant *a minima* les risques individuels, elle permet aux pauvres de devenir des agents économiques et donc acteurs et seuls responsables de leurs réussites ou de leurs échecs. La deuxième catégorie engage un bras de fer avec cette conception fonctionnaliste et utilitariste voire hégémonique de la protection sociale. Elle propose une critique radicale de ce qui est présenté comme une « révolution silencieuse » aux Suds mais est considérée ici comme une vision néolibérale appauvrie des politiques sociales, pensées de manière déconnectée des préoccupations plus larges en matière de transformations sociales et des héritages coloniaux (Adesina, 2020 ; Fisher, 2020 ; Nilsen, 2021 ; Wolkenhauer, 2021, 2022). Par exemple, Fisher (2020) discute de la relation empirique entre l'expansion de ce type de politique sociale néolibérale et la résurgence du populisme de droite. D'autres travaux soulignent le rôle prédominant de la pression des donateurs sur les changements de politique sociale (Foli, 2016 ; Ouma et Adesina, 2019 ; Hujo, 2021 ; Simpson, 2018).

Nos recherches sur Madagascar se réfèrent à une troisième catégorie de travaux, une catégorie hybride des deux premières. En posant la question de l'institutionnalisation d'une politique à partir de multiples programmes transférés, cette littérature met notamment en lumière le rôle décisif des coalitions transnationales au sein desquelles peut parfois s'opérer un alignement entre les conditions externes (pressions des donateurs, normes de politiques publiques, financement) et les conditions politiques internes (Niño-Zarazúa *et al.*, 2012 ; Tomazini, 2019 ; Jawad, 2018 ; Bonvecchie et Scartascini, 2020 ; Hickey *et al.*, 2019 ; Lavers et Hickey, 2021). Cette littérature lie ainsi les résultats des politiques de protection sociale à leurs modalités d'insertion et d'appropriation politiques plutôt qu'à leur conception initiale et à la manière dont elles sont mises en œuvre.

3.2.3. *L'enquête auprès des acteurs institutionnels et la collecte des données socio-métriques*

Madagascar s'est doté en novembre 2018 d'une « Stratégie Nationale de Protection Sociale » pour la période 2019-2023 (SNPS, 2018). L'existence d'un tel document ne peut toutefois masquer la complexité des processus politiques en arrière-plan et le compromis qui le fonde. Ce document stratégique est le fruit d'une réflexion conduite au sein du Groupe thématique de la protection sociale (GTPS) rassemblant différents acteurs nationaux et internationaux. Créé en 2017 à l'initiative du Ministère de la Population, de la protection sociale et de la promotion de la femme (MPPSPF) et codirigé avec l'UNICEF, ce groupe de réflexion s'est réuni régulièrement entre 2017 et 2019. Analyser le réseau des acteurs à partir de cette arène

de discussion nous est alors apparu comme une entrée analytique pertinente afin d'éclairer les jeux d'acteurs, d'identifier et spécifier les éventuelles coalitions qui influencent la forme que prendra la politique de protection sociale, de soulever les potentiels points de conflits en cours et à venir, d'identifier les acteurs qui jouent le rôle de brokers et les acteurs de pouvoir. Les enquêtes ont alors été réalisées en 2018 et 2019 auprès des organisations membre du GTPS.

Délimiter la frontière du réseau ou lister les parties prenantes

Toute analyse de réseau suppose la délimitation préalable des frontières du réseau. Notre démarche repose sur la collecte de données d'un réseau dit « complet ». Autrement dit, nous étudions l'ensemble des liens observables à l'intérieur d'une institution, d'un groupe ou de tout ensemble social fini. Cela impose de délimiter a priori cet ensemble social et de dresser la liste des acteurs parties prenantes. Dans ce cadre, Laumann *et al.* (1983) distinguent deux grandes approches et cinq tactiques. Une première approche est dite « *nominaliste* » au sens où ce sont les chercheurs, les analystes, qui imposent un cadre conceptuel adapté à leurs objectifs conduisant à inclure/exclure certains individus ou organisations du réseau au regard de certains critères prédéfinis (liste officielle, périmètre géographique pertinent, etc.). La seconde approche est dite « *réaliste* » au sens où cette fois-ci les chercheurs et analystes adoptent le point de vue des acteurs, des enquêtés pour délimiter le réseau (perception des acteurs importants). En pratique, il est recommandé de combiner les deux approches et de mobiliser différentes tactiques « empiriques » pour identifier les acteurs du réseau :

- la tactique positionnelle : l'appartenance d'un acteur au réseau dépend de sa position au sein d'un groupe et aux caractéristiques qui en découlent ;
- la tactique réputationnelle : s'appuie sur l'information récoltée auprès des « experts » du milieu étudié, ces experts pouvant être des individus, comme des listes/guides de références du domaine, des rapports et sites internet, des références dans la presse, etc. ;
- la tactique relationnelle : relations entre interviewés, technique boule de neige ;
- la tactique interlock : participation à des événements communs (forum, réunion etc.) ou appartenance à une organisation commune (association, conseil d'administration, etc.) ;
- la tactique géographique : les frontières sociales du réseau sont définies par une frontière physique (rue, ville, quartier, etc.).

Notre démarche empirique part de l'arène politique que constitue le GTPS (démarche nominaliste et tactique réputationnelle). Co-piloté par le MPPSPF et l'UNICEF, le Groupe s'est réuni de nombreuses fois entre 2017 et 2019 en séance plénière. La liste initiale des acteurs invités à participer aux réflexions du GTPS comprend pas moins de 100 organisations : 17 gouvernementales et 5 structures rattachées au gouvernement ; 20 Partenaires techniques et financiers (PTF) ; 50 organisations de la société civile (associations et ONG) et 9 acteurs du secteur privé. La présence de 50 associations et ONG traduit, dans la lignée des Document

Stratégique de Réduction de la Pauvreté (DSRP), une volonté d'ouverture aux représentants de la société civile. L'accès aux comptes rendus et listes d'émargements ainsi que la présence d'un membre de l'équipe de recherche aux réunions nous ont permis d'identifier les acteurs effectivement présents (tactique « interlock ») et de réduire la liste à ces derniers. Des entretiens avec les représentants du MPPSF et de l'UNICEF en charge du pilotage du GTPS (tactique « réputationnelle ») ont également complété nos informations. Enfin, lors de chaque enquête auprès d'une organisation partie prenante, une question ouverte était posée sur les organismes manquants de la liste (tactique relationnelle). Cité par cinq répondants, cet organisme intégrait automatiquement la liste. Un seul acteur, la Primature, vient ainsi compléter la liste des 40 acteurs retenus, ce qui atteste de la robustesse de la clôture a priori du réseau (tableau 3.5.).

Tableau 3.5. Liste des 41 parties prenantes du réseau d'action publique

Gouvernement (10)		Structures rattachées au gouvernement (6)		Bailleurs internationaux/multilatéraux (7)	
Ministère de la Population, de la Protection Sociale et de la Promotion de la femme	Min_POP	Caisse Nationale pour la Prévoyance Sociale	CNaPS	UNICEF	UNICEF
Ministère de l'Économie et du Plan	Min_Eco	Comité d'Appui de la Couverture Sociale Universelle	CA_CSU	Banque Mondiale	BM
Ministère de l'agriculture et de l'élevage	Min_Agri	Fonds d'Intervention pour le Développement	FID	PAM	PAM
Ministère de la Santé Publique	Min_Sant	Bureau National de Gestion des Risques et Catastrophes	BNGRC	GIZ	GIZ
Ministère de la Fonction Publique, de la réforme de l'administration, du Travail et des lois sociales	Min_Fpubli	Office National de la Nutrition	ONN	OMS	
Ministère de l'Emploi, de l'Ens. Technique et formation professionnelle	Min_Emploi	Institut National de la Statistique	INSTAT	BIT	BIT
<i>Ministère des Finances et du Budget</i>				AFD	AFD
Ministère de l'Éducation Nationale	Min_Educ				
Ministère de l'intérieur et de la décentralisation	Min_Int				
<i>Primature</i>					
Société Civile (12)			Secteur privé (6)		
Catholic Relief Service	CRS	<i>Croix Rouge Madagascar</i>		TELMA (Opérateur téléphonique)	TELMA
Département pour le Développement de l'Eglise de Jésus Christ à Madagascar	SAF_FJKM	Sendika Kristianina Malagasy	SEKRIMA	Plateforme Humanitaire du Secteur Privé	PHSP
Freidrich Eibert Stiftung	FES	CARE	CARE	Groupement des Entreprises Malagasy	GEM
Welthungerhilfe	WHH	Action contre la faim	ACF	<i>Caisse d'épargne et de crédit agricole mutuel</i>	
GRET	GRET	Positive Planet	POS_PLANET	OTIV-TANA (Réseau national - Institution de microfinance)	OTIV
Humanités et Inclusion	HUM_INC	Collectif des citoyens et Organisations Citoyennes (CCOC)	CCOC	Organisation Sanitaire Tananarivienne Inter-Entreprises	OSTIE

Source : Berrou et al. (2023)

Dans ce passage de 100 à 41 acteurs, la plus grande réduction concerne les acteurs de la société civile. Cela confirme leur faible poids dans les processus politiques à Madagascar (Rafazindrakoto et al., 2017). Sur les 12 organisations restantes, trois sont nationales : une ONG intervenant dans le domaine du développement social et économique (SAF/FJKM,

département pour le développement de l'Église de Jésus Christ à Madagascar) ; la Confédération Chrétienne des Syndicats Malgaches affiliée à la Confédération Syndicale Internationale (SEKRIMA) ; un collectif assurant un rôle de veille, de contrôle et de mise à disposition de l'information sur les actions de l'État pour les citoyens (CCOC).

L'enquête sur les relations et sur les idées

Une fois la délimitation du réseau opérée, la collecte des données sur les relations entre acteurs repose sur la partie sociométrique du questionnaire. L'autre partie de l'enquête porte sur les *causes*, c'est-à-dire les idées et préférences politiques de chaque organisation sur la protection sociale. Les « représentants clefs » des parties prenantes du réseau sont sélectionnés suivant une procédure rigoureuse. Ils doivent occuper un poste de cadre ou de haut responsable et avoir une connaissance très précise du « dossier » protection sociale (président-directeur, directeur de programme, coordinateur de projet, chargé de programme ou d'étude protection sociale, *monitoring and evaluation officer*, etc.). A partir des informations contenues dans la liste initiale, de connaissances de terrain et d'informations disponibles sur internet, nous établissons une première sélection de noms, confrontée ensuite aux avis des coordinateurs du GTPS.

La partie « sociométrique » du questionnaire est administrée en fin d'entretien afin de bénéficier pleinement d'un effet de stimulation de la mémoire⁵³. Il s'agit de présenter la liste des parties prenantes à chaque « représentant clef » et de les questionner sur l'existence ou non de relations entre son organisation et chacune des 40 autres au cours des cinq années passées⁵⁴. Cinq types de relations, constitutifs de cinq réseaux, sont évaluées par paire sur une échelle de 1 à 5 :

- les relations de collaborations : « *Dans le cadre de vos actions dans le domaine de la protection sociale, avec qui collaborez-vous parmi les organisations listées ci-dessous ?* » (une relation de collaborations peut renvoyer à la réalisation d'un projet commun, le financement d'un projet, à un appui technique, etc.) ;
- les relations de partage d'informations : « *Dans le cadre de vos actions dans le domaine de la protection sociale, avec qui partagez-vous de l'information parmi les organisations listées ci-dessous ?* » ;
- les relations d'accords ou d'adhésions : « *Dans le cadre de vos actions dans le domaine de la protection sociale, avec quels acteurs de la liste êtes-vous d'accord ou sur une position similaire ?* » ;

⁵³ Le questionnaire complet se composait de quatre modules : (i) identification de l'organisation ; (ii) caractérisation de l'approche protection sociale dans les actions en cours ; (iii) perception des enjeux de la protection sociale à Madagascar ; (iv) questionnaire sociométrique (relations entre organisations).

⁵⁴ Sur les 41 entretiens, nous avons pu en réaliser 36 de manière complète. La Croix Rouge Malgache était empêtrée dans un scandale de détournements de fonds. L'OMS, malgré de nombreuses relances, n'a pas répondu favorablement, comme le Ministère des finances et du budget ainsi que la CECAM (Caisse d'épargne et de crédit agricole mutuel). L'accès à la Primature est resté fermé.

- les relations de désaccords : « *Dans le cadre de vos actions dans le domaine de la protection sociale, avec quels acteurs de la liste êtes-vous en désaccord ou sur des lignes (visions) opposées, différentes ?* » ;
- les relations d'influences, « *Dans le cadre de vos actions dans le domaine de la protection sociale, quels acteurs de la liste peuvent influencer directement les décisions de votre propre organisation ?* ».

Pour donner sens aux positions des acteurs dans le réseau et pouvoir identifier les coalitions en présence, l'analyse des relations est complétée par l'étude des proximités cognitives. De la structure tripartite du système de croyances proposée par l'ACF (*deep core beliefs, policy core, secondary beliefs*) nous retenons puis testons, à l'image des travaux empiriques les plus récents (Howlett *et al.*, 2017), les deux dernières dimensions qui réfèrent au sous-système politique étudié de la protection sociale. Les convictions politiques fondamentales sont abordées par une question ouverte sur l'idéal de la protection sociale à Madagascar (ramené à trois mots ou expressions) et une question affirmative sur les objectifs de la protection sociale à Madagascar avec une seule réponse possible : lutte contre la pauvreté, redistribution ou élargissement de l'accès aux droits sociaux. D'autres questions concernent l'état de la protection sociale et le type de dispositifs d'action adaptés au pays. Les préférences pour des instruments spécifiques sont appréhendées à travers des questions sur les domaines et outils d'intervention privilégiés. Enfin, au-delà de la mesure bilatérale et systématique de l'influence intégrée au questionnaire sociométrique, nous demandons à chaque représentant-clef d'identifier, parmi les 41 parties prenantes, 4 organisations qui, selon eux, fixent les grands principes de la protection sociale à Madagascar.

La collecte des données s'est révélée particulièrement riche. En dehors des quelques refus signalés, nous devons souligner la participation active des répondant.es, intéressé.es par la démarche et soucieux de se voir situés dans le réseau des acteurs de la politique de protection sociale à Madagascar.

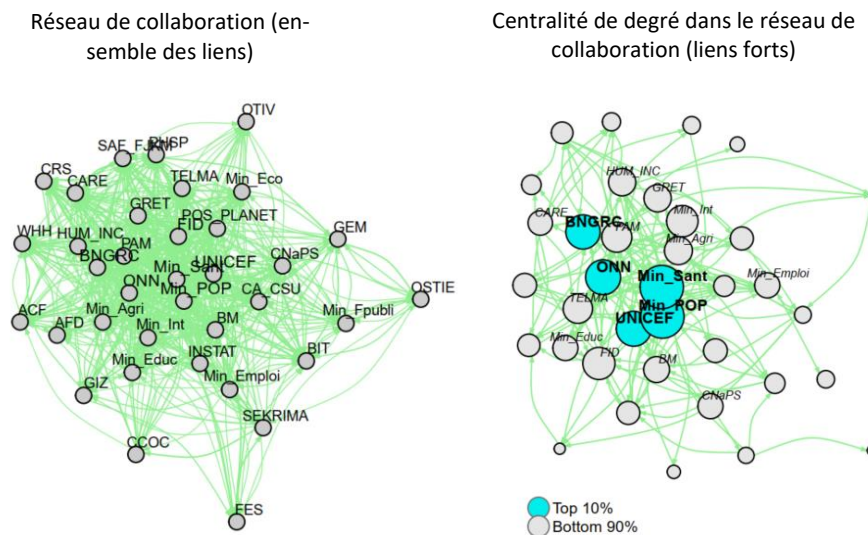
3.2.4. *Qui gouverne ? Qui pilote ? Réseaux et coalitions transnationales dans la fabrique de la politique de protection sociale à Madagascar*

Deux questions structurent la présentation des résultats. Chacune de ces questions mobilisent des méthodologies et indicateurs spécifiques. La réponse à la question « Qui gouverne » repose sur une analyse de la forme globale des réseaux ainsi que de la position (centralité) des acteurs. Pour la question « Qui pilote ? », l'analyse repose sur un travail d'identification et de qualification des coalitions d'acteurs (identification réticulaire à partir notamment de l'équivalence structurale et qualification à partir des données sur les préférences politiques).

Qui gouverne ? Gouvernance décentralisée et déficit de leadership

Le graphe des relations de collaboration témoigne de la très forte densité du réseau (figure 3.3.)⁵⁵. L'interconnexion élevée entre les acteurs traduit en premier lieu la réalité de participations croisées des différentes organisations parties prenantes à de multiples programmes et projets plus ou moins proches du domaine de la protection sociale. Loin de dessiner une gouvernance de type « centre-périphérie » ou intermédiée (brokered) (Provan et Kenis, 2008 ; Rudnick *et al.*, 2019), ces graphes rendent compte d'une gouvernance « décentralisée ». Cela pourrait être la simple conséquence du resserrement de la liste initiale à 36 acteurs. Mais des travaux comparables, dans d'autres contextes et avec des listes d'acteurs aux proportions similaires, mettent au jour des réseaux bien moins denses et beaucoup plus hiérarchiques avec au centre du réseau des acteurs gouvernementaux (Howlett *et al.*, 2017). A Madagascar, ce résultat révèle bien plus sûrement un déficit de leadership dans la gouvernance. Nos données qualitatives, entretiens et observations participantes, l'attestent renforçant ainsi l'image restitué par ce graphe d'un magma « confus » d'acteurs engagés dans l'élaboration de la politique de protection sociale. Au sein du GTPS où « *malgré les plans récents, il n'y a pas de véritable agenda concerté, d'agenda commun, pas de réelle coordination* » selon l'OIT, on reconnaît un problème de compréhension partagée, caractéristique des transformations de l'aide et des difficultés à gouverner efficacement une fabrique « hypercollective » (Charnoz et Sévérino, 2013).

Figure 3.3. Ensemble des liens du réseau de collaboration et centralité de degré au sein du réseau



Source : Berrou *et al.* (2023)

Les indicateurs statistiques relatifs à la position des acteurs en termes de centralité (degré et intermédiation notamment) place le trio « UNICEF – Min_Pop – Min_Sant » au cœur de la

⁵⁵ Un constat similaire peut être fait sur les réseaux de partage d'information et d'adhésion (voir Berrou *et al.*, 2023 ; **article [8]**).

politique de protection sociale (figure 3.3.). L'UNICEF et le MPPSPF sont les deux coordinateurs du GTPS. Mais dans un pays sous régime d'aide, les institutions financières internationales auraient pu être les plus centrales en termes de degré (nombre de connexions). En fait, la présence d'acteurs gouvernementaux au côté de l'UNICEF place la politique de protection sociale sur le terrain d'une gouvernance transnationale. La centralité des deux Ministères pourrait traduire une « bataille » de leadership larvée initiée entre 2007 et 2009 et encore active depuis. Le Ministère de la population d'alors était devenu une simple direction générale du Ministère de la santé. Dans une gouvernance transnationale, la capacité de négociation d'un État bicéphale peut s'en trouver affaiblie. A l'opposé, des acteurs attendus au centre du jeu politique ne sont pas présents. Le Ministère de l'emploi et la CNAPS sont renvoyés en périphérie du réseau. Ils n'entrent quasiment jamais dans le top 10% des acteurs les plus centraux des réseaux de collaborations, de partage d'informations et d'adhésion⁵⁶. Le manque de synergie et de complémentarité entre les acteurs des systèmes contributif et non contributif fait l'objet de remontées critiques régulières lors des tables rondes du GTPS, notamment de la part des acteurs du secteur privé.

Qui pilote ? Une coalition « pro-cash » influente vs une coalition « pro-droit » affaiblie

L'identification des coalitions repose sur une méthode spécifique fondée sur trois conditions relationnelles ou « réticulaires » et détaillée dans l'encadré 3.1.

L'application de la première condition conduit à identifier quatre cliques ou groupes d'acteurs (figure 4.1.) : clique 1 (bleu), clique 2 (rouge), clique 3 (vert), clique 4 (jaune). La première clique est composée de huit acteurs parmi lesquels le trio de tête UNICEF, MPPSPF et Ministère de la santé auquel s'ajoute plusieurs organismes du monde de l'urgence et de la gestion des crises : le BNGRC, CARE, le FID, l'ONN et le PAM. Cette clique est également marquée par la forte présence d'acteurs institutionnels publics et CARE pour seule ONG internationale. La clique 2, orientée vers des actions de développement, comprend 10 organisations. Elle est plus hétérogène au plan institutionnel. La clique 3 est caractérisée par la présence surprenante de la Banque Mondiale que l'on attendait peut-être plus dans le premier groupe. Enfin, la clique 4 comprend 8 acteurs. Elle rassemble le plus d'organisations issues du secteur privé et le plus d'acteurs nationaux. Elle affiche également par l'orientation des organisations qui la compose un a priori pro-développement. On retrouve dans cette clique les acteurs historiques du régime contributif comme la CNAPS, le Ministère de l'emploi, le BIT, le GEM, SEKRIMA et OSTIE.

Encadré 3.1. Méthode d'identification des coalitions

En prenant appui sur les travaux de Ingold (2011) et Howlett et al. (2017), nous posons trois conditions « réticulaires » pour qu'un groupe (une clique) puisse être considéré comme une coalition d'acteurs. La méthode d'identification comporte donc trois étapes.

⁵⁶ A l'exception de la CNAPS dans le réseau d'échange d'informations pour son rôle de gestionnaire des dossiers des salariés des parties prenantes.

Condition 1. Les membres d'une même coalition doivent être « structurellement équivalents » dans le réseau de collaborations, c'est-à-dire qu'ils doivent afficher le même profil en termes de liens et de partenaires de collaborations.

Deux sommets (nœuds) sont dits structurellement équivalents s'ils ont les mêmes liens et les mêmes « non-liens » (ou trous structuraux) avec les mêmes sommets au sein d'un graphe. Dans le champ de l'ARS, depuis les travaux de Lorrain et White (1971), cette équivalence structurale entre deux nœuds se mesure de deux façons principales : la distance euclidienne et le coefficient de corrélation de Pearson. La distance euclidienne permet de calculer la distance entre deux acteurs. Il s'agit d'une mesure de dissimilarité car plus la distance est importante et moins les individus seront structurellement équivalents. Le coefficient de corrélation de Pearson est une mesure permettant d'évaluer la corrélation entre deux variables. Dans notre cas, le coefficient permet d'identifier la proximité structurale de deux nœuds. A partir de la matrice adjacente de notre réseau de base (nous avons retenu le réseau de collaborations) nous cherchons à regrouper par « blocs » les organisations les plus équivalentes structurellement. Nous commençons par calculer sous la forme d'une matrice adjacente l'équivalence structurale entre chaque paire d'organisations suivant la distance euclidienne (nous avons également réalisé la matrice d'équivalence structurale en utilisant le coefficient de corrélation de Pearson et cela confirme bien les relations identifiées). Ensuite, pour la classification, la méthode d'optimisation retenue est dite « *Tabu-Search Method* ». Sans détailler outre mesure cet algorithme qui fait partie intégrante des outils de l'analyse des réseaux complet (intégré au logiciel UCINET 6, Borgatti *et al.*, 2013), cet algorithme supervisé qui nécessite la définition *ex ante* du nombre de groupes va rassembler au fur et à mesure des itérations les acteurs les plus équivalents en minimisant la variance intra-groupe et en maximisant la variance intergroupe (Busco et Steinley, 2011). Notons que l'analyse de variance sur laquelle repose cet algorithme permet de produire un R² afin de comparer la qualité des différentes typologies d'acteurs équivalents. Dans notre cas, la classification en 4 groupes s'est révélée la plus robuste.

Condition 2. Les membres d'une même coalition doivent entretenir beaucoup plus de liens de collaborations et de partage d'informations entre eux qu'avec les autres organisations appartenant à d'autres groupes ou cliques (densité des liens à l'intérieur du groupe plus importante que la densité des liens à l'extérieur du groupe).

Du point de vue analytique, nous vérifions cette double hypothèse à partir de l'idée qu'un groupe respecte ce double critère lorsque la densité évaluée (pondération de chaque lien par le score obtenu sur l'échelle de 1 à 5 caractérisant la force du lien) des liens internes à la clique est plus importante que la densité évaluée des liens externes à la clique. Autrement dit, si trois acteurs A, B et C dans un réseau qui comprend aussi D, E, et F sont structurellement équivalents, ils ne forment une coalition qu'à partir du moment où la densité des liens du sous réseau composé de A, B et C est plus importante que la densité des liens avec les autres acteurs dans le réseau (D, E et F).

Condition 3. Les membres d'une même coalition doivent avoir des relations d'adhésion plus importantes au sein d'une coalition qu'avec les organisations en dehors de la coalition. Inversement, les membres d'une même coalition doivent avoir moins de relations de désaccords entre eux qu'avec les acteurs appartenant aux autres groupes.

Nous vérifions à nouveau cette double hypothèse à partir de la mesure des densités évaluées intra et intergroupe. Ainsi, pour le premier critère (accord plus important intra-groupe), l'idée est la suivante : un groupe respecte le premier critère lorsque la densité évaluée des liens internes est plus importante que la densité évaluée des liens externes. Pour le second critère, nous proposons d'inverser la procédure pour le réseau de désaccords : un groupe respecte le second critère lorsque la densité évaluée des liens externes au groupe est plus importante que la densité évaluée des liens internes au groupe. Autrement dit, si trois acteurs A, B et C ont une densité interne inférieure à celle observée à l'extérieur du groupe alors A, B et C ont plus de liens de désaccords avec des acteurs externes au groupe qu'avec ceux qui le composent.

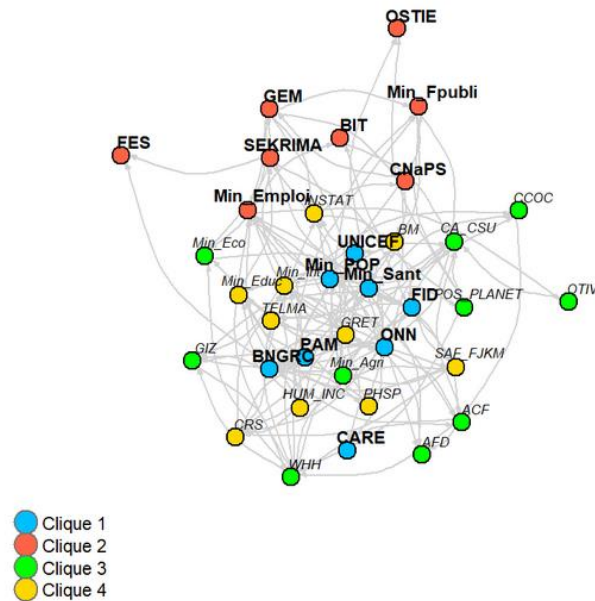
Source : Berrou *et al.* (2020)

L'application des conditions 2 et 3 conduit à ne retenir que deux coalitions parmi les 4 cliques : la clique 1 et la clique 2. Les organisations appartenant à ces deux cliques collaborent davantage en interne qu'avec les organisations membres des autres cliques (figure 3.5.)⁵⁷. Toutefois, notons à ce stade que la coalition 2 présente un profil de relations de collaborations

⁵⁷ Le même résultat est d'ailleurs observable concernant le réseau de partage d'informations : les organisations des cliques 1 et 2 partagent davantage d'informations avec les membres de leurs groupes qu'avec les organisations d'autres groupes. Nous observons ce même résultat sur le réseau d'adhésion regroupant les liens d'accord. Les organisations des cliques 1 et 2 partagent davantage de liens d'accords avec les membres de leurs groupes qu'avec les organisations d'autres cliques, à l'inverse des cliques 3 et 4.

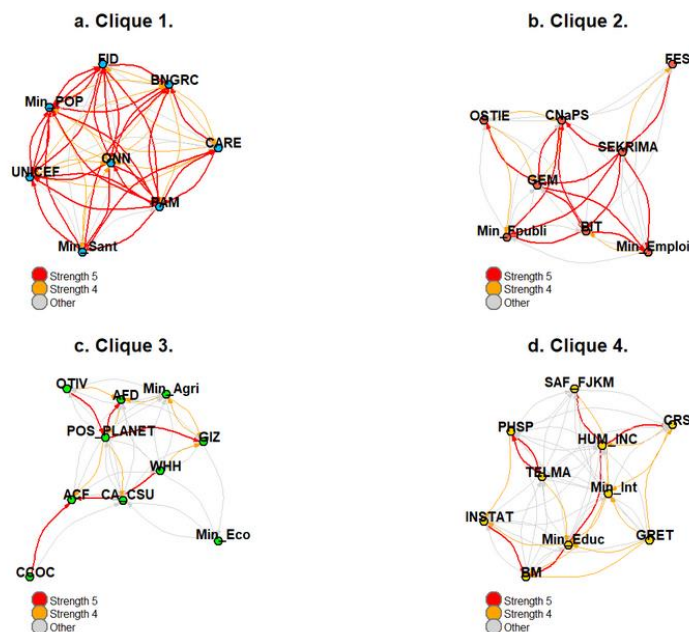
bien moins dense que dans la coalition 1. La même analyse sur d'autres réseaux, notamment le réseau des liens désaccords, confirme la fragilité de cette coalition. Au sein de cette coalition, la densité des liens de désaccord est bien plus importante avec, notamment, une double opposition interne entre d'une part, le GEM et le BIT face à la CNAPS et, d'autre part, entre les Ministères de l'emploi et de la Fonction publique. Enfin, au regard des acteurs qui les composent, notons que ces deux coalitions sont bien transnationales.

Figure 3.4. Quatre cliques d'acteurs (réseau de collaboration – ensemble les liens)



Source : Berrou et al. (2023)

Figure 3.5. Force des liens de collaboration à l'intérieur des cliques



Note : les liens en rouge et jaunes correspondent aux liens de de force 4 et 5 au sein d'une même clique

Source : Berrou et al. (2023)

La présence de deux coalitions et leur composition montrent qu'un certain pluralisme politique perdure. La formation d'un référentiel mondial au tournant des années 2000 autour d'une forme minimale de la protection fondée sur la responsabilité individuelle n'a pas fait disparaître la concurrence entre des communautés épistémiques opposées que l'on retrouve à Madagascar. Nous proposons de nommer la clique 1 « coalition pro-vulnérable ». Par sa composition, elle semble d'ores et déjà traduire localement le référentiel mondial fondée sur une sophistication du « gouvernement ciblé des pauvres » élargie à la gestion des risques sociaux, naturels, climatiques, agricoles, etc. pour ce qu'ils insécurisent économiquement les individus. Le dispositif privilégié de cette conception sécuritaire et individuée de la protection sociale est un dispositif non contributif qui relève de l'assistance : le cash-transfert. On retrouve l'UNICEF, l'organisation internationale leader sur cette vision de la protection sociale dans le pays et le MPPSPF qui affiche une adhésion à cette conception de la protection sociale et revendique en conséquence de ne s'occuper que du régime non contributif. Les acteurs de la coalition sont également reliés par une commune appartenance au monde de l'urgence. Nous qualifions ensuite la clique 2 de « coalition pro-droit » avec la présence du BIT, de la CNAPS et d'organisations syndicales et patronales ainsi que celle du Ministère de travail. Tous historiquement s'inscrivent dans une vision de la protection sociale en termes de droits sociaux opposables. Et la politique de protection sociale est une question d'extension et d'activation de ces droits à partir du régime contributif et de mécanismes assuranciers adossés au travail et à l'emploi dans toute ses formes.

Figure 3.6. Idéal de la protection sociale

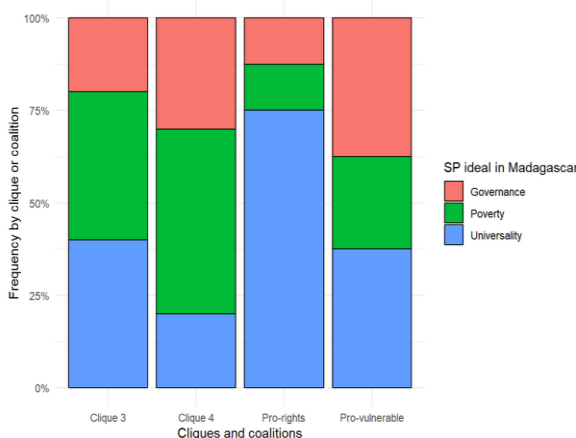
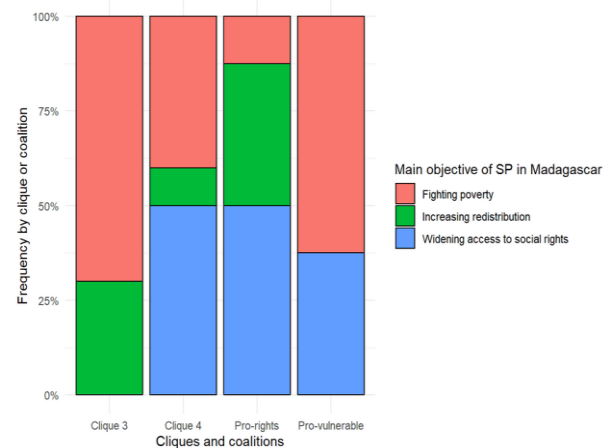


Figure 3.7. Objectifs de la protection sociale



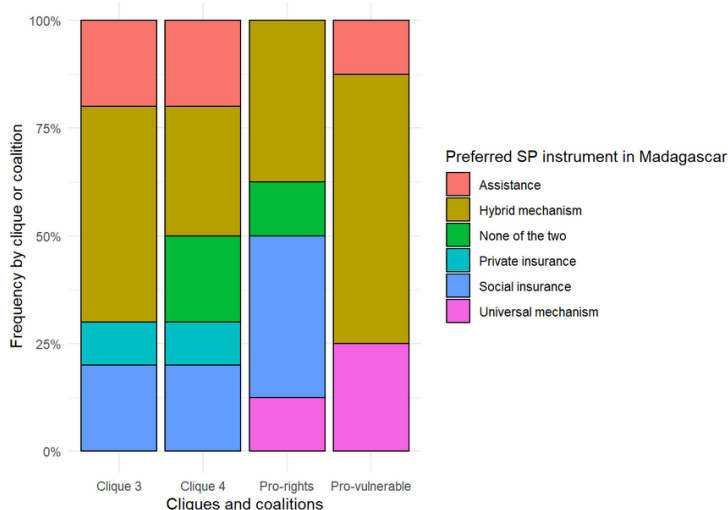
Source : Berrou et al. (2023)

Les résultats d'une analyse même sommaire du *policy core* et des *secondary beliefs* confirment la cohérence idéationnelle des deux coalitions (pour plus de détail voir Berrou et al., 2023 - **article [8]**). Les figures 3.6 et 3.7 permettent d'appréhender le *policy core* à travers deux angles d'analyses : l'idéal de la protection sociale revendiqué par les acteurs et les

objectifs prioritaire de la politique de protection sociale⁵⁸. Pour la coalition « pro-vulnérable », l'idéal est d'abord un pragmatisme. Il s'agit d'établir une protection sociale minimale et effective, qui fonctionne, qui soit bien gouvernée, afin de faire face à l'urgence et de réduire ou d'éliminer la pauvreté. La coalition « pro-droit » met quant à elle l'accent sur un idéal de justice sociale fondée sur l'universalité des droits, remettant à l'arrière-plan les conditions pratiques de sa mise en œuvre (gouvernance) et des objectifs plus immédiats (lutte contre la pauvreté). Les deux autres groupes affichent des profils plus hétérogènes qui équilibrent davantage les différents registres de valeurs. Face à la question fermée (figure 3.7.), la coalition « pro-vulnérable » se positionne clairement sur un objectif principal de lutte contre la pauvreté. A l'inverse, la coalition « pro-droit » retient l'élargissement de l'accès aux droits sociaux et l'accentuation de la redistribution.

Les *secondary beliefs* sont notamment captés par une question sur le type d'instrument ou de mécanisme le plus adapté à la réalité malgache pour développer la protection sociale : assurance sociale, assurance privée, assistance, mécanisme universel ou hybride (figure 3.8.). Il est difficile d'associer un groupe à un seul instrument, 44% des acteurs citant un mécanisme hybride. Les réponses de la coalition « pro-droits » sont les plus hétérogènes tout en traduisant l'attachement le plus élevé au principe de l'assurance (37,5%) et un rejet de l'assistance comme instrument adapté à la situation malgache (0 réponse). Un seul acteur de cette coalition retient l'universalité comme instrument pertinent alors qu'elle ressortait plus significativement dans le *policy core*. Il y a loin, semble-t-il, de la réalité atteignable à l'idéal.

Figure 3.8. Les instruments privilégiés pour la politique de protection sociale à Madagascar



Source : Berrou et al. (2023)

⁵⁸ L'idéal de la protection sociale est mesuré à partir d'une question ouverte (chaque acteur qualifiait cet idéal en trois mots ou expressions laissés au libre arbitre de la personne enquêtée). Le recodage de la question ouverte a permis d'établir un classement en trois grands registres de justification (cf. figure 3.6.). La mesure des objectifs de la protection sociale repose sur une question affirmative avec une seule réponse possible (lutte contre la pauvreté, redistribution ou élargissement de l'accès aux droits sociaux). La distribution du nombre de citations de chaque item est pondérée par le nombre d'acteurs dans chaque groupe.

Enfin, lorsque l'on analyse le pouvoir réputationnel de chaque coalition, les résultats confirment la situation très favorable de la coalition « pro-vulnérable » pour la diffusion d'idées au sein du GTPS et, plus largement, dans le processus d'élaboration de la politique de protection sociale à Madagascar⁵⁹.

De ces travaux, toujours en cours, plusieurs enseignements peuvent être tirés. Sur le fond d'abord, dans le cas de la politique de protection sociale à Madagascar, nos résultats témoignent d'un vrai défi de gouvernance. Ainsi, la forme du réseau de collaboration (comme de partage d'information), dense et fermé rend compte de la défaillance générale de l'Etat malgache et de l'absence de mécanisme de coordination alternatif. Dans un contexte de faible insertion de cet enjeu sectoriel dans l'espace politique national, le poids encore surdéterminant des organisations internationales de l'aide (logique d'offre) et le travail politique d'une coalition transnationale dominante autour du cash transfert sont propices à la diffusion de « modèles voyageurs » (Olivier de Sardan, 2021). Un tel constat à l'étape de la fabrique hypothèque très probablement les effets de la politique de protection sociale (Hickey *et al.*, 2019) à moins que les contextes locaux s'en ressaisissent, négocient cette politique et effectuent le nécessaire travail politique de transformation des modèles et d'adaptation. Sur le plan analytique et méthodologique ensuite, l'articulation entre analyse des structures relationnelles et positionnement idéationnel des acteurs semble particulièrement fructueuse pour caractériser les jeux d'acteurs dans le processus de fabrique d'une politique publique. Au-delà d'un simple mapping, la démarche analytique retenue offre une porte d'entrée pour caractériser assez finement les positions et éventuelles stratégies des acteurs ainsi que les difficultés de gouvernance. Evidemment la démarche nécessite d'être améliorée et renforcée. Parmi les travaux en cours, nous menons notamment une réflexion technique sur le choix des algorithmes de classification dans la méthode d'identification des coalitions. Par ailleurs, la démarche méthodologique mise en œuvre à Madagascar nécessiterait d'être améliorée en y intégrant notamment une dimension temporelle pour mieux comprendre le changement politique (ou l'absence de changement). De même, le travail sur la dimension cognitive pourrait être complété par d'autres options méthodologiques pour mieux qualifier les visions portées par les acteurs (entretiens qualitatifs plus approfondis, analyses textuelles de rapports ou communication internet, etc.).

Cette troisième partie a porté sur les travaux que je conduis depuis quelques années autour de l'analyse de la gouvernance et de la fabrique des politiques publiques et des projets. Représentant mon troisième angle d'analyse des transformations structurelles en Afrique, cette

⁵⁹ Un score d'influence a été construit à partir d'une question posée à l'ensemble des organisations : « Pour votre institution, quels sont les acteurs-clefs à Madagascar qui fixent les grands principes de la protection sociale (construction) ? ». Chaque représentant de l'organisation était invité à citer quatre acteurs sans les hiérarchiser. La coalition « pro-vulnérable » reçoit un nombre cumulé de citation plus de cinq fois plus important que la coalition « pro-droit ».

ligne de recherche rejoint les travaux récents mobilisant les outils formels de l'analyse des réseaux pour affiner la compréhension de la manière dont se fabriquent, s'implémentent et se transforment les politiques publiques, en mettant notamment l'accent sur les réseaux et coalitions d'acteurs (Zhang *et al.*, 2021). Elle s'inscrit par ailleurs pleinement dans la démarche interdisciplinaire qui est la mienne tout autant qu'elle est le fruit de la richesse des interactions interdisciplinaires au sein de LAM et plus largement de Sciences Po Bordeaux et du pôle universitaire bordelais. Les travaux que j'ai développés dans cette perspective m'ont aussi permis de déplacer l'échelle d'analyse du bas vers le haut et de renouer pleinement avec les outils de l'analyse des réseaux dans leur deux principales composantes (égocentrée et sociocentrée). Une première partie de ces travaux a porté sur une analyse du réseau de réputation des « gardiens » ou « rentiers » de la mémoire des projets de développement à l'échelle locale et sur deux terrains (Madagascar et Maroc). En identifiant des profils d'individus dont le rôle dans la configuration développementiste est peut-être moins étudié dans la littérature, l'analyse renouvelle le regard sur les courtiers (brokers) du développement et dialogue avec la socio-anthropologie du développement. Une seconde partie de travaux s'inscrit plus directement dans la perspective théorique présentée en introduction et articulant encastrement relationnel et cognitif de l'action publique. Dans des contextes marqués par la nature particulièrement transnationale de la gouvernance, l'articulation entre réseaux et coalitions d'acteurs et idées ou systèmes de croyance permet de mieux saisir les jeux d'acteurs. L'analyse de la fabrique de la politique de protection sociale à Madagascar menée dans cette perspective a notamment mis à jour le travail politique d'une coalition transnationale cohérente et influente portant massivement une vision de la protection sociale organisée autour des programmes de cash-transfert.

De nature plus récente, les recherches développées dans ce nouvel axe recouvrent à ce jour une moins grande diversité de travaux et publications que celles développées dans les deux premiers axes. Elles constituent néanmoins une partie importante et dynamique de mes travaux en cours, en se déployant notamment sur de nouveaux terrains et secteurs de politiques publiques. Evidemment, la démarche conceptuelle et méthodologique demande à être renforcée de même que l'articulation entre les échelles d'analyse, de bas en haut.

Conclusion

Depuis ma thèse de doctorat mes travaux de recherche ont cherché à interroger et éclairer les transformations structurelles en cours sur le continent africain. L'analyse des transformations structurelles est habituellement traitée en économie dans le cadre d'approches macroéconomiques se focalisant sur les mobilités intra et intersectorielles accompagnant la croissance, en termes de production, d'emplois et d'exportations notamment. J'ai pour ma part adopté un positionnement original en considérant qu'il était possible et même souhaitable d'éclairer ces transformations structurelles, et notamment productives, à partir du bas et de l'analyse « micro socioéconomique » des dynamiques entrepreneuriales dites informelles. Ces dernières sont en effet plus difficilement saisissables dans le cadre d'approches macroéconomiques, alors même qu'elles représentent l'essentiel des dynamiques productives dans de nombreuses économies du continent. De plus, j'ai également considéré, comme d'autres auteurs (Aizenman *et al.*, 2012), que l'analyse des transformations structurelles nécessitait d'adopter une définition élargie du phénomène pour, au-delà des transformations productives, intégrer l'analyse des changements sociaux et politiques.

Ainsi, mon analyse des transformations structurelles en Afrique s'est-elle organisée autour de trois angles de travail couvrant différents objets de recherche et différentes échelles, en remontant notamment de l'action économique par le bas (les entrepreneurs de l'informel) à l'action publique par le haut (les acteurs, individuels et collectifs, dans la fabrique des politiques publiques). Le premier angle de réflexion, le plus ancien dans mes travaux, porte sur les dynamiques entrepreneuriales informelles urbaines en Afrique. Il repose sur deux lignes de recherche ayant trait d'une part au rôle des réseaux de relations sociales dans la dynamique et les performances des unités de production informelles et, d'autre part, aux effets de l'arrivée du numérique, en particulier du téléphone mobile, sur les pratiques et les performances de ces activités. Le second angle par lequel j'aborde la question des transformations structurelles porte sur le changement social. Celui-ci est appréhendé dans une perspective comparative, intégrant différentes économies de l'Afrique et des Suds, à travers deux questionnements : tout d'abord le rôle des réseaux de relations sociales dans l'accès à l'emploi et la mobilité sur le marché du travail, ensuite la caractérisation socioéconomique des ménages de la catégorie intermédiaire de revenu (en matière de statuts socioéconomiques, d'emploi, de pratiques de consommation voire de préférences politiques). Enfin, le troisième angle de travail, plus récent dans ma réflexion, porte sur le rôle des réseaux, des idées et coalitions d'acteurs dans la fabrique des politiques publiques et des projets. Les travaux menés dans ce cadre, renouvellent d'une part le regard sur les courtiers (brokers) du développement à l'échelle locale des projets, et proposent d'autre part une analyse des jeux d'acteurs dans la fabrique des politiques publiques à l'échelle nationale.

Sur le plan conceptuel et analytique, je me suis très largement inscrit dans une démarche constructiviste en mettant l'accent sur l'encastrement social-relationnel de l'action, économique comme publique, et plus récemment l'encastrement cognitif. Dans ce cadre, j'accorde

une attention particulière à la manière dont les actions se construisent ou se fabriquent en interaction avec leur environnement social (en particulier relationnel), cette construction étant considérée comme un déterminant essentiel des résultats de l'action. Le recours au concept d'encastrement, issue d'une longue tradition de recherche aux interfaces de l'économie politique et de la nouvelle sociologie économique, est au cœur de mon positionnement théorique. De manière générale, ce concept d'encastrement sert de métaphore pour souligner l'inscription des faits économiques à l'intérieur d'institutions sociales, politiques, culturelles, cognitives. Au sein des diverses manières de concevoir et de mettre en pratique ce concept d'encastrement (Zuckin et DiMaggio, 1990 ; Monteiro et Lima, 2021), mes travaux relèvent des approches mettant l'accent sur le réseau des relations sociales qu'entretiennent de manière régulière les acteurs. Le réseau est ici considéré comme un niveau méso reliant acteur et structures sociales plus globales. Plus récemment, j'ai également articulé encastrement relationnel et encastrement cognitif de l'action publique pour identifier et comprendre le rôle des coalitions dans la fabrique des politiques publiques. Ce positionnement théorique clairement interdisciplinaire, me conduit à penser et pratiquer l'économie depuis ma propre discipline mais en acceptant également un peu d'« in-discipline ». En prenant appui sur des cadres théoriques, des concepts et des méthodologies construits hors de ma discipline de formation, je me définis clairement comme un socioéconomiste pratiquant des « sciences sociales de l'économie » avec une proximité plus marquée avec les travaux relevant de l'économie institutionnaliste et la nouvelle sociologie économique. Evidemment, les terrains et objets sur lesquels je travaille me positionnent également dans le champ des « *development studies* ».

D'un point de vue méthodologique, le recours aux outils de l'analyse des réseaux sociaux (encadré 0.3.) constitue bien évidemment un marqueur important et central de mes travaux. Au fil de ces derniers, le changement d'échelle d'analyse m'a conduit à passer de l'analyse de réseaux égocentrés à l'analyse de réseaux complets. Ainsi, je mobilise dans mes travaux les deux principales approches existantes en matière d'analyse de réseaux, auxquelles je peux ajouter également le recours à la méthode des narrations quantifiées (Grossetti, 2011). Pour autant, au-delà des méthodes et outils de l'analyse des réseaux sociaux, j'ai aussi surtout privilégié le pluralisme méthodologique et combiné méthodologies quantitatives et qualitatives sous diverses formes. Parfois le matériau qualitatif est utilisé de manière exploratoire ou illustratif par rapport aux données quantitatives. Dans d'autres circonstances, le matériau qualitatif est aussi traité de manière quantitative dans le cadre d'une méthode mixte (celle des narrations quantifiées). Les méthodologies quantitatives mobilisées sont-elles aussi plurielles, de la statistique descriptive simple mais aussi multidimensionnelle aux outils économétriques de la statistique inférentielle. Une contribution importante de mes travaux est ensuite la collecte régulière de données de premières mains. J'ai ainsi été amené à développer des dispositifs d'enquêtes - quantitatives et qualitatives - et à collecter des données auprès de population diverses – entrepreneurs informels, actifs occupés, ménages des classes moyennes et élites administratives - et parfois insuffisamment étudiées. Plus particulièrement, je m'inscris et contribue aux travaux récents reposant sur la collecte de données quantitatives de réseaux

sur les terrains africains, jusque-là moins explorés que d'autres en la matière. Mes principaux terrains ont été Bobo-Dioulasso (Burkina Faso), Dakar (Sénégal), Abidjan (Côte d'Ivoire), Antananarivo (Madagascar) et plus récemment Niamey (Niger), mais également auparavant, en dehors du continent, Bogota (Colombie).

Mes travaux de recherche ont pu mettre en évidence la complexité et la pluralité des dynamiques petites entrepreneuriales de l'informel urbain sur les terrains étudiés (en particulier Bobo-Dioulasso et Dakar), là où les approches macroéconomiques les enferment et les homogénéisent dans une logique sectorielle. Le paysage que j'ai décrit et analysé se révèle bien plus complexe. Alors que l'informel est souvent décrit comme pleinement encadré dans des réseaux de relations familiales et peu professionnalisées, mes résultats suggèrent au contraire une diversité de configurations relationnelles où il existe des formes atypiques de réseaux qui assurent un relatif équilibre (un découplage) entre liens familiaux hérités et liens construits, notamment les liens d'affaires. Cet équilibre est par ailleurs favorable à l'accroissement des performances économiques des activités. L'irruption rapide des nouvelles technologies et en particulier du téléphone mobile et de l'internet a également conduit des formes d'appropriations diverses. Loin de l'idée d'un entrepreneuriat informel « non innovant », force est de constater que certains entrepreneurs ont des usages particulièrement avancés et originaux du téléphone mobile (notamment ceux et celles que nous avons nommés les « entrepreneurs digitaux de l'informel »). Pour autant les effets « disruptifs » attendus de ces nouvelles technologies sont à considérer avec précaution. Si elles facilitent indéniablement la coordination marchande, elles ne semblent pas à ce jour avoir autant d'effet en matière de transformation des structures de l'informel, les gains de coordination externe l'emportent sur les gains d'efficacité interne. Les différents résultats que j'ai accumulés depuis près de 15 ans sur les dynamiques productives de l'informel invitent à une prise en considération plus sérieuse et rigoureuse de ces dernières par les politiques publiques et dans les interventions de développement. Surtout, ils invitent à dépasser certaines lectures un peu trop réductrices de ces activités.

En matière de changement social sur le continent, l'analyse comparative des catégories intermédiaires de revenu (classe moyenne) confirme des mouvements de sortie de pauvreté et d'ascension sociale, mais ces derniers prennent pour partie des formes inattendues avec notamment un poids déterminant de l'informel au sein de ces catégories. Loin de former une « classe moyenne », ces catégories intermédiaires de revenus rassemblent des gens de milieux sociaux diverses, aux comportements et aspirations hétérogènes et bien souvent peu ou mal considérés par les politiques publiques comme nous avons pu l'analyser en Côte d'Ivoire. Elles sont aussi marquées par une forme de bi-polarisation opposant un segment aisé et plutôt urbain à un segment plus vulnérable marqué des niveaux de revenus plus faible et des emplois plus instables. En Côte d'Ivoire, comme dans les autres pays étudiés (Brésil, Turquie, Vietnam), ces caractéristiques des catégories intermédiaires de revenus s'inscrivent dans des héritages et des trajectoires historiques propres à chaque pays. Entre héritiers historiques de certaines dépendances de sentier ou héritiers sociaux bénéficiant de la transmission de capitaux de

manière intergénérationnelle, nos analyses confirment l'importance de la question de la mobilité sociale et intergénérationnelle. En la matière, à défaut d'avoir fait l'objet d'un travail de recherche explicite sur un terrain africain, j'ai aussi abordé les questions de mobilité sous le prisme de la mobilité sur le marché du travail à Bogota en Colombie. Dans un contexte où les institutions de placement dans l'emploi sont balbutiantes, l'accent a été mis sur le rôle des réseaux de relations sociales dans l'accès à l'emploi. Les résultats confirment les problématiques de vulnérabilité, de segmentation ou de polarisation. Le marché du travail à Bogota est particulièrement segmenté, notamment entre emplois de faible qualité (travailleurs vulnérables et précaires) et emplois de bonne qualité (travailleurs protégés). Loin de participer à une fluidification du marché, le recours aux réseaux de relations sociales interpersonnelles tend à reproduire cette situation. Si les liens faibles jouent comme souvent un rôle important dans l'accès à l'emploi, les populations les plus vulnérables n'en disposent que très ou très rarement. Mettre l'accent sur les politiques publiques et les institutions qui encadrent le fonctionnement de ces marchés (politiques d'emploi, de protection sociale, d'appui à l'entrepreneuriat...) m'est alors apparu comme essentiel et complémentaire.

Les travaux que je développe depuis quelques années sur le rôle des réseaux et coalitions d'acteurs dans la fabrique des politiques publiques et des projets de développement permettent d'éclairer, sous un autre angle, les transformations structurelles sur le continent. Dans ce cadre, j'ai notamment invité à considérer différemment la question des *brokers* ou courtiers du développement, chère à la socio-anthropologie du développement, en déplaçant l'analyse du seul champ des opérations de développement pour s'intéresser davantage à la mémoire du développement et à ses détenteurs réels ou supposés au sein des communautés locales. Des profils inédits de gardiens ou rentiers de la mémoire du développement ont été identifiés sur la base d'une analyse du réseau égocentré de citation/réputation de ces derniers, confirmant ainsi l'intérêt de porter une attention plus soutenue aux « experts contextuels » (Olivier de Sardan, 2021). L'analyse du réseau complet des acteurs participant à la fabrique de la politique de protection sociale à Madagascar a, quant à elle, révélée la manière dont à l'échelle nationale est transposée une bataille de visions à l'échelle plus globale entre politique de protection sociale pro-assistancielle, reposant sur des dispositifs de cash transfert, et politique de protection sociale fondée sur l'extension des droits et un financement plus assurantiel.

Dans l'ensemble des travaux que j'ai menés, le positionnement théorique s'est étendu d'une approche fondée sur l'encastrement relationnel pour comprendre l'action et les résultats économiques à une approche combinant encastrement relationnel et cognitif pour comprendre l'action publique. A chaque fois, le recours aux méthodologies et outils de l'analyse des réseaux sociaux s'est révélé, tant sur le plan conceptuel qu'empirique, particulièrement pertinent pour mettre à jour la construction sociale des actions, que ces dernières soient celles d'entrepreneurs de l'informel gérant et mettant en œuvre une activité productive, celles d'actifs à la recherche d'un emploi ou encore d'organisations collectives contribuant à la fabrique de politiques publiques. Evidemment, comme toute démarche de recherche, mes travaux

présentent un certain nombre de limites qui appellent des prolongements, dont certains sont en cours, et ouvrent de nouvelles perspectives.

Actuellement, je poursuis plusieurs pistes de recherche qui se situent dans le prolongement des travaux présentés dans ce mémoire. Ces dernières visent notamment à compléter et renforcer les recherches déjà réalisées en mobilisant le potentiel des données disponibles et encore insuffisamment exploitées. Ainsi en est-il par exemple des réflexions que je poursuis à partir des données collectées à Dakar. Comme évoqué brièvement dans le mémoire, une première piste de recherche porte sur les éventuelles spécificités des comportements entrepreneuriaux informels selon la position dans la stratification sociale : il y-a-t-il des pratiques entrepreneuriales différenciées pour les entrepreneurs informels de la classe moyenne ? Une deuxième piste de recherche, prend acte du rôle prédominant du téléphone mobile comme mode de coordination sur les marchés pour exploiter les données de réseaux égo-centrés de conversation téléphonique des entrepreneurs collectées en 2017 et 2019. Il s'agira notamment de tester l'hypothèse selon laquelle le téléphone mobile pourrait accélérer les tendances, déjà frémissantes, de découplage du réseau vis-à-vis de la sphère familiale. Ce découplage pourra être analysé au regard des changements dans les dispositifs numériques possédés (téléphone tactile ou non), dans les pratiques ou usages effectifs du numérique mais également en fonction de l'évolution de l'activité. Enfin, une troisième piste de recherche vise à tirer pleinement partie des trois vagues d'enquêtes (2017, 2019, 2022) pour : (i) poursuivre la réflexion sur ce paradoxe entre évolution des usages numériques et stabilité de la segmentation de l'informel ; (ii) explorer l'impact du choc covid sur les usages numériques. A côté de ces travaux centrés sur le numérique et l'informel, je poursuis également la réflexion sur les réseaux et coalitions dans la fabrique des politiques publiques. La recherche en cours porte sur la politique de sécurité alimentaire au Niger et prend pour arène d'observation le Dispositif National de Prévention et Gestion des Crises Alimentaires (DNP-GCA). Elle est l'occasion d'une consolidation de la méthode d'identification des coalitions à partir de la construction d'un critère de sélection pour choisir l'algorithme de classification le plus optimal. Elle mobilise également une nouvelle méthode de traitement des informations qualitatives collectées sur les idées et préférences politiques. En s'inscrivant dans la lignée des travaux de Leifeld (2013, 2017, 2020) sur les *Discourse Network Analysis* (DNA) dans le champ de l'*Advocacy Coalition Framework*, nous mobilisons le logiciel Infranodus pour produire une analyse textuelle fondée sur l'identification de réseaux de mots.

Ces prolongements en cours n'empêchent bien évidemment pas qu'à ce stade de mon parcours persistent certaines questions que je n'ai pas traitées et qui pourtant m'interpellent. Je pense notamment à la dimension genrée des rapports sociaux au sein de l'informel. C'est pour le moment un aspect que je n'ai pas creusé et qui pourtant transparaît dans certains résultats. Des différences sont ainsi notables en matière de degré de professionnalisation des réseaux des entrepreneurs. Le genre est aussi un déterminant significatif dans l'évolution des usages du numérique. Toujours concernant les dynamiques entrepreneuriales de l'informel, la notion de performance me semble devoir être interrogée. Nous tendons effectivement à projeter des

catégories comptables dans des univers dans lesquels leur sens peut être discuté. Les études d'impact sur les dispositifs d'appui à l'entrepreneuriat visant à la diffusion des bonnes pratiques, notamment comptables, mettent d'ailleurs en évidence des effets plutôt limités (AFD, 2017 ; Quinn et Woodruff, 2019). Alors que les enjeux de transition ou de bifurcation écologiques s'imposent de manière pressante, les critères de performances économiques sont sûrement à repenser dans ce cadre. Au regard de mes questionnements relatifs au changement social en Afrique, j'ai déjà évoqué dans ce mémoire la nécessité de travailler sur la mobilité intergénérationnelle et ses déterminants. Le rôle des réseaux de sociabilité dans la différenciation des catégories intermédiaires de revenu est aussi un point qui pourrait être exploré dans ce travail de caractérisation des ménages du milieu de la distribution des revenus. Pour ce qui concerne, l'analyse de la fabrique des politiques publiques dans des pays sous régime d'aide, la question de la transnationalisation de la gouvernance et des politiques publiques elles-mêmes pourrait faire l'objet de travaux supplémentaires.

Il subsiste enfin dans mes travaux un enjeu fort d'articulation des échelles entre le bas et le haut. J'ai pour le moment principalement superposé les échelles d'analyse, sans les intégrer pleinement autour d'un objet unifié. Mon ambition est d'y parvenir en articulant une réflexion autour de la fabrique des politiques publiques et des dispositifs d'appui à l'entrepreneuriat informel ainsi que leur mise en œuvre dans un secteur ou une filière donnée et enfin leur réception ou appropriation par les acteurs « du bas ».

« We suggest that reconsidering informality as a site of critical analysis, rather than a setting, sector, or outcome, requires 'zooming out' to explore patterns and processes at the meso- and macro-level, as well as 'zooming in' more narrowly on given sectors, settings, or outcomes, or particular groups within these. A multi-scalar perspective on urban informality is illuminating. » (Banks *et al.*, 2020: 224)

Une telle approche filière ou sectorielle a notamment l'avantage de faciliter l'articulation entre les échelles (« zooming out » et « zooming in » pour reprendre la citation de Banks *et al.* présentée supra) : du niveau macro de la fabrique de la politique publique au niveau micro des pratiques des acteurs en passant par le niveau méso de la structuration du secteur ou de la filière. La prise en compte de ce niveau méso me permettrait d'ailleurs d'aller au-delà de l'analyse de l'encastrement social-relationnel des entrepreneurs par l'analyse de leur réseau personnel pour appréhender l'encastrement structural des acteurs par l'analyse de réseaux complets au sein de la filière (afin de mettre à jour, notamment, les positions de pouvoir). Evidemment, derrière cette ambition se cachent des enjeux théoriques et méthodologiques importants. Sur le plan théorique d'abord, il s'agit de poursuivre et consolider la réflexion sur l'articulation entre encastrement relationnel et encastrement cognitif d'un côté, et action économique et action publique de l'autre. A l'état de proposition dans le présent mémoire, cette réflexion mérite d'être d'avantage creusée. Il est possible, qu'un point d'articulation entre les deux consiste à mettre d'avantage l'accent sur la production et la circulation des normes et des idées. Plus fondamentalement, il s'agit aussi d'éviter le réductionnisme relationnel en travaillant à la complémentarité des approches pour saisir les structures sociales et les institutions par-delà leurs seuls déterminants ou processus relationnels. Cette complémentarité est

aussi à penser sur le plan méthodologique. Une telle analyse multiscalaire impose de recourir à différentes méthodes de collecte et d'analyse de données. Le type de données de réseaux à collecter, de même que le périmètre des réseaux étudiés seront des questions essentielles. Les modalités d'articulation entre quantitatif et qualitatif peuvent aussi faire l'objet de renouvellements. Jusqu'à présent, je donne plutôt le primat aux données quantitatives, mais selon le questionnement peut être qu'un usage plus avancé du qualitatif serait opportun. Les travaux conduits en anthropologie ne quantifient certes pas les réseaux mais ils ont aussi l'avantage de décrire de manière très précise et contextualisée les processus sociaux qui y sont à l'œuvre (rôle des hiérarchies sociales, ethniques, des rapports de genres, etc.).

Pour terminer, la diversité de mes travaux en termes de thématiques — entrepreneuriat informel, nouvelles technologies, marché du travail, mobilité sociale, « classes moyennes », politiques publiques, projets de développement —, de positionnement théorique — perspective interdisciplinaire à la frontière entre socioéconomie du développement, nouvelle sociologie économique et économie politique institutionnaliste — et de méthodologies — analyse de réseaux, méthodes quantitatives et qualitatives, méthodes mixtes — ouvre de nombreuses possibilités de sujets de recherche, et notamment dans la perspective d'encadrement doctoral. Ces dernières années, j'ai pu co-encadrer quatre thèses dont deux ont déjà été soutenues (en 2018 et 2020 ; voir CV). L'une de ces thèses s'est inscrite dans le cadre du projet REDES sur l'accès à l'emploi à Bogota. Deux autres ont été intégrées aux contrats de recherche externalisée LAM-Orange que je coordonne. La dernière thèse, que je co-encadre avec C. Dufy (sociologue), bénéficie d'un contrat doctoral en science politique et porte sur les dispositifs d'appui à l'entrepreneuriat (les incubateurs) au Cameroun et au Nigéria. Dans le cadre du projet IRD-DNPGCA-UNICEF (politique de sécurité alimentaire au Niger) je participe également à l'encadrement d'un post-doctorant.

Références bibliographiques

- Aalbers, Rick & Dolfsma, Wilfred. (2015). *Innovation Networks : Managing the networked organization*. Routledge. <https://www.routledge.com/Innovation-Networks-Managing-the-networked-organization/Aalbers-Dolfsma/p/book/9781138796980>
- Aboojafari, R., Daliri, A., Taghizadeh-Hesary, F., Mokhtari, M., & Ekhtiari, M. (2019). The role of credit guarantee schemes in the development of small and medium- sized enterprises with an emphasis on knowledge-based enterprises. *ADB Economics Working Paper Series*.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail : The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Crown.
- Acemoglu, D., & Zilibotti, F. (1997). Was Prometheus Unbound by Chance? Risk, Diversification, and Growth. *Journal of Political Economy*, 105(4), 709-751. <https://doi.org/10.1086/262091>
- ADB. (2010). *The rise of Asia's middle class*. Key indicators for Asia and the Pacific, Asian Development Bank, p. 1-57.
- Adelman, I., & Morris, C. T. (1967). *Society, politics & economic development : A quantitative approach*. The Johns Hopkins University Press.
- Adera, E.O., Waema, T.M., May, J., Mascarenhas, O., & Diga, K. (2014). *ICT Pathways to Poverty Reduction: Empirical Evidence from East and Southern Africa*. Practical Action Publishing, IDRC
- Adesina, J. O. (2020). Policy Merchandising and Social Assistance in Africa : Don't Call Dog Monkey for Me. *Development and Change*, 51(2), 561-582. <https://doi.org/10.1111/dech.12569>
- AFD. (2017). *Etude de capitalisation : Impact et mise en œuvre de programmes de soutien à l'entrepreneuriat en Afrique subsaharienne | AFD - Agence Française de Développement*, Notes techniques. N° 37, AFD. <https://www.afd.fr/fr/ressources/etude-de-capitalisation-impact-et-mise-en-oeuvre-de-programmes-de-soutien-lentrepreneuriat-en-afrique-subsaaharienne>
- BAD (2011). *The middle of the pyramid : Dynamics of the middle class in Africa*, Market Brief, Chief Economist Complex, African Development Bank. <https://www.afdb.org/fr/documents/document/market-brief-the-middle-of-the-pyramid-dynamics-of-the-middle-class-in-africa-23582>.
- Ahmed, M. (2019). Denis-Constant Martin, l'in-discipliné. *Volume !. La revue des musiques populaires*, 15 : 2.
- Aizenman, J., Lee, M., & Park, D. (2012). The Relationship between Structural Change and Inequality : A Conceptual Overview with Special Reference to Developing Asia. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2175383>
- Aker, J. C. (2010). Information from Markets Near and Far : Mobile Phones and Agricultural Markets in Niger. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(3), 46-59. <https://doi.org/10.1257/app.2.3.46>
- Aker, J. C., & Fafchamps, M. (2015). Mobile Phone Coverage and Producer Markets : Evidence from West Africa. *World Bank Economic Review*, 29(2), 262-292. <https://doi.org/10.1093/wber/lhu006>
- Aker, J. C., & Ksoll, C. (2016). Can mobile phones improve agricultural outcomes? Evidence from a randomized experiment in Niger. *Food Policy*, 60, 44-51. <https://doi.org/10.1016/j.food-pol.2015.03.006>
- Aker, J. C., Ghosh, I., & Burrell, J. (2016). The promise (and pitfalls) of ICT for agriculture initiatives. *Agricultural Economics*, 47(S1), 35-48. <https://doi.org/10.1111/agec.12301>

- Aker, J. C., Ksoll, C., & Lybbert, T. J. (2012). Can Mobile Phones Improve Learning? Evidence from a Field Experiment in Niger. *American Economic Journal: Applied Economics*, 4(4), 94-120. <https://doi.org/10.1257/app.4.4.94>
- Akinkugbe, O., & Wohlmuth, K. (2016). Africa's middle class, Africa's entrepreneurs and the 'missing middle'. In H. Melber (Éd.), *The rise of Africa's middle class : Myths, realities and critical engagements* (1^{re} éd., p. 69-94). Zed Books; Bloomsbury Collections. <http://www.bloomsburycollections.com/book/the-rise-of-africas-middle-class-myths-realities-and-critical-engagements/ch3-africa-s-middle-class-africa-s-entrepreneurs-and-the-missing-middle/>
- Akinyoade, A., Dietz, T., & Uche, C. (Éds.). (2017). *Entrepreneurship in Africa*. Brill. <https://brill.com/display/title/33333>
- Aldrich, H., & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. in: D. Sexton et R. Smiler (eds) *The Art and Science of Entrepreneurship*, Ballinger: New York, pp. 3-23.
- Alibhai, S., Bell, S., & Conner, G. (2017). What's Happening in the Missing Middle? World Bank. <https://doi.org/10.1596/26324>.
- Amegashie, F., Brilleau, A., Coulibaly, O.K., Ouédraogo, E., Roubeaud, F., & Torelli, C (2005). La conception et la mise en œuvre des enquêtes 1-2-3 en UEMOA, les enseignements méthodologiques. *STATÉCO*, 99, pp. 19-40.
- Anderson, A. R., & Jack, S. L. (2002). The articulation of social capital in entrepreneurial networks : A glue or a lubricant? *Entrepreneurship & Regional Development*, 14(3), 193-210. <https://doi.org/10.1080/08985620110112079>
- Anderson, A. R., Jack, S. L., & Drakopoulou Dodd, S. (2005). The Role of Family Members In Entrepreneurial Networks : Beyond the Boundaries of the Family Firm. *Family Business Review*, 18(2), 135-154. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2005.00037.x>
- ANSD (2015). *Enquête « à l'écoute du Sénégal 2014 »*. ANSD et World Bank.
- ANSD (2017). *Rapport global du Recensement général des Entreprises*. ANSD
- Antoninis, M. (2006). The wage effects from the use of personal contacts as hiring channels. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 59(1), 133-146. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2004.02.005>
- Archambault, J. S. (2017). *Mobile Secrets : Youth, Intimacy, and the Politics of Pretense in Mozambique*. University of Chicago Press. <https://press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/M/bo25681045.html>
- ARTP (2019). Observatoire de la téléphonie mobile. Tableau de bord au 31 mars 2019. Dakar.
- Ash, E., Mukand, S. W., & Rodrik, D. (2023). *Economic Interests, Worldviews, and Identities : Theory and Evidence on Ideational Politics*.
- Asongu, S. A. (2018). Conditional Determinants of Mobile Phones Penetration and Mobile Banking in Sub-Saharan Africa. *Journal of the Knowledge Economy*, 9(1), 81-135. <https://doi.org/10.1007/s13132-015-0322-z>
- Asongu, S. A., Nwachukwu, J. C., & Aziz, A. (2018). Determinants of Mobile Phone Penetration : Panel Threshold Evidence from Sub-Saharan Africa. *Journal of Global Information Technology Management*, 21(2), 81-110. <https://doi.org/10.1080/1097198X.2018.1462069>
- Asongu, S., le Roux, S., Nwachukwu, J. C., & Pyke, C. (2018). The mobile phone as an argument for good governance in sub-Saharan Africa. *Information Technology & People*, 32(4), 897-920. <https://doi.org/10.1108/ITP-01-2018-0011>
- Atiyas, I., & Dutz, M. A. (2021). *Digital Technology Uses among Informal Micro-Sized Firms : Productivity and Jobs Outcomes in Senegal*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-9573>

- Bacchetta, M., Ernst, E., & Bustamante, J. P. (2009). *Globalization and informal jobs in developing countries : A Joint Study of the International Labour Office and the Secretariat of the World Trade Organization*. WTO. <https://doi.org/10.30875/f801556b-en>
- Backiny-Yetna & Bardon, R. (1999). Concepts et indicateurs du marché du travail et du secteur informel. Série Méthode 2, Bamako, AFRISTAT.
- BAD (2020). *Perspectives économiques en Afrique 2020*, Groupe de Banque Africaine de Développement.
- Bagaoui, R., & Beaulieu, A. (2011). Y a-t-il une théorie en interdisciplinarité? : Avant-propos. *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, 7(1), 13. <https://doi.org/10.7202/1007079ar>
- Baird, S., McIntosh, C., & Özler, B. (2019). When the money runs out : Do cash transfers have sustained effects on human capital accumulation? *Journal of Development Economics*, 140, 169-185. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2019.04.004>
- Bala, V., & Goyal, S. (2000). A Noncooperative Model of Network Formation. *Econometrica*, 68(5), 1181-1229.
- Baland, J.-M., Guirkingier, C., & Mali, C. (2011). Pretending to Be Poor : Borrowing to Escape Forced Solidarity in Cameroon. *Economic Development and Cultural Change*, 60(1), 1-16. <https://doi.org/10.1086/661220>
- 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. <https://doi.org/10.1257/jep.22.2.3>
- Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2009). L'approche expérimentale en économie du développement. *Revue d'économie politique*, 119(5), 691-726. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/redp.195.0691>
- Banerjee, A., Breza, E., Chandrasekhar, A. G., Duflo, E., Jackson, M. O., & Kinnan, C. (2021). *Changes in Social Network Structure in Response to Exposure to Formal Credit Markets* (Working Paper N° 28365). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w28365>
- Banerjee, A., Chandrasekhar, A. G., Duflo, E., & Jackson, M. O. (2013). The Diffusion of Microfinance. *Science*, 341(6144), 1236498. <https://doi.org/10.1126/science.1236498>
- Banerjee, A.V., Duflo, E., & Kremer M. (2020). The Influence of Randomized Controlled Trials on Development Economics Research and on Development Policy, In *The State of Economics, the State of the World*. The MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/11130.001.0001>.
- Banks, N., Lombard, M., & Mitlin, D. (2020). Urban Informality as a Site of Critical Analysis. *The Journal of Development Studies*, 56(2), 223-238. <https://doi.org/10.1080/00220388.2019.1577384>
- Banque Mondiale (2017). *World Development Report 2017*. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0950-7>.
- Banque Mondiale (2018). Rapport 2018 sur la pauvreté et la prospérité partagée. Compléter le puzzle de la pauvreté, The World Bank Group. <https://www.banquemondiale.org/fr/research/brief/poverty-and-shared-prosperity-2018-piecing-together-the-poverty-puzzle-frequently-asked-questions>
- Banque Mondiale (2019). *Global Economic Prospects. Heightened Tensions, Subdued Investment*, The World Bank Group, June 2019.
- Baptista, G., & Oliveira, T. (2015). Understanding mobile banking : The unified theory of acceptance and use of technology combined with cultural moderators. *Computers in Human Behavior*, 50, 418-430. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2015.04.024>
- Barber, B. (1995). All Economies Are « Embedded » : The Career of a Concept, and Beyond. *Social Research*, 62(2), 387-413.

- Barnes, J.A. (1969). Networks and Political Process, in: J.C. Mitchell (ed) *Social Networks in Urban Situations. Analyses of Personal Relationships in Central African Towns*, Manchester: Manchester University Press, pp. 51-76.
- Barnes, J.A. (1972). *Social Networks*. Addison-Wesley Module in Anthropology, 26, pp. 1-29.
- Barr, A. M. (2002). The Functional Diversity and Spillover Effects of Social Capital. *Journal of African Economies*, 11(1), 90-113. <https://doi.org/10.1093/jae/11.1.90>
- Barrett, C. (2005). *The Social Economics of Poverty*, New-York: Routledge.
- Bastagli, F., Hagen-Zanker, J., & Sturge, G. (2016). *Cash transfers : What does the evidence say?* ODI: Think Change. <https://odi.org/en/publications/cash-transfers-what-does-the-evidence-say-a-rigorous-review-of-impacts-and-the-role-of-design-and-implementation-features/>
- Basu, K., Rosenblatt, D., & Sepúlveda, C. (Éds.). (2020). *The State of Economics, the State of the World*. The MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/11130.001.0001>
- Bateman, M., Duvendack, M., & Loubere, N. (2019). Is fin-tech the new panacea for poverty alleviation and local development? Contesting Suri and Jack's M-Pesa findings published in Science. *Review of African Political Economy*, 46(161), 480-495. <https://doi.org/10.1080/03056244.2019.1614552>
- Bayart, J.-F. (1989). *L'Etat en Afrique. La politique du ventre*, Paris : Fayard.
- Baymul, C., & Sen, K. (2020). Was Kuznets Right? New Evidence on the Relationship between Structural Transformation and Inequality. *The Journal of Development Studies*, 56(9), 1643-1662. <https://doi.org/10.1080/00220388.2019.1702161>
- Beaman, L., & Magruder, J. (2012). Who Gets the Job Referral? Evidence from a Social Networks Experiment. *American Economic Review*, 102(7), 3574-3593. <https://doi.org/10.1257/aer.102.7.3574>
- Beck, T., Pamuk, H., Ramrattan, R., & Uras, B. R. (2018). Payment instruments, finance and development. *Journal of Development Economics*, 133, 162-186. <https://doi.org/10.1016/j.jdevco.2018.01.005>
- Beckert, J. (2003). Economic Sociology and Embeddedness : How Shall We Conceptualize Economic Action? *Journal of Economic Issues*, 37(3), 769-787. <https://doi.org/10.1080/00213624.2003.11506613>
- Benanav, A. (2019). The origins of informality : The ILO at the limit of the concept of unemployment. *Journal of Global History*, 14(1), 107-125. <https://doi.org/10.1017/S1740022818000372>
- Benjamin N., & Mbaye, A.A. (2012). *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'Ouest francophone. Taille, productivité et institutions*, AFD/Banque Mondiale, <https://www.afd.fr/fr/ressources/les-entreprises-informelles-de-lafrique-de-louest-francophone-taille-productivite-et-institutions>
- Bentolila, S., Michelacci, C., & Suarez, J. (2010). Social Contacts and Occupational Choice. *Economica*, 77(305), 20-45.
- Bergenholtz, C., & Waldstrøm, C. (2011). Inter-Organizational Network Studies—A Literature Review. *Industry and Innovation*, 18(6), 539-562. <https://doi.org/10.1080/13662716.2011.591966>
- 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), 382-396. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2011.61>
- Berrou, J.-P. & Girollet, D. (2019), A la recherche des « gazelles » du secteur informel urbain africain. Entreprises et entrepreneurs à fort potentiel dans leur environnement socioéconomique et numérique. Rapport d'expertise n°1, CRE N° I10213 LAM-ORANGE.

- Berrou, J.-P. & Girollet, D. (2021) Les entrepreneurs de l'informel dakarais et leur téléphone mobile entre 2017-2019. Evolution des usages professionnels, trajectoires entrepreneuriales et évolutions sociales. Rapport d'expertise n°3, CRE N° I10213 LAM-ORANGE.
- Berrou, J.-P. (2010). *Encastrement, réseaux sociaux et dynamique des micro et petites entreprises informelles en milieu urbain africain* [These de doctorat, Bordeaux 4].
<https://www.theses.fr/2010BOR40070>
- Berrou, J.-P. (2014). Entrepreneurs du secteur informel: In *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat* (p. 227-243). Presses de Sciences Po. <https://doi.org/10.3917/scpo.chauv.2015.01.0227>
- Berrou, J.-P. (2018). À propos de l'ouvrage de Mireille Razafindrakoto, François Roubaud et Jean-Michel Wachsberger : L'énigme et le paradoxe. Économie politique de Madagascar. *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, 23, Article 23. <https://doi.org/10.4000/regulation.13110>
- Berrou, J.-P., & Brun, M. (2022). Qui incarne la mémoire du développement et auprès de qui ? Réputation et réseau de citations au Maroc et à Madagascar. *Anthropologie & développement*, 53, Article 53. <https://doi.org/10.4000/anthropodev.1787>
- Berrou, J.-P., & Combarous, F. (2011). Testing Lin's Social Capital Theory in an Informal African Urban Economy. *Journal of Development Studies*, 47(8), 1216-1240.
<https://doi.org/10.1080/00220388.2010.547937>
- Berrou, J.-P., & Combarous, F. (2012). The Personal Networks of Entrepreneurs in an Informal African Urban Economy : Does the 'Strength of Ties' Matter? *Review of Social Economy*, 70(1), 1-30.
<https://doi.org/10.1080/00346764.2011.577347>
- Berrou, J.-P., & Combarous, F. (2018). Beyond Solidarity and Accumulation Networks in Urban Informal African Economies. *The European Journal of Development Research*, 30(4), 652-675.
<https://doi.org/10.1057/s41287-017-0093-4>
- Berrou, J.-P., & Eekhout, T. (2019). L'économie informelle : Un défi au rêve d'émergence des économies africaines ? *Études internationales*, 50(1), 121-146. <https://doi.org/10.7202/1062819ar>
- Berrou, J.-P., & Gondard-Delcroix, C. (2011). Dynamique des réseaux sociaux et trajectoire d'entreprises informelles à Bobo-Dioulasso (Burkina Faso). *Bulletin of Sociological Methodology/Bulletin de Méthodologie Sociologique*, 110(1), 26-44. <https://doi.org/10.1177/0759106311399550>
- Berrou, J.-P., & Gondard-Delcroix, C. (2012). Dynamique des réseaux sociaux et résilience socio-économique des micro-entrepreneurs informels en milieu urbain africain. *Mondes en développement*, n°156(4), 73-88. <https://doi.org/10.3917/med.156.0073>
- Berrou, J.-P., & Gondard-Delcroix, C. (2018). Dynamics of social networks of urban informal entrepreneurs in an African economy. *Review of Social Economy*, 76(2), 167-197.
<https://doi.org/10.1080/00346764.2017.1349330>
- Berrou, J.-P., & Mellet, K. (2020). Une révolution mobile en Afrique subsaharienne ? *Réseaux*, N°219(1), 11. <https://doi.org/10.3917/res.219.0011>
- Berrou, J.-P., Bekelynck, A., Bouquet, C., & Darbon, D. (2017). Les classes moyennes en Côte d'Ivoire. Des réalités contrastées. *Afrique contemporaine*, 263-264(3-4), 226-229.
<https://doi.org/10.3917/afco.263.0226>
- Berrou, J.-P., Combarous, F., Eekhout, T., & Mellet, K. (2020). Mon mobile, mon marché : Usages du téléphone mobile et performances économiques dans le secteur informel dakarais. *Réseaux*, N° 219(1), 105-142. <https://doi.org/10.3917/res.219.0105>
- Berrou, J.-P., Darbon, D., Bekelynck, A., Bouquet, C., Clément, M., Combarous, F., & Rougier, É. (2020). À quoi ressemblent les classes moyennes en Côte d'Ivoire aujourd'hui? Continuités historiques et enjeux renouvelés d'un ensemble hétérogène. *Canadian Journal of Development Studies*

- / *Revue canadienne d'études du développement*, 41(2), 193-211.
<https://doi.org/10.1080/02255189.2020.1711365>
- Berrou, J.-P., M. Clément, F. Combarous, D. Darbon, Y.-A. Fauré et E. Rougier (2019) L'essor des classes moyennes dans les pays en développement et émergents : une étude comparative des enjeux d'identification, de caractérisation et de politiques publiques. Brésil, Côte d'Ivoire, Turquie, Vietnam, *Papiers de recherche AFD*, n° 2019-89, Janvier.
- Bevir, M. (Éd.). (2012). Copyright Page. In *Governance : A Very Short Introduction* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/actrade/9780199606412.002.0003>
- Bian, Y. (1997). Bringing Strong Ties Back in : Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China. *American Sociological Review*, 62(3), 366. <https://doi.org/10.2307/2657311>
- Bierschenk, T., Chauveau, J.-P., & Olivier de Sardan, J.-P. (Éds.). (2000). *Courtiers en développement : Les villages africains en quête de projets*. Karthala ; Association euro-africaine pour l'anthropologie du changement social et du développement.
- Biles, J. J. (2009). Informal Work in Latin America : Competing Perspectives and Recent Debates. *Geography Compass*, 3(1), 214-236. <https://doi.org/10.1111/j.1749-8198.2008.00188.x>
- Birdsall, N. (2010). The (indispensable) middle class in developing countries. In *Equity and growth in a globalizing world* (R. Kanbur&M. Spence (Eds.)). World Bank.
- Biscaye, P. & Anderson, C. L. (2016). Rural/Urban Divides in Mobile Coverage Expansion. EPAR Technical Report n° 261. <https://epar.evans.uw.edu/research/ruralurban-divides-mobile-coverage-expansion>
- Blyth, M. M. (1997). « Any More Bright Ideas? » The Ideational Turn of Comparative Political Economy. *Comparative Politics*, 29(2), 229-250. <https://doi.org/10.2307/422082>
- Bocquier, P., Nordman, C. J., & Vescovo, A. (2010). Employment Vulnerability and Earnings in Urban West Africa. *World Development*, 38(9), 1297-1314.
<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.02.011>
- Boltanski, L., & Chiapello, E. (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris : Gallimard.
- Boltanski, L., & Thévenot, L. (1991). *De la justification : les économies de la grandeur*, Paris : Gallimard.
- Bonvecchi, A., & Scartascini, C. (2020). *Who Decides Social Policy? : Social Networks and the Political Economy of Social Policy in Latin America and the Caribbean*. The World Bank.
<https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1572-0>
- Borgatti, S. P., Mehra, A., Brass, D. J., & Labianca, G. (2009). Network Analysis in the Social Sciences. *Science*, 323(5916), 892-895. <https://doi.org/10.1126/science.1165821>
- Borgatti, S.P., Everett, M.G., & Freeman, L.C. (2002). *UCINET 6 for Windows: User's Guide*, Harvard: Analytic Technologies.
- Bosc, S. (2008). *Sociologie des classes moyennes*. La Découverte. Cairn.info.
<https://www.cairn.info/sociologie-des-classes-moyennes--9782707153081.htm>
- Bourdier, F. & Grenier-Torres, C. (dir.) (2017). *L'interdisciplinarité. Un enjeu pour le développement*. Paris : LAM-Karthala, 322 p.
- Bourdieu, P. (1979). *La Distinction. Critique sociale du jugement*. (Minuit). http://www.leseditionsde-minuit.fr/livre-La_Distinction-1954-1-1-0-1.html
- Bourdieu, P. (2000). *Les structures sociales de l'économie*, Paris: Seuil.

- Bramoullé, Y., & Saint-Paul, G. (2010). Social networks and labor market transitions. *Labour Economics*, 17(1), 188-195. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2009.09.011>
- Breza, E. (2016). Field Experiments, Social Networks, and Development. In Y. Bramoullé, A. Galeotti, & B. W. Rogers (Éds.), *The Oxford Handbook of the Economics of Networks* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199948277.013.25>
- Brun, M. (2019). *Microsociologie politique comparée de la mémoire du développement en milieu rural à Madagascar (Itasy) et au Maroc (Souss Massa Drâa)*. Sciences Po Bordeaux - Université de Bordeaux.
- Brun, M., & Fortuné, F. (2022). « La mémoire du développement, ça n'existe pas ! ». *Anthropologie & développement*, 53, Article 53. <https://doi.org/10.4000/anthropodev.1714>
- Bühler, È. A., Cavaillé, F., & Gambino, M. (2006). Dossier Interdisciplinarité. Le jeune chercheur et l'interdisciplinarité en sciences sociales—Des pratiques remises en question. *Natures Sciences Sociétés*, 14(4), Article 4. <https://doi.org/10.1051/nss:2007007>
- Bukenya, B., & Hickey, S. (2019). The Politics of Promoting Social Protection in Uganda : A Comparative Analysis of Social Cash Transfers and Social Health Insurance. In S. Hickey, T. Lavers, M. Niño-Zarazúa, & J. Seekings (Éds.), *The Politics of Social Protection in Eastern and Southern Africa* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198850342.003.0008>
- Burchell, B., Sehnbruch, K., Piasna, A., & Agloni, N. (2014). The quality of employment and decent work : Definitions, methodologies, and ongoing debates. *Cambridge Journal of Economics*, 38(2), 459-477. <https://doi.org/10.1093/cje/bet067>
- Burrell, J., & Oreglia, E. (2015). The myth of market price information : Mobile phones and the application of economic knowledge in ICTD. *Economy and Society*, 44(2), 271-292. <https://doi.org/10.1080/03085147.2015.1013742>
- Burt, R. S. (1992). *Structural Holes*. Harvard University Press; JSTOR. <http://www.jstor.org/stable/j.ctv1kz4h78>
- Burton-Jones, A., & Detmar W. Straub, J. (2006). Reconceptualizing System Usage : An Approach and Empirical Test. *Information Systems Research*. <https://doi.org/10.1287/isre.1060.0096>
- Caillé, A. (1993). *La démission des clercs. La crise des sciences sociales et l'oubli du politique*, Paris: La Découverte.
- Callon, M. (1998). Introduction : The embeddedness of economic markets in economics. *The Sociological Review*, 46(S1), 1-57. <https://doi.org/10.1111/j.1467-954X.1998.tb03468.x>
- Calvo-Armengol, A., & Jackson, M. O. (2004). The Effects of Social Networks on Employment and Inequality. *American Economic Review*, 94(3), 426-454. <https://doi.org/10.1257/0002828041464542>
- Calvo-Armengol, A., & Jackson, M. O. (2007). Networks in labor markets : Wage and employment dynamics and inequality. *Journal of Economic Theory*, 132(1), 27-46. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2005.07.007>
- Camacho, A., & Conover, E. (2011). *The Impact of Receiving Price and Climate Information in the Agricultural Sector* (SSRN Scholarly Paper N° 1858036). <https://doi.org/10.2139/ssrn.1858036>
- Campbell, K. E., & Lee, B. A. (1991). Name generators in surveys of personal networks. *Social Networks*, 13(3), 203-221. [https://doi.org/10.1016/0378-8733\(91\)90006-F](https://doi.org/10.1016/0378-8733(91)90006-F)
- Cangiani, M., & Maucourant, J. (Dir.) (2008). *Essais de Karl Polanyi*, Seuil, Paris.
- Carattini, S., Gosnell, G., & Tavoni, A. (2020). How developed countries can learn from developing countries to tackle climate change. *World Development*, 127, 104829. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.104829>

- Cariolle, J. & Goujon, M. (2018). Infrastructure et économie numérique en Afrique subsaharienne et dans l’UEMOA : état des lieux, vulnérabilités et perspectives de croissance. FERDI Report. <https://ferdi.fr/publications/infrastructure-et-economie-numerique-en-afrique-subsaharienne-et-dans-l-uemoa-etat-des-lieux-acteurs-et-nouvelles-vulnerabilites>
- Castellani, F., & Parent, G. (2011). *Being “Middle-Class” in Latin America*. OCDE. <https://doi.org/10.1787/5kg3jcdx4jlx-en>
- Castells, M., & Portes, A. (1989). World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy, in: A. Portes, M.Castells et L.A. Benton (eds) *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*. The Johns Hopkins University Press.
- CFAO. (2015). *Les classes moyennes en Afrique, quelle réalité ? Quels enjeux ?* (CFAO-IPSOS-Bearing Point.). CFAO-IPSOS-Bearing Point.
- Chahir, A. (2015). *Qui gouverne le Maroc? : Étude sociologique du leadership politique*. L’Harmattan.
- Chancel, L., Cogneau, D., Gethin, A., Myczkowski, A., & Robilliard, A.-S. (2023). Income inequality in Africa, 1990–2019 : Measurement, patterns, determinants. *World Development*, 163, 106162. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.106162>
- Chapus, Q., & Nordman, C. J. (2021). You’re all I need to get by? Analyzing young entrepreneurs’ networks in Morocco from a “quantified narratives” method. *Social Networks*, 66, 211-223. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2021.03.004>
- Chapus, Q., Berrou, J.-P., & Onibon Doubogan, Y. (2021). Le retour du héros ? L’entrepreneur, itinéraire d’un concept chez les « développeurs » en Afrique. *Revue internationale des études du développement*, 245(1), 11-39. <https://doi.org/10.3917/ried.245.0011>
- Charmes J. (2002). *Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l’emploi informel*, Washington DC, Banque mondiale.
- Charnoz, O., & Severino, J.-M. (2007). *L’aide publique au développement*. La Découverte. Cairn.info. <https://www.cairn.info/l-aide-publique-au-developpement--9782707146571.htm>
- Chauvac N., (2011). *L’embauche, une histoire de relations ? Réseaux et dispositifs de médiation au cœur du marché de l’emploi*, thèse de sociologie, Université de Toulouse 2 Le Mirail.
- Chauvac, N. (2013). Les deux extrémités de la chaîne : Employeurs et recrutés dans les processus d’embauche. *Socio-logos. Revue de l’association française de sociologie*, 8, Article 8. <https://doi.org/10.4000/socio-logos.2804>
- Chen, M. A. (2006). Rethinking the informal economy : Linkages with the formal economy and the formal regulatory environment. In B. Guha-Khasnobis, R. Kanbur, & E. Ostrom (Éds.), *Linking the Formal and Informal Economy* (1^{re} éd., p. 75-92). Oxford University Press Oxford. <https://doi.org/10.1093/0199204764.003.0005>
- Chen, M., & Carré, F. (Éds.). (2020). *The Informal Economy Revisited : Examining the Past, Envisioning the Future*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429200724>
- Choi, J., Dutz, M. A., & Usman, Z. (2020). *The Future of Work in Africa : Harnessing the Potential of Digital Technologies for All*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1444-0>
- Chuang, Y., & Schechter, L. (2015a). Social Networks in Developing Countries. *Annual Review of Resource Economics*, 7(1), 451-472. <https://doi.org/10.1146/annurev-resource-100814-125123>
- Chun, N. (2010). *Middle Class Size in the Past, Present, and Future : A Description of Trends in Asia* (Numéro 217). Asian Development Bank. <https://www.adb.org/publications/middle-class-size-past-present-and-future-description-trends-asia>

- Cingano, F., & Rosolia, A. (2012). People I Know : Job Search and Social Networks. *Journal of Labor Economics*, 30(2), 291-332. <https://doi.org/10.1086/663357>
- Cleaver, F. (2005). The inequality of social capital and the reproduction of chronic poverty. *World Development*, 33(6), 893-906. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.09.015>
- Clément, M., Fauré, Y.-A., Berrou, J.-P., Combarous, F., Darbon, D., & Rougier, É. (2020). Anatomy of the Brazilian middle class : Identification, behaviours and expectations. *CEPAL Review*, 130, 129-147.
- Clément, M., Rougier, E., Berrou, J.-P., Combarous, F., & Darbon, D. (2022). "What's in the middle" : Scratching beneath the surface of the middle class(es) in Brazil, Côte d'Ivoire, Turkey and Vietnam. *World Development*, 158, 105988. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.105988>
- Cling J.-P., Lagrée, S., Razafindrakoto, M., & Roubaud, F. (2012). L'économie informelle dans les pays en développement, AFD. <https://www.afd.fr/fr/ressources/leconomie-informelle-dans-les-pays-en-developpement>
- Coady, D., Grosh, M., & Hoddinott, J. (2004). Targeting Outcomes Redux. *The World Bank Research Observer*, 19(1), 61-85.
- Cohen, A. (1969). *Custom and politics in Urban Africa: a study of Hausa migrants in Yoruba Towns*, London: Routledge et Kegan.
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.
- Collier, P. (1998). Social Capital and Poverty. Social Capital Initiative, Working paper No. 4, Washington D.C, The world Bank.
- Combarous, F., & Deguilhem, T. (2019). Une approche novatrice du marché du travail urbain de Bogota : Le prisme de la qualité de l'emploi. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, Février(2), 283-316. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/reru.192.0283>
- Combarous, F., Berrou, J.-P., Clement, M., Darbon, D., & Rougier, É. (2019). 'We are (the) Middle Class' The new Turkish middle class : Identification, behaviors and expectations. *Turkish Economic Review*, 6(3), Article 3. <https://doi.org/10.1453/ter.v6i3.1934>
- Conley, T. G., & Udry, C. R. (2010). Learning about a New Technology : Pineapple in Ghana. *American Economic Review*, 100(1), 35-69. <https://doi.org/10.1257/aer.100.1.35>
- Court, D., & Narasimhan, L. (2010). Capturing the world's emerging middle class. *McKinsey Quarterly*, July. <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/capturing-the-worlds-emerging-middle-class>
- Crossley, N., Bellotti, E., Edwards, G., Everett, M. G., Koskinen, J., & Tranmer, M. (2015). *Social network analysis for ego-nets: Social network analysis for actor-centred networks*. Sage.
- Cusin, F., & Benamouzig, D. (2004). *Economie et Sociologie*, Paris: Quadrige, PUF.
- Dahl, R. A. (1961). *Who governs?* New York Yale University Press.
- Darbellay, F. (2011). Vers une théorie de l'interdisciplinarité? Entre unité et diversité. *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, 7(1), 65-87. <https://doi.org/10.7202/1007082ar>
- Darbon D., Nakanabo-Diallo, R., Provini, O., & Schlimmer, S. (2019). *Un état de la littérature sur l'analyse des politiques publiques en Afrique*, Papiers de Recherche AFD, n° 2019-98, Février. <https://www.afd.fr/fr/ressources/un-etat-de-la-litterature-sur-lanalyse-des-politiques-publiques-en-afrique>
- Darbon, D., & Toulabor, C. (2014). *L'invention des classes moyennes africaines*. Karthala, Paris.

- Darbon, D., Nakanabo Diallo, R., Provini, O., & Schlimmer, S. (2023). *Gouverner les Afriques. L'action publique par les marges*. Presses Universitaires de Montréal. [à paraître]
- Dasgupta, N., & Lloyd-Jones, T. (2018). Heterogeneity and vulnerability in the urban informal economy : Reworking the problem in the current context. The case of Uganda. *World Development Perspectives*, 10-12, 64-72. <https://doi.org/10.1016/j.wdp.2018.09.008>
- Dasgupta, P., & Serageldin, I. (eds) (1999). *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington DC: World Bank.
- Davis, B., Handa, S., Hypher, N., Winder Rossi, N., Winters, P., & Yablonski, J. (Éds.). (2016). *From Evidence to Action : The Story of Cash Transfers and Impact Evaluation in Sub Saharan Africa*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198769446.001.0001>
- De la Calle, L., & Rubio, L. (2012). *Mexico : A Middle Class Society, Poor No More, Developed Not Yet / Wilson Center*. Woodrow Wilson Center for Scholars. <https://www.wilsoncenter.org/publication/mexico-middle-class-society-poor-no-more-developed-not-yet>
- De Soto, H. (1994). *L'autre sentier. La révolution informelle*. La découverte, 1ère édition 1986.
- De Maillard, J., & Kübler, D. (2016). *Analyser les politiques publiques*. Presses universitaires de Grenoble. Cairn.info. <https://www.cairn.info/analyser-les-politiques-publiques--9782706124082.htm>
- De Vries, G., Timmer, M., & de Vries, K. (2015). Structural Transformation in Africa : Static Gains, Dynamic Losses. *The Journal of Development Studies*, 51(6), 674-688. <https://doi.org/10.1080/00220388.2014.997222>
- Deen-Swarraj, M., Moyo, M., & Stork, C. (2013). ICT access and usage among informal businesses in Africa. *info*, 15(5), 52-68. <https://doi.org/10.1108/info-05-2013-0025>
- Deguilhem, T. (2018). *Revisiter le marché du travail urbain en Amérique Latine : Segmentation, réseaux sociaux et qualité de l'emploi à Bogota* [These de doctorat, Bordeaux]. <https://www.theses.fr/2018BORD0258>
- Deguilhem, T., Berrou, J.-P., & Combarous, F. (2019). Using your ties to get a worse job? The differential effects of social networks on quality of employment in Colombia. *Review of Social Economy*, 77(4), 493-522. <https://doi.org/10.1080/00346764.2019.1627573>
- Demenet, A., Razafindrakoto, M., & Roubaud, F. (2016). Do Informal Businesses Gain From Registration and How? Panel Data Evidence from Vietnam. *World Development*, 84, 326-341. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.09.002>
- Demirgüç-Kunt, A., & Singer, D. (2017). *Financial Inclusion and Inclusive Growth : A Review of Recent Empirical Evidence* (SSRN Scholarly Paper N° 2958542). <https://papers.ssrn.com/abstract=2958542>
- Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). Global Findex Database 2017. The World Bank. <https://elibrary.worldbank.org/doi/10.1093/wber/lhz013>
- Dey, B., & Ali, F. (2016). A Critical Review of the ICT for Development Research. In B. Dey, K. Sorour, & R. Filieri (Éds.), *ICTs in Developing Countries : Research, Practices and Policy Implications* (p. 3-23). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9781137469502_1
- Di Falco, S., Feri, F., Pin, P., & Vollenweider, X. (2018). Ties that bind : Network redistributive pressure and economic decisions in village economies. *Journal of Development Economics*, 131, 123-131. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2017.12.001>
- Di Falco, S., & Bulte, E. (2011). A Dark Side of Social Capital? Kinship, Consumption, and Savings. *The Journal of Development Studies*, 47(8), 1128-1151. <https://doi.org/10.1080/00220388.2010.514328>

- Diao, X., Ellis, M., McMillan, M. S., & Rodrik, D. (2021). *Africa's Manufacturing Puzzle : Evidence from Tanzanian and Ethiopian Firms* (Working Paper N° 28344). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w28344>
- DiMaggio, P. (1994). Culture and the Economy, in: N. Smelser and R. Swedberg (eds), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press, pp. 3-26.
- Dodson, L. L., Sterling, S. R., & Bennett, J. K. (2012). Considering failure : Eight years of ITID research. *Proceedings of the Fifth International Conference on Information and Communication Technologies and Development*, 56-64. <https://doi.org/10.1145/2160673.2160681>
- Doepke, M., & Zilibotti, F. (2008). Occupational Choice and the Spirit of Capitalism. *The Quarterly Journal of Economics*, 123(2), 747-793.
- Domhoff, G. W. (1971). *The Higher Circles : The Governing Class in America*. Random House.
- Donner, J. (2008). Research Approaches to Mobile Use in the Developing World : A Review of the Literature. *The Information Society*, 24(3), 140-159. <https://doi.org/10.1080/01972240802019970>
- Donner, J. (2015). *After Access : Inclusion, Development, and a More Mobile Internet*. <https://doi.org/10.7551/mitpress/9740.001.0001>
- Donner, J., & Escobari, M. X. (2010). A review of evidence on mobile use by micro and small enterprises in developing countries. *Journal of International Development*, 22(5), 641-658. <https://doi.org/10.1002/jid.1717>
- Durlauf, S. N., & Fafchamps, M. (2004). *Social Capital* (Working Paper N° 10485). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w10485>
- Easterly, W. (2001). The Middle Class Consensus and Economic Development. *Journal of Economic Growth*, 6(4), 317-335.
- Easterly, W., Levine, R., & Roodman, D. (2004). Aid, Policies, and Growth : Comment. *American Economic Review*, 94(3), 774-780. <https://doi.org/10.1257/0002828041464560>
- Edward, P., & Sumner, A. (2014). Estimating the Scale and Geography of Global Poverty Now and in the Future : How Much Difference Do Method and Assumptions Make? *World Development*, 58, 67-82. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.12.009>
- Eekhout, T., Berrou, J., & Combarous, F. (2023). Entrepreneurs' mobile phone appropriation and technical efficiency of informal firms in Dakar (Senegal). *Journal of International Development*, jid.3734. <https://doi.org/10.1002/jid.3734>
- Eekhout, T., Berrou, J.-P. & Combarous, F. (2017). *Une exploration des usages des TIC au sein des micro et petites entreprises informelles de Dakar. Note méthodologique sur l'enquête quantitative et premiers résultats*, Rapport d'expertise n°2 | CRE N° G06131 LAM-ORANGE.
- Elgin, D. J. (2015). Utilizing Hyperlink Network Analysis to Examine Climate Change Supporters and Opponents. *Review of Policy Research*, 32(2), 226-245. <https://doi.org/10.1111/ropr.12118>
- Elhiraika, A. B., Ibrahim, G., & Davis, W. (Éds.). (2019). *Governance for Structural Transformation in Africa*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-03964-6>
- Ellis, S. et Fauré, Y.-A. (eds) (1995). *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris: Karthala.
- Emirbayer, M., & Goodwin, J. (1994). Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency. *American Journal of Sociology*, 99(6), 1411-1454. <https://doi.org/10.1086/230450>
- Enache, M., Ghani, E., & O'Connell, S. (2016). *Structural Transformation in Africa : A Historical View* [Working Paper]. World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-7743>

- Esselaar, S., Stork, C., Ndiwalana, A., & Deen-Swarray, M. (2007). ICT Usage and Its Impact on Profitability of SMEs in 13 African Countries. *Information Technologies and International Development*, 4(1).
- Eve, M. (2002). Deux traditions d'analyse des reseaux sociaux. *Réseaux*, 115(5), 183-212. Cairn.info.
- Fafchamps, M. (2004). *Market Institutions in Sub-Saharan Africa: Theory and Evidence*, Massachusetts: MIT Press.
- Fafchamps, M., & Minten, B. (2002). Returns to Social Network Capital among Traders. *Oxford Economic Papers*, 54(2), 173-206.
- Fafchamps, M., & Quinn, S. (2018). Networks and Manufacturing Firms in Africa : Results from a Randomized Field Experiment. *World Bank Economic Review*, 32(3), 656-675.
<https://doi.org/10.1093/wber/lhw057>
- Fafchamps, M., & Söderbom, M. (2014). Network Proximity and Business Practices in African Manufacturing. *The World Bank Economic Review*, 28(1), 99-129.
- Fafchamps, M., Islam, A., Pakrashi, D., & Tommasi, D. (2023). *Diffusion in Social Networks : Experimental Evidence on Information Sharing vs Peer Pressure* (SSRN Scholarly Paper N° 4363275).
<https://doi.org/10.2139/ssrn.4363275>
- Fall, F.-S., & Birba, O. (2015). Adoption des technologies de l'information et de la communication en microfinance : Expériences sénégalaises. *Revue d'économie du développement*, 23(2), 71-101.
<https://doi.org/10.3917/edd.292.0071>
- Fall, F.-S., & Birba, O. (2019). L'inclusion financière par le mobile-banking au Sénégal : L'analyse des facteurs socio-économiques d'adoption. *Mondes en développement*, 185(1), 61-82.
<https://doi.org/10.3917/med.185.0061>
- Fall, F.-S., Ky, Y., & Birba, O. (2015). Analyzing the mobile-banking adoption process among low-income populations : A sequential logit model. *Economics Bulletin*, 35(4), 2085-2103.
- Färe, R., Grosskopf, S., & Margaritis, D. (2008). Efficiency and Productivity : Malmquist and More. In H. O. Fried, C. A. K. Lovell, & S. S. Schmidt (Éds.), *The Measurement of Productive Efficiency and Productivity Change* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195183528.003.0005>
- Farné, S., & Vergara, C. A. (2015). Economic growth, labour flexibilization and employment quality in Colombia, 2002–11. *International Labour Review*, 154(2), 253-269. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2015.00241.x>
- Fauré, Y.A., & Labazée, P. (2002). *Socio-économie des villes africaines. Bobo et Korhogo dans les défis de la décentralisation*, Paris: Karthala.
- Favereau, O. (1995). Développement et économie des conventions, in: P. Hugon, G. Pourcet et Z. Quiers-Valette (eds) *L'Afrique des incertitudes*, Paris: PUF-IEDES, pp. 179-199.
- Feige, E. L. (1990). Defining and estimating underground and informal economies : The new institutional economics approach. *World Development*, 18(7), 989-1002. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(90\)90081-8](https://doi.org/10.1016/0305-750X(90)90081-8)
- Ferreira, F. H. G., Messina, J., Rigolini, J., Lopez-Calva, L.-F., Lugo, M. A., Vakis, R., Ló, L. F., & pez-Calva. (2012). *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*. World Bank Publications.
- Ferru, M., Bès, M.-P., & Grossetti, M. (2019). Genesis and Geography of University–Industry Partnerships in France : When Interpersonal Ties Matter. *Revue d'économie Industrielle*, 167, Article 167.
<https://doi.org/10.4000/rei.8362>

- Fields, G. S. (1975). Rural-urban migration, urban unemployment and underemployment, and job-search activity in LDCs. *Journal of Development Economics*, 2(2), 165-187. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(75\)90014-0](https://doi.org/10.1016/0304-3878(75)90014-0)
- Fields, G.S. (2005). A guide to multisector labor market models, Policy Research Working Paper Series 32547, The World Bank. <https://documents.worldbank.org/pt/publication/documents-reports/documentdetail/885211468350159689/a-guide-to-multisector-labor-market-models>
- Fields, G. S. (2011). Labor market analysis for developing countries. *Labour Economics*, 18, S16-S22. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2011.09.005>
- Fischer, A. M. (2020). The Dark Sides of Social Policy : From Neoliberalism to Resurgent Right-wing Populism. *Development and Change*, 51(2), 371-397. <https://doi.org/10.1111/dech.12577>
- Fischer, C. S. (1982). *To Dwell among Friends : Personal Networks in Town and City*. University of Chicago Press. <https://press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/T/bo5962418.html>
- Fligstein, N. (2001). *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first-century*, Princeton: Princeton University Press.
- Foli, R. (2016). Transnational actors and policymaking in Ghana : The case of the Livelihood Empowerment Against Poverty. *Global Social Policy*, 16(3), 268-286. <https://doi.org/10.1177/1468018115615643>
- Forenbacher, I., Husnjak, S., Cvitić, I., & Jovović, I. (2019). Determinants of mobile phone ownership in Nigeria. *Telecommunications Policy*, 43(7), 101812. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2019.03.001>
- Forsé, M. (2008). Définir et analyser les réseaux sociaux. Les enjeux de l'analyse structurale. *Informations sociales*, 147(3), 10-19. <https://doi.org/10.3917/inso.147.0010>
- Forsé, M., & Degenne, A. (2004). *Les réseaux sociaux*, Armand Colin. Cairn.info. <https://www.cairn.info/les-reseaux-sociaux--9782200266622.htm>
- Fouéré, M.-A. (2010). La mémoire au prisme du politique. *Cahiers d'études africaines*, 50(197), Article 197. <https://doi.org/10.4000/etudesafriaines.15768>
- Bourdier F. (Éd.). (2017). *L'interdisciplinarité : Un enjeu pour le développement*. Éditions Karthala.
- Fried, H. O., Lovell, C. A. K., & Schmidt, S. S. (Éds.). (2008). Contributors. In *The Measurement of Productive Efficiency and Productivity Change* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195183528.002.0007>
- Gabas, J.-J., Pesche, D., Ribier, V., & Campbell, B. (2014). Nouveaux regards sur la coopération pour le développement et ses transformations. *Mondes en développement*, 165(1), 7-22. <https://doi.org/10.3917/med.165.0007>
- Galibert, D. (2009). *Les gens du pouvoir à Madagascar : État postcolonial, légitimités et territoire, 1956-2002*. Karthala Editions.
- Gelb, A., Meyer, C. J., & Ramachandran, V. (2015). *Development as Diffusion*. UNU-WIDER. <https://doi.org/10.35188/UNU-WIDER/2014/763-9>
- Genieys, W., & Hassenteufel, P. (2012). Qui gouverne les politiques publiques ? Par-delà la sociologie des élites. *Gouvernement et action publique*, VOL. 1(2), 89-115. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/gap.122.0089>
- Gensburger, S. (2010). *Les Justes de France. Politiques publiques de la mémoire*. Presses de Sciences Po. Cairn.info. <https://www.cairn.info/les-justes-de-france--9782724611397.htm>
- Glaeser, E. L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth*, 9(3), 271-303. <https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000038933.16398.ed>

- Goldthorpe, J. (1980). *Social mobility and class structure in modern Britain*. Clarendon.
- Gollin, D., Jedwab, R., & Vollrath, D. (2016). Urbanization with and without industrialization. *Journal of Economic Growth*, 21(1), 35-70. <https://doi.org/10.1007/s10887-015-9121-4>
- Gomez, R., Baron, L. F., & Fiore-Silfvast, B. (2012). The changing field of ICTD : Content analysis of research published in selected journals and conferences, 2000--2010. *Proceedings of the Fifth International Conference on Information and Communication Technologies and Development*, 65-74. <https://doi.org/10.1145/2160673.2160682>
- Gorter, C., & Ommeren, J. V. (1999). Sequencing, timing and filling rates of recruitment channels. *Applied Economics*, 31(10), 1149-1160. <https://doi.org/10.1080/000368499323373>
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Granovetter, M. (1983). The Strength of Weak Ties : A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, 1, 201-233. <https://doi.org/10.2307/202051>
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Granovetter, M. (1992a). Problems of explanation in economic sociology, in: N. Nohria et R.G. Eccles (eds) *Networks and organizations: structure, form and action*, Cambridge: Harvard University Press, pp. 25-56.
- Granovetter, M. (1995a). *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Cambridge: Harvard University Press, 1ère édition 1974.
- Granovetter, M. (1995b). La notion d'embeddedness, in: A. Jacob et H. Vérin (eds) *L'inscription sociale du marché*, l'Harmattan, pp. 11-21.
- Granovetter, M. (2000). The economic sociology of firms and entrepreneurs, in: R. Swedberg (ed) *Entrepreneurship. The social Science View*, Oxford: Oxford University Press, pp. 244-275.
- Granovetter, M. (2020). *Société et économie*, Paris : Seuil.
- Granovetter, M., & McGuire, P. (1998). The Making of an Industry : Electricity in the United States. *The Sociological Review*, 46, 147-173. <https://doi.org/10.1111/j.1467-954X.1998.tb03473.x>
- Greene, W. H. (2008). The Econometric Approach to Efficiency Analysis. In H. O. Fried, C. A. K. Lovell, & S. S. Schmidt (Éds.), *The Measurement of Productive Efficiency and Productivity Change* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195183528.003.0002>
- Grégoire, E., & Labazée, P. (1993). *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris: Karthala.
- Greif, A. (1993). Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade : The Maghribi Traders' Coalition. *The American Economic Review*, 83(3), 525-548.
- Gribaoudi, M. (ed) (1998). *Espaces, temporalités et stratifications. Exercice sur les réseaux sociaux*, Paris: EHESS.
- Grimm, M., Gubert, F., Koriko, O., Lay, J., & Nordman, C. J. (2013). Kinship ties and entrepreneurship in Western Africa. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 26(2), 125-150. <https://doi.org/10.1080/08276331.2013.771854>
- Grimm, M., Knorringa, P., & Lay, J. (2012). Constrained Gazelles : High Potentials in West Africa's Informal Economy. *World Development*, 40(7), 1352-1368. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.03.009>

- Grootaert, C., & van Bastelaer, T. (eds) (2002). *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Grossetti, M. (2011). Les narrations quantifiées. Une méthode mixte pour étudier des processus sociaux. *Terrains & travaux*, 19(2), 161-182. <https://doi.org/10.3917/tt.019.0161>
- Grossetti, M. (2015). Note sur la notion d'encastrement 1. *SociologieS*. <https://doi.org/10.4000/sociologies.4997>
- Grossetti, M., & Godart, F. (2007). Harrison White : Des réseaux sociaux à une théorie structurale de l'action. *SociologieS*. <https://doi.org/10.4000/sociologies.233>
- Grossetti, M., Barthe, J.-F., & Chauvac, N. (2011). Studying Relational Chains from Narrative Material. *BMS: Bulletin of Sociological Methodology / Bulletin de Méthodologie Sociologique*, 110, 11-25.
- Grossetti, M., Barthe, J.-F., & Chauvac, N. (2018). *Les Start-up, des entreprises comme les autres ? Une enquête sociologique en France*, Paris : Presses Sorbonne Université.
- GSMA (2019a). L'économie mobile. Afrique subsaharienne 2019. rapport. https://www.gsma.com/mobileeconomy/wp-content/uploads/2020/03/GSMA_MobileEconomy2020_SSA_French.pdf
- GSMA (2019b). Connected Women, The Mobile Gender Gap Report 2019. Rapport. <https://www.gsma.com/r/gender-gap-2019/>
- Guérin, I., Bouquet, E., & Morvant-Roux, S. (2016). Chercher ensemble : Les défis et les cahots de l'interdisciplinarité, des méthodes mixtes et des partenariats multiples (Rume). *Revue Tiers Monde*, HS(2), 99-122. <https://doi.org/10.3917/rtm.hs02.0099>
- Guha-Khasnobis, B., Kanbur, R., & Ostrom, E. (Éds.). (2006). *Linking the Formal and Informal Economy : Concepts and Policies*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0199204764.001.0001>
- Hagmann, T., & Péclard, D. (2010). Negotiating Statehood : Dynamics of Power and Domination in Africa. *Development and Change*, 41(4), 539-562. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7660.2010.01656.x>
- Halbwachs, M. (1939). Les caractéristiques des classes moyennes. In *Inventaires III. Classes moyennes* (R. Aron et al.). Alcan.
- Hall, P. A. (1993). Policy Paradigms, Social Learning, and the State : The Case of Economic Policymaking in Britain. *Comparative Politics*, 25(3), 275-296. <https://doi.org/10.2307/422246>
- Hall, P. A. (ed.) (1989). *The Political Power of Economic Ideas* (1989). Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctv173f1vq>.
- Hamer, S., & Seekings, J. (2019). Social Assistance, Electoral Competition, and Political Branding in Malawi. In S. Hickey, T. Lavers, M. Niño-Zarazúa, & J. Seekings (Éds.), *The Politics of Social Protection in Eastern and Southern Africa* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198850342.003.0009>
- Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89. JSTOR.
- Hart, K. (1995). L'entreprise africaine et l'économie informelle. Réflexion autobiographiques, in: S. Ellis et Y-A. Fauré (eds) *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris: Karthala, pp. 115-124.
- Hart, K. (2006). Bureaucratic form and the informal economy. In B. Guha-Khasnobis, R. Kanbur, & E. Ostrom (Éds.), *Linking the Formal and Informal Economy : Concepts and Policies* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0199204764.003.0002>

- Henry, A. D. (2011). Ideology, Power, and the Structure of Policy Networks. *Policy Studies Journal*, 39(3), 361-383. <https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2011.00413.x>
- Hickey, S., & Seekings, J. (2017). The global politics of social protection. *WIDER Working Paper*, 2017(115).
- Hickey, S., Lavers, T., Niño-Zarazúa, M., & Seekings, J. (Éds.). (2019). *The Politics of Social Protection in Eastern and Southern Africa*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198850342.002.0005>
- Hjort, J., & Poulsen, J. (2019). The Arrival of Fast Internet and Employment in Africa. *American Economic Review*, 109(3), 1032-1079. <https://doi.org/10.1257/aer.20161385>
- Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship : A critical review. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 165-187. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00081-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00081-2)
- Hoefel, F., Kiulhitzan, D., Broide, J., & Mazzarolo, M. (2015). Mapping the mindset of Brazil's not-so-new middle class consumers | McKinsey. *McKinsey Quarterly*, February. <https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/mapping-the-mindset-of-brazils-not-so-new-middle-class-consumers#/>
- Hollingsworth, J.R., & Boyer, R. (1997). *Contemporary capitalism: The embeddedness of institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Holzer, H. J. (1988). Search Method Use by Unemployed Youth. *Journal of Labor Economics*, 6(1), 1-20.
- Howlett, M., Mukherjee, I., & Koppenjan, J. (2017). Policy learning and policy networks in theory and practice : The role of policy brokers in the Indonesian biodiesel policy network. *Policy and Society*, 36(2), 233-250. <https://doi.org/10.1080/14494035.2017.1321230>
- Hugon, P. (1995). Les entrepreneurs africains et l'analyse économique, in: S. Ellis et Y-A. Fauré (eds) *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris: Karthala, pp. 375-393.
- Hujo, K. (2021). Social protection and inequality in the global South : Politics, actors and institutions. *Critical Social Policy*, 41(3), 343-363. <https://doi.org/10.1177/02610183211009899>
- Hunter, F. (1953). *Community Power Structure : A Study of Decision Makers*. University of North Carolina Press.
- Igbaria, M., Zinatelli, N., Cragg, P., & Cavaye, A. L. M. (1997). Personal Computing Acceptance Factors in Small Firms : A Structural Equation Model. *MIS Quarterly*, 21(3), 279-305. <https://doi.org/10.2307/249498>
- ILO (1972). *Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*, ILO. https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1972/72B09_608_engl.pdf
- ILO (2018). *Women and men in the informal economy: A statistical picture. Third edition*). Report. http://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_626831/lang--en/index.htm
- Ingold, K. (2010). Apprendre pour le futur : Une analyse de la politique climatique suisse. *Swiss Political Science Review*, 16(1), 43-76. <https://doi.org/10.1002/j.1662-6370.2010.tb00152.x>
- Ingold, K. (2011). Network Structures within Policy Processes : Coalitions, Power, and Brokerage in Swiss Climate Policy. *Policy Studies Journal*, 39(3), 435-459. <https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2011.00416.x>
- Ingold, K., & Fischer, M. (2014). Drivers of collaboration to mitigate climate change : An illustration of Swiss climate policy over 15 years. *Global Environmental Change*, 24, 88-98. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2013.11.021>

- Ingold, K., & Varone, F. (2012). Treating Policy Brokers Seriously : Evidence from the Climate Policy. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 22(2), 319-346. <https://doi.org/10.1093/jop-art/mur035>
- ITU (2019). Measuring Digital Development: Facts and Figures 2019. Report. <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/FactsFigures2019.pdf>
- Jack, S. L. (2005). The Role, Use and Activation of Strong and Weak Network Ties : A Qualitative Analysis. *Journal of Management Studies*, 42(6), 1233-1259. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2005.00540.x>
- Jack, S. L. (2010). Approaches to studying networks : Implications and outcomes. *Journal of Business Venturing*, 25(1), 120-137. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.10.010>
- Jack, W., & Suri, T. (2014). Risk Sharing and Transactions Costs : Evidence from Kenya's Mobile Money Revolution. *American Economic Review*, 104(1), 183-223. <https://doi.org/10.1257/aer.104.1.183>
- Jack, W., Ray, A., & Suri, T. (2013). Transaction Networks : Evidence from Mobile Money in Kenya. *American Economic Review*, 103(3), 356-361. <https://doi.org/10.1257/aer.103.3.356>
- Jackson, M. O. (2007). The Study of Social Networks in Economics, in J. E. Rauch (ed) *The Missing Links: Formation and Decay of Economic Networks*, Russell Sage Foundation, <http://www.stanford.edu/~jacksonm/netsocialecon.pdf>
- Jackson, M. O. (2008). *Social and Economic Networks*, Princeton: Princeton University Press.
- Jackson, M. O., & Wolinsky, A. (1996). A Strategic Model of Social and Economic Networks. *Journal of Economic Theory*, 71(1), 44-74. <https://doi.org/10.1006/jeth.1996.0108>
- Jaffrelot, C. (2008). Why Should We Vote ? The Indian Middle Class and the Functioning of the World's Largest Democracy. In *Patterns of Middle Class Consumption in India and China* (p. 35-54). SAGE Publications India Pvt Ltd. <https://doi.org/10.4135/9788178299976>
- Jawad, R. (2019). A new era for social protection analysis in LMICs? A critical social policy perspective from the Middle East and North Africa region (MENA). *World Development*, 123, 104606. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.06.029>
- Jensen, R. (2007). The Digital Provide : Information (Technology), Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector. *The Quarterly Journal of Economics*, 122(3), 879-924. JSTOR.
- Jullien, B., & Smith, A. (2008). L'Union Européenne et la régulation des industries : Vers une sociologie politique de l'économie. *Politique européenne*, 25(2), 137-159. <https://doi.org/10.3917/poeu.025.0137>
- Kanbur, R., & Shaffer, P. (2007). Epistemology, Normative Theory and Poverty Analysis : Implications for Q-Squared in Practice. *World Development*, 35(2), 183-196. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.10.016>
- Kapucu, N., Hu, Q., & Khosa, S. (2017). The State of Network Research in Public Administration. *Administration & Society*, 49(8), 1087-1120. <https://doi.org/10.1177/0095399714555752>
- Karlan, D., Mobius, M., Rosenblat, T., & Szeidl, A. (2009). Trust and Social Collateral. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(3), 1307-1361. JSTOR.
- Khan, R., Morrissey, O., & Mosley, P. (2019). *Two Africas? Why Africa's « growth miracle » has barely reduced poverty* (Working Paper N° 19/08). CREDIT Research Paper. <https://www.econstor.eu/handle/10419/210859>

- Kharas, H. (2010). The emerging middle class in developing countries. OECD Development Centre Working Paper, n° 285. https://www.oecd-ilibrary.org/development/the-emerging-middle-class-in-developing-countries_5kmp8lncrns-en
- Kharas, H. (2017). The unprecedented expansion of the global middle class. An update. Global Economy & Development Working Paper, n°100, Brookings. <https://www.brookings.edu/research/the-unprecedented-expansion-of-the-global-middle-class-2/>
- Khayesi, J. N. O., George, G., & Antonakis, J. (2014). Kinship in Entrepreneur Networks : Performance Effects of Resource Assembly in Africa. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(6), 1323-1342. <https://doi.org/10.1111/etap.12127>
- Kikulwe, E. M., Fischer, E., & Qaim, M. (2014). Mobile Money, Smallholder Farmers, and Household Welfare in Kenya. *PLoS ONE*, 9(10), e109804. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0109804>
- Kilby, P. (1971). *Entrepreneurship and Economic Development*. Free Press.
- Klein, J. T. (2010). A Taxonomy of Interdisciplinarity. In J. T. Klein & C. Mitcham (Éds.), *The Oxford Handbook of Interdisciplinarity*. Oxford University Press.
- Knoke, D. (1990). *Political Networks : The Structural Perspective*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511527548>
- Knoke, D. (2011). Policy Networks, in *The SAGE Handbook of Social Network Analysis*, edited by J. Scott and P. J. Carrington, pp. 210–222. London: Sage.
- Knoke, D. of S. D., Knoke, D., Pappi, F. U., Broadbent, J., & Tsujinaka, Y. (1996). *Comparing Policy Networks : Labor Politics in the U.S., Germany, and Japan*. Cambridge University Press.
- Knoke, D., & Kostiuhenko, T. (2017). Power Structures of Policy Networks. In J. N. Victor, A. H. Montgomery, & M. Lubell (Éds.), *The Oxford Handbook of Political Networks* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190228217.013.3>
- Knox, A. J., Bressers, H., Mohlakoana, N., & De Groot, J. (2019). Aspirations to grow : When micro- and informal enterprises in the street food sector speak for themselves. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(1), 38. <https://doi.org/10.1186/s40497-019-0161-7>
- Knox, H., Savage, M., & Harvey, P. (2006). Social networks and the study of relations : Networks as method, metaphor and form. *Economy and Society*, 35(1), 113-140. <https://doi.org/10.1080/03085140500465899>
- Kodila-Tedika, O., Asongu, S. A., & Kayembe, J. M. (2016). Middle Class in Africa : Determinants and Consequences. *International Economic Journal*, 30(4), 527-549. <https://doi.org/10.1080/10168737.2016.1204340>
- Korpi, T. (2001). Good Friends in Bad Times? Social Networks and Job Search among the Unemployed in Sweden. *Acta Sociologica*, 44(2), 157-170. <https://doi.org/10.1177/000169930104400204>
- Krackhardt, D. (1992). The strength of strong ties: the importance of philos in organizations, in: N. Nohria et R.G. Eccles (ed) *Networks and organizations: structure, form and action*, Boston: Harvard Business School Press, pp. 216-239.
- Krippner, G. R. (2001). The Elusive Market : Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology. *Theory and Society*, 30(6), 775-810.
- Krippner, G. R., & Alvarez, A. S. (2007). Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology. *Annual Review of Sociology*, 33(1), 219-240. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.33.040406.131647>

- Krippner, G., Granovetter, M., Block, F., Biggart, N., Beamish, T., Hsing, Y., Hart, G., Arrighi, G., Mendell, M., Hall, J., Burawoy, M., Vogel, S., & O'Riain, S. (2004). Polanyi Symposium : A conversation on embeddedness. *Socio-Economic Review*, 2(1), 109-135. <https://doi.org/10.1093/soceco/2.1.109>
- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review*, 45(1), 1-28. JSTOR.
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109-126. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.109>
- Landes, D. S. (s. d.). *The Wealth and Poverty of Nations*. Norton. Consulté 12 avril 2023, à l'adresse <https://www.norton.com/books/The-Wealth-and-Poverty-of-Nations/>
- Laumann, E. O., & Knoke, D. (1987). *The Organizational State : Social Choice in National Policy Domains*. University of Wisconsin Press.
- Laumann, E. O., & Pappi, F. U. (1976). *Networks of Collective Action : A Perspective on Community Influence Systems*. Academic Press.
- Laumann, E. O., Marsden, P. V., & Galaskiewicz, J. (1977). Community-Elite Influence Structures : Extension of a Network Approach. *American Journal of Sociology*, 83(3), 594-631.
- Laumann, E. O., Marsden, P. V., & Prensky, D. (1983). The boundary specification problem in network analysis. In *Applied network analysis : A methodological introduction* (Minor B.A., p. 18-34). Sage.
- Lautier, B. (2004). *L'économie informelle dans le tiers monde: Vol. 2e éd.* La Découverte. Cairn.info. <https://www.cairn.info/l-economie-informelle-dans-le-tiers-monde--9782707136466.htm>
- Lavers, T., & Hickey, S. (2021). Alternative routes to the institutionalisation of social transfers in sub-Saharan Africa : Political survival strategies and transnational policy coalitions. *World Development*, 146, 105549. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105549>
- Laville, J. L. (ed) (1994). *L'économie solidaire : une perspective internationale*, Paris: Desclée de Brouwer.
- Lazega, E. (1994). Analyse de réseaux et sociologie des organisations. *Revue française de sociologie*, 35(2), 293-320. <https://doi.org/10.2307/3322036>
- Lazega, E. (2014). *Réseaux sociaux et structures relationnelles*. Presses Universitaires de France; Cairn.info. <https://www.cairn.info/reseaux-sociaux-et-structures-relationnelles--9782130626589.htm>
- Lazega, E. (2016). Réseaux et régulation : Pour un institutionnalisme néo-structural. *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, 19, Article 19. <https://doi.org/10.4000/regulation.11902>
- Lazega, E. (2020). Government by Relational Infrastructures : The Case of the Transnational Institutionalization of the European Unified Patent Court. *The Oxford Handbook of Institutions of International Economic Governance and Market Regulation*. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190900571.013.18>
- Le Galès, P., & Thatcher, M. (1995). *Les réseaux de politique publique : Débat autour des policy networks*. L'Harmattan.
- Le Velly, R. (2007). Le problème du désencastrement. *Revue du MAUSS*, 29(1), 241-256. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/rdm.029.0241>
- LeBrun, O., & Gerry, C. (1975). Petty producers and capitalism. *Review of African Political Economy*, 2(3), 20-32. <https://doi.org/10.1080/03056247508703254>
- Leifeld, P. (2013). Reconceptualizing Major Policy Change in the Advocacy Coalition Framework : A Discourse Network Analysis of German Pension Politics. *Policy Studies Journal*, 41(1), 169-198. <https://doi.org/10.1111/psj.12007>

- Leifeld, P. (2017). Discourse Network Analysis : Policy Debates as Dynamic Networks. In J. N. Victor, A. H. Montgomery, & M. Lubell (Éds.), *The Oxford Handbook of Political Networks* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190228217.013.25>
- Leifeld, P. (2020). Policy Debates and Discourse Network Analysis : A Research Agenda. *Politics and Governance*, 8(2), 180-183. <https://doi.org/10.17645/pag.v8i2.3249>
- Liedholm, C., & Mead, D. C. (1989). Magnitude and importance of small-scale Industry, in *Industrial Adjustment in Sub-Saharan Africa*, World Bank, Oxford University Press.
- Ligthelm, R. (2012). The viability of informal micro businesses in South Africa : A longitudinal analysis (2007 to 2011). *African Journal of Business Management*, 6(46), 11416-11425. <https://doi.org/10.5897/AJBM12.438>
- Lin, N. (2001). *Social Capital : A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511815447>
- Lin, N., & Dumin, M. (1986). Access to occupations through social ties. *Social Networks*, 8(4), 365-385. [https://doi.org/10.1016/0378-8733\(86\)90003-1](https://doi.org/10.1016/0378-8733(86)90003-1)
- Lindell, I. (2002). *Walking the Tight Rope Informal Livelihoods and Social Networks in a West African City*.
- Lipset, S. M. (1960). *Political man. The social bases of politics*. New York: Doubleday
- Loayza, N., Rigolini, J., & Llorente, G. (2012). Do middle classes bring about institutional reforms? *Economics Letters*, 116(3), 440-444. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.04.013>
- Loury, L. D. (2006). Some Contacts Are More Equal than Others : Informal Networks, Job Tenure, and Wages. *Journal of Labor Economics*, 24(2), 299-318. <https://doi.org/10.1086/499974>
- Lyon, F. (2000). Trust, Networks and Norms : The Creation of Social Capital in Agricultural Economies in Ghana. *World Development*, 28(4), 663-681. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(99\)00146-1](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(99)00146-1)
- Lyons, M., & Snoxell, S. (2005). Creating Urban Social Capital : Some Evidence from Informal Traders in Nairobi. *Urban Studies*, 42(7), 1077-1097.
- Magrin, G. (2015). L'Afrique entre « malédiction des ressources » et « émergence » : Une bifurcation ? *Revue Française de Socio-Économie, Hors-série*(2), 105-120. <https://doi.org/10.3917/rfse.hs1.0105>
- Magruder, J. R. (2010). Intergenerational Networks, Unemployment, and Persistent Inequality in South Africa. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(1), 62-85. <https://doi.org/10.1257/app.2.1.62>
- Maloney, W. F. (2004). Informality Revisited. *World Development*, 32(7), 1159-1178. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.01.008>
- Mannheim, K. (1946). *Ideology and Utopia: An Introduction to the Sociology of Knowledge*, London: Routledge & Kegan Paul.
- Marie, A. (ed) (1997). *L'Afrique des individus. Itinéraires Citadins dans l'Afrique contemporaine*, Paris : Karthala.
- Marks, Z., & Stys, P. (2019). Social network research in Africa. *African Affairs*, 118(471), 375-391. <https://doi.org/10.1093/afraf/ady067>
- Marsden, P. V., & Campbell, K. E. (1984). Measuring Tie Strength. *Social Forces*, 63(2), 482-501. <https://doi.org/10.2307/2579058>

- Marsden, P. V., & Gorman, E. H. (2001). Social Networks, Job Changes, and Recruitment. In I. Berg & A. L. Kalleberg (Éds.), *Sourcebook of Labor Markets : Evolving Structures and Processes* (p. 467-502). Springer US. https://doi.org/10.1007/978-1-4615-1225-7_19
- Marsden, P.V. (2014). Survey Methods for Network Data. In John Scott and Peter J. Carrington (eds), *The SAGE Handbook of Social Network Analysis*, Chapter 25, SAGE Publications.
- Martin, D.-C. (2002). *Sur la piste des OPNI*. Karthala. Cairn.info. <https://www.cairn.info/sur-la-piste-des-opni--9782845862883.htm>
- Marx, K. (1887). *Capital* (Progress Publishers).
- Mas, I., & Morawczynski, O. (2009). *Designing Mobile Money Services : Lessons from M-PESA*, SSRN Scholarly Paper N° 1552753. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1552753>
- Matsuda, N. & Nomura, S. (2017). *Fast, easy, and cheap job matching : Social networks in Bangladesh* World Bank. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/953151497983995134/Fast-easy-and-cheap-job-matching-social-networks-in-Bangladesh>
- Maucourant, J. (2003). Karl Polanyi, les marchés et le marché. <https://gabrielperi.fr/wp-content/uploads/2019/03/Karl-Polanyi.pdf>
- Maucourant, J. (2005). *Avez-vous lu Polanyi ?*, Paris: La dispute.
- Mbiti, I., & Weil, D. N. (2015). Mobile Banking : The Impact of M-Pesa in Kenya. In *African Successes, Volume III: Modernization and Development* (p. 247-293). University of Chicago Press. <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226315867.003.0007>
- 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. <https://doi.org/10.1002/jid.3258>
- McKinsey Global Institute (2010). *Lions on the move. The progress and potential of African economies*. McKinsey & Company. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/middle-east-and-africa/lions-on-the-move>
- McKinsey Global Institute (2012) *Urban world: Cities and the rise of the consuming class*, McKinsey & Company. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/urbanization/urban-world-cities-and-the-rise-of-the-consuming-class>
- McKinsey Global Institute (2017). *Lions (still) on the move. Growth in Africa's consumer sector*. McKinsey & Company. <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/lions-still-on-the-move-growth-in-africas-consumer-sector>
- McMillan, J., & Woodruff, C. (1999). Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(4), 1285-1320.
- McMillan, M. S., & Harttgen, K. (2014). *What is driving the « African Growth Miracle »?* (Working Paper N° 20077). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w20077>
- McMillan, M., Rodrik, D., & Sepulveda, C. (2017). *Structural Change, Fundamentals and Growth : A Framework and Case Studies* (SSRN Scholarly Paper N° 2964674). <https://papers.ssrn.com/abstract=2964674>
- McMillan, M., Rodrik, D., & Verduzco-Gallo, Í. (2014). Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa. *World Development*, 63, 11-32. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.10.012>
- Meagher, K. (2010). *Identity Economics*, NED-New edition, Boydell & Brewer. <http://www.jstor.org/stable/10.7722/j.ctt1bh2mb1>

- Médard, J.-F. (2000). Clientélisme politique et corruption. *Revue Tiers Monde*, 41(161), 75-87. <https://doi.org/10.3406/tiers.2000.1051>
- Medina, L., & Schneider, F. (2019). *Shedding Light on the Shadow Economy : A Global Database and the Interaction with the Official One* (SSRN Scholarly Paper N° 3502028). <https://doi.org/10.2139/ssrn.3502028>
- Mei, W., & Yun, L. H. (2008). *Perpetual contact for business : Mobile phones and Fujian entrepreneurs*. <https://repository.um.edu.mo/handle/10692/21252>
- Meillassoux, C. (ed) (1971). *The development of indigenous trade and markets in west Africa*, London: Oxford University Press.
- Melber, H. (Éd.). (2016). *The rise of Africa's middle class : Myths, realities and critical engagements*. Zed Books. <https://doi.org/10.5040/9781350251168>
- Mensah, E., Owusu, S., Foster-McGregor, N., & Szirmai, A. (2022). Structural Change, Productivity Growth and Labour Market Turbulence in Sub-Saharan Africa. *Journal of African Economies*, ejac010. <https://doi.org/10.1093/jae/ejac010>
- Mercklé, P. (2016). *La sociologie des réseaux sociaux*. La Découverte. <https://www.cairn.info/la-sociologie-des-reseaux-sociaux--9782707188885.htm>
- Merrill Lynch Global Research. (2016). *Theme watch : Rise of bottom billions*. CIO REPORTS The Weekly Letter.
- Milanovic, B. (2018). *Global Inequality : A New Approach for the Age of Globalization*. Belknap Press.
- Milanovic, B., & Yitzhaki, S. (2002). Decomposing World Income Distribution : Does The World Have A Middle Class? *Review of Income and Wealth*, 48(2), 155-178. <https://doi.org/10.1111/1475-4991.00046>
- Mills, C. W. (1951). *White collar : The American middle classes*. Oxford University Press.
- Mische, A., & White, H. (1998). Between Conversation and Situation : Public Switching Dynamics across Network Domains. *Social Research*, 65(3), 695-724.
- Mitchell, J.C. (ed) (1969). *Social networks in urban situations. Analyses of personal relationships in Central African Towns*, Manchester: Manchester University Press.
- Monteiro, C., & Lima, R. (2021). Embeddedness and disembeddedness in economic sociology in three time periods. *Sociologia & Antropologia*, 11(1), 43-67. <https://doi.org/10.1590/2238-38752021v11i12>
- Morawczynski, O. (2009). Exploring the usage and impact of “transformational” mobile financial services : The case of M-PESA in Kenya. *Journal of Eastern African Studies*, 3(3), 509-525. <https://doi.org/10.1080/17531050903273768>
- Morsy, H., Shimeles, A., & Nabassaga, T. (2021). Structural Change and Inequality in Africa. IZA Discussion Paper. <https://docs.iza.org/dp14878.pdf>
- Moser, C. O. N. (1978). Informal sector or petty commodity production : Dualism or dependence in urban development? *World Development*, 6(9), 1041-1064. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(78\)90062-1](https://doi.org/10.1016/0305-750X(78)90062-1)
- Mosley, P. (2014). *Two Africas? Why Africa's 'Growth Miracle' is Barely Reducing Poverty* (SSRN Scholarly Paper N° 2374021). <https://doi.org/10.2139/ssrn.2374021>
- Mozumdar, L., Hagelaar, G., Materia, V. C., Omta, S. W. F., Islam, M. A., & van der Velde, G. (2019). Embeddedness or Over-Embeddedness? Women Entrepreneurs' Networks and Their Influence on Business Performance. *The European Journal of Development Research*, 31(5), 1449-1469. <https://doi.org/10.1057/s41287-019-00217-3>

- Mukand, S., & Rodrik, D. (2018). *The Political Economy of Ideas : On Ideas Versus Interests in Policy-making* (N° w24467; p. w24467). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w24467>
- Munyegera, G. K., & Matsumoto, T. (2016). Mobile Money, Remittances, and Household Welfare : Panel Evidence from Rural Uganda. *World Development*, 79, 127-137. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.11.006>
- Narayan, D. (1999). Bonds and Bridges: Social capital and Poverty. Policy research working paper No. 2167, World Bank, Washington DC.
- Nations Unies-Commission Economique pour l'Afrique (2022). *La vulnérabilité de l'Afrique à la dette et sa reprise après la pandémie de corona virus*. Working paper. <https://repository.uneca.org/handle/10855/4700>
- Ncube, M., & Lufumpa, C. L. (2014). *The Emerging Middle Class in Africa* (Routledge). <https://www.routledge.com/The-Emerging-Middle-Class-in-Africa/Ncube-Lufumpa/p/book/9781138796430>
- Newbery, D. (1969). I. Adelman and C. Taft Morris. Society, Politics, and Economic Development. A Quantitative Approach. *The Economic Journal*, 79(313), 160-163. <https://doi.org/10.2307/2229651>
- Nguimkeu, P., & Okou, C. (2020). Increasing Informal Sector Productivity. In *The Future of Work in Africa : Harnessing the Potential of Digital Technologies for All* (p. 121-162). The World Bank. https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1444-0_ch3
- Nguyen, C. H., & Nordman, C. J. (2018). Household Entrepreneurship and Social Networks : Panel Data Evidence from Vietnam. *The Journal of Development Studies*, 54(4), 594-618. <https://doi.org/10.1080/00220388.2017.1303668>
- Nilsen, A. G. (2021). Give James Ferguson a Fish. *Development and Change*, 52(1), 3-25. <https://doi.org/10.1111/dech.12618>
- Niño-Zarazúa, M., Barrientos, A., Hickey, S., & Hulme, D. (2012). Social Protection in Sub-Saharan Africa : Getting the Politics Right. *World Development*, 40(1), 163-176. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.04.004>
- Nordman, C. J. (2016). Do family and kinship networks support entrepreneurs? *IZA World of Labor*. <https://doi.org/10.15185/izawol.262>
- Nordman, C. J., & Pasquier-Doumer, L. (2015). Transitions in a West African labour market : The role of family networks. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 54, 74-85. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2014.11.008>
- North, D. C., Wallis, J. J., Webb, S. B., & Weingast, B. R. (Éds.). (2012). *In the Shadow of Violence : Politics, Economics, and the Problems of Development*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139013611>
- Ocampo, J. A., & Sehnbruch, K. (2015). Introduction : Quality of employment in Latin America. *International Labour Review*, 154(2), 165-170. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2015.00237.x>
- OCDE (2016). *Employment outlook 2016*. Paris: OECD, Technical report. https://www.oecd-ilibrary.org/employment/oecd-employment-outlook-2016_empl_outlook-2016-en
- OECD. (2022). *Africa's Urbanisation Dynamics 2022 : The Economic Power of Africa's Cities*. Organisation for Economic Co-operation and Development. https://www.oecd-ilibrary.org/development/africa-s-urbanisation-dynamics-2022_3834ed5b-en
- OIT (1993). Résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel. 15ème Conférence internationale des statisticiens du travail, OIT, Genève.

- OIT (2003). Directives concernant une définition statistique de l'emploi informel. 17ème Conférence internationale des statisticiens du travail, OIT, Genève.
- Olivier de Sardan, J.-P. (2004). État, bureaucratie et gouvernance en Afrique de l'Ouest francophone. Un diagnostic empirique, une perspective historique. *Politique africaine*, 96(4), 139-162. <https://doi.org/10.3917/polaf.096.0139>
- Olivier de Sardan, J.-P. (2021). *La Revanche des contextes : Des mésaventures de l'ingénierie sociale en Afrique et au-delà*. KARTHALA Editions.
- Olivier de Sardan, J.-P., & Bierschenk, T. (1993). Les courtiers locaux du développement. *Bulletin de l'APAD*, 5, Article 5. <https://doi.org/10.4000/apad.3233>
- Orléan, A. (1994). *Analyse économique des conventions*, Paris: PUF.
- Osei, A. (2018). Elite Theory and Political Transitions : Networks of Power in Ghana and Togo. *Comparative Politics*, 51(1), 21-40.
- Osman, Y., & Yoka, C. (2022). *I / Les grandes tendances macroéconomiques de l'Afrique et de ses régions* (p. 7-24). La Découverte. <https://www.cairn.info/l-economie-africaine-2022--9782348073601-p-7.htm>
- Ouma, M., & Adésinà, J. (2019). Solutions, exclusion and influence : Exploring power relations in the adoption of social protection policies in Kenya. *Critical Social Policy*, 39(3), 376-395. <https://doi.org/10.1177/0261018318817482>
- Padgett, J. F. (2001). Organisational genesis identity, and control : the transformation of banking in Renaissance Florence, in: J. E. Rauch et A. Casella (eds) *Networks and Markets*, New York: Russel Sage Foundations, pp.211-257.
- Page, J.M., & Steel, W.F. (1986) *Le développement des petites entreprises : questions économiques tirées du contexte africain*, Banque Mondiale, Washington D.C.
- Pasquier-Doumer, L. (2013). Intergenerational Transmission of Self-Employed Status in the Informal Sector : A Constrained Choice or Better Income Prospects? Evidence from Seven West African Countries. *Journal of African Economies*, 22(1), 73-111. <https://doi.org/10.1093/jae/ejs017>
- Pellet, S. (2014). Quelle est la part de l'économie informelle dans le PIB ? *Regards croisés sur l'économie*, 14(1), 103-108. <https://doi.org/10.3917/rce.014.0103>
- Pellizzari, M. (2010). Do Friends and Relatives Really Help in Getting a Good Job? *ILR Review*, 63(3), 494-510. <https://doi.org/10.1177/001979391006300307>
- Perrin, C. (2012). Les politiques publiques et l'aide financière humanitaire internationale. *Politiques et management public*, Vol 29/3, Article Vol 29/3.
- Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality : Exit and Exclusion*. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-7092-6>
- Pescosolido, B., & Smith, E. B. (2021). *Personal Networks : Classic Readings and New Directions in Egocentric Analysis* (M. L. Small & B. L. Perry, Éds.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108878296>
- Petersen, T., Saporta, I., & Seidel, M. L. (2000). Offering a Job : Meritocracy and Social Networks. *American Journal of Sociology*, 106(3), 763-816. <https://doi.org/10.1086/318961>
- Piaget, J. (1973). L'épistémologie des relations interdisciplinaires, *Bulletin Uni-information*, n° 31, Genève.
- Polanyi, K. (1947). On Belief in Economic Determinism. *The Sociological Review*, a39(1), 96-102. <https://doi.org/10.1111/j.1467-954X.1947.tb02267.x>

- Polanyi, K. (1968). Our Obsolete Market Mentality, in: G. Dalton (ed) *Primitive, Archaic and Modern Economies. Essays of Karl Polanyi*, Beacon Press, pp. 59-77.
- Polanyi, K. (1975). L'économie en tant que procès institutionnalisé, in: K. Polanyi, C.M. Arensberg et H.W. Pearsons (eds) *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Larousse, pp. 239-260.
- Polanyi, K. (1977). *The livelihood of Man*, Academic Press, New York.
- Polanyi, K. (1983). *La Grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, 1^{ère} édition 1944.
- Polet, F. (2014). Étendre la protection sociale au Sud : Défis et dérives d'un nouvel élan. *Alternatives Sud*, 21, 7-23.
- Portes, A. (1995). Economic sociology and the sociology of immigration: a conceptual overview, in: A. Portes, (ed) *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, New York: Russel Sage Foundation.
- Portes, A., Castells, M. & Benton, L. A., (1989). *The Informal Economy. Studies in advanced and less developed countries*, Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.
- Provan, K. G., & Kenis, P. (2008). Modes of Network Governance : Structure, Management, and Effectiveness. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 18(2), 229-252.
<https://doi.org/10.1093/jopart/mum015>
- Pruce, K., & Hickey, S. (2019). The Politics of Promoting Social Cash Transfers in Zambia. In S. Hickey, T. Lavers, M. Niño-Zarazúa, & J. Seekings (Éds.), *The Politics of Social Protection in Eastern and Southern Africa* (p. 0). Oxford University Press.
<https://doi.org/10.1093/oso/9780198850342.003.0007>
- Quinn, S., & Woodruff, C. (2019). Experiments and Entrepreneurship in Developing Countries. *Annual Review of Economics*, 11(1), 225-248. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080218-030246>
- Quintal, M., & Trudelle, C. (2013). Maroc : Les associations locales dans la vallée du Ziz. Une nouvelle gouvernance territoriale. *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, 334, Article 334.
<https://doi.org/10.4000/economierurale.3899>
- Ramcilovic-Suominen, S., Lovric, M., & Mustalahti, I. (2019). Mapping policy actor networks and their interests in the FLEGT Voluntary Partnership Agreement in Lao PDR. *World Development*, 118, 128-148. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.02.011>
- Ramos, J., Sehnbruch, K., & Weller, J. (2015). Quality of employment in Latin America : Theory and evidence. *International Labour Review*, 154(2), 171-194. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2015.00238.x>
- Rauch, J. E., & Casella, A. (2001). *Networks and Markets*. Russell Sage Foundation.
<https://www.jstor.org/stable/10.7758/9781610444675>
- Ravallion, M. (2010). The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class. *World Development*, 38(4), 445-454. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.11.007>
- Ray, F. U., & Henning, C. H. C. A. (1999). The organization of influence on the EC's common agricultural policy : A network approach. *European Journal of Political Research*, 36(2), 257-281.
<https://doi.org/10.1023/A:1007057022114>
- Razafimandimby Andrianjaka, R. (2017). *Middle-Class Composition and Growth in Middle-Income Countries* (Numéro 753). Asian Development Bank. <https://www.adb.org/publications/middle-class-composition-and-growth-middle-income-countries>

- Razafindrakoto M., Roubaud F., & C. Torelli (2009). La mesure de l'emploi et du secteur informels : leçons des enquêtes 1-2-3 en Afrique, *Statéco*, n° 104, pp. 11-34.
- Razafindrakoto, M., Roubaud, F. & Wachsberger, J. M. (2017). *L'énigme et le paradoxe: économie politique de Madagascar*, AFD et IRD éditions, 280 p.
- Razafindrakoto, M., Roubaud, F., & Rua, L. (2021). Hyper-elites and network : Capturing the powerful upper tail in Madagascar. *World Development*, 147, 105655.
<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105655>
- Razafindrakoto, M., Roubaud, F., & Torelli, C. (2009). *La mesure de l'emploi et du secteur informels : Leçons des enquêtes 1-2-3 en Afrique*.
- Reno, W. (1995). *Corruption and State Politics in Sierra Leone*. Cambridge University Press.
- Rhodes, R. A. W. (1990). Policy Networks : A British Perspective. *Journal of Theoretical Politics*, 2(3), 293-317. <https://doi.org/10.1177/0951692890002003003>
- Rhodes, R. A. W. (2008). Policy Network Analysis. In R. Goodin, M. Moran, & M. Rein (Éds.), *The Oxford Handbook of Public Policy* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199548453.003.0020>
- Risse, T. (2011). *Governance Without a State? : Policies and Politics in Areas of Limited Statehood*. Columbia University Press.
- Rodrik, D. (2013). *The Tyranny of Political Economy | by Dani Rodrik*. Project Syndicate.
<https://www.project-syndicate.org/commentary/how-economists-killed-policy-analysis-by-dani-rodrik>
- Rodrik, D. (2014). When Ideas Trump Interests : Preferences, Worldviews, and Policy Innovations. *Journal of Economic Perspectives*, 28(1), 189-208. <https://doi.org/10.1257/jep.28.1.189>
- Rodrik, D. (2018). An African Growth Miracle?. *Journal of African Economies*, 27(1), 10-27.
<https://doi.org/10.1093/jae/ejw027>
- Rougier, E., Berrou, J.-P., Clément, M., Combarous, F., & Darbon, D. (2021). Should we call it a (middle) class? A socio-economic exploration of the Vietnamese middle-income group. *Journal of International Development*, 33(8), 1321-1345. <https://doi.org/10.1002/jid.3579>
- Rubbers, B. (2007). Retour sur le «secteur informel». L'économie du Katanga (Congo-Zaïre) face à la falsification de la loi. *Sociologie du Travail*, 49(3), 316-329. <https://doi.org/10.1016/j.soc-tra.2007.06.024>
- Rudnick, J., Niles, M., Lubell, M., & Cramer, L. (2019). A comparative analysis of governance and leadership in agricultural development policy networks. *World Development*, 117, 112-126.
<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.12.015>
- Saavedra, J. E., & Garcia, S. (2012). *Impacts of Conditional Cash Transfer Programs on Educational Outcomes in Developing Countries : A Meta-analysis*. RAND Corporation.
<https://doi.org/10.7249/WR921-1>
- Sabatier, P. A. (1988). An Advocacy Coalition Framework of Policy Change and the Role of Policy-Oriented Learning Therein. *Policy Sciences*, 21(2/3), 129-168.
- Sabatier, P. A. (2019). Advocacy Coalition Framework. In *Dictionnaire des politiques publiques: Vol. 5e éd.* (p. 46-53). Presses de Sciences Po. Cairn.info.
<https://doi.org/10.3917/scpo.bouss.2019.01.0046>
- Sabatier, P., & Jenkins-Smith, H. (eds.) (1993). *Policy Change and Learning: An Advocacy Coalition Approach*. Boulder, CO: Westview Press.

- Sabatier, P. A., & Weible, C. M. (2007). The Advocacy Coalition Framework : Innovations and Clarifications. In *Theories of the Policy Process* (Second Edition). Routledge.
- Saminathen, M. G. (2019). Policy Diffusion, Domestic Politics, and Social Assistance in Lesotho, 1998–2012. In S. Hickey, T. Lavers, M. Niño-Zarazúa, & J. Seekings (Éds.), *The Politics of Social Protection in Eastern and Southern Africa* (p. 0). Oxford University Press.
<https://doi.org/10.1093/oso/9780198850342.003.0006>
- Schmidt, V. A. (2008). Discursive Institutionalism : The Explanatory Power of Ideas and Discourse. *Annual Review of Political Science*, 11(1), 303-326. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.11.060606.135342>
- Schneider, F. (2005). Shadow economies around the world : What do we really know? *European Journal of Political Economy*, 21(3), 598-642. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2004.10.002>
- Sen, K., Danquah, M., & Schotte, S. (2022). Introduction : What Sustains Informality? *The Journal of Development Studies*, 58(7), 1307-1311. <https://doi.org/10.1080/00220388.2022.2061857>
- Shimeles, A., & Ncube, M. (2015). The Making of the Middle-Class in Africa : Evidence from DHS Data. *The Journal of Development Studies*, 51(2), 178-193.
<https://doi.org/10.1080/00220388.2014.968137>
- Sick, K.-P. (1993). Le concept de classes moyennes. Notion sociologique ou slogan politique ? *Vingtième Siècle. Revue d'histoire*, 37(1), 13-34. <https://doi.org/10.3406/xxs.1993.2639>
- Simpson, J. P. (2018). Do donors matter most? An analysis of conditional cash transfer adoption in Sub-Saharan Africa. *Global Social Policy*, 18(2), 143-168.
<https://doi.org/10.1177/1468018117741447>
- Skocpol, T. (1984). *Vision and Method in Historical Sociology*. Cambridge University Press.
- Sleuwaegen, L., & Goedhuys, M. (2003). Technical efficiency, market share and profitability of manufacturing firms in Côte d'Ivoire : The technology trap. *Cambridge Journal of Economics*, 27(6), 851-866. <https://doi.org/10.1093/cje/27.6.851>
- Slotte-Kock, S., & Coviello, N. (2010). Entrepreneurship Research on Network Processes : A Review and Ways Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(1), 31-57.
<https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00311.x>
- Smelser, N.J., & Swedberg, R. (eds) (2005). *The handbook of economic sociology*, Princeton: Princeton University Press.
- Smith, A. (2000). Policy Networks and Advocacy Coalitions : Explaining Policy Change and Stability in UK Industrial Pollution Policy? *Environment and Planning C: Government and Policy*, 18(1), 95-114.
<https://doi.org/10.1068/c9810j>
- Smith, A. (2019). Travail politique et changement institutionnel : Une grille d'analyse. *Sociologie du travail*, 61(1), Article 1. <https://doi.org/10.4000/sdt.14661>
- Srinivasan, J., & Burrell, J. (2013). Revisiting the fishers of Kerala, India. *Proceedings of the Sixth International Conference on Information and Communication Technologies and Development: Full Papers - Volume 1*, 56-66. <https://doi.org/10.1145/2516604.2516618>
- Stampini, M., Robles, M., Sáenz, M., Ibararán, P., & Medellín, N. (2016). *Poverty, vulnerability, and the middle class in Latin America* (N° 591; IDB Working Paper, p. 4). Inter-American Development Bank. <http://latinaer.springeropen.com/articles/10.1007/s40503-016-0034-1>
- Steel W., & Takagi Y. (1978). *The Intermediate Sector, Unemployment and the Employment-Output Conflict: a multi-sector Model*, World Bank Staff Working Paper, n° 301. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/266821468766515563/pdf/multi0page.pdf>

- Steiner, P. (1998). La nouvelle sociologie économique, l'analyse structurale et la théorie économique. *Cahiers d'Économie Politique*, 33(1), 107-136. <https://doi.org/10.3406/cep.1998.1238>
- Steiner, P. (2002). Encastremets et Sociologie Economique, in: I. Huault (ed) *La construction sociale de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter*, Colombelles: Editions EMS Management et Sociétés.
- Steyn, J. (2016). A Critique of the Claims about Mobile Phones and Kerala Fisherman : The Importance of the Context of Complex Social Systems. *The Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 74(1), 1-31. <https://doi.org/10.1002/j.1681-4835.2016.tb00537.x>
- Stys, P., Muhindo, S., N'simire, S., Tchumisi, I., Muzuri, P., Balume, B., & Koskinen, J. (2022). Trust, quality, and the network collection experience : A tale of two studies on the Democratic Republic of the Congo. *Social Networks*, 68, 237-255. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2021.08.002>
- Surel, Y. (2000). The role of cognitive and normative frames in policy-making. *Journal of European Public Policy*, 7(4), 495-512. <https://doi.org/10.1080/13501760050165334>
- Suri, T., & Jack, W. (2016). The long-run poverty and gender impacts of mobile money. *Science*, 354(6317), 1288-1292. <https://doi.org/10.1126/science.aah5309>
- Swedberg, R., & Granovetter, M. (1994). La sociologie économique. Les propositions fondamentales de la sociologie économique. *Revue du MAUSS*, 3, pp. 115-140.
- Thanassoulis, E., Portela, M. C. S., & Despić, O. (2008). Data Envelopment Analysis : The Mathematical Programming Approach to Efficiency Analysis. In H. O. Fried, C. A. K. Lovell, & S. S. Schmidt (Éds.), *The Measurement of Productive Efficiency and Productivity Change* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195183528.003.0003>
- Thatcher, M. (1998). The Development of Policy Network Analyses : From Modest Origins to Overarching Frameworks. *Journal of Theoretical Politics*, 10(4), 389-416. <https://doi.org/10.1177/0951692898010004002>
- Thatcher, M. (2014). Réseau (policy network). In *Dictionnaire des politiques publiques: Vol. 4e éd.* (p. 569-576). Presses de Sciences Po. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/scpo.bouss.2014.01.0569>
- Klein, J.T. (2011). Une taxinomie de l'interdisciplinarité. *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, 7(1), 15-48. <https://doi.org/10.7202/1007080ar>
- Tomazini, C. (2019). Beyond consensus : Ideas and advocacy coalitions around cash transfer programs in Brazil and Mexico. *Critical Policy Studies*, 13(1), 23-42. <https://doi.org/10.1080/19460171.2017.1352529>
- Trémolière, M., & Walther, O.-J. (2017). Cross-border Co-operation and Policy Networks in West Africa, OECD – West African Studies. <https://doi.org/10.1787/9789264265875-en>.
- 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 – IPSOS. (2017). *The African Middle Class : Who are they ?*, [Report].
- Ulriksen, M. S. (2019). Pushing for Policy Innovation : The Framing of Social Protection Policies in Tanzania. In S. Hickey, T. Lavers, M. Niño-Zarazúa, & J. Seekings (Éds.), *The Politics of Social Protection in Eastern and Southern Africa* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198850342.003.0005>
- UNDP (2017). *Income Inequality Trends in sub-Saharan Africa. Divergence, Determinants and Consequences*, United Nations Development Programme. <https://www.undp.org/africa/publications/income-inequality-trends-sub-saharan-africa-divergence-determinants-and-consequences>

- UNIDO (2020). The UNIDO approach to cluster development. Technical Paper. <https://hub.unido.org/sites/default/files/publications/Approach%20to%20Cluster%20Development.pdf>
- United Nations Conference on Trade and Development. (2010). Structural change and employment creation in developing countries. In United Nations Conference on Trade and Development, *Trade and Development Report 2010* (p. 99-133). UN. <https://doi.org/10.18356/39b8a012-en>
- Uzzi, B. (1996). The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations : The Network Effect. *American Sociological Review*, 61(4), 674-698. <https://doi.org/10.2307/2096399>
- Uzzi, B. (1997). Social Structure and Competition in Interfirm Networks : The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 35-67. <https://doi.org/10.2307/2393808>
- Van der Gaag, M., Snijders, T. A. B., & Flap, H. (2008). Position Generator Measures and Their Relationship to Other Social Capital Measures. In N. Lin & B. Erickson (Éds.), *Social Capital : An International Research Program* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199234387.003.0011>
- Van Neuss, L. (2019). The Drivers of Structural Change. *Journal of Economic Surveys*, 33(1), 309-349. <https://doi.org/10.1111/joes.12266>
- Varone, F; Ingold, K.; Jourdain, C. & Schneider, V. (2017). Studying policy advocacy through social network analysis. *European Political Science*, 16(3), 322-336. <https://doi.org/10.1057/eps.2016.16>
- Veblen, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class : An Economic Study of Institutions*. B. W. Huebsch.
- Vergne, C., & Ausseur, A. (2015). *La croissance de l'Afrique subsaharienne: diversité des trajectoires et des processus de transformation structurelle*, Macroéconomie & Développement, AFD, n° 18. <https://www.afd.fr/fr/ressources/la-croissance-de-lafrique-subsa-harienne-diversite-des-trajectories-et-des-processus-de-transformation-structurelle>
- Villegas, C. M. (2012). *Revolution from the middle : Class power, democracy and middle class narratives in the Philippines, Venezuela and Ecuador*. Brown University.
- Vreyer, P. de, & Roubaud, F. (2013). *Urban labor markets in sub-Saharan Africa*. World Bank. <https://elibrary.worldbank.org/doi/epub/10.1596/978-0-8213-9781-7>
- Vreyer, P. de, Roubaud, F., & IBRD. (2013). *Urban labor markets in sub-Saharan Africa / : Philippe De Vreyer and François Roubaud*. World Bank,. <https://digitallibrary.un.org/record/759596>
- Walther, O. J. (2014). Trade networks in West Africa : A social network approach*. *The Journal of Modern African Studies*, 52(2), 179-203. <https://doi.org/10.1017/S0022278X14000032>
- Walther, O. J. (2015). Business, Brokers and Borders : The Structure of West African Trade Networks. *The Journal of Development Studies*, 51(5), 603-620. <https://doi.org/10.1080/00220388.2015.1010152>
- Walther, O. J., Tenikue, M., & Trémolières, M. (2019). Economic performance, gender and social networks in West African food systems. *World Development*, 124, 104650. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.104650>
- Walther, O.J., & Renk, S. (2017). *Can social network analysis inform African development policies? An application to food security, market analysis and gender*. https://www.academia.edu/34226080/Can_social_network_analysis_inform_African_development_policies_An_application_to_food_security_market_analysis_and_gender
- Ward, M. D., Stovel, K., & Sacks, A. (2011). Network Analysis and Political Science. *Annual Review of Political Science*, 14(1), 245-264. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.12.040907.115949>

- Weber, M. (1947). *Theory of Social and Economic Organization* (originally published in German in 1920). Free Press.
- Weible, C. M., Ingold, K., Nohrstedt, D., Henry, A. D., & Jenkins-Smith, H. C. (2020). Sharpening Advocacy Coalitions. *Policy Studies Journal*, 48(4), 1054-1081. <https://doi.org/10.1111/psj.12360>
- Wellman, B. (1988). Structural Analysis: from Method and Metaphor to Theory and Substance, in: B. Wellman et S.D. Berkowitz (eds) *Social Structure: A network approach*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 19-61.
- Wellman, B. (2007). The network is personal : Introduction to a special issue of Social Networks. *Social Networks*, 29(3), 349-356. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2007.01.006>
- White, H.C. (2007). Réseaux et histoires. *SociologieS*. <https://doi.org/10.4000/sociologies.240>
- White, H. C. (2008). *Identity and control: how social formations emerge*, Princeton: Princeton University Press, 1ère édition 1992.
- White, H. C., Boorman, S. A., & Breiger, R. L. (1976). Social Structure from Multiple Networks. I. Block-models of Roles and Positions. *American Journal of Sociology*, 81(4), 730-780.
- Wietzke, F.-B., & Sumner, A. (2018). The Developing World's "New Middle Classes" : Implications for Political Research. *Perspectives on Politics*, 16(1), 127-140. <https://doi.org/10.1017/S1537592717003358>
- Williams, C. C. (2006). *The Hidden Enterprise Culture: Entrepreneurship in the Underground Economy*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Williams, C. C., & Nadin, S. (2010). Entrepreneurship and the informal economy : An overview. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(04), 361-378. <https://doi.org/10.1142/S1084946710001683>
- Wilson, L. S. P. W. (2008). Statistical Inference in Nonparametric Frontier Models : Recent Developments and Perspectives. In H. O. Fried, C. A. K. Lovell, & S. S. Schmidt (Éds.), *The Measurement of Productive Efficiency and Productivity Change* (p. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195183528.003.0004>
- Wirth, W., Von Pape, T., & Karnowski, V. (2008). An Integrative Model of Mobile Phone Appropriation. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 13(3), 593-617. <https://doi.org/10.1111/j.1083-6101.2008.00412.x>
- Wolkenhauer, A. (2021, octobre 12). *Bringing global capitalism back into the picture – social protection programmes in Africa—ROAPE*. <https://roape.net/2021/10/12/bringing-global-capitalism-back-into-the-picture-social-protection-programmes-in-africa/>, <https://roape.net/2021/10/12/bringing-global-capitalism-back-into-the-picture-social-protection-programmes-in-africa/>
- Wolkenhauer, A. (2022). The Colonial Legacies of Copper Dependence : Inequality and Bifurcated Social Protection in Zambia. In F. Nullmeier, D. González de Reufels, & H. Obinger (Éds.), *International Impacts on Social Policy : Short Histories in Global Perspective* (p. 119-130). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-86645-7_10
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development : Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27(2), 151-208. <https://doi.org/10.1023/A:1006884930135>
- World Bank Group. (2016). *World Development Report 2016 : Digital Dividends*. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0671-1>
- Young, A. (2012). The African Growth Miracle. *Journal of Political Economy*, 120(4), 696-739. <https://doi.org/10.1086/668501>

- Zalio, P.-P. (2013). 16. Sociologie économique des entrepreneurs. In *Traité de sociologie économique* (p. 601-634). Presses Universitaires de France. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/puf.stein.2013.01.0601>
- Zhang, W., Zhang, M., Yuan, L., & Fan, F. (2021). Social network analysis and public policy : What's new? *Journal of Asian Public Policy*, 1-31. <https://doi.org/10.1080/17516234.2021.1996869>
- Zittoun, P. (2013). Entre définition et propagation des énoncés de solution. L'influence du discours en « action » dans le changement d'une politique publique. *Revue française de science politique*, Vol.63(3-4), 625-646. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/rfsp.633.0625>
- Zuckin, P., & Dimaggio, P. (1990). *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.