



Encastrement, réseaux sociaux et dynamique des micro et petites entreprises informelles en milieu urbain africain

Jean-Philippe Berrou

► To cite this version:

Jean-Philippe Berrou. Encastrement, réseaux sociaux et dynamique des micro et petites entreprises informelles en milieu urbain africain. Economies et finances. Université Montesquieu (Bordeaux 4), 2010. Français. <NNT : 2010BOR40070>. <tel-04485468>

HAL Id: tel-04485468

<https://hal.science/tel-04485468v1>

Submitted on 1 Mar 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.



HAL Authorization

UNIVERSITÉ MONTESQUIEU – BORDEAUX IV

ECOLE DOCTORALE de SCIENCES ECONOMIQUES, GESTION ET DEMOGRAPHIE (E.D. 42)

DOCTORAT ès SCIENCES ECONOMIQUES

Jean-Philippe BERROU

ENCASTREMENT, RÉSEAUX SOCIAUX ET DYNAMIQUE DES MICRO ET PETITES ENTREPRISES INFORMELLES EN MILIEU URBAIN AFRICAIN

Thèse dirigée par M. **François COMBARNOUS**, Maître de Conférences,

Soutenue le 03 décembre 2010

MEMBRES DU JURY

M. Nicolas CARAYOL,
Professeur, Université Montesquieu - Bordeaux IV,

M. François COMBARNOUS,
Maître de conférences, Université Montesquieu - Bordeaux IV, **directeur de thèse,**

M. Michel GROSSETTI,
Directeur de recherche CNRS, Université de Toulouse II - Le Mirail, **rapporteur,**

M. Philippe HUGON,
Professeur Émérite, Université Paris X Nanterre,

M. François ROUBAUD,
Directeur de recherche IRD - DIAL, Institute of Statistical Science - Vietnam, **rapporteur.**

Remerciements

Tout d'abord, je tiens vivement à remercier mon directeur de thèse, François Combarnous, pour le soutien et la confiance qu'il m'a accordé dans la réalisation de ce long travail de recherche. Son enthousiasme, sa disponibilité, son ouverture d'esprit et sa rigueur méthodologique auront été des éléments essentiels à la conduite de cette thèse. Un grand merci également pour nos fructueuses collaborations.

C'est avec une intense émotion que j'adresse mes sincères remerciements à mon co-directeur de thèse, le Professeur Souleymane Soulama qui nous a quitté en ce début d'année. Ses conseils avisés, ses connaissances et son soutien furent indispensables à cette thèse. La qualité de notre travail sur le terrain lui en est en très grande partie redevable. Un grand merci à lui pour m'avoir facilité l'intégration dans les villes de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso. Il a laissé un grand vide au sein de sa famille et manquera tout autant aux mondes universitaire, de la recherche et de la société civile Burkinabè. Cette thèse lui est dédiée.

Je tiens également à remercier l'ensemble des membres du jury de m'avoir fait l'honneur d'évaluer ce travail. Ainsi, je remercie tout particulièrement Michel Grossetti et François Roubaud qui ont accepté d'être les rapporteurs de cette thèse. Merci à Nicolas Carayol et Philippe Hugon d'avoir pris le temps de lire ce travail de recherche et de participer au jury de soutenance de cette thèse.

Je remercie par ailleurs l'ensemble des mes collègues et amis du GREThA qui, d'une manière ou d'une autre, m'ont prodigué conseils et soutiens et m'ont permis de travailler dans d'agréables conditions. Mes premières pensées se tournent naturellement vers les pensionnaires de longues dates du Bureau D317 : Ali, Coralie, Ela. De grands moments ont marqué ce bureau ces dernières années, qu'ils aient pris la forme de discussions académiques, de conversations politiques et de manifestations disons plus « comiques » ! Merci à vous d'avoir pris le temps de relire certaines parties de ce manuscrit. Toute ma gratitude va aussi à Matthieu, Claire, Eric, Pascale, Nicolas, Céline, Guillaume, Frédéric et Stéphane qui ont également accepté de relire et corriger de bonnes feuilles de cette thèse. Qu'André, Olivier, Dalila, Eric, Aurélien, Eric, Aurélie, Adrien, Dayanne, Sofia, Yannick, Maïté, Laurence, Christelle, Sandrine, Anne-Laure trouvent ici la marque de ma reconnaissance pour leurs diverses qualités.

La liste des personnes à remercier au Burkina Faso est longue. Il est malheureusement impossible de toutes les énumérer ici. A Ouaga, l'université et la vie de quartier à *Wemtemga* auront été propices au développement d'amitiés durables : mes pensées s'adressent en particulier à Zakaria Zongo, Saïdou Tamboura, François Fatururimi, Alassane Topan, Issa Sarambé, Alimata, Bintou Coulibaly, Bitibaly, Adama Zerbo, Raul Dabiré et sa famille, Pierre-Germain Umuhire, Bado ainsi que Nema et sa famille. A leur manière, chacun d'eux a contribué à rendre particulièrement mémorables mes séjours dans la capitale durant ces trois années de terrain. A Bobo, mes premiers remerciements s'adressent bien sûr à tous les entrepreneurs du secteur informel qui ont accepté de prendre de leur temps et d'être si

attentifs et patients durant nos entretiens. *Ani bara* à vous tous. Que Tiemtoré, Bouba, Fatimata, Salifou, Ahmed, Madou et d'autres trouvent ici la marque de ma profonde sympathie. J'ai aussi une pensée émue pour ceux d'entre eux qui ne sont plus, Mr. Zongo et Yiri. Je tiens également à vivement remercier mes fidèles coéquipiers, enquêteurs et traducteurs, et en premier lieu Nouhoun, Sanou, Ahmed, et François. Je leur témoigne ici l'expression de ma plus profonde gratitude pour le travail qu'ils ont abattu. Merci à vous pour votre précieuse aide, votre connaissance fine de Bobo et de ses multiples recoins, et pour vos pertinentes recommandations quant à la mise en œuvre pratique des enquêtes. J'adresse mes plus sincères remerciements à l'ensemble des membres de la famille Soulama au quartier de *Bolomakote* : encore merci à Nouhoun et Sanou, et aussi à Salif et Moussa, Honorine, Afou, Cheick-Oumar, aux enfants et à tous les autres. Je salue aussi tous mes amis et voisins de cours de *Bolomakote*. Merci pour ton accueil et félicitation à toi Freeman pour le succès de ton maquis et de ton festival. Mon quotidien dans ce quartier restera un souvenir inoubliable. Une pensée aussi à la famille Sarambé de *Yéguéré* chez qui j'ai passé plusieurs semaines. Un grand merci à Djala pour nos échanges musicaux. A tous, *Burkina ka di ! A ni tie !*

Je veux aussi remercier vivement le « clan » des Berrou à Penmarc'h qui m'a permis des retours aux sources plus que bienvenus pour prendre du recul et m'aérer (au sens propre comme figuré) l'esprit durant ces années de travail. Que mon père, sans le soutien de qui je ne serais sûrement pas parvenu à ce stade, trouve ici la marque de mon plus profond respect. Mes pensées sont aussi bien entendu tournées vers ma mère aujourd'hui disparue mais qui a énormément compté dans mon parcours. Un grand merci à mes sœurs, Emmanuelle, Stéphanie et Sandrine. J'ai également une pensée pour mes ami-e-s de Penmarc'h et de Brest qui m'ont eux aussi supporté à leur manière : Fabien, Gwenaëlle, Julien, Maëtte, Loïc, Olivier, Mick, Yann, Julien, Blandine, Alex.

Enfin, mes derniers et plus beaux remerciements s'adressent à Kathya qui occupe évidemment une place à part dans mon parcours. Il ne fait aucun doute que cette thèse n'eut été possible sans l'amour que tu m'as offert. Un grand merci à toi pour m'avoir soutenu et supporté au quotidien durant ces dernières années (et surtout ces derniers mois). Mais ton soutien dans la réalisation de cette thèse va bien au-delà et aura été précieux tout autant sur le terrain à Ouaga et à Bobo (merci pour l'aide dans les entretiens et encore désolé pour les séjours en cliniques) que dans les ultimes étapes de ce travail (merci, entre autres, pour la mise en forme de la bibliographie). Ces dernières années nous ont ainsi fait voyager et connaître des expériences particulièrement mémorables. A présent, de nouvelles aventures nous attendent, encore plus riches en émotions. C'est avec impatience que j'attends de les partager avec toi, ma *fla musso*.

A Souleymane Bayou Soulama

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE	9
CHAPITRE 1	33
ENCASTREMENT ET RESEAUX SOCIAUX : CADRAGE CONCEPTUEL ET ANALYTIQUE POUR L'ETUDE DES MPE EN MILIEU INFORMEL URBAIN AFRICAIN	33
1. LE CONCEPT D'ENCASTREMENT DE POLANYI A GRANOVETTER : LA PORTEE ANALYTIQUE DE L'ENCASTREMENT RETICULAIRE	36
2. RESEAUX SOCIAUX ET DYNAMIQUE DES MPE EN AFRIQUE : UNE REVUE DE LA LITTERATURE A LA LUMIERE DE L'ENCASTREMENT	64
3. ENCASTREMENT RETICULAIRE ET RESEAU PERSONNEL D'ACCES AUX RESSOURCES: UN CADRE D'ANALYSE	114
CHAPITRE 2	149
LA COLLECTE DE DONNEES DE RESEAU PERSONNEL EN MILIEU INFORMEL A BOBO-DIOULASSO : CADRAGE CONTEXTUEL ET METHODOLOGIQUE.....	149
1. SOCIO-ECONOMIE DE BOBO-DIOULASSO AU BURKINA FASO : L'HEGEMONIE INFORMELLE ?.....	151
2. METHODE D'ECHANTILLONNAGE ET MODALITES PRATIQUES DE L'ENQUETE	168
3. LA COLLECTE DE DONNEES DE RESEAUX EGOCENTRES.....	183
CHAPITRE 3	211
LES MPE ET LEURS RESEAUX D'ACCES AUX RESSOURCES : CONDITIONS D'EXERCICE ET DYNAMIQUE	211
1. STRUCTURE ET PERFORMANCES ECONOMIQUES DES MPE DE L'INFORMEL BOBOLAIS	213
2. LE CONTEXTE RELATIONNEL DE L'ACTIVITE ENTREPRENEURIALE INFORMELLE LORS DE LA PHASE D'EXPLOITATION COURANTE	238
3. RESEAU SOCIAL ET ACCES AUX RESSOURCES DANS LA TRAJECTOIRE PROFESSIONNELLE DES MICRO- ENTREPRENEURS	256
CHAPITRE 4	283
DE L'IMPACT DE LA CONFIGURATION DU RESEAU PERSONNEL DES ENTREPRENEURS SUR LES PERFORMANCES ECONOMIQUES DES MPE	283
1. « LA FORCE DES LIENS FAIBLES » : UNE APPLICATION AUX MPE INFORMELLES BOBOLAISES	286
2. DE L'IMPACT DU STATUT SOCIAL DES <i>ALTERS</i> ET DES TROUS STRUCTURAUX SUR LES PERFORMANCES DES MPE	312
3. CONFIGURATION DU RESEAU PERSONNEL DES ENTREPRENEURS ET PERFORMANCES ECONOMIQUES DES MPE	338
CONCLUSION GENERALE	365
BIBLIOGRAPHIE	379
ANNEXES	401
LISTES DES TABLEAUX, FIGURES ET ENCADRES	451
LISTE DES SIGLES	455
TABLE DES MATIERES	457

Introduction générale

« En dépit de leur poids prédominant dans les pays en développement (PED) et en transition, le secteur et l'emploi informels restent à ce jour largement méconnus et constituent un véritable "trou noir" pour la connaissance tout étant négligés par les politiques publiques ». (Balepa et Roubaud, 2009: 24).

« The first paradox of the informal economy is that the more it approaches the model of the "true market", the more it is dependant on social ties for its effective functioning » (Portès, 1994: 430)¹.

Caractérisées par un ensemble d'activités extrêmement hétérogènes (artisanat, réparation, restauration, petit commerce, etc.), partiellement conduites en dehors des réglementations publiques, les économies informelles ont connu une croissance rapide dans les pays en développement (PED) au cours des dernières décennies (Jünting et Laiglesia, 2009). C'est notamment le cas dans les villes d'Afrique subsaharienne (ASS) où elles contribuent en moyenne à plus de 60% de l'emploi urbain (Xaba *et al.*, 2002). L'ASS est engagée dans un processus d'urbanisation extrêmement rapide (Dubresson et Raison, 2007). Malgré une population encore largement rurale, la population urbaine ne représentant que 36% de la population totale en 2008, l'ASS présente un taux de croissance annuel de la population urbaine proche de 4%, qui se situe parmi les plus élevés du monde (World Bank, 2010a). Dans le même temps, la proportion de personnes vivant avec moins de 2 \$ par jour en ASS se maintient autour de 75% sur les 20 dernières années (World Bank, 2010a). Si depuis quelques années le taux de croissance annuel du Produit Intérieur Brut (PIB) avoisine les 5%, le PIB par habitant ne dépasse pas quant à lui les 2 118 \$ en 2009 (en parité de pouvoir d'achat)². Dans ce contexte, les économies informelles urbaines « *constituent des modes de vie et de survie de la majeure partie de la population* » (Hugon, 2007a: 98). Elles assurent un rôle

¹ « *Le premier paradoxe de l'économie informelle est que plus elle se rapproche du modèle du 'vrai marché' plus elle est dépendante des liens sociaux pour son bon fonctionnement* » (traduction de l'auteur).

² En comparaison pour la même année, le PIB par habitant des pays d'Amérique Latine et de la Caraïbes est de 10 834 \$, celui des pays d'Asie de l'Est et du Pacifique de 8 960 \$ et celui des pays de l'OCDE de 37 026 \$. Seuls les pays d'Asie du sud ont un PIB par habitant d'un ordre de grandeur semblable à celui de l'ASS (2 955 \$) (World Bank, 2010b).

prépondérant dans la satisfaction des besoins essentiels des populations et dans la création de revenus et d'emplois. Certes, ces revenus et ces emplois sont souvent modestes et précaires. Parmi la population travaillant dans l'informel, nombreux sont ceux qui comptent parmi les plus pauvres. Toutefois, sans ces emplois et ces revenus, l'ampleur de la pauvreté serait encore plus marquée dans les populations urbaines d'ASS. Aujourd'hui, le rôle de l'emploi et du secteur informel dans les stratégies de réduction de la pauvreté est devenu un axe central des nouvelles orientations des politiques de développement en ASS, notamment dans le cadre des objectifs du millénaire pour le développement (OMD) (Islam, 2006 ; Heintz, 2010). Ainsi, la compréhension des dynamiques socioéconomiques structurant les activités informelles représente un enjeu majeur, tant pour la recherche scientifique que pour l'intervention politique. Le récent projet intitulé « *Unlocking potential : tackling economic, institutional and social constraints of informal entrepreneurship in Sub-Saharan Africa* », initié en 2009 et soutenu par le *World Bank's Social Protection and Labor Unit* image toute l'actualité de cette réflexion³. Il vise à identifier et à analyser les diverses contraintes qui peuvent peser sur le développement des micro et petites entreprises (MPE) du secteur informel. Trois types de contraintes sont en particulier considérés : (i) les contraintes économiques telles que les problèmes d'accès au capital, la faiblesse de la demande, etc. ; (ii) les contraintes institutionnelles comme la lourdeur des réglementations, les problèmes liés à la corruption, etc. et (iii) les contraintes sociales, telles que celles pouvant résulter des relations sociales, notamment familiales. Ce dernier point fait écho à l'assertion de Portès (1994) présentée en exergue de cette introduction. En ASS, dans un contexte de défaillance des institutions modernes et étatiques, de crise économique persistante et d'urbanisation, les réseaux sociaux et les relations sociales interpersonnelles assurent inévitablement un rôle prépondérant dans la dynamique et les performances des MPE informelles que ce soit en contraignant ou en soutenant ces dernières. D'un point de vue conceptuel et analytique, l'intérêt porté aux diverses formes de régulation et d'institutions sociales, telles que les réseaux sociaux, dans la dynamique des économies informelles reste toutefois relativement récent. Pendant longtemps, l'économie informelle n'a été vue que comme le pendant chaotique et non structuré de l'économie formelle.

³ Projet coordonné par M. Grimm (International Institute of Social Studies, Université Erasmus de Rotterdam) avec la participation d'AFRISTAT (observatoire économique et statistique d'Afrique subsaharienne), de DIAL (Développement Institutions et Analyses de Long Terme, Paris) et de l'IfW (Institute for the World Economy, Kiel).

Origine et définition de la notion d'économie informelle

La paternité du concept de « secteur informel » est attribuée à l'anthropologue Keith Hart. Etudiant les activités génératrices de revenus des ménages pauvres à Accra au Ghana, il l'introduit pour la première fois lors d'une conférence sur le thème du chômage urbain en Afrique, organisée en 1971 à l'*Institute of Development Studies* de l'université du Sussex. L'article publié ensuite en 1973 dans le *Journal of Modern African Studies* définit le secteur informel à partir des opportunités de revenus informels des ménages :

« The distinction between formal and informal income opportunities is based essentially on that between wage-earning and self employment. The key variable is the degree of rationalisation of work – that is to say, whether or not labour is recruited on a permanent and regular basis for fixed rewards » (Hart, 1973: 68).

Le message principal de l'article est que les ménages pauvres d'Accra ne sont pas au chômage. Ces derniers travaillent, certes souvent de manière occasionnelle et pour des revenus faibles et irréguliers, mais, définitivement, ils travaillent. Dans le même temps, le Bureau International du Travail (BIT) publie le fameux « *rapport Kenya* » (ILO, 1972), sur la situation de l'emploi urbain à Nairobi. Dans ce rapport, le BIT définit le secteur informel essentiellement à partir des caractéristiques des entreprises, auxquelles s'ajoute le faible niveau de réglementation du marché. Sept critères sont donc retenus pour définir le secteur informel : (i) la faiblesse des barrières à l'entrée ; (ii) des marchés de concurrence non réglementés ; (iii) l'utilisation de ressources locales ; (iv) la propriété familiale des entreprises ; (v) la petite échelle des activités ; (vi) l'usage de technologies adaptées, à forte intensité en travail ; (vii) des formations acquises en dehors du système scolaire. Alors que l'optique de Hart (1973) est centrée sur le ménage, celle du BIT (ILO, 1972) est donc focalisée sur les unités de production, les entreprises. Dès son apparition, le concept de secteur informel est déjà sujet à interprétations et définitions différentes. Par la suite, la question de sa définition continuera d'être l'objet de longs et nombreux débats, qui traverseront aussi bien la communauté des chercheurs (économistes, sociologues, anthropologues, etc.) que celle des praticiens, statisticiens et responsables politiques. La multiplicité des termes employés pour décrire ces activités en est une bonne illustration (économie informelle, souterraine, parallèle, invisible, illégale, etc.) (Lautier, 2004). Du point de vue des chercheurs, quelle que soit leur obédience théorique, un consensus émerge à la fin des années 1980 pour définir, de manière générale, les activités informelles comme des

activités génératrices de revenus exercées en dehors des règles institutionnelles ou du cadre des réglementations de l'Etat (Castell et Portès, 1989:12 ; Feige, 1990: 990 ; de Soto 1994 [1986]). Cette définition possède l'avantage de ne pas porter de jugement *a priori* sur la nature positive ou négative, bonne ou mauvaise, des ces activités ; laissant cela à l'analyse empirique (Portès, 1994). Castell et Portès (1989) rappellent également une distinction importante entre l'économie informelle et l'économie illégale (ou criminelle). Cette distinction porte sur la nature du produit final, qui est parfaitement licite dans le premier cas, mais non dans le second. La différence entre économie formelle et informelle relève donc de la nature du processus de production et de distribution, et non de celle du produit final. Du point de vue des praticiens, la 15^{ème} Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (CIST) adopte en 1993 une directive statistique internationale visant à intégrer le secteur informel dans les comptes nationaux, afin de pouvoir en mesurer la contribution à la richesse nationale et d'établir des comparaisons entre pays. Le secteur informel y est défini, comme en 1972, à partir des caractéristiques des unités de production (des entreprises) (OIT, 1993: résolution 5.1):

« Le secteur informel peut être décrit, d'une façon générale, comme un ensemble d'unités 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 ».

Le terme « secteur » a ici un sens institutionnel. Le secteur informel est en effet considéré comme une composante du secteur institutionnel des ménages dans le système de comptabilité nationale des Nations Unies, où il est assimilé aux entreprises individuelles. Ces entreprises ne constituent donc pas des personnes morales distinctes des ménages ou des individus à qui elles appartiennent et elles ne disposent pas non plus d'un ensemble complet de comptes permettant une séparation financière des activités de production de l'entreprise des autres activités de son propriétaire (Husmmanns, 2004). Elles recouvrent aussi bien les MPE employant des salariés rémunérés (moins de cinq) que les travailleurs indépendants exerçant à leur propre compte, seuls ou avec l'aide de membres de la famille non rémunérés. Plus récemment, en 2003, la 17^{ème} 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.). En ASS, si quelques transformations sensibles sont observables dans la composition de l'emploi informel, la tendance reste celle d'un poids considérable de l'emploi dans le secteur informel.

La hausse tendancielle de l'emploi dans le secteur informel en ASS

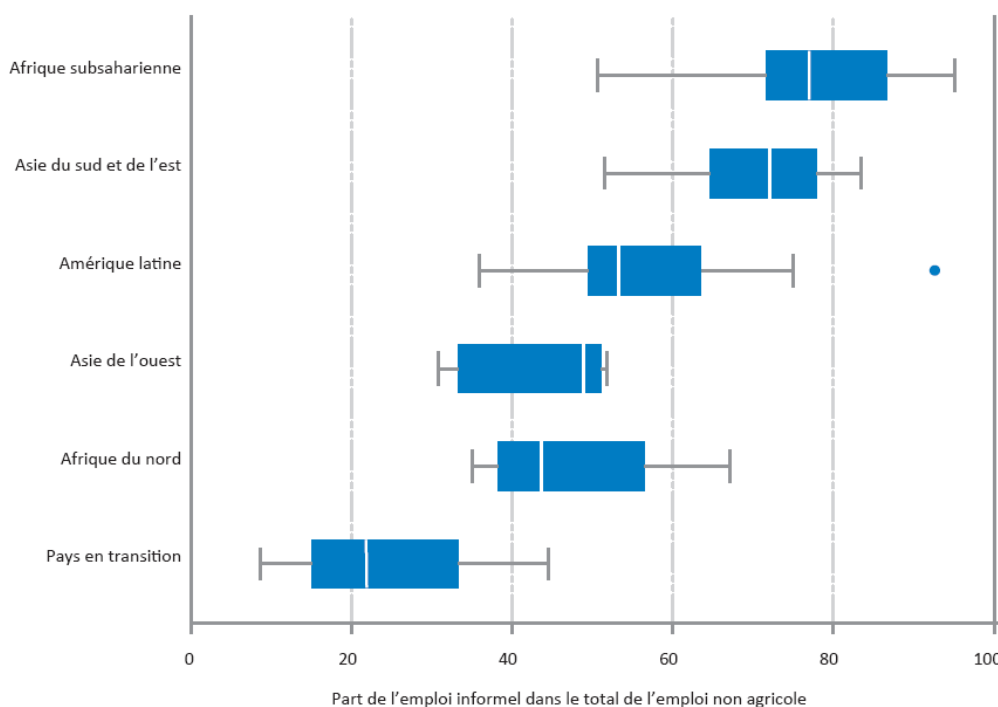
Dans un rapport récent de l'OCDE (Jünting et Laiglesia, 2009), Charmes (2009) fournit un état des lieux statistique détaillé de la situation de l'emploi informel dans les PED et de son évolution sur les 30 dernières années, en compilant les diverses sources de données disponibles sur le sujet (notamment celles issues des instituts statistiques nationaux et du BIT).

La tendance globale sur les dernières décennies est à une hausse de la part de l'emploi informel dans l'emploi non agricole total dans presque toutes les régions du monde (tab. A.0.1.). L'ASS se distingue nettement par une croissance forte de l'emploi informel au cours des dernières décennies. En Afrique de l'Est, le taux d'emploi informel au Kenya est passé de 61,4% au cours de la période 1985-1989 à 71,6% sur la période 1995-1999. En Afrique de l'Ouest, la Guinée a vu ce taux augmenter de plus de 20 point en 20 ans, ce dernier étant de 86,7% sur la période 1995-1999. Une augmentation encore plus forte est observable au Mali, où le taux d'emploi informel a même atteint les 94,1% entre 1995 et 1999. Au Burkina Faso, il est passé de 70% de l'emploi non agricole en 1985 à 77% en 1994. Dans l'ensemble de l'ASS, le taux d'emploi informel se situe en moyenne à plus de 70% sur la décennie 1990 (fig. 0.1)⁴. Ces tendances très nettes à l'augmentation de la part de l'emploi informel en ASS, sont en revanche moins tranchées sur les autres continents. En Amérique latine, à la fin des années 1990, l'emploi informel représente en moyenne 54,2% de l'emploi non agricole. Si dans certains pays il est en augmentation (Argentine, Bolivie, Venezuela), le Brésil et le

⁴ Il faut bien évidemment distinguer la situation particulière de l'Afrique du Sud qui présente un taux d'emploi informel plus caractéristique des pays dits émergents et situé autour de 50% sur la dernière décennie.

Mexique témoignent en revanche d'une tendance à la baisse. On retrouve des constats similaires en Asie du Sud et du Sud-Est, mais pour des niveaux plus élevés d'emploi informel (près de 70% à la fin des années 1990).

Fig. 0.1. Part de l'emploi informel dans l'emploi non agricole



Note : cette figure illustre l'ampleur de l'emploi informel exprimé en proportion de l'emploi non agricole total par région, sur la base des dernières données disponibles pour chaque pays. Les extrémités de chaque cellule correspondent aux quartiles inférieur et supérieur. La ligne verticale à l'intérieur indique la valeur médiane pour chaque région. Les droites qui s'étendent de part et d'autre de chaque cellule indiquent les valeurs extrêmes supérieure et inférieure des données. Pour l'Amérique latine, la valeur aberrante (indiquée par un point) correspond à Haïti.

Source : Charmes (2009: 35)

La composition de l'emploi informel selon la situation dans la profession révèle la part prépondérante des travailleurs indépendants dans l'emploi informel en ASS (par rapport aux employés rémunérés). Durant la décennie 1990, la part des employés rémunérés ne représente ainsi que 28,3% de l'emploi informel dans la région. Cette part n'est que de 13,1% au Burkina Faso et d'à peine 5% en Guinée et au Bénin. En Afrique de l'Est on observe une répartition inverse. Au Kenya, la part de l'emploi rémunéré est de 58%. L'Afrique du Sud témoigne aussi d'un profil différent, caractéristique d'un pays « émergent », avec sur la dernière décennie une part de l'emploi rémunéré de près de 80%. Les pays pour lesquels des données sont disponibles sur la décennie 2000 témoignent d'une hausse de la part des employés rémunérés dans l'emploi informel. Cela est notamment observable en Afrique du Nord. En

ASS, à l'exception de l'Afrique du Sud, cette hausse reste toutefois encore marginale. Par exemple, la part des travailleurs indépendants représente toujours près de 80% au Mali. De plus, il faut rappeler que les emplois rémunérés se trouvent aussi bien dans le secteur informel (par exemple les salariés rémunérés des MPE informelles) que dans le secteur formel. Dès lors, la composition de l'emploi informel en ASS relève encore très largement du secteur informel.

Compte tenu de la part que représente le secteur informel dans l'emploi non agricole total en ASS il n'est pas étonnant que des efforts importants aient été entrepris dans la région pour estimer sa contribution au PIB. Le tableau A.0.2. met en effet en évidence que ce type d'estimation est plus fréquent pour les pays d'ASS que dans les autres régions du monde. Globalement, il ressort que sur les trois continents (Amérique latine, Afrique, Asie), le secteur informel représente, sur la décennie 1990, près du quart du PIB total et autour d'un tiers du PIB non agricole (ILO, 2002 ; Charmes, 2005). L'ASS se distingue là aussi, avec la contribution du secteur informel au PIB non agricole la plus élevée (37,2%). Cette part s'élève même au dessus de 50% pour certains pays (Niger et Togo).

L'importance considérable prise par le secteur informel en ASS s'est accompagnée de transformations dans la perception de son rôle, du point de vue des institutions internationales et des politiques nationales (Lautier, 2004). Jusqu'au milieu des années 1980, l'économie informelle était souvent admise faute de mieux, l'objectif étant d'intégrer au secteur formel la petite frange la plus dynamique de ces activités et, parfois, de faire disparaître les autres (politiques de déguerpissement des petits commerces de rue, par exemple). Depuis la fin des années 1980, dans le cadre des nouvelles orientations des politiques de développement, le secteur informel se voit attribuer un double rôle. D'un côté, la promotion du secteur privé dans le cadre des programmes d'ajustement structurel (PAS) va conduire à porter un nouvel intérêt au développement des MPE, leur flexibilité étant notamment louée. De l'autre, face aux conséquences sociales des PAS, la capacité des activités informelles à absorber la main d'œuvre et donc à distribuer des revenus va conduire à faire du secteur informel un élément clé des stratégies de lutte contre la pauvreté (cadre stratégique de réduction de la pauvreté – CSRP ; OMD).

Ces changements au niveau politique ont été impulsés et/ou vont être accompagnés, dans le champ scientifique, par des transformations des approches théoriques de l'économie informelle.

L'évolution des débats théoriques relatifs à l'économie informelle

Deux grandes périodes peuvent être identifiées dans la littérature d'avant les années 1990, chacune opposant deux grandes approches (tab. 0.1.). Dans les années 1970 et jusqu'au début des années 1980, le débat oppose les approches de l'école dualiste aux premières approches de l'école structuraliste-fonctionnaliste. La fin des années 1980 et le début des années 1990 voient quant à elles s'opposer l'approche légaliste, initiée par De Soto (1994 [1986]) et l'approche structuraliste de l'informalisation, développée par Portès (Portès *et al.*, 1989), qui marque une transformation sensible de l'école structuraliste-fonctionnaliste.

Lorsque la notion de secteur informel apparaît au début des années 1970, c'est presque naturellement que les premières analyses dont il est l'objet s'inspirent des modèles dualistes de développement (Lewis, 1954 ; Todaro, 1969 ; Harris et Todaro, 1970)⁵. Dans ces modèles, le développement est assuré par l'accumulation du capital dans le secteur moderne (urbain/industriel), tandis que le secteur traditionnel (rural/agricole) assure l'offre de travail. Avec le développement, la main d'œuvre excédentaire du secteur traditionnel serait peu à peu absorbée par le secteur moderne. Le dualisme secteur formel/secteur informel apparaît alors comme une nouvelle façon de penser l'hétérogénéité structurelle des pays en développement, au sein de laquelle le secteur informel urbain est vu comme un réservoir de main d'œuvre. L'analyse repose sur les outils de la microéconomie néo-classique des marchés et considère des marchés segmentés du travail ou des biens (Fields, 1975 ; Mazumdar, 1976 ; Hemmer et Mannel, 1989). L'objectif est d'étudier la dynamique du secteur informel à partir d'hypothèses sur ses lois de fonctionnement et d'évolution supposées homogènes (comportement des agents, fonction de production, fonction de demande). Dans ces modèles, les secteurs informel et moderne entretiennent peu de relations entre eux et lorsqu'elles

⁵ Les modèles dualistes de développement sont des modèles de migration de la main d'œuvre des zones rurales vers les zones urbaines. Ils sont construits sur l'hypothèse selon laquelle les économies sous développées se distinguent structurellement par la coexistence d'un secteur moderne ou capitaliste, fondé sur l'industrie urbaine et hautement productif, et d'un secteur traditionnel, de subsistance, caractérisé par une faible productivité (proche de zéro) et un surplus de main d'œuvre pouvant donc être évacué hors de ce secteur sans perte. Dans ce cadre, le développement se définit comme un processus d'absorption du surplus de main d'œuvre du secteur traditionnel par le secteur moderne. Notons que le modèle de Todaro (1969) intègre à côté du dualisme au niveau national un dualisme au niveau urbain basé sur la distinction entre un « *secteur urbain traditionnel* » et un « *secteur moderne* » (Todaro, 1969).

existent, ces dernières s'expriment en termes de concurrence et non de subordination ou d'exploitation (Hugon, 1980). Certains modèles, dits multisectoriels, vont par la suite chercher à tenir compte de l'hétérogénéité même du secteur informel en le segmentant en un secteur supérieur ou intermédiaire et un secteur de base, inférieur, résiduel ou traditionnel (Steel et Takagi, 1978 ; Fields, 1990). Dans cette école, l'utilisation du terme « secteur » n'est pas neutre, celui-ci permettant « *de lier le processus à l'intérieur duquel s'exercent les activités et les comportements des agents économiques* » (Hugon, 1982 : 42). Autrement dit, il autorise l'hypothèse d'homogénéité des comportements et des processus à l'intérieur de chaque secteur.

A la même époque, les approches structuralistes reposent sur l'hypothèse inverse à celle des modèles sectoriels : il n'existe pas selon elle de secteurs que l'on puisse définir selon des critères *a priori* et que l'on puisse étudier dans leurs liens d'extériorité. Autrement dit, il n'y a pas de lois spécifiques de fonctionnement des petites activités, indépendamment de leur place dans le système global. Dans ce cadre, l'analyse du secteur informel souvent rebaptisé « petite production marchande » (PPM), est replacée à l'intérieur de la totalité constituée par le mode de production dominant (capitaliste). Les fondements théoriques renvoient alors aux thèses marxistes sur les modes de production et leurs articulations mutuelles et néo-marxistes (école de la dépendance) sur le système international inégal prévalant dans le cadre du processus d'accumulation à l'échelle mondiale. Au-delà du consensus sur la subordination ou la soumission de cette forme de production au mode de production capitaliste, le débat porte sur sa fonctionnalité pour ce dernier. La thèse marginaliste (Quijano, 1974 ; Villavicencio, 1976) considère que les sociétés périphériques connaissent une forme particulière d'intégration au capitalisme conduisant au développement d'un secteur tertiaire parasitaire ou encore de marginaux en situation de surabondance par rapport aux besoins du capital⁶. La thèse fonctionnaliste considère à l'inverse que la PPM est non seulement subordonnée mais aussi exploitée par le mode de production capitaliste (Lebrun et Gerry, 1975 ; Moser, 1978). La fonctionnalité de la PPM dans l'accumulation du capital et la reproduction du mode de production capitaliste s'exprime à travers plusieurs mécanismes de transfert de valeur, ou d'extraction du surplus. Ces derniers renvoient notamment au rôle de la PPM pour le secteur capitaliste en tant qu'armée industrielle de réserve (main d'œuvre occasionnelle bon marché

⁶ La population informelle ou marginale n'est donc pas temporairement mais ici définitivement exclue du secteur formel (contrairement aux modèles dualistes où, avec le développement, elle finit par être absorbée par le secteur moderne).

pour les entreprises capitalistes), en tant que fournisseur de biens salariaux et de produits intermédiaires bon marché permettant de réduire le coût social de la force de travail et le prix du capital variable et enfin en tant que vecteur de sous-traitance (Gerry, 1980).

Finalement, ces approches théoriques tendent à conduire aux mêmes conclusions concernant le secteur informel. Dans les modèles dualistes, il est appelé à être progressivement absorbé par le secteur moderne ; tout du moins son segment supérieur. Dans les approches structuralistes, la dynamique du secteur apparaît enfermée dans une impasse involutive. Lebrun et Gerry (1975) parlent de « *dissolution-conservation* » pour décrire le fait que certaines activités vont disparaître pendant que les autres seront maintenues en situation de subordination et d'exploitation par le mode de production dominant. Face à l'expansion considérable du secteur informel dans les PED au cours des années 1980 (et face à son apparition dans les pays développés), la portée de ces approches va être remise en cause et de nouvelles perspectives théoriques vont émerger.

L'approche légaliste développée par De Soto (1994 [1986]), et son « think tank » l'I.L.D. (Instituto Libertad y Democracia), fait du droit (la loi) ou plus généralement du cadre réglementaire et institutionnel, le fondement principal de l'explication de l'informalité. Ses fondements théoriques renvoient aux thèses de la Nouvelle Economie Institutionnaliste (NEI) et notamment aux travaux de North (1990). Une loi est bonne si elle assure l'efficacité des activités économiques qu'elle régule et mauvaise si elle y fait obstacle. Les PED sont selon cette approche caractérisés par la prédominance de mauvaises lois en raison de la présence d'« *Etats mercantilistes* » se servant du droit pour satisfaire des intérêts privés et s'assurer la captation et la redistribution de rentes (l'auteur s'inscrit également ici dans la tradition de l'« *école du public choice* »). Ces lois nuisent au bon fonctionnement du marché (instabilité, incertitude, lourdeurs bureaucratiques, etc.) et rendent coûteuses et inefficaces à la fois la légalité et l'informalité. La méthodologie d'analyse consiste alors à mesurer les coûts de la légalité et de l'informalité. Les coûts de la légalité sont ceux à partir desquels les micro-entrepreneurs ou les travailleurs indépendants font leur choix en fonction de leurs revenus⁷. Les plus riches d'entre eux pourront bénéficier facilement de la protection du droit, alors que les autres seront contraints à développer leur activité, pourtant fondamentalement honnête, en dehors du cadre protecteur de la loi. L'informalité relève donc d'une inadaptation du système

⁷ Ils comprennent les coûts d'accès et de maintien dans la légalité et recouvrent notamment : les coûts d'opportunité liés au manque à gagner résultant des temps d'attente et des délais extrêmement longs issus des démarches administratives et les charges fiscales elles-mêmes (impôts, taxes, charges sociales).

légal, mais cette situation génère aussi des coûts et donc des pertes pour les petits entrepreneurs⁸. L'informalité a néanmoins l'avantage de reposer sur des entrepreneurs « héroïques » qui tentent de recréer les conditions du bon fonctionnement du marché en inventant des « *normes extra-légales* » visant à réduire les coûts de transaction. Finalement, l'informalité devient le modèle de la société flexible : dans l'impossibilité de se déployer dans le secteur moderne, du fait des multiples entraves étatiques, l'« *esprit universel d'entreprise* » se déploie à la marge.

L'approche structuraliste de l'informalisation (Portès *et al.*, 1989) traduit un changement dans l'orientation analytique du courant structuraliste. L'« informalisation » est vue comme un processus socio-économique et politique de réponse à la crise. Alors que l'approche structuraliste initiale insistait sur le rôle du secteur informel (PPM) dans le processus d'accumulation du capitalisme périphérique, l'attention est désormais portée sur la crise économique et les mutations du capitalisme contemporain au niveau mondial (récession, endettement, restructurations industrielles, internationalisation du capital). Dans ce contexte, on s'intéresse au rôle particulier que tient l'« économie informelle » comme moyen de préserver les conditions de l'accumulation. Le cadre d'analyse s'articule alors autour de trois dimensions (Castells et Portès, 1989: 26-27) : (i) les caractéristiques de différenciation du secteur informel, en particulier au niveau du travail⁹ ; (ii) les relations systémiques avec l'économie formelle ; (iii) l'attitude de l'Etat envers le secteur non-régulé. Dans cette optique, l'expansion des activités informelles est considérée comme un élément de la stratégie de recomposition/restructuration des systèmes productifs formels afin de maintenir leurs marges de profit et leur place dans la concurrence internationale (Castells et Portès, 1989). Comme précédemment, la fonctionnalité de l'économie informelle pour les firmes du secteur moderne s'exprime à travers les opportunités qu'elle offre en termes de flexibilité de la main d'œuvre, d'externalisation de la production et de réduction des coûts salariaux. Elle représente également un moyen de réduire le pouvoir des syndicats, d'altérer la structure de classes et de subvertir la logique du processus de prolétarianisation (Portès *et al.* 1989: 308-309). Notons que l'approche de la PREALC (Programme Régional d'Emploi pour l'Amérique Latine et les Caraïbes), exposée par Tokman (1992), s'inscrit dans une perspective similaire à celle de

⁸ Les « *coûts de l'informalité* » comprennent les « *coûts simples de l'illégalité* », comme les frais de corruption et l'absence de publicité et les « *coûts liés au manque de bonnes lois* », c'est-à-dire les coûts de transaction dûs à l'absence de droits de propriété, de contrats, etc.

⁹ Il s'agit d'analyser de manière plus systématique la diversité des rapports capital/travail dans lesquels évoluent les acteurs informels (employeurs, indépendants, travailleurs salariés et non salariés, etc.).

Tab. 0.1. Les débats théoriques structurant la littérature sur l'économie informelle jusqu'au début des années 1990

	Années 1970 et début des années 1980			Fin des années 1980 et début des années 1990	
	Approche dualiste ou multisectorielle	Approches structuralistes		Approche légaliste	Approche structuraliste de l'informalisation
Sémantique		Thèse marginaliste	Thèse fonctionnaliste		
Auteurs	Secteur informel, non structuré Fields (1975), Steel et Takagi (1978) ; Hemmer et Mannel (1989) ; Fields (1990)	« Masses marginales », « Tiers secteur parasite » Quijano (1974), Villavicencio (1976)	Petite Production Marchande (PPM) LeBrun et Gerry (1975), Moser (1978)	Informalité, les « informels », « classe d'informels » De Soto (1994 [1986]), I.L.D.	« Economie informelle », « Informalisation » Potès <i>et al.</i> (1989)
Principe général	Segmentation entre secteur formel / informel comme nouvelle façon de penser l'hétérogénéité structurelle des PED. Secteur informel comme réservoir de main d'œuvre	Subordination au mode de production dominant <i>Phénomène spécifique au capitalisme périphérique</i> Dysfonctionnel par rapport à l'excédent de main d'œuvre compte tenu des besoins du capital	Fonctionnalité par rapport à l'accumulation du capital et à la reproduction du mode de production capitaliste	Informalité comme résultante d'un système de droit inadapté issu d'Etats mercantilistes Lieu de déploiement de l'esprit universel d'entreprise	Subordination au mode de production dominant <i>Phénomène global</i> Fonctionnalité par rapport à l'accumulation dans un contexte global de crise et de mutation du capitalisme
Fondements théoriques	Modèles dualistes et multisectoriels	Théories de la marginalité	Théories marxistes (modes de production et leurs articulations) et néo-marxistes (thèses dépendantistes)	Nouvelle Economie Institutionnelle, Ecole du « Public Choice »	Théories néo-marxistes (rapports de production, circuits d'accumulation, conflits de classes, etc.)
Cadre analytique	Outils de la théorie microéconomique néo-classique de la concurrence (lois de fonctionnement du secteur, concurrence sur les marchés, allocation optimale des ressources)	Marginalité, exclusion	Mécanismes d'exploitation : soumission du travail au capital ; échange inégal sur le marché des biens	Analyse des coûts de la légalité et de l'informalité Entrepreneur rationnel et parfaitement informé effectue son choix en fonction des coûts de la légalité	Caractéristiques de différenciation du secteur informel Relations avec l'économie formelle Rôle de l'Etat
Perspectives / conclusions	Secteur informel comme transition dans le processus de développement Politiques ciblées, sectorielles, par branches Soutien aux activités du segment supérieur du secteur informel	Dynamique involutive, « dissolution-conservation », impossibilité d'accumulation		Informels comme entrepreneurs dynamiques en devenir Politiques : simplification, décentralisation, déréglementation	Ensemble de politiques assez hétérogènes Politiques locales, non exclusivement économiques, de soutien à l'informel Intervention de l'Etat pour réduire les inégalités et lutter contre l'exploitation

Source : auteur.

l'approche structuraliste de l'informalisation. Néanmoins, elle accorde une considération particulière au fait que le processus de restructuration économique prend place dans des contextes structuraux différents dans les PED, comparativement aux pays développés (faible intégration des unités informelles aux grandes entreprises, présence d'un excédent structurel de main d'œuvre, absence de filets de sécurité sociale).

L'ensemble des approches théoriques ayant structuré les débats sur l'économie informelle jusqu'aux années 1990 est synthétisé dans le tableau 0.1. organisé autour de six dimensions (sémantique, auteurs, principe d'ensemble, fondements théoriques, cadre d'analyse, conclusions et perspectives). Cette classification ne prétend pas à l'exhaustivité ni à figer dans le temps ces approches, qui continuent à être mobilisées dans la littérature. Néanmoins, il nous semble que les années 1990 marquent un tournant dans les analyses conceptuelles du secteur informel. Deux voies semblent être depuis privilégiées, selon que l'analyse porte sur le « pourquoi » (les causes) de l'emploi informel ou sur le « comment » (régulations et modes de fonctionnement) des activités informelles. Bien sûr, les approches précédentes apportaient elles aussi des éléments de réponse à ces questions. Toutefois ils renvoyaient avant tout au rôle du secteur informel par rapport au secteur dans le processus de développement. Dorénavant, l'accent est mis dans la première voie sur les choix individuels des acteurs ou, dans la seconde voie, sur les dynamiques et régulations sociales à l'œuvre dans l'économie informelle.

La première voie repose sur une perspective microéconomique fondée sur l'étude des motivations des individus. La question qui est posée peut s'exprimer en ces termes : les micro-entrepreneurs et les travailleurs choisissent-ils délibérément de sortir du cadre formel ou en sont-ils exclus ? Cette alternatives est reprise dans le titre de l'étude de la Banque Mondiale sur le secteur informel en Amérique Latine *Informality : exit and exclusion* (Perry *et al.*, 2007). L'optique « *exclusion* » recouvre les approches dualistes du marché du travail, où la main d'œuvre du segment inférieur est exclue du secteur formel, mais aussi l'approche légaliste de De Soto (1994 [1986]). En effet, chez ce dernier, c'est bien l'excès de réglementation qui génère les coûts excessifs de la légalité et contraint les entrepreneurs à opter pour l'informel. L'optique « *exit* » (défection) considère que les agents prennent leur décision sur la base d'un calcul coût / bénéfice de la formalité. Dans cette perspective, la majorité des entrepreneurs et des employés choisissent volontairement et non de manière contrainte d'exercer de manière informelle. Ainsi, pour Maloney (2004: 1159) : « *une*

première approximation devrait nous amener à considérer l'économie informelle comme le pendant non réglementé, dans les pays en développement, des petites entreprises de nature volontaire dans les pays développés ». Cette approche a fait l'objet d'études menées essentiellement en Amérique Latine (Maloney, 2004 ; Perry *et al.*, 2007). Outre l'évasion fiscale, d'autres facteurs interviennent dans ce choix (coûts de la légalité, rentabilité de celle-ci et notamment de l'adhésion aux services de sécurité sociale, liberté offerte par le statut d'indépendant, etc.). L'emploi informel volontaire correspond également au segment supérieur identifié dans les approches multisectorielles (Fields, 1990). Un des aspects centraux dans cette littérature concerne l'impact des réglementations du travail sur la décision des individus d'opérer dans l'informel. Sur ce point, un débat est notamment engagé entre la Banque Mondiale et le BIT. Une réponse à l'étude de Perry *et al.* (2007) a ainsi été donnée par Kucera et Roncolato (2008) dans la *Revue Internationale du Travail*.

La seconde voie de recherche vise à ouvrir la « boîte noire » du secteur informel et porte alors non plus sur les causes de l'informalité, mais sur les modes d'organisation et de fonctionnement des activités informelles et sur les formes de régulation et d'institutions, notamment informelles, qui les encadrent, les soutiennent et/ou les contraignent. Composée de travaux d'origines théoriques diverses, elle adopte une perspective résolument empirique et porte une attention particulière aux dynamiques entrepreneuriales, aux entrepreneurs et aux MPE. Dans ce cadre, 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). Les activités informelles sont alors considérées comme des formes originales de production ayant leur propre spécificité et dynamique endogène, ne pouvant toutefois être comprises indépendamment de leur insertion dans un contexte économique, social, politique et culturel particulier (Hugon, 1995 ; Ellis et Fauré, 1995). Le projet « *Unlocking potential* » présenté en début d'introduction s'inscrit assez bien dans cette démarche en appréhendant les contraintes économiques, institutionnelles et sociales au développement des MPE. Plus largement, cette perspective résulte également d'un mouvement de remise en cause, d'un point de vue théorique, de la portée heuristique du concept de secteur informel et du dualisme formel/informel¹⁰. Deux principaux arguments sont avancés, que l'on retrouve notamment chez l'« inventeur » du concept Keith Hart. D'un côté, sa pertinence dans un contexte de libéralisation et de transformation des structures

¹⁰ Ce qui ne remet bien sûr pas en cause la nécessité, d'un point de vue empirique, de pouvoir mesurer et évaluer l'importance du secteur et de l'emploi informel.

économiques est questionnée : « *L'effondrement de l'État dans de nombreux pays du Tiers-Monde a conduit l'ensemble de l'économie à devenir informelle. (...). Quand la majeure partie de l'économie est "informelle", l'utilité de la catégorie devient discutable* » (Hart, 2006: 27)¹¹. De l'autre, Hart souligne le risque de faire disparaître l'acteur, l'entrepreneur, derrière une catégorie abstraite d'« économie informelle » :

« 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: 119-120).

C'est ainsi que plusieurs auteurs ont soulevé la nécessité d'aller au-delà de l'opposition analytique formel/informel et de l'idée que l'économie informelle est non structurée, pour saisir comment opèrent concrètement ces activités à travers leurs acteurs et leurs logiques, leurs organisations sociales, ainsi que la nature, la forme et le contenu des institutions les encadrant (Guha-Khasnobis *et al.*, 2006 ; Sindzingre, 2006). Il s'agit là encore d'un point de vue partagé par Hart :

« Whatever its value in bringing to light hitherto invisible economic activities, this concept is largely negative, focusing on whatever is not regulated by state bureaucracy and law. It tells us nothing about the social organization of these practices » (Hart, 2010: 371). « 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).

Ce constat est également le point de départ des réflexions de Fafchamps (2004: 4) sur les institutions de marché en ASS :

« Yet we know little about how markets operate in practice. Perhaps the best measure of this lack of knowledge is our propensity to call "informal" everything that is not of Western inspiration. The truth is that market activity in Africa is not without form; it is only without economic formalization. It may escape our present understanding, but it does not defy explanation. (...) African market arrangements and institutions take many forms and it would be misleading to lump them into a single "informal sector" » (Fafchamps, 2004: 4)

¹¹ Traduction de l'auteur.

En ASS, dans un contexte d'affaiblissement des institutions modernes et étatiques (Diop, 2001), les institutions sociales sont amenées à assurer une fonction primordiale dans la régulation des activités économiques. Parmi ces dernières, les réseaux sociaux retiennent particulièrement l'attention. Il existe déjà en effet 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 ASS, notamment dans la région Ouest-africaine (Cohen, 1969 ; Meillassoux, 1971 ; Grégoire et Labazée, 1993). Le rôle des réseaux sociaux dans l'organisation et la coordination des acteurs et des transactions économiques, ainsi que dans la circulation des ressources représente dès lors un élément majeur de la compréhension des dynamiques sociales des économies informelles urbaines africaines d'aujourd'hui. C'est dans ce cadre qu'une attention soutenue doit être portée à leur influence dans la dynamique des MPE¹².

Encastrement, réseaux sociaux et dynamiques des MPE informelles urbaines en ASS

Lors d'une réflexion autobiographique, Hart regrette d'avoir fait disparaître l'importance empirique des relations sociales pour les entreprises derrière la catégorie générale d'économie informelle : « *Je fis une autre erreur : je sacrifiais ce que mon expérience sur le terrain apportait d'original – les relations et les personnalités, l'entreprise, les expériences sociales – à une vision du monde mécanique* » (Hart, 1995: 121). Dans la littérature sur l'économie informelle, le tournant intervenu au milieu des années 1980 marque le début de la prise en considération du rôle des réseaux. De Soto (1994 [1986]) montre ainsi que l'appartenance à certains groupes sociaux est cruciale pour l'accès à de nombreux débouchés économiques dans le secteur informel de Lima (Pérou). S'il ne pousse pas plus en avant la réflexion sur ce point, il considère néanmoins que l'entretien d'un large réseau d'amis, d'oncles et de cousins est coûteux et peut donc entraver le développement de marchés efficients. De même, au sein de l'approche structuraliste de l'informalisation, certains auteurs soulignent la nécessité de porter une attention plus soutenue aux spécificités socioéconomiques, culturelles et historiques des pays et notamment aux rôles des réseaux sociaux dans la régulation du marché du travail informel (Weiss, 1987 ; Meagher, 1995). Depuis le milieu des années 1990, le

¹² Notons que par la suite, même si nous privilégierons le terme de MPE (informelles), nous utiliserons également parfois, par souci de variation sémantique, les expressions « économie informelle », « secteur informel », « économie populaire », etc., chacune renvoyant au même objet : le secteur informel tel que défini par le BIT (définition présentée en début d'introduction).

« boom » de la littérature sur le rôle du capital social dans le processus de développement participe aussi de ce regain d'intérêt pour les réseaux sociaux (Collier, 1998 ; Dasgupta et Serageldin, 1999 ; Narayan, 1999 ; Grootaert et Van Bastelar, 2002). Dans cette littérature, portée notamment par les travaux issus de la *Social Capital Initiative* de la Banque Mondiale, initiée en 1996, 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 (Durlauf et Fafchamps, 2004 :46, 57), ces derniers constituant la partie la plus visible du capital social (Lyon, 2000). Par ailleurs, les travaux menés dans cette littérature se sont très largement, si ce n'est exclusivement, focalisés sur le rôle du capital social dans la réduction de la pauvreté des ménages en zone rurale (Narayan et Pritchett, 1999)¹³. Peu de travaux ont ainsi pris pour objets d'études aussi bien le milieu urbain que les MPE. Pourtant, les transformations sociales rapides qui sont à l'œuvre dans les zones urbaines d'ASS nous semblent soulever des questionnements importants quant à la nature et au rôle des réseaux sociaux dans la régulation des activités informelles urbaines. Les effets couplés de l'urbanisation et de la pression économique ont en effet conduit les villes à devenir le lieu d'une fragilisation des institutions sociales traditionnelles favorisant l'émergence de nouvelles formes de médiation sociale et de solidarité citadine, plus sélectives voire instrumentales, et à caractère plus affinitaire et contractuel (Marie, 1997). Dans les villes africaines, les ménages et les familles sont en recomposition (Pilon *et al.*, 1997). On observe des processus d'individualisation et « *la solidarité de crise tend à faire place à une crise de solidarité* » (Hugon, 2007a: 63). Il n'est donc guère étonnant de constater que le projet *Unlocking potential* adopte une optique très largement urbaine et porte un regard sur l'aspect potentiellement contraignant des relations sociales familiales (famille élargie, parenté villageoise).

Tout en s'inscrivant dans ce mouvement de la littérature, notre thèse se donne pour objectif d'apporter une contribution originale à l'identification et à l'analyse de la nature, de l'origine, du rôle et de l'influence des réseaux sociaux à la fois dans la dynamique et les performances

¹³ La revue de littérature et le tableau synthétique proposés par Durlauf et Fafchamps (2004: 63-66) sont assez éloquentes à ce sujet.

des MPE de l'économie informelle urbaine en ASS. Les réseaux sociaux peuvent en effet tout autant constituer une barrière à l'entrée qu'un déterminant essentiel des performances économiques courantes des activités informelles. La compréhension des conditions socio-relationnelles concrètes au sein desquelles s'inscrivent les MPE et l'évaluation de leur impact sur les performances économiques de ces activités s'avèrent également essentielles pour l'intervention politique. En effet, l'amélioration de la productivité, des revenus ou plus largement des performances économiques des MPE informelles est fondamentale pour que ces activités contribuent de manière efficace à la lutte contre la pauvreté (emplois de meilleure qualité, dynamique productive locale, etc.). Or, en levant le voile sur le rôle des réseaux et relations sociales dans la dynamique et les performances de ces MPE, on produit une connaissance qui peut être utile non seulement à la mise en œuvre des politiques d'appui usuelles, mais aussi, éventuellement, à l'identification de nouveaux leviers d'action politique. Notre problématique s'appuie alors sur une réflexion d'ordre théorique, méthodologique et empirique organisée autour de la théorie de l'encastrement réticulaire de Granovetter (1985, 1992a, b, 2003) à laquelle est associée une analyse des réseaux personnels d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs de l'économie informelle de Bobo-Dioulasso (Burkina Faso).

La démarche de recherche qui anime notre travail repose sur trois étapes. Dans un premier temps, une réflexion théorique doit être menée autour des notions de réseau et d'encastrement. Comme nous venons de le souligner, les réseaux sociaux représentent un objet d'analyse empirique particulièrement intéressant dans notre cadre d'étude, notamment en tant que mode de coordination et de régulation des acteurs et des activités informelles. Mais, dans notre champ d'analyse, la notion de réseau est aussi souvent louée pour ses avantages conceptuels. Elle permet, par exemple, d'éviter le flou du concept de capital social (cf. *supra*). Elle est aussi parfois considérée comme une bonne option pour dépasser les conceptions dualistes formel/informel dans la mesure où les relations sociales peuvent parfaitement traverser et relier les deux secteurs, voire même constituer des modes de gouvernances alternatifs à l'Etat. Néanmoins, Meagher (2010) souligne qu'une sous-théorisation de la notion de réseau peut en réduire considérablement la portée analytique et générer de nouvelles difficultés. Cette notion est effectivement ancienne et ses usages traduisent la polysémie du terme (Mercklé, 2004). Si, de manière générale, elle sert à décrire un ensemble d'acteurs et les relations qu'ils entretiennent les uns avec les autres, on s'aperçoit d'un point de vue pratique que son usage dans notre champ d'analyse peut renvoyer à des objets d'étude assez variés : relations sociales

interpersonnelles des entrepreneurs, relations inter-entreprises et ou inter-organisationnelles, communautés d'affaires (notamment ethniques), associations et organisations collectives (organisations professionnelles, mutuelles, coopératives, etc.), voire réseaux d'associations (réseaux de mutuelles par exemple). De plus, dans l'histoire de la pensée, la notion de réseau ne relève pas nécessairement ni d'un cadre théorique ni d'une discipline définie (Mercklé, 2004). Sur ce point, elle traduit même au contraire la porosité des frontières disciplinaires, notamment entre économie et sociologie (Barbié, 2009). L'optique retenue dans notre thèse afin de clarifier l'usage fait de la notion de réseau et par là même afin de pouvoir en saisir toute la portée analytique a consisté à l'appréhender par le prisme du concept d'encastrement. Originellement mobilisé par l'anthropologue et économiste Karl Polanyi (1983 [1944]) pour souligner l'inscription sociale des faits économiques, le concept d'encastrement s'est retrouvé associé à la notion de réseau sous la plume du sociologue Mark Granovetter (1985), dans le cadre d'une théorie de l'encastrement structural (ou réticulaire). Dans son sillage il est devenu un concept structurant pour penser l'articulation entre l'économique et le social au sein de la nouvelle sociologie économique (NSE). On remarquera que le concept d'encastrement, en cherchant à articuler l'action économique aux structures sociales, répond parfaitement aux objectifs fixés par le champ de la littérature concernant l'analyse conceptuelle de l'économie informelle auquel nous nous rattachons (cf. *supra*). Cette dernière se donne en effet pour ambition de saisir la diversité des modes d'organisation et des cadres sociaux d'insertion des acteurs. De la confrontation de cette réflexion théorique aux observations empiriques issues de la littérature émane alors notre choix d'adopter un cadre d'analyse micro-socioéconomique fondé sur une approche associant la théorie de l'encastrement réticulaire de Granovetter à une conception égocentrée du réseau social des micro-entrepreneurs. La notion de « *réseau égocentré* » (ou « *personnel* »), issue de la sociologie des réseaux sociaux (Wasserman et Faust, 1994 ; Degenne et Forsé, 2004 [1994] ; Mercklé, 2004 ; Wellman, 2007a, b), nous est apparue la plus pertinente, tant conceptuellement qu'empiriquement, pour répondre à notre problématique. De manière générale, un réseau égocentré est constitué d'un acteur central, des liens directs qu'il entretient avec d'autres acteurs et des liens existants entre ces derniers. Adaptée à l'étude de la dynamique des MPE, cette conception conduit à définir ces liens directs à partir des relations sociales régulières d'un micro-entrepreneur véhiculant des ressources essentielles à l'exploitation courante de son activité.

L'adoption de ce cadre conceptuel et analytique a dès lors nécessité, lors d'une seconde étape de notre démarche de recherche, la mise en œuvre d'une enquête spécifique conduite dans la

ville de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso. Seconde ville et ancienne capitale économique du pays, Bobo-Dioulasso offre un terrain d'étude particulièrement approprié à l'investigation empirique de notre problématique. L'enquête a été conduite en trois temps sur la période 2006-2008. D'un point de vue quantitatif, elle a permis de collecter des données sociodémographiques et économiques sur un échantillon représentatif de 317 MPE, ainsi que des données de réseaux personnels sur un sous-échantillon de 278 d'entre elles. L'échantillon a été construit à partir des résultats du dernier recensement exhaustif des activités informelles de la ville (Fauré et Soulama, 2000 ; Fauré et Labazée, 2002). D'un point de vue qualitatif, 14 micro-entrepreneurs ont également été sélectionnés pour faire l'objet d'entretiens approfondis. L'information collectée permet de décrire les caractéristiques des entrepreneurs et de leur activité, d'évaluer leurs performances économiques, mais aussi et surtout de dresser un portrait le plus fidèle possible de leur réseau personnel d'accès aux ressources et d'en comprendre certains aspects dynamiques. Elle nous autorise alors, dans une dernière étape de notre démarche de recherche, à mener une analyse empirique qui vise à répondre à trois types de questionnement structurant notre problématique :

- (i) Quelle est la nature et la composition des réseaux personnels d'accès aux ressources au sein desquels les micro-entrepreneurs de l'économie informelle de Bobo-Dioulasso sont insérés ? Observe-t-on des singularités selon les caractéristiques des entrepreneurs et de leur MPE ? Certains types de relations sociales véhiculent-ils des ressources particulières ?
- (ii) D'où émergent ces réseaux et relations sociales ? Leur nature et leur rôle évoluent-ils au cours de la trajectoire de l'entrepreneur et de son activité ? Quelle importance représentent ces réseaux parmi les différentes modalités possibles d'accès aux ressources ?
- (iii) Quel est l'impact de ces réseaux sur les performances économiques des MPE ? Cet impact est-il univoque ou varie-t-il selon les différentes composantes des réseaux et leurs éventuelles articulations ?

Notre démarche de recherche s'inscrit donc résolument dans une perspective pluridisciplinaire, mêlant notamment économie et sociologie, tant sur le plan de la réflexion théorique que sur le plan de la collecte et de l'analyse des données empiriques. Ces différentes sources d'inspiration n'en restent pas moins toutes orientées vers la construction d'un cadre conceptuel et d'analyse empirique cohérent permettant de répondre aux questionnements

soulevés par notre problématique. Sur ce point, notre analyse empirique du rôle des réseaux sociaux dans la dynamique et les performances des MPE de l'économie informelle de Bobo-Dioulasso offre plusieurs apports :

- (i) Une collecte de données de réseaux égocentrés à partir d'une adaptation de la méthode des « générateurs de noms » au contexte spécifique de l'entrepreneuriat informel urbain en Afrique. Cette méthode, habituellement utilisée par les sociologues dans les problématiques de soutien social (Wellman, 1979 ; Fischer, 1982), a en partie déjà été transposée avec succès au champ d'étude de l'entrepreneuriat (Greve et Salaff, 2003 ; Hoang et Antoncic, 2003). Son adaptation à l'analyse de l'entrepreneuriat informel urbain africain permet d'obtenir des données de réseaux sociaux complètes et fiables, prenant en compte leur aspect multidimensionnel.
- (ii) Une analyse dynamique de la genèse, de l'évolution et de la transformation des relations sociales d'accès aux ressources au cours de la trajectoire professionnelle des micro-entrepreneurs. Cette analyse est menée à l'aide d'une méthode mixte mobilisant un matériel qualitatif (récits de vie) traité de manière quantitative et qualitative (Coviello, 2005 ; Grossetti et Barthe, 2008).
- (iii) Une analyse statique quantitative visant à identifier la configuration du réseau personnel d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs au cours de l'exploitation courante de leur activité. Les réseaux sont ainsi décrits à partir de trois dimensions, chacune d'elles étant mesurée par des indicateurs pertinents et selon les méthodes d'analyse de données appropriées (notamment l'analyse factorielle des données). Ils seront ensuite regroupés au sein de configurations-type de réseaux, selon les articulations observables entre ces trois dimensions (analyse en classification de groupes).
- (iv) Une analyse économétrique de l'impact du réseau, dans ses différentes dimensions et selon ses différentes configurations, sur les performances économiques des MPE (chiffre d'affaires, valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation). Cette analyse s'appuie sur des modèles de régression adaptés permettant de considérer la stabilité des résultats en différents points de la distribution, les effets de seuil et les éventuels problèmes d'endogénéité (régressions linéaires multiples, régressions quantiles, modèles à choix qualitatifs probit binaires, variables instrumentales).

L'architecture générale de la thèse est structurée autour de quatre chapitres. Un **premier chapitre** se donne pour objectif de parvenir à la définition d'un cadre conceptuel et analytique à même de saisir les questionnements soulevés par notre problématique. Après avoir clarifié la manière dont la notion de réseau se rattache au concept d'encastrement au sein d'une théorie de l'encastrement structural chez Granovetter (1985), il s'agira de proposer une revue de la littérature portant sur le rôle des réseaux sociaux dans la dynamique des MPE informelles en ASS. La confrontation de ces deux points nous conduira à opter pour un cadre d'analyse micro-socioéconomique fondé sur la théorie de l'encastrement réticulaire de Granovetter et adossé à une conception égocentrée du réseau social des micro-entrepreneurs. Ce réseau égocentré, ou personnel, peut être décrit à partir de trois dimensions, le contenu des liens, les attributs des membres et la structure du réseau, qui sont inscrites dans le temps. Chacune de ces dimensions ayant fait l'objet de théorisations et de débats dans la littérature, cela nous permettra de préciser nos hypothèses de recherche quant aux mécanismes par lesquels le réseau social influence la dynamique et les performances des MPE. Ces choix conceptuels et analytiques nous ont conduit à la mise en œuvre d'une enquête spécifique portant sur les MPE informelles de la ville de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso. C'est pourquoi le **deuxième chapitre** présente le cadre contextuel et méthodologique de notre étude. Dans un premier temps, au regard de la situation nationale du Burkina Faso, une mise en perspective du contexte économique et social de la ville de Bobo-Dioulasso sera développée. La place qu'y tient l'économie informelle et les enjeux qui lui sont relatifs, dans un contexte d'urbanisation et de décentralisation, seront notamment soulevés. Dans un deuxième temps, les méthodologies d'échantillonnage et d'enquête seront exposées. En ce qui concerne ce dernier point, une attention particulière est portée au questionnaire consacré au réseau personnel d'accès aux ressources, à l'adaptation de la méthode des générateurs de noms et à la mise en œuvre des entretiens approfondis. Le **troisième chapitre** entame une première phase de l'analyse empirique en suivant trois étapes. Tout d'abord, dans une perspective statique, il s'agira tout autant de décrire la population étudiée du point de vue des caractéristiques sociodémographiques et économiques des entrepreneurs et de leur activité que d'analyser les conditions économiques de leurs performances. Ensuite, toujours d'un point de vue statique, les caractéristiques de leur réseau personnel d'accès aux ressources, dans le cadre de l'exploitation courante de leur activité, seront décrites. Enfin, dans une perspective dynamique et sur la base du matériel qualitatif recueilli, une analyse de la dimension temporelle de l'encastrement sera proposée à travers l'étude de la formation et de l'évolution des relations sociales d'accès aux ressources au cours de la trajectoire

professionnelle des entrepreneurs. Ces deux dernières étapes permettront d'affiner les hypothèses de recherche à tester lors de l'analyse quantitative de l'impact du réseau social des entrepreneurs sur les performances économiques des MPE. Cette analyse est développée dans le **quatrième chapitre**. En premier lieu, l'impact de chaque dimension du réseau sera testé isolément. La première dimension, concernant le contenu des relations, conduit essentiellement à une investigation de la thèse de « *la force des liens faibles* » de Granovetter (1973) dans le contexte d'étude qui est le nôtre. La seconde dimension, relative aux caractéristiques des membres du réseau personnel, nous conduit à tester la théorie des ressources sociales de Lin (2001). Les effets de la structure du réseau sont quant à eux analysés sous le prisme de la thèse des « *trous structuraux* » (Burt, 1992). Enfin, l'aboutissement de notre réflexion sera soutenu par la construction d'une typologie *ex post* des configurations de réseau selon leurs trois dimensions et par l'évaluation de l'impact des différents types de réseau identifiés sur les performances des MPE.

Chapitre 1

Encastrement et réseaux sociaux : cadrage conceptuel et analytique pour l'étude des MPE en milieu informel urbain africain

Introduction

Ce premier chapitre se donne pour objectif de définir un cadre conceptuel et analytique pertinent pour l'étude empirique de notre problématique concernant la nature, le rôle et l'influence des réseaux sociaux dans la dynamique et les performances des MPE informelles en milieu urbain africain. L'optique adoptée repose sur une approche micro-socioéconomique. Celle-ci est fondée sur la théorie de l'encastrement structural, ou réticulaire, de Granovetter (1985) à laquelle est associée une conception égocentrée du réseau social issue de la sociologie des réseaux sociaux.

Nous avons vu en introduction que ce n'est que depuis le courant des années 1990, notamment suite à la remise en question de la pertinence des analyses fondées sur la dichotomie « secteur formel/informel », qu'un pan de la littérature théorique s'est orienté vers l'analyse et la compréhension de l'hétérogénéité des processus de régulation à l'œuvre au sein de l'économie informelle. Les activités informelles sont depuis souvent considérées comme des formes originales de production ayant leurs propres logiques et dynamiques qui ne peuvent être comprises indépendamment de leur insertion dans un contexte économique, social et institutionnel particulier. La question des médiations articulant l'acteur aux structures sociales est ainsi souvent mise au cœur de ces réflexions. C'est dans ce cadre qu'une attention notable est portée au rôle des réseaux sociaux dans la construction sociale de l'économie informelle et notamment à leur influence sur la dynamique des MPE. Cette question est d'autant plus pertinente dans le contexte d'une Afrique contemporaine marquée à la fois par

la défaillance des institutions modernes et étatiques et par les transformations sociales consécutives à la crise économique persistante et à l'urbanisation croissante. Mais si la notion de réseau est souvent considérée comme une bonne option pour dépasser les conceptions dichotomiques « formel/informel » et ouvrir la « boîte noire » de l'informel, le recours à cette dernière peut aussi conduire à de nouvelles difficultés (Meagher, 2010). Certains auteurs font ainsi remarquer que sans fondements théoriques suffisamment clairs, le risque est grand de voir la notion de réseau être utilisée sans distinction et en un sens tellement métaphorique que son application perdait alors toute valeur heuristique (Nohria, 1992 ; Emirbayer et Goodwin, 1994). Dans la mesure où l'objectif de notre thèse est bien d'étudier la nature et le rôle des réseaux sociaux dans la dynamique des MPE informelles en milieu urbain africain, cela suppose donc de commencer par préciser le cadre conceptuel et analytique au sein duquel la notion de réseau social sera définie et appréhendée.

Afin de clarifier l'usage fait de la notion de réseau social, l'optique retenue dans ce chapitre consiste à l'appréhender par le prisme du concept d'encastrement. Si ce dernier fut utilisé à l'origine par l'anthropologue et économiste Karl Polanyi (1983 [1944]) pour désigner l'inscription sociale des faits économiques, Mark Granovetter se le réapproprie en 1985 dans un article fondateur publié dans l'*American Journal of Sociology* et intitulé : « *Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness* ». L'encastrement y est défini à partir la notion de réseau social. Cet article marque alors le point de part de la nouvelle sociologie économique (NSE) au sein de laquelle le concept d'encastrement deviendra central pour penser l'articulation entre l'économique et le social. Dans ce cadre, la construction de notre cadre conceptuel et analytique suppose donc à la fois : (i) de définir l'articulation théorique entre le concept d'encastrement et la notion de réseau social dans le cadre de la théorie de l'encastrement structural de Granovetter et (ii) de confronter cette dernière à la littérature existante consacrée au rôle des réseaux sociaux dans la dynamique des MPE informelles en milieu urbain africain. Si le premier point fournit les soubassements théoriques, voire épistémologiques, de notre approche, le second offre quant à lui la possibilité d'identifier des espaces à combler dans la littérature.

Ce premier chapitre de la thèse s'organise autour de trois sections. Dans la première section (**section 1**), nous nous attachons à définir le concept d'encastrement et la manière avec laquelle la notion de réseau social s'y rattache dans le cadre d'une théorie de l'encastrement structural (Granovetter, 1985, 1992a, b, 2008). Le concept d'encastrement ne vise pas tant à

être un concept dont une définition précise serait mobilisée de manière unanime par les auteurs ; il sert plutôt de « *concept parapluie* » (Granovetter ; in Krippner *et al.*, 2004: 133) pour penser l'articulation entre l'économique et le social. Afin de le clarifier, nous reviendrons donc sur le sens initial de l'encastrement chez Polanyi (1975, 1983) pour comprendre ensuite comment Granovetter (1985) se le réapproprie et l'articule à la notion de réseau social. Avec sa théorie de l'encastrement structural, Granovetter marque le point de départ de la Nouvelle Sociologie Economique (NSE) au sein de laquelle l'encastrement représente un concept central. La perspective Granovetterienne y sera toutefois discutée, certains auteurs ouvrant la voie à de nouvelles approches de l'encastrement. Bénéficiant des outils techniques de l'analyse des réseaux sociaux, elle y conserve néanmoins une place de choix du fait d'une portée analytique forte, notamment pour l'étude des dynamiques entrepreneuriales. A partir de là, nous proposons dans la **section 2** une revue de la littérature consacrée à l'analyse du rôle des réseaux sociaux et des relations sociales dans la dynamique des MPE en ASS. Alors qu'une part importante de cette littérature s'inscrit dans le cadre théorique de la NEI, d'autres perspectives ont été identifiées, que nous avons regroupées sous la bannière d'une socio-économie des MPE. Les travaux jalonnant ces littératures seront décrits sous le double prisme : (i) de leur fondement théorique, que nous positionnerons vis-à-vis de la perspective de l'encastrement structural et (ii) de leurs résultats empiriques. Tirant parti des enseignements issus des deux premières sections, la **section 3** propose alors un cadre d'analyse fondé sur la théorie de l'encastrement réticulaire de Granovetter et adossé à une conception égocentrée du réseau social des micro-entrepreneurs. La notion de réseau égocentré (ou personnel), qui s'inscrit dans le champ de la sociologie des réseaux sociaux, s'accorde bien avec la perspective granovetterienne de l'encastrement et autorise une forme d'« *individualisme enrichi* » (Knox *et al.*, 2006) cohérent avec une approche micro-socioéconomique. Adapté à l'étude des MPE, ce choix nous conduit à centrer notre analyse sur le réseau personnel d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs. Ce dernier peut être décrit à partir de trois dimensions, le contenu des liens, les attributs des membres et la structure du réseau, elles-mêmes inscrites dans le temps. Chacune de ces dimensions fournit des mécanismes par lesquelles le réseau social influence l'action et les performances économiques. Un aperçu des débats théoriques relatifs à chacune de ces dimensions nous permettra de fixer nos hypothèses afin de guider notre recherche empirique.

1. Le concept d'encastrement de Polanyi à Granovetter : la portée analytique de l'encastrement réticulaire

« 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)

La notion d'« *embeddedness* » a été initialement développée dans les écrits de l'anthropologue et économiste austro-hongrois Karl Polanyi¹⁴. D'une manière générale, il s'agit d'une métaphore utilisée par Polanyi (1947, 1968, 1975, 1977, 1983 [1944]) afin de souligner la connexion indissoluble des faits économiques avec leur cadre social ou sociétal. L'œuvre de Polanyi laisse néanmoins en héritage un concept d'encastrement teinté d'ambiguïté et soumis à controverses (1.1.). Clarifier ce concept chez Polanyi constitue donc une étape nécessaire pour comprendre la manière dont il sera repris près de quarante ans plus tard par Mark Granovetter (1985). Ce dernier lui donne une nouvelle actualité et surtout une nouvelle définition centrée sur les « *systèmes concrets et continus de relations sociales* », c'est-à-dire les réseaux sociaux (Granovetter, 1985: 487). L'« encastrement structural » ou « réticulaire » constitue alors le point de départ de ce que l'on nomme la « Nouvelle Sociologie Economique » (NSE) (Swedberg, 1994 ; Steiner, 1999 ; Granovetter, 2008 ; Lévesque *et al.*, 2001 ; Smelser et Swedberg, 2005) (1.2.). A la fois en continuité et en rupture avec l'acceptation Polanyenne, la conception Granovetterienne de l'encastrement sera âprement discutée au sein de la NSE. Elle se révèle toutefois être d'une portée analytique et empirique particulièrement pertinente pour l'analyse des dynamiques productives et entrepreneuriales (1.3.).

¹⁴ Le terme « embeddedness » a donné lieu à diverses traductions dans la littérature francophone : encastrement, enchâssement, immersion, enchevêtrement, etc. Nous avons retenu celui qui est le plus couramment utilisé, à savoir celui d'encastrement.

1.1. L'ambivalence de la métaphore de l'embeddedness chez Karl Polanyi

Le concept d'encastrement, qui est au cœur de la dimension socio-économique du travail de Karl Polanyi, apparaît pour la première fois sous sa plume dans son *opus magnum*, *La Grande Transformation* (1983 [1944]). Les interprétations qui en ont été données à partir de cet ouvrage laissent toutefois entrevoir un certain nombre de malentendus et de confusions que l'on ne peut clarifier qu'en le réinsérant dans le cadre conceptuel plus général de l'auteur. Sur ce point, il faut bien reconnaître que Polanyi ne facilite guère la tâche de ses lecteurs tant sa base théorique est présentée de manière éparse à travers toute son œuvre. Pour autant, mettre en relation les éléments divers et diffus de celle-ci semble constituer un travail préparatoire indispensable pour appréhender toute la portée du concept d'encastrement chez Polanyi¹⁵. Après un retour sur quelques éléments structurants de sa pensée, qui nous serviront à définir le concept d'encastrement (1.1.1.), une clarification d'un malentendu persistant concernant le couple encastrement/désencastrement sera proposée (1.1.2.).

1.1.1. L'économie substantive ou l'économie comme procès institutionnalisé : la métaphore de l'encastrement

La perspective comparative de l'école substantiviste en anthropologie économique, dont Karl Polanyi est l'un des plus éminents représentants, l'amène à considérer la place changeante de l'économie dans les sociétés à travers l'histoire. Pour ce faire, nous dit Polanyi, il faut commencer par distinguer deux significations du terme « économique » : le « sens formel » et le « sens substantif ». Le « *sens formel dérive du caractère logique de la relation entre fins et moyens, comme le montrent les expressions “processus économique” ou “processus qui économise les moyens”* [et] *renvoie à une situation bien déterminée de choix, à savoir entre les usages alternatifs des différents moyens par la suite de la rareté de ces moyens* » (Polanyi, 1975: 239)¹⁶. Autrement dit, cette conception de l'économie conçoit l'analyse économique comme l'étude des actions rationnelles visant à combiner le mieux possible des moyens rares pour atteindre des fins spécifiques (besoins, bien-être, profit). Pour Polanyi et l'école substantive, elle est propre à une économie organisée autour d'un système de marché et ne peut donc prétendre à se généraliser dans le domaine de l'empirisme. Il souligne au contraire,

¹⁵ Ainsi que sa relecture granovetterienne (cf. 1.2.).

¹⁶ Définition tout à fait conforme à celle de l'économiste Robbins pour qui « *l'économie est la science qui étudie le comportement humain en tant que relation entre les fins et les moyens rares à usage alternatifs* » (1947: 30).

notamment dans *The Livelihood of Man* (1977), l'« *economic fallacy* » qui consiste à confondre la théorie formelle des choix avec le problème de la satisfaction des besoins, à confondre la circulation des biens avec l'échange marchand. Au sens formel du terme économique est alors substitué le sens substantif, ce dernier étant seul capable de saisir la diversité empirique des systèmes socio-économiques dans le temps et dans l'espace. Il tire son origine de 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 ici abordée en tant que catégorie anthropologique présente dans toute société. On peut la définir comme un « *procès institutionnalisé d'interaction entre l'homme et son environnement* » (Polanyi, 1975: 242), lui offrant « *les moyens de satisfaire ses besoins matériels* » (1986 : 21). On touche là aux deux dimensions inséparables de l'économie substantive : elle est d'abord un procès, qui plus est institutionnalisé. Le procès concerne la production et la circulation des biens, il renvoie au mouvement des biens, qu'il s'agisse de déplacement dans l'espace physique (« *changement de lieux* ») ou de changement de propriétaire (« *changement de mains* »). L'institutionnalisation est ce qui permet d'assurer « *l'interdépendance et la récurrence de ces mouvements sur lesquels reposent l'unité et la stabilité du procès* » (1975: 243). Toutes les communautés institutionnalisent le procès d'échange de matériels et de services, la subsistance de l'homme ne pouvant en effet être laissée à la merci de causes accidentelles. « *L'étude du déplacement de l'économie dans la société n'est donc rien d'autre que l'étude de la manière dont le procès est institutionnalisé à différentes époques et en divers lieux* » (Polanyi, 1975: 245). Polanyi distingue dans l'histoire des systèmes économiques trois formes d'intégration (ou mobiles de comportement) du procès économique, reposant elles-mêmes sur des modèles de supports structurels particuliers, aussi appelés arrangements institutionnels ou modèles institutionnels¹⁷. La réciprocité « *sous-entend des mouvements entre points de corrélation de groupes symétriques* » (1975: 245). Elle recoupe assez largement les logiques du don/contre don étudiées par Mauss (Polanyi mobilise notamment l'exemple de la *kula* mélanésienne) et repose sur le modèle institutionnel de la symétrie¹⁸. La redistribution « *désigne des mouvements d'appropriation en direction d'un centre, puis de celui-ci vers*

¹⁷ Dans *La Grande Transformation*, Polanyi identifie un quatrième principe de comportement : l'administration domestique, soutenue par l'agencement institutionnel qu'est l'autarcie. A partir de ses travaux ultérieurs, Polanyi considère ce principe de comportement comme une forme particulière de redistribution impliquant un sous-groupe social restreint ou clos, en l'occurrence l'unité domestique (Polanyi, 1975: 247). On s'en tient donc ici aux trois formes d'intégration précédemment évoquées.

¹⁸ Elle est caractéristique d'une organisation sociale qui se concrétise par un système symétriquement ordonné de circulation des biens entre divers groupes, et cela à partir de règles sociales préétablies orientant le comportement des individus (règles issues de la tribu, de la communauté, du système de parenté).

l'extérieur » (1975: 245). Elle s'organise autour du modèle institutionnel de la centralité (ou centricité)¹⁹. Enfin, l'échange se réfère « à des mouvements de va-et-vient tels que les changements de "mains" dans un système marchand » (1975: 245). Pour que l'échange constitue une forme d'intégration, il doit reposer sur un support structurel particulier, un système de marché créateur de prix²⁰. Ces trois formes d'intégration ne constituent 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 terre et la main d'œuvre.

A ce stade, pour Polanyi, l'encastrement de l'économie ne désigne donc rien d'autre que le procès d'institutionnalisation de l'économie selon les trois formes d'intégration ci-dessus distinguées. Celles-ci ne sont bien entendu pas de simples agrégats de modèles de comportement personnel²¹. Elles reposent sur des agencements institutionnels particuliers. Mais, dans l'esprit de Polanyi, ces modèles de supports structurels ne sont pas des institutions en elles-mêmes à proprement parler, mais juste des modèles d'organisation sociale que l'on peut retrouver dans certaines institutions ou auxquels certaines institutions peuvent se conformer (Polanyi, 1983: 88). Ainsi, la symétrie et la centralité ne donnent pas naissance à des institutions séparées ou spécifiques. On les retrouve au sein d'institutions sociales diverses et « plurifonctionnelles » (de types familiale, politique, religieuse, etc.), tribales comme modernes (tribu, chefferie, système de parenté, Etat, etc.) (Cusin et Benamouzig, 2004 : 31). De même, les « actes d'échange au niveau personnel ne créent des prix que s'ils ont lieu dans un système de marché créateur de prix, structure institutionnelle qui n'est en aucun cas engendrée par de simple actes fortuits d'échange » (Polanyi, 1975: 245). C'est donc à travers la diversité des processus par lesquels l'économie est institutionnalisée que Polanyi cherche à comprendre les différences propres aux économies qui se sont succédées dans l'histoire. Selon lui, il y a justement dans l'histoire « une grande variété d'institutions autres que les marchés, dans lesquelles étaient encastres les moyens de subsistance de

¹⁹ Autrement dit, une autorité centrale collecte et emmagasine différents tribus et prestations issus des unités de production puis les redistribue vers ces dernières. On la retrouve dans les sociétés à rangs, castes ou classes et soumises à une chefferie ou à un Etat.

²⁰ Il faut en effet distinguer l'échange à taux fixe (« échange décisionnel ») de l'échange à taux négocié (« échange intégratif »). Dans le premier cas, les prix sont fixés par la coutume ou le politique. L'économie est alors en réalité intégrée par la réciprocité ou la redistribution et non par le mécanisme du marché.

²¹ Pour Polanyi chaque forme d'intégration se traduit par un principe de comportement (c'est d'ailleurs pour cela que dans *La Grande Transformation* il ne parle pas encore de « formes d'intégration »). Mais ces comportements dépendent des institutions en présence et non l'inverse. Par exemple, « (...) un simple comportement de réciprocité au niveau personnel ne saurait donner naissance à un système de parenté » (Polanyi, 1975 : 245).

l'homme » (1975: 240). L'encastrement chez Polanyi sert finalement de métaphore soulignant l'inscription des faits économiques à l'intérieur d'un ensemble de règles sociales, politiques et culturelles régissant certaines formes de production et de circulation des biens et services²². Ce détour sur quelques éléments conceptuels centraux chez Polanyi va nous permettre de revenir à présent sur un malentendu persistant issu de *La Grande Transformation*, concernant une rupture survenue au 19^{ème} siècle signant, soi-disant, la fin de l'encastrement social de l'économie.

1.1.2. Encastrement et désencastrement : pour une clarification d'un malentendu

La Grande Transformation est souvent résumée à la thèse qui voudrait que la période allant de la fin du XVIII^{ème} siècle au début du XX^{ème} (les années 1930) aurait été marquée à la fois par l'avènement (la transformation ou le désencastrement) et la décadence (la grande transformation ou le réencastrement) de l'économie de marché. Alors qu'auparavant il n'avait joué qu'un rôle résiduel ou secondaire, l'échange marchand serait devenu à partir de 1834, date de l'abolition du « *speenhamland act* »²³, la forme d'intégration dominante de l'économie en Europe. Ce dernier reposerait en effet sur une institution autonome et distincte des sphères sociopolitiques, le marché autorégulateur, système interdépendant de marchés qui ajuste automatiquement l'offre et la demande par le mécanisme des prix : « *Un marché autorégulateur n'exige rien de moins que la division institutionnelle de la société en une sphère économique et une sphère politique* » (1983: 105). L'économie se serait dès lors désencastrée du tissu social, politique et culturel de la société pour le dominer, alors que dans les sociétés archaïques ou pré-modernes, elle lui était subordonnée : « *Au lieu que l'économie soit encastree dans les relations sociales, ce sont les relations sociales qui sont encastrees dans le système économique* » (Polanyi, 1983 : 88 ; 1968: 70). Force est de constater que l'idée de rupture ou de mutation dans la société du XIX^{ème} siècle constitue un élément central de *La Grande Transformation* qui est jalonnée d'oppositions entre l'autrefois et le présent, l'ancien et le moderne, le mouvement et le contre-mouvement et... l'encastrement et le désencastrement. L'hypothèse d'un désencastrement social de l'économie de marché reste pourtant difficile à croire tant elle se révèle contradictoire avec les éléments présentés plus

²² A l'image de l'école institutionnaliste américaine, Polanyi définit donc les institutions comme un complexe d'habitudes, de croyances et de règles constitutives de la société (Cangiani et Maucourant, 2008 : 24).

²³ Loi de 1795 qui crée des compléments de salaires indépendamment des gains (sorte de revenu minimum).

haut. Mais, si il a été interprété dans ce sens, c'est que subsistent certaines contradictions et ambiguïtés dans l'ouvrage, contribuant à entretenir cette « *tension* » dans la pensée Polanyienne (Gemici, 2008). Ce sont ces ambiguïtés qu'il nous faut lever.

Pour ce faire, revenons un instant sur ce que nous dit Polanyi dès l'introduction de *La Grande Transformation* : « *Notre thèse est que l'idée d'un marché s'ajustant lui même était purement utopique. Une telle institution ne pouvait exister de façon suivie sans anéantir la substance humaine et naturelle de la société, sans détruire l'homme et sans transformer son milieu en désert* » (1983: 22). Les années 1930 devaient sanctionner la fin de cette utopie. Dès l'introduction, un doute s'installe donc sur la nature utopique ou réelle du marché autorégulateur. Polanyi laisse en effet transparaître certaines contradictions entretenant l'ambiguïté. On peut ainsi lire sur une même page, « *le concept d'un marché autorégulateur est utopique* » et, quelques lignes plus loin, « *on mettra à l'actif de notre époque d'avoir assisté à la fin du marché autorégulateur* » (p.192). Néanmoins, un élément central de l'argumentation de Polanyi permet à lui seul à la fois de comprendre l'origine de l'ambiguïté intrinsèque de *La Grande Transformation* et de mettre fin à tout malentendu en confirmant l'impossibilité empirique du désencastrement et la dimension utopique du marché autorégulateur.

Cette notion essentielle dans l'architecture analytique de *La Grande Transformation* est la catégorisation du « *double mouvement* ».

« Ainsi, l'histoire sociale du XIXe siècle fut le résultat d'un double mouvement : l'extension du système du marché en ce qui concerne les marchandises authentiques s'accompagna de sa réduction quant aux marchandises fictives. Si, d'un côté, les marchés se répandirent sur toute la surface de la planète et si la quantité des biens en cause augmenta dans des proportions incroyables, de l'autre côté, tout un réseau de mesures et de politiques fit naître des institutions puissantes destinées à enrayer l'action du marché touchant le travail, la terre et la monnaie » (1983: 112)²⁴.

Au mouvement d'extension du marché s'est opposé un contre-mouvement contrôlant cette expansion dans des directions déterminées. Ce double mouvement se traduit par l'opposition de deux principes organisateurs de la société reposant chacun sur des visions institutionnelles,

²⁴ Polanyi distingue les « *marchandises réelles* » des « *marchandises fictives* ». Les marchandises sont empiriquement définies « *comme des objets produits pour la vente sur le marché* » (Polanyi, 1983: 107). Dans cette perspective, le travail, la terre et la monnaie ne peuvent être que des marchandises fictives car ils ne sont « *pas produits pour être vendus sur le marché* » (p.111).

des forces sociales et des méthodes spécifiques. Le premier principe est celui du libéralisme économique qui vise à l'instauration d'un marché autorégulateur. Le second, le contre-mouvement, est celui de la « *protection sociale, qui vise à conserver l'homme et la nature aussi bien que l'organisation de la production* » (p.182)²⁵. C'est au cœur de ce double mouvement que se trouve l'ambiguïté native de *La Grande Transformation* tout autant que sa clarification. En s'en tenant à cette architecture initiale, Polanyi laisse en effet implicitement sous-entendre une possible autonomisation de l'économie issue de l'avènement du marché autorégulateur comme principe dominant d'intégration. L'opposition sous-jacente étant celle du désencastrement vis-à-vis du réencastrement, il y a bien un espace possible pour une économie socialement désencastrée. Un passage le laisse d'ailleurs entendre selon lequel dès que « *le mécanisme de marché autorégulateur démarra* », il se heurta presque immédiatement à « *de puissantes réactions de protection* » de la société (p.282). Cet espace de temps, aussi bref soit-il, alimente bien l'ambiguïté. Jamais l'aspect encastrement n'est donc clairement abordé ou explicité ; le ré-encastrement social du marché n'est vu que comme contre-mouvement compromettant l'autorégulation marchande. D'où le paradoxe : comment soutenir que l'encastrement de l'économie de marché compromet son autorégulation si le marché autorégulateur lui même est censé être une utopie ? L'idée de compromettre son autorégulation ne tient pas et en devient même absurde (Block, 2001b : 19). Ce n'est qu'en portant un regard plus attentif aux deux termes de l'opposition que l'on peut sortir de la contradiction et entrevoir l'aspect « *toujours encastree* » de l'économie de marché (Block, 2001b).

Dans le contenu du « mouvement » se trouve déjà un élément de réponse. Si ce dernier suppose l'extension de la sphère marchande sous l'impulsion du laissez-faire et du libre-échange, il n'en repose pas moins sur une institution sociale fondamentale, l'Etat. Polanyi s'attache, deux chapitres durant, à mettre en évidence toute l'ambivalence de l'argumentation libérale pour mieux en souligner la contradiction. La mise en application des normes libérales suppose en effet un lourd appareillage réglementaire, législatif, administratif et bureaucratique. Il souligne ainsi que le laissez-faire n'a rien de naturel, mais exige un accroissement énorme de l'interventionnisme continu, organisé et commandité à partir du centre :

²⁵ Il émane de forces sociales de la société telles que la classe ouvrière (mais pas seulement) et prend des formes diverses : législations protectrices, associations, instruments d'intervention. Ainsi en va-t-il par exemple de la « *Loi des Dix heures* » limitant la durée de la journée de travail en Angleterre en 1847 (p.224) et du mouvement de protection sociale généralisé en Europe continentale à partir de 1870 qui se traduit notamment par « *les lois sur les fabriques, les assurances sociales, (...), les services publics, les droits de douane (...)* » (p. 195).

« 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 » (1983: 189).

L'Etat doit intervenir à la fois pour établir le système et ensuite, une fois en place, pour le maintenir, même si dans le second temps l'intervention se fait moins visible.

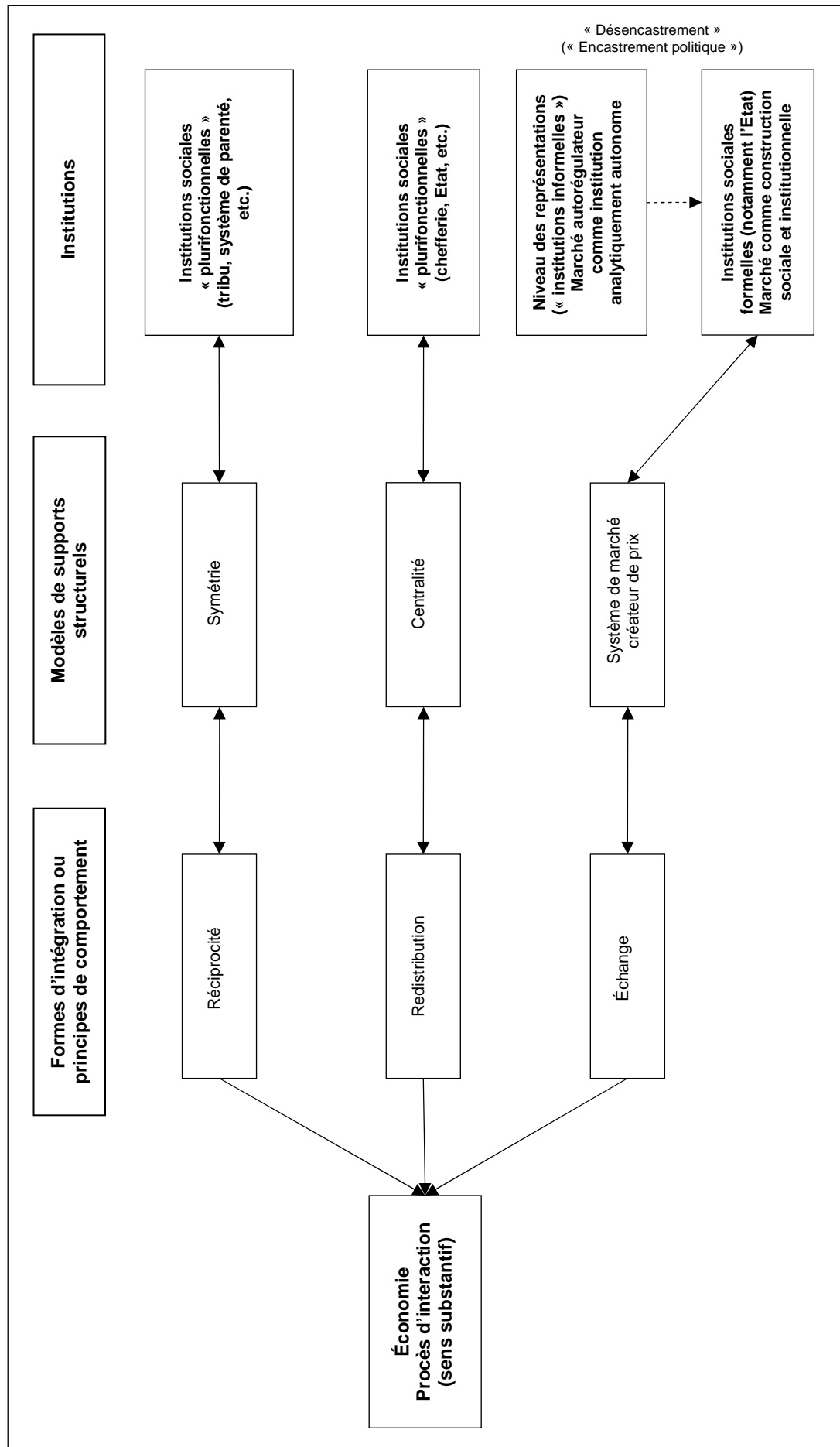
Pourtant, au delà du rôle de l'Etat dans le mouvement même du libéralisme, c'est encore lui que l'on retrouve au cœur du contre-mouvement et de la régulation des « *marchandises fictives* ». Ce contre-mouvement spontané et réaliste est, selon Polanyi, le résultat du « *péril que fait courir à la société le principe utopique d'un marché autorégulateur* » (p.203). L'instauration d'un marché autorégulateur ne suppose en effet rien de moins que l'intégration marchande du travail, de la terre et de la monnaie. Elle ne peut que rencontrer des résistances car elle touche au cœur même de la société, aux « *composantes du tissu social que sont l'homme et la nature* » (p.202). Mais, lorsque Polanyi aborde l'une après l'autre les résistances touchant à ces trois dimensions, apparaît l'argument le plus fort en faveur de l'encastrement social du marché. En réalité, ces institutions sociales ne sont pas seulement des contre-mouvements, mais sont aussi intrinsèques et consubstantielles à l'économie de marché elle-même. En particulier l'Etat, encore une fois, qui se trouve au cœur de la régulation des « *marchandises fictives* » (Block, 2001a) : la terre (il assure l'offre de biens alimentaires à un prix accessible), le travail (il encadre les fluctuations de la demande d'emploi en pourvoyant aide, éducation, formation) et surtout la monnaie (il ajuste l'offre de monnaie et de crédit afin d'éviter les risques d'inflation ou de déflation) car si « *la séparation institutionnelle des sphères politique et économique n'a jamais été complète, (...) c'est précisément en matière de monnaie qu'elle a été nécessairement incomplète* » (Polanyi, 1983: 259). Tout ceci place donc l'Etat à l'intérieur des trois marchés les plus importants (Block, 2001a). Son rôle ne se limite d'ailleurs plus à de simples fonctions techniques, administratives ou bureaucratiques, mais bien à une fonction de régulation. Polanyi nous remet alors en mémoire sa thèse centrale : « *la protection sociale est l'accompagnement obligé d'un marché censé autorégulateur* » (p.265). Le fonctionnement réel des marchés nécessite bien des institutions qui, plus qu'indispensables, leur sont consubstantielles. A ce stade, il n'est donc plus possible de penser l'économie comme désencastrée, elle procède bien d'institutions sociales : « *aucune*

économie de marché séparée de la sphère politique n'est possible » (p.259). Voilà pourquoi les efforts réalisés pour désencastrent l'économie sont vains et utopiques. Mais, comme le souligne Block (2001b), si Polanyi a découvert, vu ou « aperçu », cette idée de l'« *économie de marché toujours encadrée* » (Block, 2001b : 19), il ne l'a ni nommée, ni clairement explicitée. C'est faute de l'avoir fait qu'il laisse persister une ambiguïté dans l'interprétation du couple encastrement/désencastrement.

Derrière ce nécessaire éclaircissement se profile alors une autre dimension du concept d'encastrement permettant de lever le voile sur certaines contradictions. La notion d'utopie est ici en jeu, elle apparaît d'ailleurs plus clairement dans les travaux ultérieurs de Polanyi (Polanyi, 1947, 1968). A ce propos, Barber (1995) nous rappelle 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 transparait 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, 2003, 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)²⁶. 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). Tel que suggéré par Plociniczak (2007), il faut donc considérer *La Grande Transformation* non pas comme le récit de la formation réelle et effective du marché autorégulé, jamais réalisée dans les faits, mais comme celui de la naissance d'une fiction et de son efficacité, ou sa performativité (Cusin et

²⁶ Double mouvement opposant, souvenons-nous, deux principes différents emmenés par des forces sociales spécifiques. Polanyi laisse ainsi ouverte la voie à différentes formes d'encastrement du marché selon les forces sociales, les déterminants historiques, etc. Pour Block (2001a) et Krippner et Alvarez (2007), il est, en partie au moins, un des inspirateurs de la littérature concernant la « variété des capitalismes » qui s'attache à souligner comment les marchés sont encadrés au sein de diverses configurations institutionnelles selon les pays ou espaces géographiques (Hollingsworth et Boyer, 1997).

Fig. 1.1. Une lecture de l'encastrement comme procès d'institutionnalisation de l'économie chez Karl Polanyi



Source : auteur.

Benamouzig, 2004). S'il y a rupture ou désencastrement, Polanyi le situe au niveau des représentations. « *Le “désencastrement” de l'économie apparaît ainsi comme une forme particulière d'encastrement politique qui privilégie les pratiques relevant d'une représentation exclusivement formelle de l'économie* » (Caillé et Laville, 2007: 99). Si le concept d'encastrement est adossé à une démarche analytique institutionnaliste, la référence au couple encastrement/désencastrement est quant à elle utilisée par Polanyi à des fins de discussions d'ordre politique concernant les effets sur la société d'une croyance en un ordre marchand autonome²⁷.

Pour conclure sur cette section, retenons 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 et culturelles. Il implique une démarche analytique institutionnaliste. Naviguant incessamment entre le niveau des représentations collectives, l'utopie devenue idéologie du marché autorégulateur, et le niveau réel de la construction sociale et institutionnelle de l'économie et du marché, Polanyi laisse transparaître quelques contradictions. Cependant, en réinsérant le concept d'encastrement dans l'ensemble de ses travaux, nous avons pu en spécifier le contenu, que l'on peut synthétiser en distinguant trois niveaux dans le procès d'encastrement social de l'économie (cf. fig. 1.1.): un niveau relationnel (les formes d'intégration), un niveau structurel (les supports structurels) et un niveau institutionnel formel et informel (ou « *culturel* » ; Le Velly, 2002). Si l'aspect fondamental se situe chez Polanyi au niveau des institutions, à travers lesquelles s'incarne l'« *existence sociale* » des sociétés (1983: 212), Granovetter (1985) va lui, quarante ans plus tard, recentrer le concept d'encastrement sur l'aspect relationnel.

1.2. L'encastrement chez Mark Granovetter : une relecture par le prisme des réseaux sociaux

En 1985, Mark Granovetter, dans un article fondateur, « *Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness* », se réapproprie et donne un nouvel élan à la métaphore de l'encastrement, et signe par la même l'envol de la NSE. Bien que Polanyi soit évoqué dès les premières pages de cet article, ce n'est que pour mieux s'en distinguer. Considérant que Polanyi surestime l'encastrement dans les sociétés primitives et le sous-

²⁷ Effets qui, pour lui, sont manifestes avec la révolution industrielle.

estime dans les sociétés modernes, Granovetter s'inscrit en faux contre cette thèse qu'il juge radicale et excessive²⁸. Il est selon lui inutile d'introduire un clivage entre les sociétés pré-modernes, où l'économie serait encastré dans la société, et les sociétés contemporaines théâtre de son autonomisation. Pour autant, il ne souscrit pas non plus aux thèses formalistes.

« I assert that the level of embeddedness of economic behavior is lower in non market societies than is claimed by substantivists and development theorists, and it has changed less with “modernization” than they believe; but I argue also that this level has always been and continues to be more substantial than is allowed for by formalists and economists » (Granovetter, 1985: 482-483)

Cela étant dit, Granovetter s'écarte des travaux de Polanyi et 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). Se situant de plain pied dans les sociétés contemporaines, il se focalise sur ce qui constitue le cœur de la théorie économique, à savoir le marché et les phénomènes marchands. En essayant de dépasser les deux écueils « *expansionniste* » et « *réductionniste* » des théories de l'action économique, Granovetter se propose d'éviter l'atomisation des comportements et décisions individuelles (1.2.1.). Pour ce faire, il défend l'idée que l'action économique est encastrée au sein du réseau des relations sociales courantes de l'acteur qui exercent sur elle une très forte influence. La métaphore de l'encastrement, ainsi redéfinie, se retrouve alors au fondement d'un schéma social-constructiviste visant à expliquer trois types d'objets économiques, l'action, les résultats et les institutions (1.2.2.). Ces travaux constituent alors le socle sur lequel se développera la NSE dont on essaiera ici de préciser quelques fondements théoriques et épistémologiques (1.2.3.).

²⁸ Granovetter n'échappe donc pas *a priori* dans cet article à une lecture réductrice du concept d'encastrement chez Polanyi. Toutefois, il précisera plus tard, lors d'un symposium sur l'œuvre de Polanyi, que l'objet de cet article n'était pas véritablement de se réapproprier ou de réintroduire le terme de Polanyi, dont il n'avait d'ailleurs pris connaissance des travaux que sur le tard après avoir déjà adopté de lui-même le terme « *embeddedness* » pour décrire « *la manière dont les activités économiques et sociales sont insérées dans des réseaux de relations sociales* » (Granovetter, in Krippner *et al.*, 2004: 113). De l'aveu même de l'auteur, sa source d'inspiration pour le concept d'encastrement est plutôt à rechercher chez son directeur de thèse à Harvard, Harrison White (cf. section 3). Par ailleurs, Granovetter tempérera par la suite son jugement des travaux de Polanyi, notamment dans son introduction à son ouvrage francophone où il reconnaîtra la portée du Polanyi « *analytique* » tout en continuant à récuser le Polanyi « *polémique* » (Granovetter, 2008: 39).

1.2.1. Une critique des conceptions « atomisées » de l'action économique

La conception de l'action économique est bien souvent le point de départ des analyses théoriques. L'approche de Granovetter ne fait pas exception sur ce point. Sa réflexion théorique repose ainsi sur une critique de ce qu'il nomme les écueils expansionniste et réductionniste des théories de l'action économique (visions sur-socialisée et sous-socialisée de l'action) (Granovetter, 1995b).

Sa critique de la conception sur-socialisée de l'action s'inspire des idées développées par Denis Wrong (1961) dans son article « *The oversocialized conception of man in modern sociology* ». Dans cet article, Wrong focalise son analyse critique sur la sociologie dominante de l'époque, le fonctionnalisme de Talcott Parsons (1902-1979). La thèse de Parsons est que le passage du désordre à un ordre relativement spontané dans la société résulte de la socialisation des acteurs qui en viennent à partager des valeurs communes. Si pour Wrong il est indispensable de prendre en compte l'insertion de l'acteur dans son contexte social, il est en revanche dangereux de surestimer ce dernier en faisant du système culturel ou normatif un programme que l'acteur a internalisé et qu'il ne peut pas ne pas mettre en œuvre. La conception sur-socialisée renvoie donc au fait que « *les individus seraient tellement sensibles aux opinions des autres, qu'ils obéiraient aux diktats des systèmes de normes et de valeurs, la socialisation leur permettant d'intérioriser ces systèmes, engendrés par consensus, de telle sorte que cette soumission n'apparaisse plus comme une contrainte* » (Granovetter, 1985: 483)²⁹. La vision sous-socialisée de l'action, isolant l'acteur du contexte social, est en revanche, selon Granovetter, celle des anthropologues formalistes et des économistes classiques et néo-classiques (y compris la NEI de Williamson et North). Il souligne que les théories classiques et néoclassiques conçoivent l'action économique rationnelle comme celle d'un sujet autonome et indépendant, ne subissant aucune influence sociale dans l'exercice de son choix. Elles posent, par hypothèse, que la structure et les relations sociales n'ont aucun effet sur la production, la consommation ou la distribution. Au contraire même, « *l'atomisation sociale est une condition nécessaire de la concurrence parfaite* » (Granovetter, 1985: 484)³⁰. L'ordre dans la société est ici assuré par le marché qui, à lui seul, en plaçant en concurrence des individus parfaitement informés, rend impossible l'usage de la

²⁹ La traduction des citations, lorsqu'elle est proposée, est celle de l'ouvrage français rassemblant plusieurs articles de l'auteur (Granovetter, 2008).

³⁰ Dans les marchés concurrentiels, ni les consommateurs ni les producteurs n'exercent d'influence notable sur les conditions agrégées de l'offre ou de la demande globale et donc sur les prix.

force, de la fraude ou de la manipulation. Les relations sociales entre acteurs sont alors considérées comme de simples frictions, des entraves au bon fonctionnement des marchés concurrentiels. Granovetter souligne ensuite le grand écart illusoire qu'opèrent certaines approches quand, s'essayant à prendre en considération les influences sociales afin d'échapper à la sous-socialisation, ces dernières ne le font que de telle sorte qu'elles tombent dans l'excès inverse de la sur-socialisation. « *Plus récemment, lorsque les économistes se sont intéressés aux “influences sociales”, ils y ont vu des processus par lesquels les acteurs acquièrent des coutumes, des habitudes ou des normes, qu'ils suivent alors mécaniquement et automatiquement, indépendamment de ce que leur dicterait un choix rationnel* » (Granovetter, 1985: 485).

Les travaux de Becker sur le capital social sont assez illustratifs de ce propos. A l'origine, Becker (1974) propose une analyse des interactions sociales à partir d'une fonction de production d'utilité simplifiée : $U_i = Z(x, R)$ avec un seul bien x et une seule caractéristique R parmi l'ensemble des caractéristiques R_i^1, \dots, R_i^r possibles des r autres personnes avec qui l'individu i est en relation. A ce stade, le réseau social d'un individu est donc homogène, les individus le composant ayant tous les mêmes caractéristiques. Becker le qualifie d'« *environnement social* ». Granovetter considère que les relations sociales sont, dans ce cadre, moyennes, typiques et stylisées. L'environnement social de l'individu n'est pas hors de portée de ce dernier : « *Le point de départ de mon approche est de supposer le contraire, à savoir précisément que i peut changer R_j par ses propres efforts* » (Becker : 1974: 1066). Mais Becker va par la suite de ses travaux modifier son approche en substituant l'expression « *capital social* » à celle d'environnement social et surtout, en renversant son hypothèse sur la capacité des agents à modifier leur capital social (Becker et Murphy, 2000). Le point de départ est toujours une fonction de production d'utilité simplifiée de type : $U = Z(x, y; S)$ avec deux biens x, y et un stock de capital social S . Cette fonction est indépendante du temps (une modification du stock de capital social modifie le niveau d'utilité sans changer la forme de la fonction) et les arguments en sont complémentaires :

« Very strong complementarities is the technical way to incorporate into a utility-maximizing framework the claim that social forces have tyrannical power on individual behavior, that individuals are “forced” to conform to social norms, that culture is dominant, and other powerful effects of social structures on behavior commonly emphasized by sociologists and anthropologists » (Becker et Murphy, 2000: 9).

Si on retrouve chez Becker un bon exemple confirmant l'argument de Granovetter, l'article de 1985 porte toutefois essentiellement sur les travaux de Williamson et de la NEI³¹. En effet, l'approche de Williamson (1975), qui suppose que l'alternative marché/hiérarchie trouve sa solution en fonction de l'efficacité de ces deux formes organisationnelles dans la réduction des coûts de transaction, cristallise à elle seule les deux versants de la critique granovetterienne³². Granovetter montre que Williamson recourt à une conception sous-socialisée de l'action économique en ce qui concerne les relations marchandes (opérant sur un marché atomisé et anonyme et négligeant le rôle des relations sociales entre les individus ou les firmes) et sur-socialisée en ce qui concerne le pouvoir hiérarchique à l'intérieur de la firme (les individus obéissant à la lettre aux ordres donnés). Pour simplifier, Granovetter considère que la situation est moins désordonnée sur le marché et plus désordonnée à l'intérieur de la firme que ne le suppose Williamson. Tout dépend de la nature des relations personnelles et du réseau de ces relations entre les entreprises et à l'intérieur de celles-ci.

Les deux positions antagoniques sont paradoxalement similaires en ce sens qu'elles partagent une vision atomisée de l'action, que celle-ci résulte de l'application directe de normes sociales ou d'une optimisation rationnelle immédiate en réaction aux fluctuations des prix. Granovetter leur adresse le même reproche, à savoir qu'elles n'accordent qu'une place résiduelle aux relations sociales et aux effets de la contingence dans leur schéma conceptuel.

« I stress the contingencies associated with historical background, social structure and collective action, and the constraints imposed by already existing institutions; but my aim is still that of finding general principles, correct for all times and places. This requires that the contingencies themselves be systematically explored and incorporated into the theoretical structure »
(Granovetter, 1992b: 5).

L'optique retenue par Granovetter afin de mettre au cœur de sa démarche conceptuelle la notion de contingence a donc consisté à redéfinir le concept d'encastrement de Polanyi en termes de réseaux de relations sociales personnelles plaçant les individus en contact les uns avec les autres. Pour Granovetter, « *on ne peut analyser les comportements et les institutions*

³¹ Si nous nous en tenons ici à présenter la critique Granovetterienne de la NEI, nous verrons lors de la section 2, certes dans les limites de notre champ d'investigation, comment cette dernière a intégré l'idée d'encastrement social ou plus précisément celle de réseau social.

³² On rappellera que la thèse de Williamson des coûts de transaction répond finalement à une question simple, à savoir dans quelles circonstances les fonctions économiques sont remplies par des firmes hiérarchisées plutôt que par le biais de processus marchands qui dépassent les frontières de ces dernières.

sans prendre en compte les relations sociales courantes exerçant sur eux de très fortes contraintes » (1985: 482).

1.2.2. Encastrement, réseaux et construction sociale des institutions

Pour Granovetter, l'analyse de l'action humaine doit à tout prix éviter l'atomisation sous-jacente aux deux positions extrêmes présentées ci-dessus.

« 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).

La posture épistémologique choisie par l'auteur, et à sa suite par la NSE (cf. *infra*), afin de dépasser ce piège, consiste à s'affranchir d'une approche strictement holiste et strictement individualiste. Pour ce faire, il conceptualise 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). Granovetter 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, 1992a: 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 développé dans le temps. Mais, afin d'éviter un nouveau réductionnisme que constituerait « *l'atomisation dyadique* » (Granovetter, 1992a : 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. Enfin, 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, 1992a : 34). Les relations sociales courantes, tout comme leur structure, sont bien le résultat de processus inscrits dans le temps : « *Les individus, dans leurs relations courantes, ne considèrent pas chaque situation comme radicalement nouvelle, mais ils ont toujours en eux l'ensemble de toute les interactions passées* » (p.34).

Le concept d'encastrement ainsi défini permet à Granovetter de souligner la spécificité de sa démarche vis-à-vis des approches économiques, notamment Beckérienne :

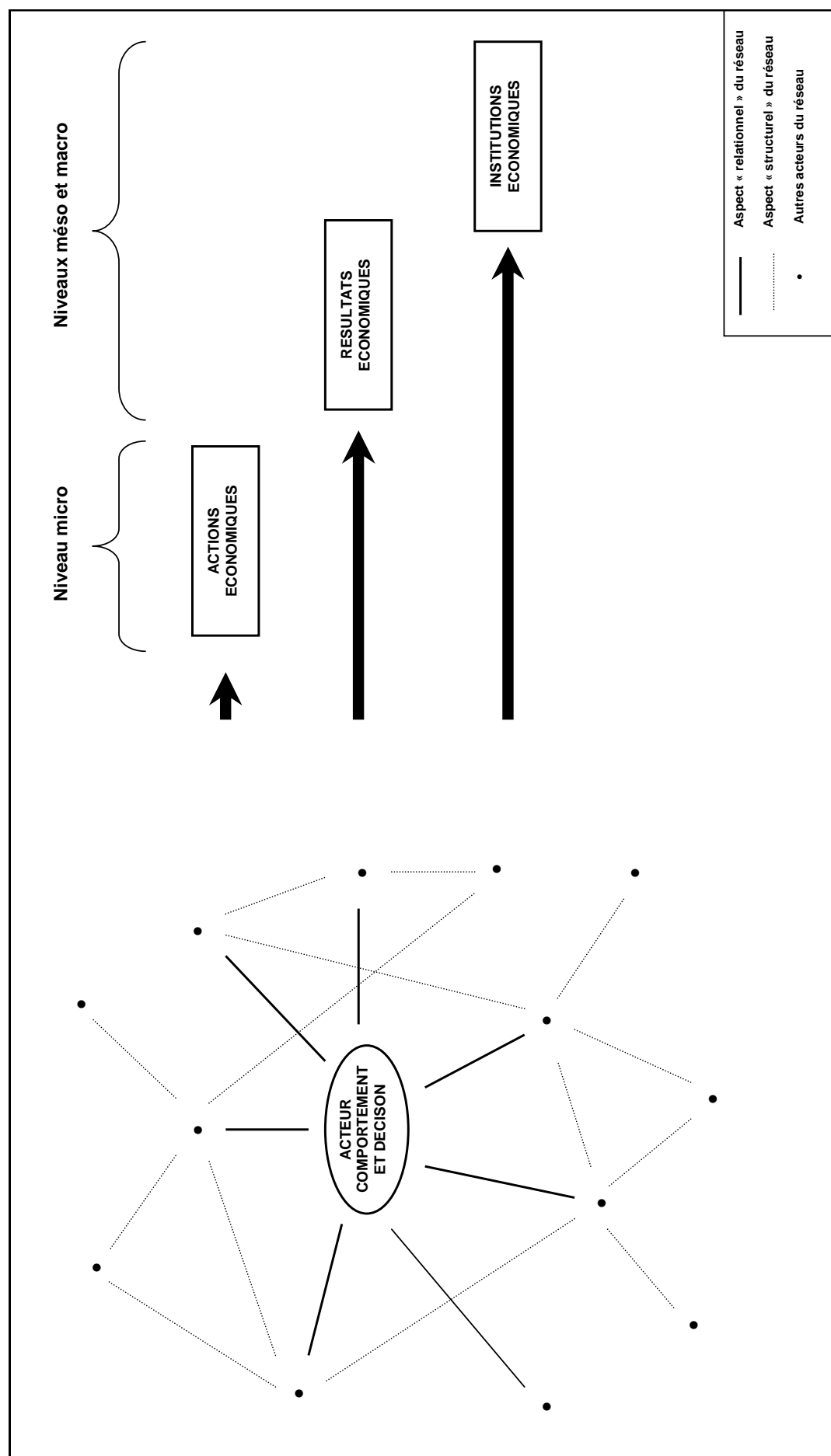
« While utility functions may be able to handle the case where people care about the welfare of others, they do not seem well suited for interpreting behaviour that becomes part and parcel of a longstanding relationship, nor for handling structural effects of the sort I describe here » (Granovetter, 1992a: 35).

Celui-ci devient alors le pivot d'un schème social-constructiviste visant à appréhender trois types d'objets économiques : (i) l'action économique individuelle, (ii) les résultats ou « *aboutissements* » économiques et (iii) les institutions économiques (Granovetter, 1992a, b, 1995b, 2000, 2003, 2005 ; cf. fig. 1.2.).

L'action économique est entendue dans son acception wébérienne comme une « *action orientée vers la prévision des besoins tels que les individus se les définissent, dans les situations de rareté* » (Granovetter, 1995b: 14)³³. A ce niveau analytique, Granovetter montre, par exemple, comment l'accès à l'information dans le cadre de la recherche d'un emploi repose souvent sur des relations sociales informelles (familiales, amicales, etc.) (1995a [1974]). L'information économique peut donc circuler à titre de sous-produit de relations sociales qui n'ont pas de dimension marchande. Du point de vue de l'encastrement relationnel, il souligne l'influence des relations sociales, notamment à travers leur durée, sur la confiance ou l'opportunisme dans les transactions économiques. La dimension structurelle

³³ L'objectif est ici de montrer que les contraintes issues des relations personnelles influent sur les comportements qui guident l'action économique.

Fig. 1.2. L'encastrement dans le schéma conceptuel général de Granovetter



Source : auteur.

des réseaux a également des effets sur le comportement des acteurs, notamment à travers l'impact de la densité sur la diffusion de l'information, celle-ci pouvant limiter les comportements opportunistes (Granovetter, 1985, 1995). La densité et la cohésion du réseau favorisent aussi l'émergence de structures normatives, symboliques, qui influencent le comportement des agents. Les « résultats » ou « aboutissements » économiques sont des « *modèles réguliers d'action individuelle* » (1995b: 14), tels que la formation des prix ou celle des salaires. Sur ce point, Granovetter cite l'étude de Baker (1984) sur la fluctuation des prix sur les marchés financiers. La théorie économique tend à considérer que les marchés deviennent d'autant plus concurrentiels, et les prix stables, que leur taille augmente. Baker montre au contraire que la volatilité des prix augmente avec la taille du marché. En effet, l'augmentation du nombre d'agents n'accroît pas la taille de leur réseau personnel (il est difficile de connaître tout le monde) de sorte que cela favorise l'émergence de plusieurs cliques (sous-groupes) dans le macro-réseau du marché. Cela rend plus problématique la circulation de l'information sur le marché et la convergence vers un prix d'équilibre. En résumé, la fragmentation du réseau réduit l'homogénéité du comportement. Les « résultats » ou « aboutissements » diffèrent des institutions économiques, dans la mesure où ces dernières, si elles sont aussi des modèles réguliers d'action individuelle, sont surtout plus complexes et prises « *dans le sens que ces modèles reflètent la manière de faire les choses* »³⁴. C'est à dire qu'elles donnent une impression de solidité, elles deviennent réifiées et « *vécues comme des aspects externes et objectifs du monde plutôt que comme les constructions sociales qu'elles sont réellement* » (1995b : 14). Granovetter, s'inspirant des thèses de Berger et Luckmann (1986) sur la « *construction sociale de la réalité* », considère les institutions comme étant le résultat d'un long processus de création sociale, plus précisément d'un long processus de cristallisation des « *typifications* » issues des interactions sociales³⁵. Les institutions, loin d'être la solution unique et obligée à des problèmes, sont le fruit de l'histoire humaine et sont soumises à la contingence historique. A l'origine d'une institution, plusieurs possibles historiques existent et l'institution résulte de la cristallisation de certaines relations personnelles particulières puis d'une autonomisation de cette institution vis-à-vis de ces

³⁴ Les institutions économiques sont définies de manière assez large et recouvrent également les organisations, les industries, les entreprises, les secteurs, etc.

³⁵ Berger et Luckmann (1986), à la différence du « *constructivisme structuraliste* » de Bourdieu, proposent un « *constructivisme phénoménologique* » partant des individus et de leurs interactions (Corcuff, 2004). Selon ces derniers, la réalité de la vie quotidienne et son activation dans des situations de face à face contient des schémas de typification à partir desquels les autres sont appréhendés. Ces typifications réciproques entre acteurs « *font partie d'une négociation continue à l'intérieur de la situation en face à face* » (Berger et Luckmann, 1986: 48 ; in Corcuff, 2004). « *L'institutionnalisation se manifeste chaque fois que des classes d'acteurs effectuent une typification réciproque d'actions habituelles* » (Berger et Luckmann, 1986: 78-79 ; in Corcuff, 2004).

dernières. En d'autres termes, on peut définir les institutions comme des « *réseaux sociaux figés* » (Granovetter, 1992b, 1995b). L'étude de l'émergence de l'industrie électrique aux Etats-Unis de 1880 à 1930 est à ce titre particulièrement explicite (Granovetter et McGuire, 1998). Si cette industrie peut paraître aujourd'hui très stable et « naturelle », elle aurait cependant pu prendre des formes institutionnelles radicalement différentes. L'étude montre en effet que le réseau de distribution collectif privé s'est implanté, à l'encontre d'un réseau public ou d'un système de production individualisée (à l'aide de générateurs privés), en raison de l'importance et de la diversité des liens qu'entretenait le promoteur de ce système, Thomas Edison. C'est notamment grâce à ses liens avec les milieux financier, technique, scientifique et politique qu'il a réussi à imposer cette alternative.

La démarche de Granovetter conduit ainsi à identifier les mécanismes (force des liens, densité, etc.) et les moyens (accès et circulation de l'information, confiance, etc.) par lesquels le réseau social influence l'action, les résultats et les institutions économiques (Granovetter, 2005)³⁶. D'un point de vue conceptuel et épistémologique, la ligne tracée par Granovetter constitue le socle de la NSE.

1.2.3. Les fondements d'une Nouvelle Sociologie Economique

L'article de Granovetter (1985) est souvent considéré comme le point de départ de la NSE. L'objectif de Granovetter et de la NSE est de renouer avec l'ambition wébérienne en développant un programme de recherche permettant aux sociologues d'investir un champ d'analyse jusque là réservé aux économistes, le marché. La NSE représente donc un courant qui émerge dans les années 1980, surtout aux Etats-Unis, et qui veut se démarquer : (i) à la fois de l'ancienne sociologie économique, à savoir l'« *Economy and Society* » de Talcott Parsons, en remettant en cause l'ancienne division du travail intellectuelle entre sciences économiques et sociologie économique ; (ii) mais aussi des entreprises pluridisciplinaires comme la « *Socioeconomics* » d'Amitai Etzioni (Conveirt et Helbron, 2005). Elle peut se définir comme l'application de la tradition ou de la perspective sociologique aux phénomènes économiques (Smelser et Swedberg, 1994 ; Steiner, 1999 ; Lévesque *et al.*, 2001), c'est à dire comme « *l'ensemble des théories qui s'efforcent d'expliquer les phénomènes économiques à partir d'éléments sociologiques* » (Swedberg, 1994: 35). Sur la base des travaux de

³⁶ Nous reviendrons plus en détail sur ces mécanismes lors de la présentation de notre cadre analytique, ces derniers étant mobilisés pour structurer nos hypothèses de recherche.

Granovetter, trois principes sont aux fondements de la NSE (Smelser et Swedberg, 1994 ; 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.

Concernant le premier principe, la NSE considère que 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). En ce sens, elle s'inscrit dans la droite ligne des travaux de Weber (1995 [1956]) distinguant les activités économiques des activités à orientation économique (orientées vers d'autres fins, mais tenant compte dans leur déroulement de faits économiques). 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, 1992a: 27). Ainsi, l'action économique est « *insérée (embedded) dans des réseaux permanents de relations personnelles, bien plus qu'elle n'est le fait d'acteurs atomisés* » (Swedberg et Granovetter, 1994: 121). Cette diversité des finalités propre à l'action économique résulte du fait, en même temps qu'elle s'exprime par le fait, que les individus sont encastrés dans des relations sociales. Par exemple, dès lors qu'une relation d'affaires entre deux patrons devient également une relation d'amitié, d'autres formes d'intérêts apparaissent au sein de la relation. Pour reprendre l'expression de Ferrary (2010), il y a « *débordement* » de la rationalité économique (instrumentale) par la résurgence de principes d'action non économiques. Granovetter (2003) parle de pluralité des motifs d'action au sein des relations, ces derniers combinant des buts instrumentaux et non instrumentaux. Ces deux premières propositions inter-reliées sont fondamentales pour préciser le positionnement épistémologique de Granovetter et dans son sillage celui de la NSE. A une conception « séquentielle » de l'action (Le Velly, 2002)³⁷, que l'on retrouve notamment dans l'approche de la NEI, ils opposent une conception intégrée, encastrée, 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.

³⁷ Dans un premier temps sont énoncées les caractéristiques de l'environnement social ou institutionnel (réseau, réglementation) et celles de l'acteur (préférences, attitudes), puis dans un second temps est exprimé le choix permettant de mieux accorder les objectifs compte tenu des moyens. Les caractéristiques de l'acteur et de son environnement sont ici des variables exogènes (Le Velly, 2002).

« 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. Tel que souligné précédemment, Granovetter s'efforce d'approfondir l'idée de construction sociale des institutions en s'appuyant sur les travaux issus de la sociologie de la connaissance autour de la construction sociale de la réalité (Berger et Luckman, 1986) et sur la notion de processus « dépendant du chemin suivi » (« *path dependency* »). Dans cette perspective, il est impossible de comprendre réellement une institution sans saisir le processus historique dont elle résulte (Berger et Luckman, 1986). 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 (cf. Granovetter et Mc Guire, 1998).

Finalement, si la perspective tracée par Granovetter pour définir la NSE met en relief les structures sociales dans lesquelles s'insère l'action pour mieux la comprendre, celle-ci tend néanmoins à ne concevoir ces structures sociales qu'en termes de réseaux relationnels. Des voix vont donc se lever au sein de la NSE pour souligner le manque de prise en compte du contexte historique, politique, économique et culturel, en renouant ainsi finalement avec la conception polanyienne de l'encastrement. D'autres acceptations du concept d'encastrement vont alors émerger. En leur sein, l'encastrement réticulaire granovetterien conservera néanmoins toute sa portée analytique et empirique, notamment en tant que pilier d'une sociologie économique des entrepreneurs.

1.3. La portée analytique de l'encastrement réticulaire granovetterien : réseaux sociaux et dynamiques entrepreneuriales

La redéfinition du concept d'encastrement par Granovetter le place, de manière paradoxale, à la fois en continuité et en rupture avec l'approche de Polanyi. Pour justifier cette assertion, il nous faut introduire une distinction judicieusement amenée par Le Velly (2007) entre ce qu'il nomme l'« encastrement-étayage » et l'« encastrement-insertion ». L'encastrement-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. Toutes les économies sont donc encastrees-étayées. C'est le point de vue de Granovetter et de la NSE, et c'est aussi la démarche substantiviste de Polanyi lorsqu'il définit l'économie, y compris le marché, en tant que procès institutionnalisé (Polanyi, 1975). Si Granovetter se situe, sur ce point, en continuité avec Polanyi, cette continuité reste limitée du fait d'une divergence dans l'appréhension du niveau d'analyse pertinent des structures sociales (1.3.1.). L'encastrement-insertion renvoie quant à lui au degré auquel « *la sphère économique s'organise selon la fiction de sa radicale indépendance par rapport à toutes les autres sphères d'actions sociales* » (Caillé, 2007: 22). C'est le sens principal de la métaphore du désencastrement utilisée par Polanyi dans *La Grande Transformation* afin de souligner la spécificité historique de l'économie de marché en tant qu'économie différenciée au niveau d'encastrement-insertion faible. La rupture entre l'approche de Granovetter et celle de Polanyi est ici consommée et se traduit par deux projets scientifiques notablement différents (Krippner et Alvarez, 2007) : l'un a vocation à introduire une discussion d'ordre politique sur les conséquences pour la société d'une sphère économique analytiquement autonome en termes d'ordre social, de justice, d'égalité (Beckert, 2006) ; l'autre adopte une posture méthodologique et s'inscrit dans une perspective de connaissance empirique visant à étudier minutieusement les diverses conditions sociales sur lesquelles s'appuie la construction des activités économiques, notamment marchandes. Dans cette seconde optique, l'encastrement réticulaire granovetterien se distingue par sa portée empirique en définissant clairement les éléments par lesquels l'action économique est rattachée à l'ensemble social, à savoir les réseaux et relations sociales (1.3.2.).

1.3.1. La continuité limitée de l'« encastrement-étayage » granovetterien avec la vision polanyienne

Si continuité il y a entre les perspectives tracées par Polanyi et Granovetter, celle-ci concerne donc l'attention donnée par les deux auteurs au rôle des supports sociaux dans la construction de l'action économique (autrement dit à l'encastrement-étayage) et plus précisément au rôle des relations sociales. En effet, Polanyi met lui aussi en évidence l'importance des relations sociales dans l'analyse des formes d'intégration³⁸. D'ailleurs, il mobilise pour la première fois le terme d'encastrement dans *La Grande Transformation* afin de souligner que, dans le cadre de la réciprocité, les échanges « *sont habituellement encastrés dans des relations à long terme qui supposent la confiance (trust and confidence), situation qui tend à faire oublier le caractère bilatéral de la transaction* » (1983: 93). De plus, rappelons que l'un des objectifs de l'analyse substantive est bien de « *pénétrer le labyrinthe des relations sociales dans lesquelles l'économie est encastrée* » (Polanyi et al., 1975: 237). L'utilisation faite du terme d'encastrement est ici assez semblable à celle de Granovetter. Néanmoins, pour Polanyi, si les formes d'intégration reposent en effet sur des structures relationnelles, l'effet d'intégration est conditionné par la présence d'arrangements institutionnels ou modèles de support structurel qui ne dépendent pas de l'agrégation de comportements individuels (cf. 1.1.).

« (...) ce n'est que dans un environnement symétriquement ordonné que la conduite de réciprocité peut aboutir à des institutions économiques de quelque importance ; ce n'est que lorsque sont créés des centres d'allocation que des actes individuels de partage peuvent engendrer une économie de redistribution ; et ce n'est que dans un système de marchés créateurs de prix que des actes d'échanges entre individus entraînent des prix fluctuant qui intègrent l'économie » (Polanyi, 1975: 246).

Il y donc divergence entre Polanyi et Granovetter sur le niveau pertinent d'analyse des structures sociales. Si Polanyi reconnaît le rôle des relations sociales, c'est au niveau supérieur des supports structurels et des institutions qu'il accorde un rôle primordial dans son analyse du procès d'institutionnalisation de l'économie. La continuité du concept d'encastrement-étayage chez Granovetter vis-à-vis de Polanyi est donc limitée et plusieurs auteurs au sein de la NSE vont le souligner en pointant le « *réductionnisme relationnel* » (Grossetti et Bès, 2003) de sa démarche : « *Granovetter says that economic behavior is embedded in "social structure", and for him social structure apparently means only networks*

³⁸ Il parle « d'interrelations personnelles » (1975: 245).

of interpersonal relations » (Barber, 1995: 407). Il est ainsi reproché à la perspective de l'encastrement réticulaire de réduire les rapports sociaux aux seules interactions concrètes entre individus (Zuckin et DiMaggio, 1990 ; Emirbayer et Goodwin, 1994 ; DiMaggio, 1994 ; White, 2008 [1992]) ; ce qui empêche par exemple de saisir les rapports de force invisibles, opérant au niveau de la structure d'un « *champ* » et non à celui de l'interaction, et dont l'actualisation ne nécessite pas une relation empiriquement observable (Bourdieu, 2000).

Afin de dépasser ce risque de réductionnisme relationnel, Zuckin et DiMaggio (1990: 14-23) proposent que l'encastrement désigne la nature contingente de l'action économique, une fois que cette dernière est mise en relation avec la cognition, la culture, la structure sociale et les institutions politiques. En plus de l'encastrement structural ou réticulaire de Granovetter, trois autres formes d'encastrement (-étayage) sont donc à distinguer. L'encastrement 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). Il fait notamment référence au rôle des institutions (les règles formelles, comme le droit, et les outils utilisés, comme la monnaie) dans le fonctionnement de l'économie (Le Velly, 2002). L'objectif est d'appréhender la construction politique des marchés, des institutions, des entreprises, en plaçant au cœur de l'analyse le rôle de l'Etat. Fligstein (2001) est l'un des auteurs les plus représentatifs de cette démarche au sein de la NSE³⁹. L'encastrement cognitif est le pôle le moins développé par les deux auteurs qui renvoient cette forme d'encastrement à la psychologie cognitive et à la théorie de la décision. Dans ce sens, Caillé (1993) souligne qu'elle 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 ; cf. section 2). Steiner (2002) rapproche l'encastrement cognitif des travaux de Callon (1998) qui puisent aussi dans les idées de Boltanski et Thévenot (1991)⁴⁰. A travers l'encastrement culturel, DiMaggio (1994) avance que la culture ne constitue pas uniquement une instance qui réfléchit les pratiques et les institutions économiques ; elle contribue

³⁹ En s'inspirant de Bourdieu, il développe une approche politico-culturelle afin de mettre en évidence les interrelations entre les champs économiques, politiques et culturels. Ses travaux montrent que la diversité des rapports sociaux entre les différents acteurs du marché (travailleurs, managers, firmes, Etats) permet d'expliquer la pluralité des formes d'organisation des firmes et des marchés et, dès lors, des formes de capitalisme.

⁴⁰ Callon (1998) propose de considérer la théorie économique comme le cadre à partir duquel les individus forment leurs représentations économiques et agissent en fonction de ces représentations (performativité de la théorie économique).

également à les mettre en forme⁴¹. Les représentations collectives interviennent dans la façon dont les acteurs définissent leurs intérêts. 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. Les travaux de Zelizer (1979), notamment sur les conditions culturelles entourant le développement du marché de l'assurance vie aux Etats-Unis au 19^{ème} siècle, sont un bon exemple de cette perspective.

Malgré la critique portant sur le risque de réductionnisme relationnel de l'encastrement structural granovetterien, il ne s'agit pas encore là d'une véritable rupture vis-à-vis de l'approche polanyienne, mais juste d'une question de niveau dans l'appréhension des médiations sociales pertinentes pour étudier la construction sociale de l'économie.

1.3.2. Rupture et portée analytique et empirique de l'encastrement réticulaire

La véritable rupture entre la perspective tracée par Granovetter et celle de Polanyi est à rechercher dans les deux projets scientifiques différents portés par les deux acceptations de l'encastrement, étayage et insertion (Le Velly, 2007 ; Krippner et Alvarez, 2007). L'encastrement-insertion relève d'un « *pôle politique* » (Steiner, 2007: 260) et s'inscrit dans une démarche visant à discuter des effets sur la société d'une sphère économique analytiquement autonome ; il montre en quoi les ordres marchands institués imposent des contraintes et obligations aux agents. S'il peut être considéré comme une forme particulière d'encastrement politique, Le Velly (2007: 249) précise, en reprenant la distinction établie par Caillé (1993) entre pensée des ordres et pensée du contexte, qu'« *il ne s'agit plus de partir des contextes sur lesquels s'étaient les activités, mais d'évaluer jusqu'à quel point les différents ordres du social sont autonomes-désinsérés et jusqu'à quel point ils sont subordonnés-insérés les uns aux autres* ». Cette conception de l'encastrement est celle que l'on retrouve chez Polanyi dans le cadre de sa discussion sur les effets du désencastrement. C'est aussi cette démarche qui anime en France les courants de l'économie solidaire (Laville, 1994) et du MAUSS (Caillé, 1993)⁴². En reprenant de Polanyi le triptyque échange – redistribution – réciprocité, ces deux courants placent la dimension politique au cœur de leur

⁴¹ Notons que cette forme d'encastrement recoupe en partie la notion d'encastrement institutionnel, dans la mesure où les normes, les valeurs, les symboles et les représentations sociales peuvent être appréhendées comme des institutions (informelles) (Le Velly, 2002 ; Cusin et Benamouzig, 2004).

⁴² Même si l'économie solidaire s'accompagne également d'une étude des conditions d'encastrement (-étayage) à travers l'analyse des formes d'associationnisme.

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.). L'encastrement-étayage, relève quant à lui plus modestement d'un « *pôle académique* » (Steiner, 2007: 260) dont la posture méthodologique vise essentiellement au développement de la connaissance empirique sur les diverses conditions sociales concrètes, relationnelles et institutionnelles, sur lesquelles s'appuie la construction des activités économiques. 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'encastrement assure alors un rôle de « *parapluie conceptuel* » en servant de liant commun aux travaux de la NSE ; il est en effet suffisamment « souple » pour s'adapter à diverses situations théoriques⁴³.

Dans cette optique, la conception réticulaire de l'encastrement proposée par Granovetter possède l'avantage, comparativement aux autres formes d'encastrement, 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 (Steiner, 2002). En contextualisant l'action à partir du système concret et continu de relations sociales, la force du concept réside indéniablement dans sa portée empirique. Steiner (1999, 2002) souligne en effet que certains questionnements sont plus immédiatement à portée de telle ou telle forme d'encastrement. Il rapporte ainsi les différentes formes d'encastrement aux trois grandes orientations de la sociologie économique telles que définies par Weber (tab. 1.1.)⁴⁴. Lorsque l'analyse porte sur l'origine historique des configurations économiques actuelles, l'encastrement culturel et l'encastrement politique s'avèrent naturellement les plus pertinents (cf. travaux de Zelizer et Fligstein notamment). L'encastrement réticulaire, en reconstruisant historiquement le réseau de relations passées, peut néanmoins être lui aussi utile dans ce cadre. Pour ce qui est de la signification culturelle des rapports économiques, il est revanche moins adapté comparativement aux autres formes d'encastrement. Là où l'encastrement réticulaire révèle toute sa portée, c'est dans le cadre de l'analyse du fonctionnement actuel de l'économie. Bénéficiant des outils statistiques développés par

⁴³ Granovetter définit en effet le concept d'encastrement 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).

⁴⁴ Weber distingue trois grandes orientations dans la sociologie économique selon la manière dont le terme social est associé à celui d'économique : (i) le fonctionnement de la configuration économique actuelle ; (ii) sa signification culturelle comme phénomène de masse ; (iii) l'élucidation de son origine historique (Steiner, 1999, 2002).

Tab 1.1. Thématiques abordées selon les formes d'encastrement (-étayages) et les orientations de la sociologie économique

Formes d'encastrement	Orientations de la sociologie économique		
	Fonctionnement actuel	Signification culturelle	Origine historique
Réticulaire	Marché du travail Marché financier Création et dynamique des firmes	-	Secteur industriel (secteur de l'électricité)
Culturel/cognitif	-	Assurance vie Don de sang Marché financier	Assurance vie
Politique	Tiers secteurs, Dons		Stratégie industrielle

Source : adapté de Steiner (1999: 38 ; 2002: 38).

l'analyse des réseaux sociaux (cf. section 3), qui autorisent notamment des perspectives quantitatives, sa pertinence a été empiriquement éprouvée dans des domaines aussi divers que le marché du travail (Granovetter, 1973), les marchés financiers (Baker, 1984), ainsi que les firmes et les dynamiques entrepreneuriales (Uzzi, 1996 ; Granovetter, 2000 ; Hoang et Antoncic, 2003 ; Slotte-cock et Coviello, 2010)⁴⁵. Concernant ce dernier domaine, cette forme d'encastrement est d'ailleurs particulièrement adaptée. Cet argument est en effet déjà présent dans l'article fondateur de Granovetter (1985), le développement des entreprises pouvant en effet s'expliquer par leur étayage sur certains types de relations sociales. Avec une littérature importante sur le sujet, l'étude des effets de l'encastrement relationnel sur la performance des entreprises est même devenue une ligne de force majeure d'une « *sociologie économique des entrepreneurs* » (Zalio, 2009)⁴⁶. Bandelj (2009) fait également de l'étude de l'influence des relations sociales sur le travail un des objectifs principaux d'une « *sociologie économique du travail* ».

Pour conclure cette section, retenons que ce retour sur l'histoire du concept d'encastrement nous a permis de décrypter et de clarifier les diverses acceptations dont il est l'objet dans la littérature. Ainsi, après avoir rappelé le(s) sens initial(aux) de la métaphore chez Polanyi, plutôt orienté(s) vers l'analyse du rôle des institutions d'ordre macro, nous avons mis en

⁴⁵ Des éléments de cette littérature seront présentés dans la section 3 pour appuyer le choix de notre cadre analytique.

⁴⁶ Zalio (2009) distingue en effet trois lignes de force des travaux récents de sociologie économique sur les entrepreneurs : (i) l'étude des effets de l'encastrement relationnel sur la performance ; (ii) l'étude des équipements et du contexte organisationnel du travail entrepreneurial et (iii) l'étude des activités entrepreneuriales comme opérations de couplage entre sphères sociales hétérogènes.

évidence la manière dont, avec Granovetter, le concept d'encastrement se retrouve associé aux réseaux concrets de relations sociales des acteurs. Deux programmes de recherche ont ensuite été identifiés autour de la notion d'encastrement : l'un d'ordre politique vise à discuter des effets du marché sur la société, l'autre plus académique vise à l'analyse empirique des structures sociales sur lesquelles s'appuie la construction des activités économiques. Dans cette seconde perspective, l'encastrement réticulaire de Granovetter marque le point de départ d'une NSE au sein de laquelle il sera l'objet de discussions donnant naissance à de nouvelles formes d'encastrement : politique, cognitif et culturel. Parmi ces différentes options, l'encastrement réticulaire conserve pourtant une place de premier plan. Outre que la notion de réseau social offre une définition claire des éléments empiriques par lesquels l'action économique est rattachée au social, elle permet de bénéficier des outils techniques développés par l'analyse des réseaux sociaux. L'encastrement structural possède ainsi l'avantage d'être adossé à un cadre méthodologique relativement bien délimité. La portée analytique de l'encastrement structural pour l'étude des dynamiques entrepreneuriales en a fait l'un des piliers d'une sociologie économique des entrepreneurs. Toutefois, avant d'en venir à la spécification de notre cadre d'analyse, il est auparavant nécessaire de revenir sur la manière dont la question du rôle des réseaux et des relations sociales dans la dynamique des MPE en milieu informel africain a été traitée dans la littérature. Il ne fait aucun doute que les clarifications conceptuelles présentées ici autour de la notion d'encastrement seront également précieuses dans cette nouvelle section. Elles nous serviront de grille d'analyse de la littérature à partir de laquelle nous pourrons ensuite nous positionner pour définir notre cadre analytique.

2. Réseaux sociaux et dynamique des MPE en Afrique : une revue de la littérature à la lumière de l'encastrement

Notre point d'entrée théorique pour analyser la construction sociale des activités informelles a consisté à prendre acte de l'affaiblissement analytique de l'opposition informel/formel pour se recentrer sur deux concepts inter-reliés que sont l'encastrement et le réseau social. C'est la raison pour laquelle nous avons commencé, lors de la section précédente, par définir le concept d'encastrement afin de mettre en évidence comment la notion de réseau social s'y rattache. Si la notion d'encastrement apporte les fondements théoriques et épistémologiques pour appréhender l'action économique, celle de réseau social fournit un élément empirique par lequel l'action économique est rattachée à l'ensemble social. A la lumière de cette

clarification conceptuelle, il s'agit à présent dans cette seconde section d'exposer la manière dont la littérature considère le rôle des relations sociales et des réseaux sociaux dans la dynamique des MPE en Afrique sub-saharienne. Une part importante de cette littérature s'inscrit dans le cadre de la NEI. Une première partie sera donc consacrée à ces travaux que l'on essayera, en dernière instance, de positionner vis-à-vis du concept d'encastrement (2.1.). Armées des outils de la théorie des jeux, ces approches mettent en évidence comment des relations de long terme peuvent émerger à la suite d'interactions répétées entre acteurs poursuivant leur intérêt personnel (Fafchamps, 1996, 2002, 2004, 2006). D'un point de vue empirique, les investigations portent sur le rôle et l'impact des relations sociales définies comme « network capital » (ou « capital réseau social »). Les différentes acceptions du concept d'encastrement présentées dans la section 1 seront ensuite utiles pour clarifier et distinguer, dans une seconde partie, les approches alternatives proposées dans la littérature (2.2.). En effet, si ces travaux apportent tous un regard spécifique sur le rôle des réseaux sociaux dans la dynamique des MPE informelles en Afrique, leur trame théorique s'écarte bien souvent de la perspective de l'encastrement structural tracée par Granovetter. Ainsi, un premier pan de cette littérature s'inscrit dans la lignée des travaux issus de la perspective structuraliste de l'informalisation (Portès *et al.*, 1989 ; Meagher, 1995). Dans ce cadre, si une attention est désormais portée aux réseaux sociaux, ces derniers restent secondaires par rapport aux conditions d'encastrement politique ou institutionnel (Harris-White, 2003, 2010 ; Meagher, 2005, 2006, 2007, 2010 ; Agarwala, 2009). Dans le champ de la littérature francophone, les approches oscillent entre encastrement politique, culturel et cognitif (économie populaire solidaire, économie néo-clanique, et économie des conventions ; Fonteneau *et al.*, 1999 ; Latouche, 1998 ; Favereau, 1995 ; Guichaoua, 2006a). Une sociologie économique des entrepreneurs et des entreprises, telle que défendue par Granovetter, a également conduit à quelques travaux qui, tout en étant articulés autour de l'encastrement réticulaire, se sont plutôt orientés vers l'analyse des communautés (ethniques), ou des districts industriels et clusters d'entreprises dans les PED (Granovetter, 2000 ; McCormick, 1999 ; Knorringa et Van Staveren, 2006).

2.1. Les approches néo-institutionnalistes : valeur des relations, réputation, et effets du « network capital »

« Network capital should be viewed as an imperfect response to the absence of perfect market »

(Fafchamps, 2004: 314)

Dans le champ des approches néo-institutionnalistes, Marcel Fafchamps se distingue particulièrement par l'ampleur des travaux qu'il a réalisés sur le rôle des relations sociales et des réseaux sociaux dans le fonctionnement et la structure des marchés en Afrique. L'auteur a en effet publié (parfois en collaboration) un grand nombre d'articles sur le sujet, aussi bien théoriques qu'empiriques, et dont certains sont synthétisés dans un ouvrage, paru en 2004 aux presses du MIT, intitulé *Market Institutions in Sub-Saharan Africa. Theory and Evidence*. Ses travaux constitueront un point d'ancrage important de cette sous-section, notamment en ce qui concerne les soubassements théoriques justifiant la manière dont des relations durables peuvent émerger à la suite d'interactions répétées entre entrepreneurs poursuivant leur intérêt personnel (Fafchamps, 1996, 2002, 2004, 2006) (2.1.1.). Notre revue de la littérature abordera ensuite la manière dont, empiriquement, sont analysés le rôle et les effets des réseaux et relations sociales des entrepreneurs, notamment à travers la notion de capital social ou, plus précisément, de « capital réseau » (« network capital ») (2.1.2.). Une présentation succincte des développements récents, tant sur le plan théorique qu'empirique, de la littérature portant sur la formation stratégique des réseaux sociaux sera également exposée (2.1.3.). Nous concluons cette sous-section en positionnant l'approche néo-institutionnaliste vis-à-vis de la perspective granovetterienne de l'encastrement structural (2.1.4.).

2.1.1. Coûts de transaction, valeur des relations et réputation

D'un point de vue conceptuel, dans la lignée des travaux de Williamson (1975, 1985) et de North (1990), le point d'entrée pour l'analyse des institutions de marché repose sur le respect ou l'« enforcement » des transactions⁴⁷. L'unité d'analyse fondamentale est donc la transaction marchande entendue comme contrat.

⁴⁷ Une traduction française adéquate du terme « *contract enforcement* » est difficile. On peut proposer « mise en œuvre ou application des contrats ». On conservera parfois le terme en anglais.

« To analyse market institutions, we first need to recognize market transactions as contracts – for example, sales contracts, credit contracts, and employment contracts. A contract is a set of mutual obligations. For a contract to exist, parties must believe that these obligations will be respected. Given the opportunistic nature of *homo economicus*, a contract is devoid of any interest unless these obligations can be enforced in one way or another. This point, which at the heart of the works of North (1990), Williamson (1985) and their followers, is the starting point and organizing principle of our analysis » (Fafchamps, 2004: 23).

Imperfection des marchés et respect des contrats

Dans un contexte d'imperfection des marchés et d'asymétrie d'information, caractéristique des marchés africains, il s'agit donc de s'interroger sur les mécanismes d'incitation susceptibles d'assurer l'application des contrats. Plusieurs mécanismes pénalisant les comportements opportunistes de rupture de contrat sont identifiés dans la littérature (Greif, 1993 ; Platteau, 1994a, b ; Fafchamps, 1996, 2004, 2005). Parmi ces derniers, quatre sont particulièrement notables : (i) la culpabilité ou la honte ; (ii) la crainte d'actions coercitives légales (poursuite devant les tribunaux) ou illégales (usage de la force, par l'intermédiaire de mafias par exemple) ; (iii) la peur de perdre une relation d'affaires précieuse et (iv) la peur de perdre une réputation au sein d'une communauté⁴⁸. Ces concepts peuvent être illustrés formellement dans le cas d'une relation client-fournisseur concernant le paiement différé de marchandises (encadré 1.1.)⁴⁹.

Les résultats de la formalisation conduisent à souligner la tension inhérente à tout contrat (Fafchamps, 1996) : pour que l'échange puisse avoir lieu, les pénalités doivent être suffisamment élevées pour dissuader les comportements opportunistes, sans l'être trop pour ne pas faire fuir les acheteurs potentiels. Mais, les pénalités doivent être suffisamment efficaces pour être dissuasives. Or, dans le cadre de la majorité des transactions marchandes en Afrique, le mécanisme judiciaire est peu pertinent (Fafchamps, 2005). Tout d'abord, compte tenu des montants en jeu dans les transactions quotidiennes, le coût d'un recours en justice s'avérerait trop élevé au regard de l'ampleur des pertes. Ensuite, même pour les transactions importantes, il faut que le débiteur dispose d'un patrimoine suffisamment

⁴⁸ Respectivement « *bilateral punishment strategy* » et « *multilateral punishment strategy* » (Greif, 1993).

⁴⁹ S'il s'agit ici d'un problème de paiement différé, notons que les autres obligations contractuelles peuvent être analysées de la même manière (délai de livraison, qualité de la marchandise lorsqu'elle n'est pas parfaitement et immédiatement observable, etc.).

Encadré 1.1.

Mécanismes d'incitation au respect des contrats

Considérons un contrat par lequel un acheteur promet à un vendeur de payer f au temps t_1 , en échange d'une quantité k au temps t_0 . La rupture de contrat est ici définie comme un défaut de paiement. Au temps t_1 , l'acheteur décide d'honorer le contrat ou non. Afin de refléter le fait que l'utilité marginale de f peut varier selon les acheteurs, considérons $\pi(f)$ le coût, ou la perte d'utilité, pour l'acheteur de payer f à temps et $\pi(k)$ le gain ou l'utilité associée à la marchandise k . Le coût du respect du contrat peut en effet varier en fonction de chocs exogènes¹. S'il ne paie pas, l'acheteur conserve k mais encourt quatre sortes de pénalités (sanctions) : la culpabilité dont le coût pour l'acheteur est noté G ; diverses formes d'action coercitives informelles (harcèlements, menaces) comme formelles (action en justice) dont le coût est noté $P(C)$, avec C la forme du contrat (plus ou moins formelle) ; et deux autres types de sanctions basées sur la répétition des interactions : l'arrêt des échanges futurs avec le vendeur conduisant à la perte de EV ; et l'impact négatif sur la réputation de l'acheteur auprès d'autres partenaires d'échanges potentiels qui se traduit par la perte de EW . Un acheteur rationnel remplit ou honore son contrat si le coût d'application ou de respect de celui-ci est inférieur à celui de toutes les pénalités associées au non respect :

$$\pi(f) \leq G + P(C) + EV + EW \quad [1.1.]$$

Evidemment, *ex ante*, c'est à dire avant d'engager toute transaction, l'acheteur doit être d'accord avec le contrat. Un acheteur rationnel sera d'accord avec les termes du contrat si et seulement si il espère en tirer un bénéfice, c'est à dire si :

$$\pi(k) \geq \pi(f) \Pr(\text{paiement}) + (G + P(C) + EV + EW)(1 - \Pr(\text{paiement})) \quad [1.2.]$$

Autrement dit, le gain issu du contrat pour l'acheteur doit donc être supérieur au coût espéré issu du paiement, s'il a lieu, auquel s'ajoute le coût espéré des pénalités s'il décide de ne pas payer.

Concernant le vendeur, au temps 0 il se sépare de k en échange d'un paiement futur de f . $\Pi(k)$ et $\Pi(f)$ sont

la valeur de k et f pour le vendeur. Dans la mesure où on peut supposer un gain à l'échange (une marge bénéficiaire) : $\Pi(k) < \Pi(f)$. Un vendeur rationnel évalue donc ses chances d'être payé, c'est-à-dire la probabilité que l'équation [1.1.] soit satisfaite. Un vendeur rationnel accepte de s'engager dans la transaction (le contrat) si et seulement si le gain anticipé est supérieur à ce qui est donné, soit :

$$\begin{aligned} \Pi(f) \Pr(\text{paiement}) &\geq \Pi(k) \\ \Pi(f) \Pr(\pi(f)) &\leq G + P(C) + EV + EW \geq \Pi(k) \quad [1.3.] \end{aligned}$$

Un vendeur a aussi la possibilité d'influencer la probabilité de paiement de l'acheteur en jouant sur la forme du contrat C (et donc sur la valeur de la pénalité P). Si on suppose que le contrat C_n peut prendre N formes, chacune ayant un coût B_n pour le vendeur ; le vendeur doit choisir la forme de contrat telle que la valeur de la transaction, nette des coûts de transaction, $\Pi(f) \Pr(\text{paiement} | C_n) - \Pi(k) - B_n$, soit maximale. Si des mécanismes autres que $P(C)$ assurent le respect du contrat, la forme du contrat importe finalement peu et ce dernier, pouvant alors se passer de garanties formelles, peut même être non écrit.

Les équations [1.2.] et [1.3.] mettent en évidence la tension inhérente à tout contrat (Fafchamps, 1996). Si les pénalités sont trop faibles, l'acheteur sera d'accord avec n'importe quel prix f , sachant que s'il ne paie pas, les pénalités encourues sont presque nulles et en conséquence il ne paiera pas. Dans ce cas, la probabilité de paiement est nulle et un vendeur rationnel refusera d'engager une transaction avec ce client. Mais à l'inverse, si les pénalités sont trop élevées, voir plus élevées que n'importe quel gain envisageable du client, alors la possibilité, même faible, d'avoir à faire face à ces pénalités peut dissuader le client de s'engager dans la transaction. Dans les deux cas, aucun contrat n'est conclu.

Notes : (1) Dans l'analyse, on suppose ici implicitement que tous les acheteurs sont identiques. On peut néanmoins supposer que ces derniers puissent différer selon leurs gains, leur vulnérabilité aux chocs exogènes ou leur susceptibilité aux pénalités. Ces aspects peuvent être ajoutés au modèle sans que cela n'en modifie les conclusions (Fafchamps, 1996, 2004).

Source : Fafchamps (1996, 2004, 2006).

important pour payer les dommages et intérêts. Enfin, des éléments de preuve doivent pouvoir être fournis (factures, comptes, etc.). Ces éléments placent donc la majorité des transactions marchandes en Afrique hors de portée des tribunaux. Ceci est particulièrement vrai pour les MPE du secteur informel, où les entrepreneurs sont relativement pauvres et les transactions commerciales d'un montant peu élevé. D'autres mécanismes doivent donc pouvoir jouer. Dans ce cadre, la peur de perdre une relation d'affaires ou sa réputation est à même de jouer un rôle dissuasif sur les comportements opportunistes.

La valeur d'une relation d'affaires

Concernant la valeur d'une relation, l'encadré 1.2. présente un modèle à deux agents, qui est étendu à N agents dans l'encadré 1.3. Il ressort de ces formalisations plusieurs enseignements quant à l'origine de la valeur d'une relation. Dans le modèle à deux agents, cette dernière résulte tout d'abord de l'anticipation de gains liés à la possibilité de futures transactions avec le partenaire (le fournisseur). Une fois introduite l'hétérogénéité parmi les agents, ici parmi les fournisseurs, la valeur d'une relation provient alors aussi du fait qu'elle permet de réduire les coûts de recherche, d'expérimentation, d'inspection ou d'identification d'un fournisseur fiable (« *search and screening costs* »). L'importance de la confiance dans le partenaire est ici cruciale. On parle dans ce cas de confiance personnalisée, c'est-à-dire qu'elle repose sur des interactions répétées autorisant une série d'observations empiriques de l'autre personne afin de mieux connaître ses caractéristiques et son comportement⁵⁰. Ce processus graduel d'inspection et d'identification des partenaires fiables, c'est-à-dire de construction de la confiance, peut prendre du temps, par exemple lorsqu'il s'agit pour un fournisseur d'identifier un client fiable (Fafchamps, 2002, 2004, 2006). Pour résumer l'idée, le fournisseur commence par s'engager à crédit sur de petites transactions, de faibles montants, afin de limiter le risque en cas de défaut de paiement et afin de forcer les mauvais clients à se révéler progressivement. La formation de la confiance correspond donc à une période où les agents testent ou inspectent les autres agents en les incitant à rompre de petits contrats.

Les deux modèles présentés mettent également en exergue un certain nombre de conditions pour que les agents valorisent une relation. En effet, il faut que ces derniers soient suffisamment patients, c'est-à-dire qu'ils ne déprécient pas trop le futur, afin que l'anticipation

⁵⁰ Elle s'oppose à la confiance généralisée qui est plus instantanée et repose sur des caractéristiques objectives de la situation. Elle peut, par exemple, résulter de la réputation associée à une population, comme lorsque les individus d'une même communauté se font mutuellement confiance.

Encadré 1.2.

La valeur d'une relation : un exemple à deux agents

Considérons un client A et un fournisseur B qui entretiennent une relation de long terme. Chaque mois, A reçoit de la marchandise de B et paie mensuellement à la réception de la facture. Si A paie, son gain correspond à sa marge bénéficiaire, α . Si A ne paie pas, son gain est la valeur du bien (normalisée à 1) et sa marge : $1+\alpha$. Le taux d'actualisation de A est :

$$\beta = \frac{1}{1+\delta} < 1$$

où δ est le taux mensuel auquel A déprécie le futur. Le principe du jeu est alors le suivant : si A paie, la relation avec le fournisseur continue et d'autres marchandises arriveront le mois suivant ; si A triche et ne paie pas, B stoppe tout échange avec lui pour toujours. Pour calculer la valeur que représente la relation de A avec son fournisseur B, le raisonnement est simple. Si A ne paie pas, il économise 1 ce mois-ci, mais B refusera toute transaction future de sorte qu'il perd également la valeur actualisée de α pour les périodes futures¹ :

$$\sum_{t=1}^{\infty} \beta^t \alpha = \frac{\beta \alpha}{1-\beta}$$

Dans ce cadre, le client choisira de ne pas tricher si le gain issu du comportement opportuniste est inférieur au gain issu du respect du contrat :

$$1 + \alpha + \beta \cdot 0 \leq \alpha + \frac{\beta \alpha}{1-\beta}; [1.4.]$$

$$1 \leq \frac{\beta \alpha}{1-\beta}; [1.5.]$$

L'inégalité [1.5.] est appelée la contrainte de participation volontaire (ou de non tricherie). Si β est proche de 1 (c'est-à-dire si le taux de dépréciation du futur est proche de 0) et la marge bénéficiaire strictement positive, alors $\frac{\beta \alpha}{1-\beta}$ doit

normalement être assez grand. Si l'on veut faire le lien avec le modèle de base présenté plus haut, [1.5.] peut être réécrit à partir du gain présent *instantané* à tricher $1+\alpha-\alpha = 1$ (le coût de la marchandise) et de la perte à long terme issue de la disparition de la relation avec le fournisseur :

$$\pi(f) = 1 \leq \frac{\beta \alpha}{1-\beta} = EV; [1.6.]$$

Autrement dit, la valeur future d'une relation est simplement $\frac{\beta \alpha}{1-\beta}$. Pour un taux d'actualisation

proche de 1 et une marge bénéficiaire positive, la peur de perdre une relation peut donc à elle seule assurer le respect des engagements contractuels et maintenir le lien entre le client et le fournisseur.

Notes : (1) En effet, cette somme peut aussi s'écrire :

$$\sum_{t=1}^{\infty} \beta^t \alpha = \beta \alpha + \beta^2 \alpha + \beta^3 \alpha + \dots + \beta^{t+1} \alpha = \beta \alpha (1 + \beta + \beta^2 + \dots + \beta^t \alpha)$$

Or l'expression entre parenthèse est une suite géométrique de premier terme 1 et de raison $\beta (<1)$ dont la somme à l'infini converge vers :

$$\frac{1}{1-\beta}$$

Source : Fafchamps (2006)

de gains soit valorisable. Ensuite, les agents doivent évidemment pouvoir réaliser un profit et tirer une marge bénéficiaire sur la marchandise ou la matière première achetée (α positif). Et enfin, il doit être difficile pour ces derniers d'identifier et de remplacer un partenaire fiable (hétérogénéité des agents). Ces conditions ne peuvent alors manquer d'introduire un doute chez le lecteur : on objectera volontiers que sur les marchés africains, et en particulier dans le secteur informel, les agents sont plutôt impatients (car souvent soumis à des chocs exogènes), réalisent pour nombre d'entre eux des profits assez faibles avec des marges bénéficiaires

Encadré 1.3.

La valeur d'une relation : un exemple à N agents

Dans l'exemple à deux agents, aucune autre option n'existe pour l'acheteur puisqu'il n'y a qu'un seul fournisseur. Supposons maintenant que, comme précédemment, il y ait deux groupes d'agents, les clients et les fournisseurs, qui échangent de manière répétée dans le temps, mais que cette fois-ci deux types de fournisseurs existent, les bons (marchandise de qualité) et les mauvais (mauvaise marchandise). Dans la mesure où le type d'un fournisseur n'est pas immédiatement observable, le client doit expérimenter, c'est-à-dire acheter un échantillon de marchandise à un fournisseur et l'essayer. Ce coût d'expérimentation $c > 0$ dure une période (un mois). La proportion de bon fournisseurs dans la population est de θ . Les termes du jeu sont encore assez simples. Un client sans fournisseur va donc choisir un fournisseur au hasard et encourir un coût c afin de vérifier s'il s'agit d'un bon ou mauvais fournisseur. S'il s'agit d'un bon, il rentre dans une relation de long terme dès le mois suivant. S'il s'agit d'un mauvais, le client doit choisir un autre fournisseur le mois suivant. Le gain pour un client lié à un bon fournisseur est donc le même que précédemment :

$$V^M = \frac{\alpha}{1-\beta}; [1.7.]$$

Le gain correspond toujours à la marge bénéficiaire sur toutes les transactions (présentes et à venir). Le gain espéré d'un client recherchant un fournisseur est quant à lui :

$$V^S = -c + (1-\theta)\beta V^S + \theta\beta V^M; [1.8.]$$

à savoir la probabilité de gain selon le type de fournisseur rencontré net du coût de recherche (ou d'expérimentation). En simplifiant par V^S et en développant V^M on a :

$$V^S = \frac{\theta\beta\alpha - c(1-\beta)}{(1-\beta)(1-\beta + \theta\beta)}; [1.9.]$$

Une fois ce cadre posé, la question qui se pose est de savoir si A trompera un bon fournisseur. S'il triche, le gain instantané est comme précédemment 1. En

revanche, le gain futur est différent puisqu'il est maintenant non plus de 0, mais de V^S (il rentre en processus de recherche d'un nouveau fournisseur). La contrainte de non tricherie est donc (le gain à court terme du comportement opportuniste doit être inférieur au gain à long terme du respect du contrat) :

$$1 + \alpha + \beta V^S \leq \alpha + \beta V^M = V^M; [1.10.]$$

$$\pi(f) = 1 \leq \beta(V^M - V^S) = EV; [1.11.]$$

La valeur d'une relation est donc ici la différence entre le gain espéré si le client tombe sur un bon fournisseur et celui espéré s'il tombe sur un mauvais fournisseur. Cela s'explique par le fait que, comparativement au cas précédent, après avoir triché, il lui reste une chance de former une nouvelle relation, mais pour cela il doit supporter un coût c . En remplaçant V^M et V^S par leurs expressions, on peut réécrire la contrainte de la manière suivante :

$$1 \leq \beta \frac{c + \alpha}{1 - \beta + \theta\beta} = EV; [1.12.]$$

Si $\theta = 0$, autrement dit si aucun remplacement n'est possible et donc $c = 0$, on revient naturellement à la condition [1.8] du modèle à deux agents. Si l'on suppose maintenant une situation où $c = 0$, c'est-à-dire où le coût de remplacement d'un fournisseur est nul, on observe que la valeur d'une relation, EV , est une fonction décroissante de θ . Plus la proportion de bons fournisseurs augmente dans la population, plus la valeur d'un lien diminue. A la limite, si $\theta = 1$, la condition devient :

$$1 \leq \beta \frac{\alpha}{1 - \beta + \beta} = \beta\alpha; [1.13.]$$

Si la marge bénéficiaire est inférieure à 1 (100%), la condition est violée et l'acheteur va donc tricher. La peur de perdre une relation n'est alors plus suffisante pour assurer le respect des contrats.

Source : Fafchamps (2006)

réduites et sont soumis à une concurrence forte, ce qui réduit les marges de profit et peut faciliter la substitution entre les partenaires. C'est d'ailleurs ce constat qui conduit Fachamps (2004) à qualifier les marchés africains de « *flea market* » (marché aux puces), par opposition au « *free market* ». Faut-il en conclure que les relations ne jouent alors aucun rôle ? Non bien

sûr ; comme l'auteur le fait remarquer, opérer sur ces *flea markets* est très coûteux. La grande majorité des transactions sur ces marchés prend une forme rudimentaire et se fait sur le mode du « *cash and carry* » (libre service). Cela n'autorise bien souvent que des transactions d'un montant faible et surtout impose à l'acheteur de prendre le temps d'inspecter la qualité des produits sur place lors de chaque transaction. Outre le coût en temps que cela implique en termes d'inspection, il faut aussi ajouter les coûts que cela représente en termes de déplacement (temps et transports). Par ailleurs, l'identification des agents fiables dans le secteur informel est d'autant plus difficile que les agents ne sont pas enregistrés. Cela complique nécessairement la distinction entre les partenaires compétents et sérieux et ceux plus occasionnels et moins fiables. Le manque de transparence en termes d'information et le nombre de participants au marché augmentent ainsi les coûts de recherche des clients ou fournisseurs fiables. Tout cela conduit donc à des échanges marchands très coûteux, lourds et qui prennent beaucoup de temps. Dans ce cadre, les relations de longue durée avec les mêmes partenaires ont une valeur importante. « *To be fair, relational contracting can survive the pressure of competition, but only provided that trust reduces transactions cost relative to cash-and-carry, (...)* » (Fafchamps, 2006: 16).

Finalement, il ressort de ce cadre conceptuel que, dans un contexte d'imperfection des marchés et de l'information, les agents peuvent rationnellement, c'est-à-dire de manière optimale, choisir de conserver des relations avec leurs partenaires. Ces relations de confiance permettent de réduire les coûts de transaction (coûts de recherche, d'inspection et d'identification des partenaires fiables), ce qui leur confère une valeur et de fait interviennent comme mécanisme d'incitation au respect des obligations contractuelles. En l'absence d'institutions judiciaires efficaces ou plus largement de mécanismes externes d'enforcement, ce mécanisme de contractualisation relationnelle (« *relational contracting* ») peut conduire à l'émergence spontanée des marchés : « (...) *if search is time consuming or costly, markets with delayed obligations (credit, insurance, warranty) can arise spontaneously in a completely decentralized manner, without any external enforcement or information sharing* » (Fafchamps, 2006: 15). A ce niveau, l'analyse porte alors non plus sur l'aspect bilatéral des transactions, mais sur les conséquences du mécanisme de contractualisation relationnelle au niveau de la structure du marché. Elle s'inscrit dans la lignée des modèles de Kranton (1996) et Kranton et Minehart (2001) qui montrent que l'hétérogénéité des agents et les coûts de recherche élevés tendent à enfermer les participants dans des relations commerciales de long terme et peuvent donc à eux seuls discipliner le marché. Dès lors que l'échange personnalisé

devient la règle, le marché n'est plus anonyme et peut lui-même être décrit comme un réseau (« *social network based exchange* » ; Fafchamps, 2002, 2004). Dans ce type de modèle, les prix sont établis par la négociation mutuelle. Fafchamps (2002, 2004) montre que les agents les mieux connectés (les plus centraux dans le réseau) détiennent un pouvoir de marché par rapport aux autres agents et captent de ce fait une part importante des gains de l'échange.

La valeur d'une réputation commerciale

Le mécanisme de la réputation intervient dans le respect des obligations contractuelles à travers la crainte, pour un agent, de perdre sa réputation commerciale et, dès lors, de perdre des opportunités d'échanges futurs au sein d'une communauté d'affaires. Contrairement au cas précédent, le comportement opportuniste de rupture de contrat conduit non seulement à un arrêt des échanges avec la personne dont le contrat n'est pas respecté, mais aussi avec l'ensemble des membres de la communauté. Si le mécanisme repose toujours sur des interactions répétées, il requiert en revanche le partage d'information entre les membres. La confiance est ici généralisée (cf. *supra*). Ce mécanisme peut aussi être formalisé sous forme de jeux répétés entre clients et fournisseurs (Greif, 1993 ; Fafchamps, 2002, 2004, 2006 ; cf. encadré A.1.1.). Il en ressort que le partage d'information parmi les clients sur le type de fournisseur (fiable ou non) réduit l'incitation au respect des contrats puisque cela élimine le coût d'inspection et donc la pénalité encourue. Concernant le partage d'information parmi les fournisseurs sur le comportement des clients, il conduit naturellement à augmenter les pénalités pour manquement aux obligations contractuelles (l'exclusion n'est plus bilatérale, mais collective). Toutefois, pour être crédible, cette menace d'exclusion repose sur un certain nombre de conditions. Comme précédemment, du point de vue des clients, ces derniers doivent être suffisamment patients et doivent pouvoir faire une marge positive pour que ce soit dans leur intérêt de préserver leur réputation. Du point de vue des fournisseurs, le problème qui se pose est celui de l'exclusion coordonnée et décentralisée des tricheurs. Pour résumer, tous les fournisseurs n'ont pas forcément individuellement intérêt à arrêter d'échanger avec l'agent exclu (cf. encadré A.1.1.). L'organisation d'une punition collective de manière décentralisée requiert une « méta-punition », c'est-à-dire une punition pour les fournisseurs qui traitent avec les clients exclus. On comprend aisément les difficultés pratiques d'un tel mécanisme, qui suppose de pouvoir contrôler les transactions des autres fournisseurs. Par ailleurs, le partage de l'information sur les clients opportunistes nécessite que ces derniers puissent être identifiés sans ambiguïté ce qui est assez difficile dans le

secteur informel. Enfin, des problèmes d'incitation au partage d'information parmi les fournisseurs sont également possibles. Par exemple, le partage de l'information peut finalement être plus profitable aux concurrents, d'où un comportement de rétention d'information, voire de désinformation⁵¹. Finalement, l'enforcement des contrats par les mécanismes de la réputation et du partage d'information semble donc plus difficile à mettre en œuvre (ils peuvent même réduire l'incitation au respect des contrats).

Concernant l'impact sur la structure et le mode de fonctionnement des marchés, le partage d'information au sein de groupes conduit à des « *effets de réseaux* » aux conséquences similaires à celles de la discrimination statistique⁵² (les deux pouvant se renforcer mutuellement) (Fafchamps, 2001, 2004, 2006). Dans un contexte de partage d'information entre les fournisseurs sur le type des agents (fiables ou non), les firmes peuvent refuser d'inspecter un client qui serait inconnu de leur réseau (un « *outsider* ») et sur lequel ils n'ont donc aucune information, dans la mesure où cela suppose un coût d'inspection à supporter. Si ce coût est élevé et si en plus, les marges bénéficiaires du fournisseur sont faibles, ce dernier préférera attendre un autre client en espérant que celui-ci soit connu de la communauté. Cela conduit à un équilibre de marché dans lequel les nouveaux venus sont exclus des échanges (« *closed-shop equilibrium* »). Les affaires peuvent ainsi être monopolisées par un groupe. Or, sur les marchés africains, il n'est pas rare que les modes de socialisation dans le monde des affaires recoupent et s'appuient sur des caractéristiques sociodémographiques (ethniques, géographiques, religieuses, etc.). Ce processus peut ainsi expliquer la domination de certains groupes d'affaires ethniques en Afrique (Libanais en Afrique de l'Ouest par exemple). Il peut renforcer les effets de la discrimination statistique basée sur des particularités ethniques, religieuses, ou autres. Les conséquences sont les mêmes ; un agent compétent, mais bénéficiant de moins de connexions ou de moins de « bonnes » connexions avec les membres de la communauté, peine à se montrer digne de foi et se trouve, par conséquent, dans l'impossibilité d'intégrer la communauté d'affaires dominante. Ce type d'environnement d'affaires, caractérisé par des barrières à l'entrée, réduit la concurrence et peut donc être sous-optimal.

⁵¹ Les problèmes d'incitation au partage d'information peuvent d'ailleurs conduire à recourir aux relations de confiance personnalisées. On retrouve là un argument soutenant le modèle du « *social network exchange based* » (cf. *supra*).

⁵² Nous avons vu précédemment que le processus de construction de la confiance peut être assez long. Afin d'économiser sur ce coût, les fournisseurs peuvent essayer d'utiliser toute l'information à leur disposition pour inférer le type de client à qui ils ont affaire. Pour ce faire, ils peuvent se baser sur des caractéristiques extérieures observables dont ils pensent qu'elles peuvent révéler une information cachée (genre, ethnie, religion, âge, statut matrimonial, etc.). Ce processus est celui de la discrimination statistique qui peut prendre différentes formes.

Pour conclure sur ce cadre conceptuel, retenons que les agents peuvent rationnellement décider de développer des relations de long terme. Ces dernières permettent de réduire les coûts de transaction inhérents à l'imperfection des marchés, en particulier sur les *flea markets*, et constituent de fait une forte incitation au respect des obligations contractuelles. Le mécanisme de la réputation basé sur le partage de l'information au sein de réseaux ou de communautés d'affaires est, quant à lui, plus difficile à mettre en œuvre. Le partage de l'information permet néanmoins d'économiser sur les coûts d'inspection et produit des effets sur le mode de fonctionnement des marchés, en conférant à certains groupes d'affaires, souvent construits autour de référents sociodémographiques (ethniques notamment), une position dominante. Ce cadre conceptuel a vocation à permettre l'analyse des institutions de tous types de marchés (Fafchamps, 2004, 2005, 2006). Or, les réseaux et relations sociales peuvent justement servir d'autres objectifs que la réduction des coûts de transaction et l'enforcement des contrats sur le marché des biens et services (Barr, 2000a, b ; Fafchamps, 2004)⁵³ : citons le partage des risques (assurance ou protection mutuelle, arrangements de crédit informels), le partage d'information sur les technologies, ou encore l'accès à l'emploi. Les relations et réseaux ne sont pas seulement utiles avec les participants au marché des biens et services mais aussi avec des outsiders (Fafchamps, 2001: 121). Ces relations sont passibles d'une analyse mobilisant le même cadre conceptuel et les mêmes outils. La théorie des jeux répétés permet ainsi d'expliquer comment la réciprocité et les systèmes de solidarité ou d'assurance mutuelle dans les communautés rurales peuvent être soutenus par l'existence de relations de longue durée entre des membres poursuivant leur intérêt personnel (Fafchamps, 1992 ; Coate et Ravallion, 1993)⁵⁴. Le rôle des réseaux et relations sociales dans le fonctionnement du marché du travail est également propre à une analyse en ces termes (Wahba et Zenou, 2005 ; Berardi, 2009).

⁵³ Cette optique est présentée ici dans la mesure où l'unité d'analyse en était la transaction entre firmes, ce qui plaçait donc l'entreprise au cœur de l'analyse.

⁵⁴ La protection mutuelle peut en effet être appréhendée comme un équilibre de jeu répété, le comportement opportuniste étant là aussi contrecarré tant que les gains à court terme de la tricherie sont plus faibles que les punitions à long terme qui peuvent en résulter. L'assurance mutuelle devient alors auto-enforcante : elle est basée sur la participation volontaire et non sur la coercition. Coate et Ravallion (1993) parlent de « *réciprocité sans engagement formel* » (« *reciprocity without commitment* »). Par ailleurs, ces mécanismes de solidarité n'opèrent pas seulement à l'intérieur de groupes ou de communautés. Dans la mesure où les agents ont des ressources limitées pour couvrir les coûts de surveillance, ils vont en effet se concentrer sur quelques arrangements informels qui avec le temps vont se transformer en relations personnalisées basées sur la confiance mutuelle. En réduisant les coûts de surveillance, de telles relations permettent de décentraliser les mécanismes de solidarité et facilitent l'expression d'une solidarité quotidienne plus flexible et résiliente qu'une assurance globale commune.

2.1.2. Rôles et effets des réseaux sur les marchés africains : évidences empiriques

Le cadre conceptuel et les modélisations qui le sous-tendent ont mis en évidence que dans un contexte d'information imparfaite, les agents tirent des bénéfices des relations entretenues avec d'autres agents avec qui ils forment un réseau. D'un point de vue empirique, les relations sociales sont alors considérées comme un actif individuel, un capital social (« social network capital »)⁵⁵. Trois lignes d'investigation empirique semblent alors pouvoir être distinguées dans cette littérature, selon que ces investigations portent sur le rôle ou les fonctions assurées par les relations pour les entrepreneurs, leur rendement sur les performances économiques des firmes ou leur impact sur le mode de fonctionnement et la forme des marchés (discrimination et communauté d'affaires).

Rôles et fonctions des relations sociales

A partir de données d'enquête sur les commerçants de produits agricoles à Madagascar, Fafchamps et Minten (1999) montrent comment les relations sont mobilisées par les commerçants pour servir divers objectifs⁵⁶. Ils identifient six fonctions principales que remplissent les relations sociales pour les entrepreneurs (numérotées entre parenthèses dans ce qui suit). Ces fonctions recouvrent assez largement celles que l'on retrouve ailleurs dans la littérature (Brautigam, 1997, 2003; Barr, 2000a, b ; Fafchamps et Minten, 2001, 2002a, b ; Fafchamps, 2004). Les relations sociales sont d'abord utiles comme soutien au démarrage de l'activité (1). Sur ce point, les relations familiales sont particulièrement importantes pour la constitution d'un capital de départ et la transmission de l'expérience. Elles le sont moins par la suite, où ce sont les relations non familiales qui deviennent plus fondamentales, notamment pour l'accès et le partage de l'information (2). L'information concerne souvent les caractéristiques des partenaires d'affaires. Barr (2000b) montre, à partir des données du « *Ghanaian Manufacturing Enterprise Survey* » de 1998, que sur les 195 firmes enquêtées, 60% des grandes entreprises et 46% des petites entreprises valorisent leur réseau en ce qu'il

⁵⁵ Distance est donc prise ici avec les approches définissant le capital social comme un stock de confiance d'un groupe ou d'une société (Coleman, 1988 ; Putnam, 1995).

⁵⁶ Ces données sont issues d'enquêtes menées par le RPED (« *Regional Program of Enterprise Development* ») de la Banque Mondiale. De manière générale les données mobilisées dans les travaux de Fafchamps sont issues d'enquêtes menées par le RPED auxquelles l'auteur a parfois lui-même participé. Si les données collectées sur les commerçants de produits agricoles (Madagascar, Malawi, Bénin) intègrent très largement les MPE informelles, celles portant sur les secteurs manufacturiers (Burundi, Cameroun, Côte d'Ivoire, Ethiopie, Ghana, Kenya, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe) ne réservent qu'une place marginale aux micro-entreprises pour se concentrer sur les petites, moyennes et grandes entreprises.

permet l'accès à de l'information sur la fiabilité de leurs partenaires commerciaux. Ajoutons que 95% des entreprises mobilisent également leur réseau pour l'accès à l'information concernant la qualité des biens et des inputs. Dans le cadre des transactions agricoles (Madagascar, Benin, Malawi), Fafchamps et Minten (2001) soulignent que l'information sur les partenaires circule essentiellement à travers les relations personnalisées basées sur des interactions répétées. Les commerçants accordent en revanche peu d'importance aux références issues d'autres commerçants. L'information sur les mauvais clients circule donc peu, ce qui limite grandement les mécanismes d'exclusion. Par ailleurs, Barr (2002a), à partir d'enquêtes sur les firmes du secteur manufacturier ghanéen (1992-1993), témoigne de l'importance des relations pour accéder à de l'information sur les technologies et les meilleures techniques de production, ainsi que sur les opportunités commerciales et d'investissement. Cette observation est confirmée par Brautigam (1997, 2003) dans le cadre d'une étude sur la dynamique d'industrialisation à Nweni (Est du Nigeria). Cette étude montre que les entrepreneurs, en plus d'un réseau national de distribution de pièces détachées de moteurs, fondé sur le lignage, ont développé des relations de long terme avec des partenaires commerciaux à l'international, notamment en Asie. Ces relations sont mobilisées pour accéder à de l'assistance technique et à des connaissances technologiques, ainsi qu'à des informations sur les opportunités de marché. Elles ont joué un rôle important dans le développement d'un « axe industriel » à l'est du Nigeria. En milieu rural ghanéen, Udry et Conley (2004) et Conley et Udry (2010) montrent également que les producteurs d'ananas accèdent à l'information sur la manière d'utiliser les nouvelles technologies (usage des fertilisants par exemple) grâce à leurs relations avec d'autres agriculteurs. Les producteurs les mieux connectés adoptent et maîtrisent les nouvelles technologies plus rapidement que les autres. Fafchamps et Minten (1999, 2002b) soulignent ensuite l'importance des liens d'affaires de long terme en tant que moyen d'assurer une demande et une offre régulière (3). Ces relations réduisent nécessairement les coûts de recherche de nouveaux partenaires et sont utiles dans un environnement d'affaires marqué par des chocs exogènes (ils assurent une certaine stabilité). Elles facilitent aussi l'accès au crédit commercial (4). L'accès au crédit fournisseur repose en effet sur la confiance entre les deux partenaires. Or, la période d'essai nécessaire pour qu'un agent inconnu passe graduellement au statut d'agent de confiance est assez longue et peut prendre plusieurs mois. Les résultats d'enquêtes sur le secteur manufacturier au Ghana et au Kenya (Fafchamps, 2004) et sur le commerce de produit agricoles à Madagascar (Fafchamps et Minten, 1999) confirment que les entreprises, clientes ou fournisseurs, n'accèdent ou n'accordent jamais de crédit dès la première transaction.

Toujours concernant les liens d'affaires, ces derniers jouent également un rôle dans la prévention des ruptures de contrat et dans la résolution des conflits (5). La peur de perdre les avantages cités ci-dessus incite évidemment au respect des contrats. Mais, dans un environnement risqué et incertain comme le sont les marchés africains, le souci de préserver les relations existantes amène également des possibilités de renégociation des engagements contractuels. La flexibilité contractuelle est ainsi largement observée dans le secteur manufacturier de neuf pays (Burundi, Cameroun, Côte d'Ivoire, Ethiopie, Ghana, Kenya, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe) (Fafchamps, 1996, 2004). Elle est d'autant plus aisée que les relations d'affaires sont basées sur la parenté ou l'amitié. Enfin, Barr (2000b) montre que les relations sociales, autres que les liens d'affaires, constituent une source importante de soutien en temps de crise pour les entrepreneurs ghanéens. La dernière fonction identifiée par Fafchamps et Minten (1999) concerne en effet le rôle des relations sociales en tant que mécanisme d'assurance sociale ou de partage des risques (6). Cela est d'autant plus vrai que les firmes sont soumises à une grande variété de risques pouvant bloquer leur activité. La capacité à emprunter à quelqu'un devient alors une forme d'assurance sociale importante. La majorité des commerçants de produits agricoles enquêtés à Madagascar sont ainsi impliqués dans des relations d'entraide mutuelle. Une autre dimension existante quoique non évoquée par Fafchamps et Minten (1999) dans leur étude, concerne la mobilisation des réseaux et relations sociales comme base pour l'action collective. Le travail de Brautigam (1997) met ainsi en évidence la manière dont les communautés Igbo (Nigeria) utilisent les réseaux ethniques comme base d'action collective afin de suppléer les infrastructures locales. Notons enfin que la fonction dévouée aux réseaux peut varier selon la taille des entreprises : « (...) *it seems likely that entrepreneurs will build the networks that most suit the function they wish them to perform* » (Barr, 2000a, 2002: 92). Les petites entreprises, souvent sans accès aux institutions formelles, mobilisent leur réseau comme source de financement informel et pour réduire l'incertitude résultant de l'environnement dans lequel elles exercent (« *flea market economy* »). Les grandes entreprises modernes utilisent leur réseau comme source d'information à propos des marchés, de la technologie, des politiques publiques et pour mobiliser de l'aide dans leurs rapports avec l'administration. Pour Barr (2000a, 2002), la fonction du réseau affecte sa structure. Le premier, qualifié de « réseau de solidarité » est plutôt petit, très homogène, cohésif et à haut niveau d'interaction. Le second, qualifié de « réseau d'innovation » est, à l'inverse, large, hétérogène, diversifié, avec des contacts peu fréquents et géographiquement éloignés. On notera que Brautigam (1997) va dans le même sens en distinguant un réseau local dense et ethniquement homogène, utile notamment pour

l'action collective, et un réseau transnational diversifié et géographiquement éloigné, utilisé pour l'accès à de l'information sur la technologie et les marchés.

Mesure et rendement du « social network capital »

Dès lors que les relations sociales sont importantes, qu'elles ont une valeur, il importe d'en étudier le rendement. Les relations sociales, construites rationnellement, deviennent un nouveau facteur de production à la disposition de l'entrepreneur. Constituant un stock, donc un actif homogène, le nombre de contacts entretenus par l'entrepreneur est généralement retenu comme mesure du capital réseau⁵⁷. Il s'agit principalement de contacts d'affaires (clients, fournisseurs) : « *By network capital, we mean the network of business contacts that traders have* » (Fafchamps, 2004: 313). Dans leur étude sur le commerce agricole dans trois pays africains (Madagascar, Bénin, Malawi), Fafchamps et Minten (2001, 2002a, b) retiennent le nombre de contacts entretenus par le commerçant avec trois catégories d'agents : (i) les parents proches exerçant dans le commerce agricole ; (ii) les commerçants (hors famille) que le répondant connaît et (iii) les amis ou les membres de la famille qui peuvent l'aider pour son affaire en cas de problème. Les auteurs mettent tout d'abord en évidence le processus d'accumulation du capital social. Le capital réseau augmente avec le nombre d'années d'existence des commerces. Le nombre de liens au démarrage de l'activité a également un impact important sur le capital réseau dans la dynamique courante de la firme. Les commerçants qui démarrent avec plus de contacts ont donc un avantage initial fort. Le nombre de commerçants que le répondant connaît personnellement et le nombre de soutiens potentiels accroissent significativement la productivité (ici la valeur ajoutée). Dans les trois pays, le nombre de commerçants connus a également un impact significatif fort sur les quantités échangées (chiffres d'affaires)⁵⁸. Le nombre de parents proches dans le commerce agricole a, quant à lui, un impact négatif sur le CA. Cela suggère que les liens de parenté

⁵⁷ Profitons de l'occasion pour noter que d'autres approches théoriques appréhendent également le capital social en termes d'actif et de stock renvoyant aux relations d'un individu. Plus précisément, dans le cadre d'une approche fondée sur les travaux de Sen, Mahieu (1990, 1997) propose de définir le capital social à partir du stock de droits (net d'obligations) qu'un individu possède sur les autres membres de son réseau social, ces droits régissant l'accès aux ressources. Ces droits sont informels et sont garantis dans le cadre de la communauté : le réseau social renvoie donc ici en réalité à une communauté partageant des normes, des valeurs et une culture commune. Toutefois, à notre connaissance, cette perspective a surtout fait l'objet de travaux dans le cadre d'études sur les stratégies des ménages ruraux dans une situation de pauvreté et beaucoup moins dans le cadre de stratégies entrepreneuriales en milieu urbain, même si à certains égards, les travaux de Mahieu sur la pluriactivité rurale peuvent avoir certains échos avec les stratégies entrepreneuriales informelles urbaines.

⁵⁸ Et dans deux des trois pays (sauf le Bénin), il n'a pas d'impact sur la marge unitaire : la rente du réseau ne résulte donc pas de collusions dans la fixation des prix, mais de la capacité des entrepreneurs à tirer une rente de monopole partiel. L'effet premier du capital social passe donc par les volumes vendus.

peuvent représenter une charge pour les entrepreneurs, notamment en brouillant les frontières entre sphères professionnelle et familiale. Si elles sont importantes au démarrage, une fois l'entreprise créée, les relations familiales ne constituent plus une composante productive du capital social. Barr (2000a, 2002), dans son étude sur le réseau social des firmes du secteur manufacturier ghanéen, recourt au nombre de contacts que l'entrepreneur maintient avec neuf catégories d'agents. Six de ces catégories sont relatives à des contacts d'affaires avec d'autres entrepreneurs : (i) exerçant dans le même secteur d'activité ; (ii) exerçant dans un secteur d'activité différent ; (iii) dont l'entreprise est plus grande ; (iv) dont l'entreprise est située dans une autre région du Ghana ; (v) non ghanéen mais dont l'entreprise est basée au Ghana ; (vi) dont l'activité est dans un autre pays. Les trois autres catégories ne renvoient pas à des contacts d'affaires mais à des contacts avec : (i) des banquiers ; (ii) des fonctionnaires ; (iii) des politiciens. Le réseau direct est alors mesuré par le nombre de contacts d'un entrepreneur et la diversité des contacts (nombre de catégories présentes parmi les contacts). Une approximation du réseau indirect (les contacts des contacts) est aussi calculée afin de distinguer l'effet direct du réseau de l'entrepreneur des effets d'entraînement⁵⁹. De manière générale, les entrepreneurs avec un réseau direct plus grand et diversifié ont des entreprises plus performantes (en termes de VA par travailleur). Ils bénéficient aussi du nombre et de la diversité des contacts de leurs contacts. Néanmoins, plus les caractéristiques du réseau d'un entrepreneur sont proches du « réseau d'innovation » (cf. *supra*), plus fort est l'impact positif du réseau direct sur les performances de la firme et plus faible est celui du réseau des contacts. C'est l'inverse si le réseau ressemble à un « réseau de solidarité ». Dans le réseau de solidarité, ce qui compte le plus pour les performances de l'activité ce sont les contacts des membres du réseau, bien plus que les contacts directs. Cela s'explique par la fonction distincte jouée par chacun de ces deux réseaux. Finalement, Barr (2000a, 2002) tend à considérer que si les réseaux de solidarité permettent de réduire la variabilité des revenus, ils ont moins d'effets sur les performances économiques, contrairement aux réseaux d'innovation qui accroissent de manière plus significative les performances. Notons que la littérature fournit peu d'évidences empiriques d'impact négatif. Lorsqu'elle le fait, on remarque alors que l'effet négatif provient essentiellement de relations d'appartenance (notamment familiales, cf. *supra*). Une étude récente souligne dans ce sens l'impact négatif des liens de

⁵⁹ A partir de l'échantillon complet des entreprises issu de l'enquête, un sous-échantillon d'entreprises correspondant à la description de leurs contacts est construit (par exemple, si un entrepreneur exerçant dans la fabrication de pièces détachées dit qu'il n'a pas de contact dans d'autres secteurs, son sous-échantillon est composé uniquement d'entreprises de fabrication de pièces détachées). Le nombre moyen et la diversité moyenne des contacts des entrepreneurs (du sous-échantillon) sont alors calculés puis utilisés comme approximation du nombre et de la diversité moyenne des contacts des membres du réseau de l'entrepreneur.

« solidarité forcée » sur la VA des MPE informelles dans sept capitales de l’UEMOA (Grimm *et al.*, 2010a). Alors que le réseau social local mobilisé à l’intérieur de la ville a des effets positifs sur la VA, les liens entretenus avec les membres des villages d’origine (souvent pour des transferts de revenus) ont un impact négatif, qui se réduit avec la distance géographique⁶⁰.

Communautés d’affaires et ethnicité

Une dernière ligne d’investigation empirique questionne le rôle et les conséquences des appartenances communautaires (familiales, ethniques) dans l’origine des réseaux et communautés d’affaires. Un constat s’impose en effet sur l’importance de la concentration ethnique des communautés d’affaires en ASS⁶¹. Le capital social maintenant mesuré par l’appartenance à une communauté peut alors avoir des conséquences importantes sur le fonctionnement des marchés. Les résultats d’enquêtes sur plusieurs pays africains (Burundi, Cameroun, Ethiopie, Côte d’Ivoire, Ghana) confirment la présence d’un biais ethnique dans l’usage du crédit commercial parmi les firmes enquêtées (Fafchamps, 2004). Ce biais s’expriment en faveur des entrepreneurs d’origine européenne, octroyant et recevant le plus de crédits fournisseurs. Dans une étude sur le secteur manufacturier au Kenya et au Zimbabwe, Fafchamps (2000) montre que les firmes dirigées par des entrepreneurs africains ou par des femmes ont des difficultés pour accéder au crédit fournisseurs, alors que c’est moins le cas pour l’accès au crédit bancaire. Il démontre alors que les effets de réseau jouent un rôle important dans l’explication de ce résultat. Lorsque les entrepreneurs reçoivent de l’aide et de l’information de la part de leur communauté pour identifier leurs partenaires potentiels, ils deviennent réticents à inspecter les agents situés en dehors de leur communauté. L’origine ethnique joue dès lors un rôle plus complexe que l’on ne peut le penser dans la formation des communautés d’affaires, la relation entre les deux n’étant pas nécessairement unidirectionnelle. Les effets de réseau, donc des raisons économiquement rationnelles, contribuent aussi à renforcer le monopole sur les affaires de certaines communautés ethniques. Néanmoins, ces phénomènes ne sont pas généralisables à l’ensemble des pays. Les

⁶⁰ Les mesures utilisées dans cette étude sont des approximations de réseaux. Le réseau social local est appréhendé en termes de pression pour la redistribution. Les mesures utilisées sont, notamment, la concentration ethnique de la population dans le quartier de résidence du ménage de l’entrepreneur, ainsi que la proportion de la population du quartier qui a grandi dans la même région de naissance que l’entrepreneur. La distance géographique de l’entrepreneur par rapport à sa région d’origine est également prise en considération. Enfin, la densité de population et le taux de fécondité dans la région d’origine de l’entrepreneur permettent une estimation de la taille de la famille.

⁶¹ En Afrique de l’Ouest, les milieux d’affaires sont ainsi dominés par les Libanais et les Syriens (notamment dans l’import-export). En Afrique de l’Est, les affaires sont plutôt aux mains des communautés asiatiques, notamment dans le secteur manufacturier.

réseaux d'affaires des entrepreneurs du secteur manufacturier du Ghana, présentés plus haut, ne constituent pas nécessairement des groupes ethniquement homogènes (Barr, 2000a, 2002). Fafchamps (2004), ne trouve pas non plus de preuves que les membres d'un groupe particulier fassent plus facilement l'objet de la confiance de leurs fournisseurs, ou qu'ils fassent eux-mêmes plus facilement confiance à leurs clients. Dans les trois pays étudiés (Bénin, Malawi, Madagascar), le commerce de produits agricoles prend la forme d'un « *flea market* » ouvert à tous, sans considération des caractéristiques sociodémographiques.

2.1.3. Un prolongement naturel : la formation stratégique des réseaux

Vers la fin des années 1990 et au cours de la dernière décennie, un nouveau champ de la littérature théorique portant sur les réseaux en économie a émergé. Parfois qualifiée d'« *économie des réseaux sociaux* » (Jackson, 2008), cette littérature résulte, pour Cohendet *et al.* (2003), de la convergence entre une « *économie industrielle des réseaux* » (réseaux d'infrastructures – informatique, télécommunication, transport, etc.) et une « *économie des interactions* », convergence rendue possible par l'incorporation dans le corpus microéconomique des outils de la « *sociologie des réseaux sociaux* » (Wasserman et Faust, 1994 ; Degenne et Forsé, 2004 [1994])⁶². Aux sources de cette littérature, on trouve les articles de Jackson et Wolinsky (1996) et de Bala et Goyal (2000)⁶³. La méthode repose sur l'articulation du concept de stratégie, au sens de la théorie des jeux, avec celui de réseau social. Comme précédemment, 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).

⁶² Des précisions seront apportées quant à la sociologie des réseaux sociaux lors de la définition de notre cadre d'analyse, à la section suivante.

⁶³ Les développements théoriques des travaux s'inscrivant dans cette démarche sont également synthétisés dans deux ouvrages récents : *Connections* (Goyal, 2007) et *Social and Economic Networks* (Jackson, 2008).

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). Les réseaux sont donc pensés comme un équilibre résultant d'un jeu faisant intervenir tous les agents. Pour ce faire, l'utilité d'un individu est ici définie comme une fonction de sa position dans le réseau (Jackson et Wolinsky, 1996). Autrement dit, il y a une fonction $\Pi_i(g)$ indiquant la valeur ou l'utilité (bénéfice net des coûts) pour l'individu i d'être dans le réseau g . Les utilités de chaque individu représentent l'incitation à former ou rompre un lien, en même temps qu'elles fournissent une base pour une évaluation en termes de bien être global (efficacité parétienne notamment). Deux notions sont essentielles dans ce cadre : celles de stabilité et d'efficacité. Un réseau est stable par paires (« *pairwise stability* » ; Jackson et Wolinsky, 1996) si aucune addition de lien ij ne permet d'améliorer l'utilité des deux individus concernés (i et j) et si la suppression d'aucun lien ij ne peut être bénéfique pour un des deux individus liés par ce lien⁶⁴. Pour tout lien existant dans le réseau, il faut donc qu'aucune paire d'agents n'ait envie mutuellement de créer un nouveau lien ou de supprimer un lien existant. Un réseau est efficace pour un ensemble d'agents si la valeur de ce réseau est supérieure ou égale à celle de tous les autres réseaux possibles sur le même ensemble de liens⁶⁵. En adoptant une posture normative, cette approche peut donc prédire la structure du réseau nécessaire à la maximisation des gains pour ensuite, éventuellement, la comparer à une situation empirique donnée.

D'un point de vue empirique, et dans le champ qui nous concerne, ce cadre d'analyse est particulièrement adapté à l'étude des villages et communautés dans lesquels les transactions économiques tendent à se dérouler et à se reproduire entre les mêmes individus⁶⁶. Une littérature empirique se développe ainsi sur les déterminants et mécanismes de formation des arrangements informels dans les communautés rurales des PED. Fafchamps et Gubert (2007)

⁶⁴ Formellement, ces deux conditions peuvent s'écrire de la manière suivante :

i) $\forall ij \in g, \Pi_i(g) \geq \Pi_i(g - ij)$ et $\Pi_j(g) \geq \Pi_j(g - ij)$;

ii) $\forall ij \notin g, \Pi_i(g + ij) > \Pi_i(g)$ alors $\Pi_j(g + ij) < \Pi_j(g)$;

avec ij le lien entre l'individu i et j , g le réseau et $\Pi_i(g)$, ou $\Pi_j(g)$ l'utilité de i ou j du fait de sa position dans le réseau g .

⁶⁵ D'un point de vue formel, la valeur ou l'utilité sociale du réseau est : $\Pi(g) = \sum_i \Pi_i(g)$. Le réseau g est efficace

si et seulement si : $\Pi(g) \geq \Pi(g') ; \forall g' \in G$. Un réseau g sera Pareto-efficace s'il n'existe pas de réseau $g' \in G$ tel que : $\Pi_i(g') \geq \Pi_i(g)$ avec une inégalité stricte pour au moins un agent.

⁶⁶ On parle alors de « réseau complet », c'est-à-dire l'ensemble des liens existant entre les N membres d'un ensemble social fini ; cf. section 3.

proposent une analyse de la formation des réseaux de partage des risques dans les communautés rurales aux Philippines. Ils appréhendent dans quelle mesure les réseaux sont formés de manière à maximiser le potentiel de partage des revenus. En effet, *a priori*, les bénéfices du partage de risque sont maximums lorsque les ménages ont des profils de revenus différents, des statuts socioprofessionnels différents et donc des sources de risques différentes. Les gains du partage des risques sont donc supposés augmenter avec la distance sociale et géographique. Néanmoins, dans le même temps, le coût de formation et de maintien d'un lien augmente également avec cette distance. Les résultats montrent que les liens d'assurance mutuelle intra-villages sont largement déterminés par la proximité sociale et géographique et beaucoup moins par la différence de revenus. A l'inverse, Santos et Barret (2005) montrent que la distance sociale (les différences sociales entre partenaires) est un déterminant essentiel de la formation des liens de conseil dans les réseaux d'agriculteurs en milieu rural au Ghana. De Weerd (2004) montre quant à lui que les principaux déterminants des liens d'assurance mutuelle entre ménages, dans le village de Nyakatoke en Tanzanie sont la parenté, la proximité géographique, le nombre d'amis communs, la religion, le clan et le revenu. Sur les mêmes données, Comola (2008) propose de prendre en considération l'influence de la structure du réseau (liens indirects) dans la formation des liens d'assurance mutuelle. Les résultats montrent que les ménages forment des liens avec des partenaires au niveau de revenus plus élevés, mais ayant eux-mêmes peu de contacts (effet négatif des contacts indirects résultant possiblement d'un mécanisme de concurrence autour d'une ressource rare). On terminera en faisant remarquer qu'à notre connaissance, il n'existe pour l'instant aucune étude sur la formation stratégique des réseaux ou communautés d'affaires en milieu urbain.

2.1.4. L'approche néo-institutionnaliste et la perspective de l'encastrement structural

Nous avons jusqu'ici présenté un tour d'horizon assez complet, bien que non exhaustif, de la littérature d'inspiration néo-institutionnaliste sur le rôle des réseaux sociaux dans la dynamique des firmes sur les marchés africains, tant sur un plan théorique qu'empirique.

D'un point de vue théorique, il en ressort que les entrepreneurs peuvent choisir, de manière rationnelle et optimale, de former et maintenir des liens avec d'autres agents afin de réduire les coûts de transaction élevés résultant du fait d'opérer sur des « *flea markets* » (approche formalisée par la théorie des jeux répétés). Dans ce contexte, la valeur prise par ces relations

d'affaires et les effets de réputation peuvent constituer une incitation forte au respect des engagements transactionnels ou contractuels. Des travaux de Granovetter, il est clair que les approches néo-institutionnalistes ont parfaitement saisi l'idée de l'importance des relations sociales et des réseaux sociaux, notions qui sont bien insérées dans leur corpus théorique, grâce notamment aux outils de la théorie des jeux. Les développements récents d'une économie des réseaux sociaux visant à modéliser la formation endogène des réseaux en constituent un bel exemple. En revanche, les postulats instrumentalistes de la formation des liens s'accordent assez mal avec le concept d'encastrement qui est au cœur de l'approche de Granovetter et qui a été présenté dans la première section. Les relations sociales se retrouvent en effet happées par une conception sous-socialisée de l'action telle que critiquée par Granovetter. Comme le soulignent Rauch et Hamilton (2001), une différence fondamentale entre le concept d'encastrement de Granovetter et de la NSE et les approches néo-institutionnalistes concerne la conception de l'action. Nous avons déjà dressé les contours de ce débat théorique dans la section précédente. 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). Il en résulte que : (i) les mobiles de l'action sont pluriels, de nature économique et non économique (statut social, prestige, reconnaissance) et (ii) l'idée que les acteurs investissent rationnellement dans les relations afin d'en retirer des gains économiques (réduction des coûts de transaction) doit être en partie tempérée.

« My study of job information flow (Granovetter, 1995a), for example, made clear that it is often profoundly misleading to think of the acquisition of such information as the result of "investment" in contacts » (Granovetter, 2003: 37).
« (...) rather than being mediated by search, I find that much labor-market information actually is transmitted as a by product of other social processes » (Granovetter, 1995a: 52). « People want sociability and hope to be liked, approved of, and admired by others. Insincere approval is better than none (...) but pales in comparison to approval without ulterior motive. Though some "investors" in social relations may achieve great skill in simulating sincerity, as shown by the success of "confidence rackets", the desire of recipients for true approval, and the vigilance of most in ferreting out its opposite, sharply bound the role of calculated instrumentality in social life » (Granovetter, 2003: 37).

Si des relations d'affaires peuvent être créées de manière intéressée, certaines relations sociales peuvent aussi se développer dans le cadre de la sociabilité, pour des objectifs différents que le gain économique et intervenir ensuite dans le cadre de transactions marchandes, directement (relation d'amitié qui devient une relation d'affaires) ou indirectement (information obtenue par un ami qui facilite une transaction marchande avec un autre agent). L'articulation entre interactions économiques et interactions sociales est donc en partie exogène à la sphère économique, et la rationalité (économique) sous-tendant certaines relations marchandes peut être débordée par d'autres formes de rationalité (Ferrary, 2010). Alors que l'approche de la NEI considère les réseaux comme un résultat (endogène), la démarche de l'encastrement suppose de traiter les réseaux, au moins en partie, comme exogènes (Rauch et Hamilton, 2001 ; Steiner, 1998, 2002). L'articulation entre les sphères sociales est d'ailleurs une des limites de l'appréhension des relations sociales par la théorie des jeux. Chaque jeu s'exprime en effet sur un marché à la fois : le marché des biens ou services (formation de liens d'affaires de longue durée), le marché du travail (formation de liens de partage du travail, de liens d'accès à l'information pour le recrutement), le marché de l'assurance ou du crédit (formation de liens de partage des risques, de protection mutuelle, ou de soutien financier), etc. Or, des relations créées sur un marché donné peuvent parfaitement avoir un impact dans le cadre d'une action sur un autre marché. Le cloisonnement des jeux entre les différents marchés limite donc la possibilité de penser la manière dont les relations sociales d'un acteur s'articulent autour de différents espaces sociaux et impactent les actions ou les transactions s'y déroulant⁶⁷.

⁶⁷ Aoki (2001) adresse une critique un peu similaire en proposant une approche dans laquelle tout jeu portant sur une transaction donnée est emboîté dans un jeu plus important, celui de l'échange social. L'échange social se joue au niveau de la communauté. Cette dernière fournit aux acteurs un capital social défini comme un ensemble de biens matériels mais aussi immatériels, tels que le statut, l'approbation sociale, le confort psychologique, etc. « (...) we can envision a situation in which the economic transaction domain is embedded in a social exchange domain in which the same members repeatedly interact socially and invest in, and enjoy returns from, social capital. Then, to keep the value of social capital, the members of community may refrain from moral hazard actions in the economic transaction domain through the formation of social norms internalizing externalities. This situation can be considered to correspond to the one which the sociologist Granovetter dealt with in his seminal paper criticizing the concepts of 'modern man' in neoclassical and transaction economics. We analyse a possible outcome of 'social embeddedness' in terms of linked games in which agents coordinates their strategies in two domains (one being the social exchange domain and another an economic transaction domain) (...) » (p.98). Dans ce cadre, les relations sociales ne se forment pas pour réduire le risque des comportements opportunistes de rupture de contrats ou afin de trouver du crédit ou du travail, elles se forment en tant que préalable à l'accès à l'ensemble de ces biens et services. En trichant dans le jeu de la transaction économique, les agents s'exposent non seulement à la perte des gains issus des transactions futures avec un partenaire (valeur d'un lien) ou l'ensemble des membres de la communauté d'affaires (perte de la réputation commerciale), mais aussi à la perte des bénéfices issus des interactions avec les mêmes partenaires dans l'échange social (statut, reconnaissance, etc.). Dès lors, le respect des obligations contractuelles n'est plus dépendant du degré d'impatience des agents.

D'un point de vue empirique, la littérature néo-institutionnaliste fournit des résultats particulièrement riches et détaillés sur l'utilisation des relations sociales par les firmes, ainsi que sur les effets du capital réseau sur les performances économiques des activités. Il en ressort que les relations sociales remplissent divers objectifs : accès à l'information sur les partenaires d'affaires, régularité de l'offre et de la demande, soutien financier, information sur les technologies, etc. De manière générale, le capital réseau a des effets positifs sur les performances économiques des firmes, excepté dans sa composante familiale (Fafchamps et Minten, 2001, 2002a, b) et dans le cadre de « réseaux de solidarité », plus utiles pour réduire l'incertitude que pour véritablement améliorer les performances (Barr, 2000a, 2002). Toutefois, vis-à-vis de la perspective de l'encastrement structural, un dernier point mérite d'être soulevé. L'appréhension des relations sociales en tant que capital social à la disposition des entrepreneurs conduit inévitablement à les considérer comme un actif productif homogène. Cela se traduit empiriquement par des indicateurs visant à mesurer le niveau de capital social en termes de nombre de contacts, plus qu'à décrire le contenu des relations sociales ou la configuration du réseau social. Si Granovetter admet une certaine proximité entre le concept de capital social et celui d'encastrement, il les distingue néanmoins: « *For me, embeddedness is very much like social capital in the sense that I take these as being umbrella concepts. (...) [However] – if you want to find out how much social capital there is – whether it is 4.4 over here and 4.6 over there- then I think you are on a fool's errand* » (Granovetter; in Krippner *et al.*, 2004: 133). On retrouve ici les réserves émises par un certain nombre d'auteurs quant à la nature de capital du capital social (Arrow, 1999 ; Solow, 1999)⁶⁸. Il peut en effet paraître difficile de concevoir le réseau social comme une entité homogène, mesurable en une seule et même unité, dans la mesure où les réseaux et relations sociales diffèrent en termes de contenu, de force, de structure, etc. (Granovetter, 1973, 1983, 1985, 1992a).

⁶⁸ Pour Arrow (1999) le terme capital suppose : (i) la durée dans le temps ; (ii) des sacrifices dans le présent pour des bénéfices futurs ; (iii) l'aliénabilité, c'est-à-dire la capacité à être transmis à autrui. Selon Arrow, la condition (ii) n'est pas remplie car l'essence des relations est qu'elles sont construites pour d'autres raisons que la valeur économique qu'en retire celui qui les développe. On pourra néanmoins objecter que les relations sociales peuvent nécessiter du temps pour les entretenir (temps qui pourrait être alloué à autre chose). Toutefois, il ajoute que pour être un capital, le capital social doit pouvoir être sujet à dépréciation. Cela suppose alors une détérioration possible des interactions personnelles avec le temps, alors même que la littérature tend au contraire à montrer que la construction de la confiance prend du temps. Si on ajoute à cette critique celle portant sur l'instrumentalisation des relations, on retrouve là deux critiques importantes adressées au concept de capital social. Pour une revue de littérature critique du concept, voir Portès (1998), Fine (2001), Durlauf et Fafchamps (2004), ou encore van Staveren et Knorringa (2007).

Reste alors à voir comment les réseaux sociaux sont appréhendés au sein des autres approches existantes dans la littérature, approches que nous avons rassemblées sous la bannière d'une socio-économie des MPE informelles, mais que nous serons amenés à distinguer à la lumière des formes d'encastrement privilégiées.

2.2. Socio-économie des MPE informelles : réseaux sociaux et formes d'encastrement

De façon similaire aux débats théoriques ayant structuré la littérature sur l'économie informelle jusqu'aux années 1990, on retrouve au premier plan de cette littérature socio-économique les travaux issus de l'approche structuraliste de l'informalisation (Portès *et al.*, 1989 ; cf. intro). Ces derniers s'inscrivent dans une démarche historico-institutionnelle et se rapprochent dès lors plus de l'encastrement politique (Meagher, 2010 ; Harris-White, 2010). Dans la littérature francophone, les années 1990 marquent l'émergence de travaux cherchant à dépasser à la fois les visions néo-institutionnalistes et structuralistes de l'informel pour en saisir les dynamiques sociales endogènes. Rebaptisée pour l'occasion économie populaire, l'économie informelle y est analysée sous le prisme du concept d'économie sociale et solidaire (Larrachea et Nyssens, 1994 ; Nyssens, 1997 ; Fonteneau *et al.*, 1999). Ces approches relèvent alors également plus de l'encastrement politique (dans sa version francophone) que de l'encastrement réticulaire. Moins développés, certains travaux en France recourent aussi à l'économie des conventions pour analyser les relations sociales dans l'économie informelle (Favereau, 1995 ; Guichaoua, 2006a ; Cheyns, 2006). Enfin, une partie de la littérature se situe plus en accord avec la perspective de l'encastrement réticulaire tracée par Granovetter. Ces travaux portent sur l'entrepreneuriat ethnique et communautaire, ainsi que sur l'analyse des clusters industriels (Granovetter, 2000 ; Portès, 1995 ; Schmitz et Nadvi, 1999 ; Mc Cormick, 1999 ; Knorringa et van Staveren, 2006 ; van Staveren et Knorringa, 2007).

2.2.1. L'approche historico-institutionnelle : l'encastrement politique des réseaux sociaux

Certains travaux s'inscrivant dans la lignée de l'approche structuraliste de l'informalisation vont porter une attention plus soutenue aux spécificités sociales et historiques locales, aux régulations sociales sur lesquelles l'économie informelle repose en l'absence de régulation

étatique effective. Dans ce cadre, il s'agit d'examiner l'« *encastrement institutionnel* » (Harris-White, 2010: 170) des activités économiques informelles. Parmi les régulations sociales, les réseaux sociaux, notamment identitaires (castes, classes, communautés ethniques et religieuses, genres, etc.), vont être en particulier considérés (Lourenço-Lindell, 2002 ; Meagher, 2005, 2006, 2007, 2010).

Les contours d'une perspective institutionnaliste des réseaux sociaux

On trouve exposés dans les travaux de Meagher (2005, 2006, 2007, 2010) les éléments d'une approche institutionnaliste des réseaux sociaux. Les réseaux y sont définis comme des « *formes informelles d'organisation économique* » (2005: 217 ; 2006: 557) ou des « *arrangements organisationnels informels basés sur les liens sociaux* » (2005: 219). Le réseau social est ici directement abordé sous l'angle d'un mode d'organisation ou de gouvernance des activités économiques. Initialement définie par Grabher et Stark (1997), cette perspective institutionnelle s'articule autour de trois dimensions analytiques : « *legacies, linkages, and localities* »⁶⁹. La dimension « *legacies* » suppose de porter l'attention sur les caractéristiques institutionnelles, les pratiques et formes sociales organisationnelles spécifiques, encastrees dans un réseau donné. Il s'agit notamment d'analyser le rôle joué par certaines communautés (ethnique, religieuse, familiale, etc.) dans l'émergence d'institutions de marché, comme dans le cas des grands réseaux commerçants Hausa, Juula, Mandé ou Mourides en Afrique de l'Ouest (institutions facilitant le commerce de longue distance à l'image des systèmes de crédit, de transport, de stockage) (Cohen, 1969 ; Meillassoux, 1971 ; Grégoire et Labazée, 1993). Dans ce cadre, les traits culturels généraux sont moins importants que le contenu institutionnel spécifique des réseaux. La dimension « *linkages* » vise à appréhender la manière dont les réseaux sociaux sont affectés par les transformations sociales, économiques et politiques. Autrement dit, elle consiste, dans une perspective dynamique, à analyser la diversité des stratégies utilisées par les acteurs pour restructurer les réseaux en réponse aux changements contextuels. Meagher (2005: 229) souligne en particulier trois types de stratégies de restructuration des réseaux : (i) le découplage qui consiste au développement de nouvelles relations permettant à l'acteur de s'extraire de certaines obligations sociales communautaires (notamment à travers le système associatif) ; (ii) la diversification des relations sociales afin de renforcer l'accès au soutien social et (iii) la globalisation ou

⁶⁹ Les travaux de Grabher et Stark (1997) portent sur le rôle changeant des réseaux sociaux dans la gouvernance économique des pays d'Europe de l'Est post-communistes.

l'internationalisation des relations (commerce informel de longue distance, transferts de fonds). Une attention est notamment portée aux changements dans la nature des liens mobilisés en termes d'ethnie, de religion, de genre, de classe ou d'affiliation politique et à la capacité des acteurs à mettre en place de telles stratégies. L'approche de Lourenço-Lindell (2002) sur la « politique de mobilisation du soutien » par les acteurs de l'informel (« *the politics of support mobilisation* » ; 2002: 28) s'inscrit assez bien dans cette dimension. Dans un contexte de transformations socioéconomiques, consécutives aux PAS notamment, le réseau est ici vu comme un champ social de coopération et de lutte, un espace de contradiction et de manipulation. Il rassemble des relations issues de différents ensembles sociaux, avec des objectifs, des rationalités et des normes différentes. Les différents types de réseaux de soutien et les relations qui les composent peuvent alors réagir différemment aux changements socioéconomiques et politiques. De plus, tous les acteurs ne disposent pas des mêmes possibilités. Certains ne peuvent combiner différents types de relations du fait de l'homogénéité de leur réseau, alors que d'autres parviennent à en influencer les règles et les normes à leur avantage. Enfin, la dernière dimension analytique, « *localities* », porte sur le contexte institutionnel plus large, local et national, dans lequel les réseaux prennent place, et sur le degré auquel celui-ci influence leur capacité organisationnelle et de régulation. Le rôle de l'Etat est ici au cœur des préoccupations (Meagher, 2005, 2010).

Finalement, même si Meagher n'y fait aucune référence, on peut considérer que cette perspective institutionnaliste du rôle des réseaux sociaux dans le fonctionnement de l'économie informelle n'est pas si éloignée d'une perspective en termes d'encastrement politique tel que défini en première section, et notamment de l'approche politico-culturelle de Fligstein (2001).

« Moving beyond notion of primordial values and path dependence, it will explore the interplay of culture, agency and power in shaping the complex trajectories of informal economic governance in contemporary Africa. (...) From this perspective, network success and network failure are as much about power and the state as they are about culture » (Meagher, 2010: 4, 26)

La filiation avec la NSE est plus clairement revendiquée par Agarwala (2009) au travers d'une approche de l'économie informelle assez proche de la démarche institutionnaliste et historique ci-dessus présentée. Qualifiée de « relationnelle », cette approche vise à embrasser les structures, les réseaux et les institutions politiques qui relient les travailleurs informels à l'économie formelle, la société civile et l'Etat.

Etudes empiriques institutionnalistes

D'un point de vue empirique, les approches institutionnalistes reposent essentiellement sur des méthodes d'analyse qualitatives (entretiens approfondis, semi-dirigés, récits de vie, observation directe, archives, recherche historique) et comparatives (études de cas). L'objectif n'est pas dans la quantification des réseaux sociaux et de leur impact, mais dans l'identification des processus à l'œuvre à l'intérieur et autour des réseaux sociaux, et dans la manière dont ils s'articulent avec les institutions et le contexte économique et politique.

Dans ce cadre, l'étude empirique la plus aboutie en contexte Africain est sans conteste celle de Meagher (2006, 2007, 2010). Elle porte sur deux clusters de MPE informelles spécialisés dans la production de chaussures et de vêtements, localisés dans la ville d'Aba au sud-est du Nigeria⁷⁰. La ville d'Aba au Nigeria est connue pour le dynamisme de son secteur informel manufacturier, organisé autour de ces deux clusters de MPE⁷¹. Le dynamisme de ces clusters d'entreprises tient pour beaucoup à leur encastrement au sein des communautés ethniques Igbo. A la manière des historiens et des anthropologues de l'économie, Meagher (2010) dresse une ethnographie et une histoire extrêmement fouillées de ces communautés. Les Igbo représentent une large constellation de communautés indépendantes (sociétés sans Etat) n'ayant adopté une identité collective que vers la fin de la période coloniale. En revanche, dès la période précoloniale, ces communautés sont parvenues à créer des institutions de marché ayant permis le développement d'échanges économiques efficaces et ayant favorisé la coopération au delà des lignes ethniques, familiales, religieuses et de genre. Au niveau local, les communautés Igbo ont soutenu le développement de l'entrepreneuriat par une spécialisation professionnelle selon l'origine géographique, accompagnée de systèmes d'apprentissages bien développés. Au niveau régional, les institutions sociales, telles que les sociétés secrètes et les confréries religieuses, de par leur rôle dans la construction de la confiance et l'enforcement des contrats, ont facilité le développement de réseaux de commerce et de crédit de longue distance. Les réseaux économiques Igbo se sont ainsi très tôt caractérisés par une grande diversité d'institutions commerciales et artisanales. Au cours de la période coloniale, dans le cadre des transformations du système administratif, de nouveaux sous-groupes Igbo vont se constituer. A Aba, parmi ces nouveaux groupes, les communautés

⁷⁰ Dans Meagher (2007), un cluster spécialisé dans les métiers à tisser, situé dans la ville d'Ilorin au sud-ouest du Nigeria, est également présenté.

⁷¹ La ville de Nweni est également réputée pour son cluster spécialisé dans la production de pièces détachées automobiles (Brautigam, 1997, 2003). Ce cluster est en revanche plutôt dominé par les moyennes et grandes entreprises formelles.

migrantes Old Bende et les communautés autochtones Mbaise vont se spécialiser respectivement dans la production de vêtements et de chaussure et donner naissance à deux clusters de MPE. Si ces deux clusters ont pu bénéficier d'un héritage institutionnel solide, leur marginalisation et leur informalisation, entamées dès la période coloniale et aggravées à partir des indépendances et plus récemment par le contexte de restructurations économiques importantes consécutif à l'ajustement structurel, vont affaiblir les institutions, les ressources et les capacités de régulation des réseaux économiques Igbo. La crise économique et la pression constante sur le niveau de vie des ménages ont favorisé l'entrée brusque d'une offre de travail massive dans le secteur informel. A cela s'ajoute, dans un contexte de libéralisation et de globalisation, une concurrence internationale plus forte (produits importés). Les réseaux régulant l'accès aux activités et à la formation (spécialisation selon l'origine natale et systèmes d'apprentissage) n'ont pas résisté à cet afflux massif de nouveaux entrepreneurs et travailleurs issus de diverses classes sociales et groupes ethniques. En 2000, les entrepreneurs Bende ne représentaient plus que 44% des entrepreneurs du cluster du vêtement, et les producteurs Mbaise 14% de ceux du cluster de la chaussure. Les réseaux de recrutement, de coopération inter-firmes, de sous-traitance, d'approvisionnement et de distribution se sont aussi transformés, faisant désormais place aux relations d'affaires plutôt qu'aux liens d'appartenance communautaire ou inter-communautaire. Ces relations d'affaires inter-firmes, construites sur des critères économiques plus que sur l'appartenance ou l'affinité sociale, sont cependant plus vulnérables aux problèmes de confiance et prennent souvent la forme de la subordination plutôt que celle de la coopération. Face à la pression et à l'instabilité des marchés, l'accès au crédit fournisseurs est rendu plus difficile, de sorte que de plus en plus de transactions se font sur le mode du « *cash and carry* ». De manière générale, les pratiques institutionnalisées sous-tendant les réseaux économiques Igbo sont devenues plus instables et ont commencé à se déliter. Les entrepreneurs ont alors eu recours à des relations et des réseaux plus personnalisés pour résoudre les problèmes de coordination économique et d'entraide.

« In the struggle for advantage, or mere survival, informal manufacturers as well as traders have drawn on a range of personal networks to circumvent or contravene the informal institutional norms that previously regulated economic behaviour in these cluster ». « Faced with the erosion of institutionalized economic arrangements such as hometown occupational networks, apprenticeship systems, and credit networks, small-scale producers have turned increasingly to the deployment of a range of personal ties to gain access to the skills, resources and markets needed to operate a business » (Meagher, 2006: 563; 2010: 83).

Selon Meagher, le recours à ce type de réseaux a conduit à la différenciation entre les entrepreneurs de chaque cluster plutôt qu'à leur intégration. Elle distingue notamment les « *réseaux d'accumulation* » des « *réseaux de survie* »⁷². Les réseaux d'accumulation comprennent des relations verticales avec les classes sociales privilégiées, les associations, les grands commerçants. Ils sont caractéristiques des producteurs les plus performants. A l'inverse, les réseaux de survie sont plutôt pauvres en ressources et constitués essentiellement de liens de parenté, de village, d'amitié, ou encore religieux. Ils comprennent peu de relations avec les personnes en position économique avantageuse ou avec des groupes commerciaux privilégiés. Socialement fermés, ces réseaux sont marqués par le poids de la pression redistributive et de la solidarité affective. Si les réseaux personnels peuvent améliorer la situation individuelle des entrepreneurs, ils ont en revanche, selon Meagher, des conséquences néfastes au niveau institutionnel en contribuant à l'érosion des institutions économiques communautaires et intercommunautaires. Ainsi, la conclusion principale de cette étude empirique est que la pression issue de la libéralisation, de la globalisation et du retrait de l'Etat a conduit le secteur industriel d'Aba vers une dynamique institutionnelle d'« *ingouvernance économique* » et à une « *parodie* » de modèle de clusters caractérisés par l'« *inefficience collective* » et le « *désordre social* » (Meagher, 2007)⁷³. Cela d'autant plus que les associations et organisations de producteurs, qui auraient pu jouer le rôle de liant afin de coordonner les différents réseaux, n'ont finalement eu que peu d'impact sur le renforcement institutionnel des clusters et la capacité d'action collective des acteurs. Au contraire, elles ont renforcé les tendances à la fragmentation et à la concurrence pour l'accès aux ressources. Elles ont notamment été récupérées ou capturées par les élites politiques ; le « *capital social* » devenant un « *capital politique* » (Meagher, 2006). L'ingouvernance économique des clusters africains n'est donc pas le produit d'échecs culturels, mais de l'hostilité croissante de l'environnement économique et politique du fait de l'accroissement de la concurrence, de la libéralisation des marchés et du retrait de l'Etat (Meagher, 2007). Cette conclusion est aussi celle de Brautigam (2003), dans son analyse comparative du rôle des réseaux d'affaires ethniques dans les dynamiques industrielles de Nweni au Nigeria et de l'île Maurice. Après avoir pourtant considéré les institutions informelles comme un « *substitut à l'Etat* » (Brautigam, 1997), elle en souligne ici l'importance pour assurer un environnement économique, institutionnel et infrastructurel favorable au développement des réseaux entrepreneuriaux d'échanges, notamment internationaux. Elle en fait le principal facteur

⁷² On notera que cette typologie est assez proche de celle proposée par Barr (2002) (cf. *supra*).

⁷³ Sur la notion de cluster industriel et d'efficience collective, cf. *infra*.

explicatif des différentiels de dynamisme entre les réseaux d'affaires des entrepreneurs chinois de l'île Maurice et des entrepreneurs Nigériens de Nweni.

Certains travaux s'inscrivent assez bien dans la dimension « *linkages* » de l'approche institutionnaliste. L'étude de Lourenço-Lindell (2002) porte sur le rôle des réseaux sociaux dans le procès d'informalisation à Bissau (Guinée). Son approche empirique s'articule sur deux niveaux : (i) au niveau macro, elle propose une analyse historique du processus d'évolution de l'informalité dans la ville ; (ii) au niveau micro, l'étude porte sur les relations sociales soutenant les modes de vie informels dans la création et la redistribution des revenus. Sur ce point, l'auteur est amenée à souligner la nature très diverse des relations sociales qui peuvent être autant solidaires et réciproques qu'inégales, exploiteuses ou conflictuelles. Sur les marchés informels, les nouvelles opportunités et contraintes consécutives à la libéralisation économique ont conduit les petits commerçants de produits alimentaires à développer de nouvelles relations personnelles de coopération et d'arrangements informels avec des partenaires divers (collègues du marché, fournisseurs, employés, amis, parents, etc.). A l'instar de Meagher, elle distingue également les « *relations verticales* » établies avec les agents publics ou les grands commerçants des « *relations à la base* » (horizontales) développées entre petits commerçants informels. Les réseaux de soutien à la base, en maintenant à flot les petits commerces de détail, servent au mieux les intérêts des réseaux d'accumulation des grands commerçants : « (...) *il est probable que les réseaux d'accumulation se développent au prix de l'essor des réseaux de survie* » (Lourenço-Lindell, 2002: 155)⁷⁴. Certains opérateurs sur les marchés jouissent pourtant de positions leur permettant d'influencer les règles gouvernant l'accès aux ressources ; ils sont des sortes de « *régulateurs informels* ». A l'inverse, d'autres acteurs apparaissent isolés et incapables de mobiliser du soutien. La configuration des liens sociaux d'un acteur importe beaucoup dans sa capacité à obtenir de l'aide en temps de crise. Or, tous ne peuvent compter sur un réseau combinant une diversité suffisante de liens, avec des liens résilients comblant les défaillances d'autres types de liens. Lourenço-Lindell distingue en particulier trois types de liens répondant à des mobiles et des normes de régulation distincts : (i) les relations conduites dans le cadre d'obligations sociales et culturelles (liens de parenté par exemple) ; (ii) les relations mues par des mobiles matériels et instrumentaux (on les retrouve certes plus souvent dans le cadre des activités marchandes, mais elles existent aussi hors marché) ; (iii) les relations altruistes basées sur l'affection, l'affinité (entre amis par exemple, y compris dans le cadre des

⁷⁴ Notre traduction.

activités marchandes) (p. 183, 236)⁷⁵. Ces trois formes de relations coexistent dans les réseaux des acteurs et réagissent différemment aux situations de crise, les secondes étant les plus vulnérables. Toujours dans cette dimension « *linkages* », une étude empirique qualitative menée par Lyon (2000) examine le processus de construction de la confiance dans les relations entre des producteurs (agriculteurs de tomates) et leurs fournisseurs et commerçants à Brong Ahafo, Kumasi et Accra (Ghana). L'auteur met lui aussi en évidence la pluralité des mobiles, à la fois instrumentaux et non instrumentaux, dans l'émergence de la confiance :

« Decision on whether to trust are not only based on calculations that consider information on others agents and enforceable sanctions. There is a noncalculative side as well, in that habits allow agents to reduce the number of variables by assuming away some of the risks and thereby making calculation possible » (Lyon, 2000: 664).

Il distingue ensuite quatre mécanismes relationnels de construction de la confiance. Dans les « *réseaux de relations de travail* », la confiance émerge souvent à la suite d'échanges répétés fondés sur la loyauté. Les relations de « *clientèle d'amitié* » diffèrent des relations de travail dans la mesure où elles impliquent une dimension affinitaire ou intuitive (en plus de calculatoire) dans le processus de construction de la confiance. Ces relations fonctionnent sur le mode du don et du contre don. Les « *réseaux pré-existants* » sont quant eux « *mobilisés pour réduire les coûts de transactions mais ne sont pas formés dans cet objectif* » (p.673)⁷⁶. Les acteurs ont donc déjà de l'information sur chacun d'entre eux du fait qu'avant même d'entrer dans une relation d'affaires, ils ont déjà auparavant interagi dans d'autres circonstances. Il peut s'agir de relations familiales, communautaires, ethniques, etc. Enfin, la confiance peut aussi émerger entre partenaires à la suite de l'intervention d'un tiers, un « *intermédiaire* » commun qui agit comme un témoin, une garantie ou une caution. Lyon (2000) souligne que la construction de la confiance repose aussi sur la capacité de sanction des acteurs. Or, cette dernière est inégalement répartie. A l'instar des « *régulateurs informels* » de Lourenço-Lindell (2002), certains acteurs, du fait de leur position de pouvoir, ont la capacité d'influencer les termes d'une transaction : « *Agents can manipulate the exchange process depending on their control over supply, access to information, capital and credit, transport and knowledge of marketing procedures as well as the organization of the*

⁷⁵ On retrouve une typologie très similaire chez Brautigam (2003: 449) lorsqu'elle décrit les réseaux des entrepreneurs comme étant composés de : (i) liens de parenté ou d'appartenance communautaire ; (ii) liens sociaux d'affinité ; (iii) liens d'affaires.

⁷⁶ Notre traduction.

market » (p.675). Mais, dès lors que le partenaire le plus faible n'a d'autre alternative ou est contraint à une relation, les fondements de la confiance tendent à s'ébranler. L'efficacité d'une relation d'échange basée sur la confiance dépend de l'équilibre du pouvoir de négociation entre les partenaires. La nature inégalitaire des relations sociales de même que leur rôle dans la reproduction de la pauvreté chronique sont aussi soulignés par Cleaver (2005) dans une étude ethnographique des stratégies de survie des ménages ruraux dans le bassin d'Usangu en Tanzanie. Elle souligne le processus complexe de construction des relations sociales et la multiplicité des canaux par lesquels les acteurs, « *consciemment et inconsciemment* » (p.895), accèdent à des ressources. Toutefois, ces relations peuvent structurellement reproduire l'exclusion des plus pauvres. La capacité d'action et les marges de manœuvre (« *agency* ») de ces derniers, y compris au niveau des stratégies relationnelles, sont extrêmement réduites du fait du poids des structures sociales plus larges dans lesquelles ils s'insèrent.

« Of course, poor people are not incapable of exercising agency, nor do they have any less potential capacity than others for self-consciousness and reflection, for constructing purpose and meaning in social relationships or for originating acts. However, I suggest that these potential capacities are constantly, routinely, and indeed systematically frustrated by the workings of inequitable social and economic structures and the institutions through which social norms and values are channeled. The nature of constraint experienced by the very poorest means that when they do act and socially engage, they are likely to do so in ways which recursively reinforce and reproduce their own inequitable positions » (Cleaver, 2005 : 895)

Enfin, pour terminer, les travaux de Harriss-White (2003, 2009, 2010) et de Agarwala (2009) portent sur le secteur informel en Inde. Ceux de Harriss-White sont assez proches des travaux de Meagher. Ils portent notamment sur les conséquences de la globalisation et de la crise économique sur l'économie informelle et sur les formes de régulation sociale à l'œuvre (identités sociales telles que les castes, les classes sociales, le genre, la religion). Les travaux de Agarwala s'articulent autour de trois niveaux d'analyse : (i) l'étude de l'évolution de l'emploi informel en Inde selon les réformes politiques ; (ii) l'analyse comparative des conditions de vie des travailleurs informels par rapports aux employés salariés ; (iii) l'exploration des stratégies d'action politique mises en œuvre dans l'informel (associations, organisations professionnelles, syndicats). Elle souligne l'expansion de l'informel en Inde dans un contexte de libéralisation économique, ainsi que la manière dont il est mobilisé par

l'économie formelle afin de réduire ses coûts de production et maintenir sa compétitivité. Il en résulte des conditions de vie extrêmement vulnérables pour les travailleurs informels. Si les syndicats de travailleurs informels en Inde permettent de réaffirmer la nature socialement et politiquement encastrée de l'économie informelle, leur rôle se limite souvent à défendre les conditions sociales (santé, éducation) plus que les conditions de travail.

2.2.2. Le versant francophone des approches socio-économiques : entre encastrement politique, culturel et cognitif

Dans la littérature francophone, certains auteurs vont appréhender l'économie informelle et ses dynamiques sociales au travers d'une approche en termes d'économie populaire (solidaire) (Larrachea et Nyssens, 1994 ; Nyssens, 1997 ; Fonteneau *et al.*, 1999 ; Fall et Guèye, 2003 ; Fall et Favreau, 2007) dont les fondements théoriques renvoient à l'économie sociale et solidaire (la version francophone de l'encastrement politique ; Steiner, 2002 ; cf. section 1.). D'autres auteurs vont quant à eux se rapprocher des fondements théoriques de l'économie des conventions (l'encastrement cognitif) (Favereau, 1995 ; Guichaoua, 2006a, b).

L'économie populaire (solidaire) : du pôle politique au pôle militant de l'encastrement ?

A l'origine, la notion d'économie populaire s'inscrit au sein d'une réflexion sur la fonctionnalité de l'économie informelle chère au courant structuraliste-fonctionnaliste. La question posée est de savoir, si dans le cadre des PED, « *la référence lancinante aux rapports de production capitalistes suffit à épuiser la question de la dynamique de la PPM* » (de Miras, 1984: 102)⁷⁷. Jugeant nécessaire d'aborder ces activités autrement qu'à partir d'une causalité immédiate et unique de l'extension du capitalisme et afin de dépasser le « *caractère exclusif et réductionniste* » des approches structuralistes, de Miras propose alors la terminologie d'« *économie populaire spontanée* » (p.98). Au cours des années 1990, c'est aussi cette démarche qui anime les travaux de Nyssens, reprenant à son compte le terme d'« *économie populaire* » utilisé en Amérique Latine par l'économiste chilien Razeto (Razeto et Calacagni, 1989, Larrachea et Nyssens, 1994 ; Nyssens, 1997). L'approche de l'économie populaire veut souligner la spécificité des activités informelles en tant qu'elles reposent sur des acteurs (appelés « *sujets* » ou « *protagonistes* ») encastrés dans un tissu social et culturel donné (Larrachea et Nyssens, 1994: 182-183) ; l'objectif est alors de discerner des rationalités, des

⁷⁷ PPM (Petite Production Marchande)

logiques, des stratégies et des dynamiques socio-économiques propres à ces activités. Les fondements conceptuels de cette approche s'inscrivent assez directement au sein du courant de l'économie sociale et solidaire (Laville, 1994 ; Carvalho et Dzimira, 2000)⁷⁸.

Prenant appui sur la vision polanyenne de l'encastrement, le courant de l'économie solidaire s'inscrit au cœur d'une démarche conceptuelle visant à proposer une approche plurielle de l'économie à travers l'articulation entre ses sphères marchandes, non marchandes et non monétaires (ou réciprocitaires) (Laville, 1994). Il accorde alors une importance de premier plan au pôle non monétaire, en prenant pour objet d'étude les actions relevant d'une impulsion réciprocitaine⁷⁹. D'un point de vue empirique, cette démarche est identifiable par l'attention portée aux initiatives et expériences associatives ou collectives (mutuelles, coopératives, associations, groupements). Ces expériences concrètes d'économie solidaire ont une dimension économique non réductible au seul pôle marchand (ressources diverses, provenant aussi bien de rapports marchands que non marchands) (Carvalho et Dzimira, 2000). Elles ont aussi une dimension sociale, au sens où le renforcement de la cohésion sociale et des dynamiques communautaires prime sur les stratégies individuelles et culturelles, dans la mesure où les pratiques à l'œuvre sont marquées par le contexte culturel et historique dans lequel elles s'inscrivent. Elles ont enfin une dimension politique, par leur capacité à contribuer au changement institutionnel et à la production de nouveaux espaces démocratiques (insertion des membres dans des espaces de débat plus larges, voire participation à la construction d'agenda de politique publique). D'un point de vue théorique, l'économie solidaire est donc susceptible d'être analysée en termes d'encastrement réticulaire : l'efficacité de la production de services de ces associations est étroitement dépendante des relations sociales entre ses membres (bénévoles et salariés), ainsi qu'entre les membres et les usagers. Les activités de l'économie solidaire s'étayent sur des relations interpersonnelles reposant sur la confiance mutuelle et relevant du registre du don. Néanmoins, l'entrée privilégiée reste celle de l'encastrement politique afin d'appréhender comment se combinent les différents pôles de l'économie (notamment du point de vue

⁷⁸ Bien que ces approches aient longtemps suivi des chemins parallèles et ne se soient que récemment rencontrées (Fraisie *et al.*, 2007).

⁷⁹ Le pôle non monétaire, ou réciprocitaine, renvoie à la sphère de la socialité primaire au sens de Caillé (1993). Alain Caillé oppose la socialité primaire, c'est à dire l'ensemble des relations de personne à personne telles qu'elles se structurent dans la famille, le voisinage, la camaraderie ou la vie associative, à la socialité secondaire, pensée comme l'ensemble des relations de fonction à fonction et relevant de l'ordre du politique (l'Etat) et de l'économique (le marché) (1993 : 242). A travers le pôle réciprocitaine, un pont est jeté entre l'approche de l'économie solidaire et le paradigme du don du MAUSS, les relations personnelles au sein de la socialité primaire étant censées répondre de la logique du donner, recevoir et rendre (Godbout, 1992 ; Carvalho et Dzimira, 2000).

législatif, les instances de négociation collective entre acteurs sociaux et les régulations publiques, et du point de vue financier, les ressources économiques issues du privé ou les subventions de l'Etat). Si l'articulation entre marché, Etat et société civile peut être réalisée de diverses manières, cela passe nécessairement par le politique (Caillé, 1993). Les expériences d'économie solidaire ne valent donc pas seulement pour elles-mêmes, mais aussi pour leur capacité à contribuer à l'encastrement politique du marché. On retrouve ici l'aspect encastrement-insertion visant à appréhender la manière dont les sociétés limitent la place accordée aux échanges marchands au profit d'autres modes de circulation des biens (cf. section 1).

Dans les PED, notamment en Amérique Latine, c'est sous le vocable d'économie populaire (parfois qualifiée de solidaire) que ces initiatives sont appréhendées. En ASS, notamment francophone, l'utilisation du concept d'économie solidaire ou même d'économie populaire, est récente (Fall et Guèye, 2003 ; Fraisse *et al.*, 2007 ; Baron, 2007). Dans ce cadre, et pour ce qui nous concerne, une relecture de l'économie informelle en tant qu'économie populaire ou « *creuset de pratiques d'économie solidaire* » (Fonteneau *et al.*, 1999) est proposée. Il s'agit d'éclairer le fonctionnement d'activités encastrees dans des contextes influençant leur mode de fonctionnement, notamment dans des réseaux et relations sociales complexes basés sur le principe de la réciprocité. La notion de réseau renvoie ici essentiellement aux groupes familiaux, lignagers, ethniques, religieux, sur lesquels se bâtissent des pratiques collectives de coopération et de solidarité, dans le commerce, l'artisanat ou la production de services de proximité (Fall et Guèye, 2003). Autrement dit, les réseaux sont appréhendés en tant que groupes facilitant la coordination et la coopération, lesquelles permettent d'améliorer l'efficacité des organisations économiques (Fonteneau *et al.*, 1999). Au sein de l'économie informelle, l'analyse porte alors essentiellement sur les « organisations d'économie populaire », dont certains traits de fonctionnement sont en accord avec les principes d'une économie sociale et solidaire : (i) l'organisation n'est pas constituée par ceux qui apportent le facteur capital, mais plutôt par ceux qui apportent le facteur travail ; (ii) la coopération entre les parties prenantes des organisations d'économie populaire, est considérée comme inhérente à la résolution des problèmes économiques ; (iii) les objectifs fixés vont au delà de l'aspect économique et visent à la consolidation d'une identité populaire, à la participation active aux processus de changement des structures politiques et sociales, à l'amélioration de la qualité de vie de leurs membres, etc. D'un point de vue empirique, l'approche repose alors sur des études de cas à travers lesquelles les auteurs proposent une analyse descriptive des pratiques

« populaires » modifiant les rapports entre l'économique et le social en combinant les logiques de la réciprocité, de l'intérêt et de la redistribution. En ASS, notamment urbaine, les pratiques coopératives organisées dans l'informel ne sont pas forcément légion, notamment entre micro-entrepreneurs (Fauré et Labazée, 2000). Il existe bien sûr des pratiques collectives de financement, à l'image des diverses formes de tontines. Mais même ces dernières ne sont généralement pas circonscrites aux opérateurs de l'informel (Umuhire, 2009). Dès lors, ne portant l'analyse que sur les pratiques populaires collectives, ces travaux s'écartent souvent du champ strict de l'informel pour embrasser l'ensemble des initiatives associatives ou collectives et les formes d'activité économique ancrées dans la tradition et les solidarités communautaires : coopératives commerciales et artisanales, mutuelles de santé, institutions de micro-finance, organisations paysannes et associations villageoises, etc. (Fall et Guèye, 2003 ; Soulama, 2005 ; Fall et Favreau, 2007). On regrettera dans ces travaux l'absence d'analyse empirique approfondie de l'encastrement structurel de ces organisations d'économie populaire : structure et nature des relations dans ces organisations, présence de sous-groupes ou d'individus centraux, etc. A vrai dire, l'objectif dans ces approches est ailleurs. Comme souligné précédemment, il s'inscrit à cheval entre le cadre de l'encastrement-étayage politique et l'encastrement-insertion. La discussion concerne alors l'institutionnalisation ou l'émergence et l'affirmation sur la scène politique de l'économie populaire dans le cadre d'une économie sociale et solidaire (Fraisie *et al.*, 2007). Ces approches correspondent finalement bien au « pôle politique » de l'encastrement (Steiner, 2002). Ce « pôle politique » n'est d'ailleurs souvent pas loin d'être un « pôle militant », tant la dimension contestataire prend parfois le dessus sur l'aspect méthodologique et académique de la recherche⁸⁰. Le pas nous semble d'ailleurs franchi dans le cadre d'approches voisines, où l'économie populaire est rebaptisée « oeconomie néoclanique » ou « société vernaculaire » (Latouche, 1991, 1998). Cette dernière se caractérise par les stratégies relationnelles mises en œuvre par les « naufragés du développement ». Bien plus que de l'entrepreneuriat informel, il s'agit d'« *une stratégie collective de survie conviviale* » (Latouche, 1996: 129). Dans ce cadre, l'informel est vu comme une véritable société « post moderne » qui a sa propre rationalité, son propre sens, sa propre légitimité, sa propre culture. « *Il y a d'authentiques experts populaires comme il y a une authentique culture post-moderne des marginaux* » (1998 :187). Implicitement, Latouche adopte une démarche proche du relativisme culturel qui pose la culture comme un absolu qui

⁸⁰ Par exemple, l'optimisme affiché en faveur des organisations collectives tranche nettement avec les constats plus pessimistes dressés par Meagher (2010) à Aba (cf. *supra*).

conditionne tout projet économique et social comme le développement par exemple⁸¹. En ce sens, il propose une version radicale de l'encastrement culturel conduisant à une vision « romantique » des ingénieux bricoleurs de la planète des naufragés (Lautier, 2003, 2004).

Voies d'interprétation conventionnalistes : relations sociales ou objets ?

La perspective conventionnaliste sur les modes de coordination à l'œuvre dans l'économie informelle africaine a fait l'objet de quelques travaux. Ces derniers restent néanmoins assez rares et nous nous contenterons ici d'en présenter les traits principaux. Tout d'abord, un rappel succinct de l'économie des conventions s'impose. L'approche conventionnaliste cherche 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). Six « *modèles de cités* » sont admis : marchande, domestique, industrielle, civique, inspirée, de l'opinion⁸². Les cités sont des modèles réduits de lien social fonctionnant comme des référentiels cognitifs (d'où le rapprochement avec l'encastrement cognitif) 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) (Orléan, 1994).

Les contours d'une approche conventionnaliste du développement et notamment des économies africaines et du secteur informel ont été tracés par Favereau (1995). Pour l'essentiel, une telle approche repose sur l'hypothèse d'une éventuelle prépondérance de la cité domestique sur les autres cités dans l'inscription sociale des choix rationnels individuels

⁸¹ L'approche de Zaoual (1996) en termes de « sites symboliques » s'inscrit également dans cette optique : le site symbolique est le lieu (village, zone, bidonville, entreprise, quartier, région...) où s'entrecroisent croyances, connaissances et comportements et où opèrent donc différentes dynamiques culturelles qui lui donnent son caractère unique et complexe.

⁸² Construit au fil de l'histoire, chacun de ces modèles, après s'être stabilisé, aurait à un moment donné été formulé dans un ouvrage majeur de philosophie politique.

en ASS⁸³. Guichaoua (2006a, b) tente d'adapter ce cadre conceptuel pour analyser les modalités d'embauche des travailleurs informels. Son travail prend appui sur une enquête menée en 1998 à Abidjan (Côte d'Ivoire) portant sur 230 employés de la petite industrie textile et de la construction. L'observation des modes d'accès aux emplois met clairement en évidence une relation entre les termes du « contrat » d'embauche (apprentissage, rémunéré ou non, forme d'emploi salarié, aides familiaux) et les ressorts sociaux mobilisés pour accéder à l'emploi (relations familiales, amicales, etc.). Les travailleurs non rémunérés, ou seulement sous forme d'avantages en nature (travail non monétisé), sont souvent des parents directs du patron (aides familiaux). Les apprentis sont quant à eux rarement des parents du patron. Toutefois, ils doivent souvent leur présence dans l'atelier à un de leurs parents. Enfin, les employés salariés accèdent généralement à leur emploi soit directement soit par l'intermédiaire d'amis. Les relations sociales interviennent donc dans les processus de recrutement des employés, avec des rôles et normes spécifiques selon le type de relation : les relations d'appartenance (parenté) fonctionnent plus sur le mode de l'autorité (d'autant plus que le différentiel d'âge s'accroît), alors que celles d'adhésion (amitié) fonctionnent sur celui de la réciprocité, qui peut être différée et asymétrique. Cela suggère une diversité des modes de coordination dans les relations d'emploi. A la suite de Favereau (1995), l'interprétation conventionnaliste passe par la référence aux règles contenues dans la cité domestique (respect de la tradition, des aînés, autorité intergénérationnelle). Pour Guichaoua (2006a), cette interprétation colle pourtant assez mal aux constats empiriques, puisque les modes de recrutement des employés salariés fonctionnent plus sur le principe de la réciprocité et moins sur celui de l'autorité. De plus, l'autorité intergénérationnelle n'est pas toujours vérifiée, les relations sociales d'adhésion obéissant aussi à l'intérêt et à la recherche de revenus, et pas seulement aux obligations vis-à-vis des aînés. Dès lors, la cité domestique ne se présente pas forcément comme le cadre d'interprétation le plus immédiat des comportements observés. L'auteur admet néanmoins que l'on peut toujours recourir au principe de « compromis » entre plusieurs cités (industrielle, marchande et de l'opinion notamment). C'est d'ailleurs la position qu'adopte Cheyns (2006) dans une analyse des dispositifs de qualification autour de trois produits alimentaires consommés à Ouagadougou (Burkina Faso)⁸⁴. L'auteur montre comment, dans le cadre de relations d'échange fidélisées entre ménagères et bouchers sur les

⁸³ Dans la cité domestique, les personnes sont liées entre elles par des chaînes de dépendance personnelles et hiérarchiques.

⁸⁴ Il s'agit du *soumbala* (condiment de sauce produit artisanalement à partir de graines fermentées d'une légumineuse, le *nééré*), de la viande et des céréales. Cette étude a été menée sur la base d'enquêtes quantitatives, qualitatives, d'enregistrement audio de transactions marchandes, et d'observation directe.

marchés informels urbains de Ouagadougou, les dispositifs de qualification de la viande combinent des conventions « domestiques » (signes de prestige social extérieur du boucher - âge, nom, etc.- ; aspect formel de l'interaction - politesse, salut, respect, engagement moral, etc.-), « marchandes » (prix, quantité, négociation, marchandage, etc.), et de l'« opinion » (langage, décor, radio, plaisanteries, interpellations, etc.). Toutefois, Guichaoua (2006a) fait remarquer que la perspective des conventions ne propose pas d'articulation claire entre les répertoires de règles formés par les cités (comme les conventions) et les liens sociaux concrètement à l'œuvre entre les agents. Et pour cause ajouterons-nous, puisque cette approche privilégie la relation aux « objets », construits socialement et ayant été préalablement formatés afin de pouvoir être engagés dans des opérations de justification et d'évaluation, conformément aux spécificités de la grandeur considérée (Orléan, 2005). « À partir de là, se donne à voir un encastrement social de l'action individuelle reposant moins sur un réseau de liens interpersonnels que sur un réseau d'objets préalablement mis en forme de façon à être adaptés aux opérations d'évaluation marchandes » (p.293). C'est pourquoi dans les travaux de Cheyns (2006), les repères conventionnels mobilisés dans les relations d'échange fidélisées avec un boucher renvoient essentiellement à des objets, tels que les signes extérieurs de compétence et de prestige du vendeur dans le cadre de la cité domestique (habits, taille, âge, nom, etc.). Dans ce cadre, même les relations sociales sont appréhendées à travers des aspects formels : « *saluer, bonnes manières, respecter, honorer, accorder des faveurs, appartenir, comprendre* » (p.415). Pourtant, comme le fait remarquer Guichaoua (2006a), lorsque Favereau (1995) souligne que les entreprises en Afrique sont plus un lieu de production aux fins de redistribution que d'accumulation, il argumente de la manière suivante :

« (...) si dans les faits, la gestion est très généralement mauvaise, ce ne sera pas tant à cause de la prédominance de la cité domestique qu'en raison de l'extériorité par rapport à l'entreprise de la communauté servant d'assise à la cité domestique. (...) L'entreprise sert à la reproduction de rapports sociaux qui lui sont extérieurs (au lieu que les rapports sociaux servent la reproduction de l'entreprise) » (Favereau, 1995: 191).

Cela tend donc à souligner le fait que les pratiques et actions à l'œuvre dans l'économie informelle ne résultent pas tant des règles que contient la cité domestique, mais bien plus du groupe social sur lequel ces dernières reposent. C'est l'environnement social qui sert de cadre prescripteur à l'action et on s'éloigne alors du modèle des cités : « *Si la primauté dans*

l'explication doit être accordée aux groupes dans lesquels les individus sont socialisés, alors l'analyse doit se pencher sur la configuration et les caractères des relations au centre desquelles les agents se trouvent » (Guichaoua, 2006a: 396). Cette perspective se rapproche dès lors de celle tracée par Granovetter (1985) à travers le concept d'encastrement structural ou réticulaire.

2.2.3. L'encastrement structural et la sociologie économique des entrepreneurs de Granovetter appliqués aux PED

Dès son article fondateur de 1985, Granovetter défend la portée analytique de l'encastrement réticulaire pour l'analyse des petites entreprises dans les économies en développement. S'inscrivant lui aussi dans le débat sur la fonctionnalité de ces micro-entreprises, il considère que l'existence et le maintien de ces dernières peuvent s'expliquer par 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. 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. « (...) *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). Granovetter accordera quelques années plus tard un article entier à l'étude des petites entreprises dans les économies en développement (Granovetter, 2000).

La thèse du couplage et découplage : communautés et entrepreneuriat ethnique

Le point de départ de la réflexion de Granovetter (2000) est l'apparent paradoxe que constitue l'encastrement social pour la création et le développement des entreprises dans les PED. Ces dernières sont en effet souvent contrecarrées par le manque de confiance nécessaire au développement des transactions économiques (échanges de ressources, délégation de pouvoir au sein d'une organisation). Mais, si l'encastrement social des activités permet le développement de cette confiance, les obligations sociales et les exigences d'entraide qui lui sont associées peuvent également entraver le développement. D'un point de vue empirique, il propose alors une analyse comparative de MPE dans différents contextes, à partir de sources secondaires issues d'enquêtes conduites à Java, à Bali, aux Philippines, en Thaïlande,

et en Afrique de l'Ouest⁸⁵. Les petits entrepreneurs étudiés relèvent tous, plus ou moins, de l'informel (petits commerçants, boutiquiers, pêcheurs, etc.). Granovetter souligne alors comment des structures sociales différentes peuvent conduire à une même situation caractérisée par un niveau de confiance insuffisant entre les entreprises. Dans la ville de Pare à Java (Modjokuto dans l'article de Granovetter)⁸⁶, les commerçants adoptent des stratégies extrêmement individualistes (peu de liens durables entre acheteurs et vendeurs, ou entre commerçants) et l'économie prend la forme d'une « *économie de bazar* » (Geertz, 1978, 2003). Il en résulte des capacités de croissance des activités très limitées. A Estancia, aux Philippines, il aboutit au même constat final sur le manque de confiance, mais à partir d'une situation culturelle et sociale-structurelle bien différente. Il existe dans cette ville des liens personnels horizontaux importants entre les entrepreneurs, notamment basés sur l'appartenance familiale ou religieuse. Mais ces liens ne réduisent aucunement la concurrence très forte qui existe entre ces derniers, en particulier pour l'accès aux relations verticales de soutien qui, dans cette société, représentent le principal vecteur de solidarité. Deux structures sociales différentes (individualiste et atomisée d'un côté, et à réseaux très denses de l'autre, mais dans une configuration particulière) conduisent au même problème de manque de confiance entravant le développement des entreprises. A l'inverse, à Tabanan (Bali), l'auteur observe une forte solidarité horizontale mais aussi verticale, structurée autour du « *seka* » (organisation collective villageoise). Si les entreprises se construisent assez facilement, elles se retrouvent vite confrontées à la pression sociale et redistributive qu'imposent les membres de la collectivité. En comparant les structures sociales des situations précédentes à celle des communautés chinoises immigrées, Granovetter identifie alors les conditions qui peuvent faciliter le succès entrepreneurial dans un équilibre fragile entre « couplage » et « découplage ».

« What we must look for then, in understanding successful entrepreneurial activity, is some combination of social cohesion sufficient to enforce standards or fair business dealing and an atmosphere of trust, along with circumstances that limit the non economic claims that prevents its rationalization » (Granovetter, 2000: 258).

⁸⁵ Il s'appuie notamment sur les travaux de l'anthropologue Geertz et de son équipe en Indonésie (Java et Bali en particulier). Pour une synthèse de ces travaux on peut se reporter à l'introduction de Daniel Cefaï à la traduction française de l'ouvrage de Geertz (2003) sur le souk de Sefrou au Maroc.

⁸⁶ En réalité Modjokuto signifie « *Middletown* » en javanais, et la ville étudiée par Geertz est celle de Pare (Geertz, 2003)

Les chinois d'outre-mer constituent souvent de petites minorités regroupées au sein de communautés hautement cohésives et clairement distinctes les unes des autres. Si la confiance est partagée à l'intérieur des groupes (réseaux très denses et fermés), les obligations sociales sont illégitimes en dehors de ces derniers. Les obligations sociales internes sont alors plus aisément supportables, dans la mesure où elles sont limitées par la taille restreinte des groupes (forme de « *solidarité limitée* » ; cf. Portès et Sensenbrenner, 1993). En ce sens, ces communautés offrent un équilibre entre couplage (encastrement) et découplage (autonomie). Les tontines (ou Roscas) en Afrique de l'Ouest constituent, selon Granovetter, une autre illustration de la thèse du couplage et découplage⁸⁷. Granovetter rappelle enfin l'importance des circonstances ou des facteurs historiques, politiques et économiques qui conditionnent la thèse du couplage/découplage : « *l'équilibre optimal entre couplage et découplage peut paradoxalement être imposé à un groupe par des circonstances indépendantes de sa volonté* » (Granovetter, 2000: 263)⁸⁸.

Portès et Sensenbrenner (1993) et Portès (1995) ont montré que le programme théorique de Granovetter peut trouver un appui empirique dans la littérature sociologique portant sur l'immigration, l'ethnicité et l'entrepreneuriat dans les pays industrialisés. En ASS, cette perspective peut également trouver un écho dans les travaux portant sur les communautés d'affaires étrangères. Il existe, en effet, une longue tradition de recherche sur le rôle des « *alien entrepreneurs* » (Kilby, 1983) dans le développement économique. En Afrique de l'Ouest, par exemple, les communautés libano-syriennes ont fait l'objet d'une attention particulière (Binet, 1975). Plus récemment, des preuves empiriques ont été apportées sur le fait que les entreprises détenues par les européens ou les asiatiques en ASS sont plus performantes et innovantes que celles détenues par les natifs (Ramachandran et Sah, 1999 ; Bigsten *et al.*, 2000). On a d'ailleurs vu que, sous un autre cadre théorique, Fafchamps (2004) faisait des « *effets de réseau* » (coûts d'inspection des clients outsiders) une explication de la domination des communautés d'affaires étrangères dans certains secteurs d'activités économiques, notamment au Kenya et au Zimbabwe. Kristiansen (2004), à partir d'une étude qualitative sur les entreprises du secteur de la menuiserie en Tanzanie, donne également une explication réticulaire du succès entrepreneurial des communautés asiatiques et indiennes

⁸⁷ Les tontines sont construites autour de relations sociales facilitant la construction et le développement de la confiance. Ces relations sociales, qui peuvent être aussi bien familiales, amicales, professionnelles ou résidentielles, sont au cœur d'un mécanisme d'inclusion et d'exclusion. Seules les personnes appartenant au réseau peuvent participer à la tontine. Il s'ensuit que les tontines sont généralement fermées. Dans ce cadre, des frontières sociales clairement définies assurent la confiance (pression sociale pour le respect des obligations) en même temps qu'elles limitent l'étendue des obligations (illégitimes en dehors du groupe).

⁸⁸ Notre traduction.

comparativement aux communautés autochtones. Il établit pour cela un lien entre le type de sous-culture, la forme du réseau et les performances entrepreneuriales. Les entrepreneurs issus de la communauté asiatique et indienne bénéficient de réseaux cohésifs, grands, diversifiés et de qualité (niveau d'éducation plus élevé que les natifs), ce qui leur confère un avantage pour entrer et se maintenir dans ce secteur. A l'inverse, les groupes ethniques africains manquent de cohésion interne et d'identité partagée.

Néanmoins, il importe de noter que la plupart de ces communautés d'affaires étrangères exercent dans le cadre de l'économie formelle. Cela tend à réduire la pertinence de la perspective communautaire pour l'étude des MPE informelles. Certes, certains auteurs ont souligné le rôle de l'origine ethnique dans la construction de la confiance et en tant que barrière à l'entrée dans l'informel, notamment à Nairobi (Kenya) (Macharia, 1997) : l'appartenance ethnique y est vue comme déterminante pour accéder au marché et établir une clientèle, certains groupes dominant des secteurs d'activité économique précis. Il existe également des travaux sur les grands réseaux d'affaires, en particulier commerçants, exerçant de manière informelle. En Afrique de l'Ouest, ils ont fait l'objet d'études approfondies de la part des anthropologues (Cohen, 1969 ; Meillassoux, 1971 ; Grégoire et Labazée, 1993). Ces travaux soulignent le rôle de la parenté, de l'alliance et de la religion (islam en Afrique de l'Ouest) dans la cohésion interne de ces réseaux. Ils mettent également en évidence les liens entretenus avec les milieux politiques⁸⁹. Ce sont souvent de grands réseaux transnationaux, jouant notamment sur les différentiels de prix et de politiques entre les pays (Sindzingre, 1998). Au niveau plus local de l'économie informelle urbaine, la perspective de l'encastrement structural de Granovetter nous semble pouvoir être plus judicieusement rapprochée des travaux sur les « districts industriels » ou les « clusters » dans les PED.

Encastrement, réseaux sociaux et clusters industriels

La littérature sur les « clusters industriels » dans les PED entretient des liens étroits, à la fois avec les travaux sur l'économie informelle et avec ceux de la sociologie économique sur l'idée d'encastrement social et de réseau social (Cheng et Gereffi, 1994 ; Trigilia, 2002 ; Knorringa et van Staveren, 2006)⁹⁰. Un cluster industriel est une agglomération de micro,

⁸⁹ Des convergences sont à souligner avec la perspective historico-institutionnelle de Meagher (2010) : « *L'économique, le social, le religieux et le politique sont étroitement impliqués au plan des stratégies des réseaux marchands africains* » (Grégoire et Labazée, 1993: 36).

⁹⁰ Cheng et Gereffi (1994: 196, 199) parlent d'une « *small firms approach* » : « *It reflects (...) a pervasive concern in economic sociology with the social embeddedness of economic activities. Economic activities are*

petites et moyennes entreprises (voire de grandes entreprises) sur un espace géographique de proximité et autour de compétences et d'activités proches (Abdelmalki et Courlet, 1996). Opérer dans un cluster peut permettre aux entreprises de bénéficier d'externalités positives issues de « *gains d'efficience collective* » ou « *rendements collectifs* » (Schmitz, 1995). On en distingue deux dimensions (McCormick, 1999) : l'efficience collective non planifiée ou passive et l'efficience collective planifiée ou active. La première correspond aux externalités positives liées au simple fait d'être localisé dans le cluster (diversité des fournisseurs, du matériel ou des matières premières, main d'œuvre spécialisée, etc.). La seconde repose sur les liens de coopération et de collaboration volontaires entre les firmes. Cette coopération peut être bilatérale (relation inter-firme) comme multilatérale (associations et organisations collectives) et horizontale comme verticale (entre firmes concurrentes ou exerçant à différents niveaux du procès de production). Les relations inter-firmes et les réseaux entrepreneuriaux ont donc un rôle crucial dans la dynamique et les performances des clusters. Elles favorisent la diffusion de l'information et des connaissances, les synergies et les économies d'échelle. Pour Nadvi et Schmitz (1994), des réseaux denses de coopération encastres dans des rapports socioculturels locaux jouent un rôle déterminant dans l'efficience collective. On retrouve donc ici une filiation avec la perspective de l'encastrement.

D'un point de vue pratique, les clusters peuvent permettre de lever certaines contraintes au développement des MPE, notamment celles liées à la taille limitée de leur activité. « *En Afrique subsaharienne, il n'en existe cependant que peu d'exemples, celle-ci étant, sauf exception, caractérisée par des secteurs industriels limités et sans liaisons* » (Sindzingre, 1998: 75). La littérature empirique sur les clusters dans les PED porte ainsi essentiellement sur l'Amérique Latine et l'Afrique du Nord. Quelques travaux sur les clusters en ASS ont néanmoins été développés. McCormick (1999) propose ainsi de tirer les enseignements de quelques études de cas concernant six clusters en ASS⁹¹. Parmi les bénéfices théoriques des clusters, quatre apparaissent fondamentaux pour les MPE dans le contexte africain : (i) l'accès au marché ; (ii) l'accès à la technologie ; (iii) l'action collective et les relations de coopération qui sont particulièrement importantes dans un environnement risqué ; (iv) la division des tâches et la spécialisation qui représentent un mode d'organisation efficient, compte tenu de la

conceptualized as resources exchanges embedded in human networking. The small firms approach sees the role of informality as contingent upon the interaction between local social networks and the resource environment of small businesses ».

⁹¹ Dont quatre au Kenya (vêtements-frîpes, industrie métallique, réparation de véhicules, transformation de poisson frais), un au Ghana (le fameux cluster de Kumasi spécialisé dans la réparation et les pièces détachées automobiles) et un en Afrique du Sud (vêtements).

rareté des ressources des MPE, en leur permettant par exemple de se développer en prenant des risques mesurés (« *riskable steps* »). McCormick (1999) souligne ensuite les facteurs limitant le développement et l'impact potentiel des clusters en ASS. Pour l'essentiel, ces derniers renvoient à l'environnement économique, social et politique, et en particulier à la faiblesse des institutions. Rejoignant les travaux de Meagher (2010) sur ce point, elle conclut également au développement de réseaux plus personnalisés : « *When the society lacks institutions to provide for emergencies such as illness, death, or financial catastrophe, prudent individuals develop their own safety nets* » (McCormick. 1999: 1547). D'autres auteurs expliquent le manque de clusters efficaces en Afrique par les caractéristiques des réseaux entrepreneuriaux. Schmitz et Nadvi (1999) considèrent que les clusters africains souffrent à la fois d'un manque de liens forts facilitant la cohésion sociale et de liens faibles fondant les réseaux d'affaires. Knorringa et van Staveren (2006, 2007) proposent une analyse du rôle du capital social dans le développement industriel à partir d'une étude comparative de l'industrie de la chaussure en Ethiopie et au Vietnam. Cette dernière mérite une attention particulière. Leur mesure du capital social des entrepreneurs repose sur deux aspects⁹². La confiance est mesurée par le niveau de confiance généralisé comme dans le World Values Survey et par des indicateurs spécifiques de confiance contextuelle (avec les partenaires commerciaux, les fournisseurs, les clients et d'autres types d'agents, notamment en fonction de leur origine ethnique). L'appartenance à des réseaux est mesurée par l'adhésion à des communautés d'affaires, ethniques ou à des groupements informels. D'un point de vue méthodologique, les auteurs montrent l'absence de corrélation statistique significative entre les indicateurs de confiance et les performances des firmes. Ils en concluent que les mesures de la confiance sont une moins bonne opérationnalisation du capital social que les mesures d'appartenance à des réseaux. A ce niveau, ils soulignent que le réseau des entrepreneurs est marqué selon le type d'entreprises (formelles, informelles). En Ethiopie, les réseaux des petits entrepreneurs sont caractérisés par l'importance des « *bonding ties* » (liens forts familiaux) comparativement au « *bridging ties* » (relations marchandes, d'affaires). Ces réseaux sont plutôt petits, homogènes et assez familiaux. Ils n'ont que peu d'impact sur la réduction des coûts de transaction ou sur la mise en œuvre d'actions collectives.

⁹² Notons que le capital social prend ici un sens différent par rapport aux travaux de la NEI. Il est ici défini comme l'impact économique des relations sociales, intentionnel ou non, dans une société, un secteur, un marché ou une organisation. Le capital social acte simplement le fait que « *les relations sociales comptent* » (Knorringa et van Staveren, 2007: 3).

L'approche par les clusters industriels constitue donc une possible application de la sociologie économique des entreprises de Granovetter. Cette approche se focalise essentiellement sur les relations et les réseaux inter-firmes et se situe à un niveau analytique plutôt méso. Toutefois, dans le contexte de l'ASS et dans le cadre de l'économie informelle, la rareté des clusters et la tendance aux formes de réseaux plus personnalisées en limite inévitablement les possibilités d'applications.

Pour conclure cette section 2, consacrée à une revue de la littérature portant sur l'analyse des réseaux et relations sociales dans la dynamique des MPE, le tableau 1.2. en résume les principaux enseignements. Il spécifie selon l'approche théorique : les principaux auteurs, le type et la forme d'encastrement auxquels nous rattachons l'approche, le type de réseaux étudiés, la méthode d'enquête et les mesures proposées, et enfin les principaux résultats empiriques. Sans rentrer dans le détail du contenu de ce tableau, qui offre une lecture assez aisée, nous nous contentons ici d'en extraire les principaux enseignements qui sous-tendent notre positionnement analytique présenté dans la section suivante. A rebours de la manière dont nous avons exposé la littérature, nous commençons d'abord par souligner les implications empiriques qui en émergent concernant la nature des réseaux sociaux des MPE, pour ensuite rappeler quelques implications conceptuelles.

Si un constat empirique nous semble s'imposer, c'est celui de l'importance des réseaux personnalisés pour les micro-entrepreneurs. Les travaux portant sur les clusters, qu'ils s'inscrivent dans la perspective théorique historico-institutionnelle ou dans celle de l'économie industrielle et de l'encastrement structural, mettent tous en évidence l'affaiblissement des institutions communautaires dans un contexte de pression économique intense et de désengagement de l'Etat (McCormick, 1999 ; Meagher, 2010). On peut également y adjoindre les effets de l'urbanisation. Les travaux de l'équipe du sociologue Alain Marie, menés sur plusieurs villes d'Afrique de l'Ouest, montrent en effet que l'urbanisation et la crise économique ont cet effet paradoxal d'accroître le recours aux solidarités communautaires, tout en réduisant les moyens de ces dernières (Marie, 1997 ; Ndongo Dimé, 2002 ; Leimdorfer et Marie, 2003), à tel point que la ville est devenue le lieu d'une fragilisation des institutions sociales, d'une remise en cause des rapports sociaux traditionnels et d'un affaiblissement des solidarités qui leurs sont associées. L'heure n'est certes pas à l'individualisme, mais plutôt à un compromis entre logiques sociales opposées se

Tab. 1.2. Encastrement, réseaux sociaux et dynamique des MPE informelles : une typologie de la littérature

Approches théoriques	Principaux auteurs	Type d'encastrement (pôle)	Forme d'encastrement (-étayage) privilégiée	Définition des réseaux étudiés	Méthode d'enquête principale	Mesures du réseau	Principaux résultats empiriques
Nouvelle Economie Institutionnaliste	Fafchamps (2004) ; Fachamps et Minten (1999 ; 2002a) ; Barr (2002)			« <i>Social network capital</i> » Relations d'affaires, de protection mutuelle, communautés	Quantitative	Nombre de contacts ; appartenance communautaire	Rôle des relations dans la réduction des coûts de transaction. Effets positifs du capital réseau sur les performances des firmes ; effets plus limités pour les réseaux de solidarité et familiaux
	Harris White (2010) ; Meagher (2010)	Insertion / étayage (académique / politique)	Encastrement politique (au sens de Fligstein)	Relations inter-firmes au sein de communautés et clusters ; Organisations collectives	Qualitative	-	Délitement des institutions communautaire dans un contexte de pressions économiques fortes (PAS) ; personnalisation des réseaux ; inefficience collective
Historico-Institutionnelle	Larachea et Nyssens (1994) ; Fonteneau et al. (1999) ; Fall et Favreau (2007)	Insertion / étayage (politique / « militant »)	Encastrement politique (au sens de Laville), culturel	Associations et organisations collectives (impulsion réciprocaire)	Qualitative	-	Economie informelle et réseaux sociaux comme creuset de pratiques solidaires. Emergence de diverses formes d'actions collectives et associatives
Economie Populaire (Solidaire)							
Conventionnalistes	Favreau (1995) ; Guichaoua (2006a) ; Cheyins (2006)	Etayage (académique)	Encastrement cognitif	Relations marchandes (transactions)	Qualitative / quantitative	Caractéristiques objectives des transactions (des partenaires, de la relation)	Les modes de coordination des transactions dans l'informel sont basés sur des conventions renvoyant au cités domestiques, marchandes et de l'opinion
	Granovetter (2000) ; Portès (1995)	Etayage (académique)	Encastrement structural	Communautés ethniques, relations inter-firmes ; grands réseaux commerçants	Qualitative	-	Thèse du couplage/découplage pour expliquer l'efficacité des entrepreneurs ; avantage des minorités communautaires
Entrepreneurs Sociologie Economique des	Nadvi et Schmitz (1994) ; McCormick (1999) ; Knorrnga et van Staveren (2006)	Etayage (académique)	Encastrement structural	Relations inter-firmes au sein de clusters industriels	Qualitative / quantitative	Confiance généralisée et spécifique ; appartenance communautaire et organisationnelle	Réseaux de collaborations inter-firmes encastres dans des rapports socioculturels comme facteur déterminant de l'efficience collective des clusters. Réseaux africains manquant de relations d'affaires (« bridging ties »)

Source : auteur.

traduisant par une renégociation des relations interindividuelles au sein et en dehors des communautés. Ces compromis favorisent dès lors l'émergence de nouvelles formes de médiation sociale et de solidarités citadines, plus sélectives voir instrumentales et à caractère plus affinitaire et contractuel. Les tentatives d'application de la perspective conventionnaliste pour saisir l'encastrement social des actions économiques dans l'informel africain, conduisent également à privilégier le rôle des relations sociales des entrepreneurs par rapport aux règles des cités (Guichaoua, 2006a). Enfin, les investigations empiriques menées dans le cadre des approches de la NEI ont montré quantitativement à quel point les réseaux et relations sociales peuvent avoir un impact significatif sur les performances des firmes opérant sur des *flea markets* (Fafchamps et Minten, 2002a, b ; Barr, 2002). Tout concourt donc à privilégier une approche centrée sur le réseau social des entrepreneurs appréhendé à partir de leurs diverses relations sociales plutôt qu'à partir de leur communauté d'appartenance. Cela incite également à mettre en partie de côté l'optique associative et collective des réseaux sociaux telle que défendue dans l'approche de l'économie populaire solidaire, cette perspective conduisant à se focaliser sur un segment minoritaire de l'informel, les organisations d'économie populaires. Toutefois, le réseau social des entrepreneurs ne doit pas se limiter aux seules relations inter-firmes, comme il est parfois coutume de le faire dans l'analyse des réseaux entrepreneuriaux soutenant les clusters industriels. Il doit embrasser l'ensemble des relations influençant la dynamique des activités, que ces dernières soient des relations d'affaires ou non. Barr (2000a, b) et Fafchamps et Minten (1999) ont, par exemple, souligné l'importance des relations hors marché pour le soutien social financier et pour l'accès à l'information.

D'un point de vue conceptuel, notre première section a permis de mettre en évidence la manière avec laquelle les concepts d'encastrement et de réseau social étaient réunis par Granovetter (1985, 1992a, b, 2003) dans le cadre de la perspective de l'encastrement structural ou réticulaire. En passant en revue la littérature sur le rôle des réseaux sociaux dans la dynamique des MPE et dans l'économie informelle en ASS, on s'aperçoit finalement que peu d'approches s'inscrivent dans cette perspective conceptuelle. L'approche historico-institutionnelle privilégie ainsi l'encastrement institutionnel et politique. Si les réseaux sociaux sont pris en considération, ces derniers tendent à s'effacer derrière la notion d'identité comme construit social et politique (Harris-White, 2003, 2010 ; Meagher, 2010). La démarche de l'économie populaire solidaire adopte elle aussi une forme d'encastrement politique, qui se distingue toutefois en privilégiant l'étude de l'articulation entre sphères marchandes, non

marchandes et non monétaires (Fonteneau *et al.*, 1999). Les réseaux sociaux étudiés sont alors les organisations collectives et associatives. L'approche conventionnaliste repose, elle, sur l'encastrement cognitif et accorde le primat aux objets plutôt qu'aux relations sociales dans l'analyse des transactions (Orléan, 2005 ; Guichaoua, 2006a ; Cheyns, 2006). Finalement, la perspective de l'encastrement structural se retrouve adoptée dans le cadre d'une sociologie économique des entrepreneurs proposée par Granovetter (2000) et ayant conduit à la thèse du couplage/découplage pour expliquer la dynamique des MPE dans les PED. Dans ce cadre, les réseaux sociaux étudiés sont associés aux communautés et minorités ethniques. L'encastrement structural se retrouve également en partie associé à certaines approches des clusters industriels (Nadvi et Schmitz, 1994 ; McCormick, 1999 ; Knorringa et van Staveren, 2006). La rareté des clusters industriels en ASS, et dans l'économie informelle, ainsi que le délitement des institutions communautaires souligné plus haut réduisent donc la portée de ces approches. Paradoxalement, ce sont les perspectives néo-institutionnalistes qui d'un point de vue empirique se rapprochent le plus des enseignements que nous avons tiré précédemment quant à l'importance des réseaux personnels dans la dynamiques des MPE. Ces dernières accordent en effet, sur le plan empirique, une attention première aux relations sociales interpersonnelles des entrepreneurs. Mais, en adoptant une démarche conceptuelle qui considère les relations sociales comme le produit d'actions rationnelles individuelles visant à réduire les coûts de transaction, ces relations se retrouvent happées par une conception sous-socialisée de l'action, que le concept d'encastrement structural cherche justement à dépasser (voir section 1). Nous avons déjà présenté les termes de cette discussion à plusieurs moments de notre exposé, notamment en conclusion de la première sous-section. La perspective de l'encastrement suppose de considérer les relations sociales, au moins en partie, comme le produit d'autres activités sociales. Les réseaux sociaux sont donc partiellement exogènes aux stratégies des acteurs. Sur ce point, les travaux issus des perspectives socio-économiques tendent à montrer l'influence des structures sociales plus larges, et en particulier du contexte économique et politique, sur la nature des réseaux. Ils soulignent également la nature plurielle des règles, normes et mobiles de comportement à l'œuvre au sein des relations sociales : à la fois marchands et non marchands, instrumentaux ou non, calculatoires et intuitifs, conscients et inconscients (Lyon, 2000 ; Lourenço-Lindell, 2002 ; Cleaver, 2005). C'est d'ailleurs l'une des conclusions de Lourenço-Lindell (2002: 183) :

« Unpacking social networks (...) proved to be a worthwhile approach [that] illuminates the multifaceted nature of relations of assistance instead of portraying them as fields of one-sided motivation ».

Lyon (2000) souligne lui aussi l'importance des relations informelles et préexistantes (« *pre-existing networks* ») dans la construction de la confiance. Or, si ces relations peuvent être mobilisées pour réduire les coûts de transactions, elles ne sont pas formées dans cet objectif. Cette distinction théorique n'enlève bien évidemment rien à l'importance d'étudier l'impact, volontaire ou non, des relations sociales sur les performances économiques des MPE. En revanche, elle a des conséquences en termes analytique et méthodologique. La perspective de la NEI, conformément à ses hypothèses théoriques, appréhende le réseau social comme un capital social (ou capital réseau) à disposition de l'entrepreneur en plus du capital physique et du travail. Dès lors, le réseau social est considéré comme un actif homogène et est mesuré à partir du stock ou du nombre de contacts dont dispose un entrepreneur, avec l'idée que plus il a de contacts, mieux c'est. La perspective de l'encastrement structural suppose, selon nous, de s'orienter vers une appréhension de la configuration du réseau social des entrepreneurs dans ses multiples dimensions et configurations possibles. La question n'est plus de savoir si l'on dispose de beaucoup de capital social, mais de s'interroger sur la configuration du réseau au sein duquel l'entrepreneur est encastéré et sur ses conséquences sur l'activité économique. Il nous semble qu'il existe une place dans la littérature pour une approche micro-socioéconomique se nourrissant des fondements théoriques de l'encastrement réticulaire de Granovetter, tout en ne négligeant pas les ambitions quantitatives de la NEI, notamment en ce qui concerne l'effet des réseaux sociaux sur les performances économiques des MPE, ni celles plus qualitatives des perspectives socioéconomiques sur la nature de ces réseaux et relations, leur formation, évolution et transformation. Le contenu d'une telle approche repose sur un cadre d'analyse articulant le concept d'encastrement structural avec la notion de « réseau égocentré » (ou « personnel ») issue de la sociologie des réseaux sociaux (Degenne et Forsé, 2004 [1994] ; Wasserman et Faust, 1994 ; Mercklé, 2004).

3. Encastrément réticulaire et réseau personnel d'accès aux ressources: un cadre d'analyse

Les enseignements tirés de la revue de la littérature sur l'appréhension des réseaux sociaux dans la dynamique de l'économie informelle et de ses MPE en ASS, ainsi que ceux issus de la clarification du concept d'encastrement, nous permettent à présent de nous tourner vers la définition de notre cadre d'analyse. Conformément à ce qui apparaît dans la section précédente, l'optique retenue dans notre thèse consiste à adopter une approche micro-

socioéconomique fondée sur le concept d'encastrement structural ou réticulaire de Granovetter, adossée à une vision « égocentrée » du réseau social des micro-entrepreneurs. La notion de réseau égocentré (ou personnel) (Wellman, 2007a, b) s'inscrit dans le courant de la sociologie des réseaux sociaux (Degenne et Forsé, 2004 [1994] ; Wasserman et Faust, 1994 ; Mercklé, 2004). Au sein de ce courant, deux façons de concevoir l'analyse des réseaux sociaux coexistent. À côté de l'approche fondée sur les réseaux égocentrés, une autre perspective s'oriente vers l'étude de réseaux dit « complets ». Une première sous-section visera donc à exposer les fondements méthodologiques et les implications conceptuelles de ces deux approches (3.1.). Sur le plan conceptuel, l'optique réseau égocentré apparaît plus en accord avec la perspective granovetterienne de l'encastrement réticulaire. Elle autorise une forme d'« *individualisme enrichi* » (Knox *et al.*, 2006) en parfaite adéquation avec notre démarche. Cette sous-section sera alors également l'occasion de définir plus précisément la manière dont nous adaptons le concept de réseau personnel pour l'étude des MPE, en le définissant en termes d'accès aux ressources. Ensuite, dans une seconde sous-section (3.2.), les différentes dimensions du réseau personnel d'accès aux ressources des entrepreneurs et leurs implications pour la dynamique et les performances économiques des MPE seront tour à tour présentées. Ces dimensions renvoient au contenu des relations sociales, aux caractéristiques des membres et à la structure et à la dimension temporelle du réseau.

3.1. Réseau personnel des micro-entrepreneurs et accès aux ressources : concept et définitions

Derrière l'apparente unicité suggérée par le vocable de sociologie des réseaux sociaux, s'observent en réalité deux façons de concevoir l'analyse des réseaux. Cette première sous-section précise la notion de réseau personnel ou égocentré par rapport à celle de réseau complet dans le champ de l'analyse des réseaux sociaux (3.1.1.). Elle cherche aussi à positionner ces deux appréhensions de l'analyse des réseaux sociaux vis-à-vis de la perspective granovetterienne de l'encastrement. À partir de là, nous serons en mesure de spécifier la manière avec laquelle nous définissons et adaptons la notion de réseau égocentré à notre objet d'étude, les MPE informelles urbaines africaines (3.1.2.).

3.1.1. Le concept de réseau personnel au sein de la sociologie des réseaux sociaux

La sociologie des réseaux sociaux peut se définir comme « *un ensemble de méthodes, de concepts, de théories, de modèles et d'enquêtes, (...), qui consistent à prendre pour objet d'étude non pas les attributs des individus (leur âge, leur profession, etc.), mais les relations entre les individus et les régularités qu'elles présentent, pour les décrire, rendre compte de leur formation et de leurs transformations, analyser leurs effets sur les comportements individuels* » (Mercklé, 2004: 3). L'unité d'analyse, ou de modélisation, n'est donc plus l'individu, mais une entité constituée d'un ensemble d'individus et des relations établies entre eux (Wasserman et Faust, 1994: 20, 44). Dans ce cadre, la notion de réseau social est définie comme un ensemble de relations sociales, une relation sociale pouvant elle-même être définie comme « *une connaissance et un engagement réciproques fondés sur des interactions et permettant la circulation de ressources* » (Grossetti et Barthe, 2008: 587). 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 acteurs. Synthétisée et formalisée dans les années 1960 et 1970 à Harvard sous l'égide d'Harrison White⁹³, la sociologie des réseaux sociaux contemporaine rassemble trois traditions d'analyse des réseaux (Scott, 2000: 7) : (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 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).

Au sein de la sociologie des réseaux contemporaine, on peut distinguer deux façons de concevoir l'analyse des réseaux sociaux, selon qu'elle porte sur des « réseaux complets » ou des « réseaux égocentrés » (ou « personnels »). En première instance, la distinction entre ces deux visions peut répondre d'un choix méthodologique concernant l'un des problèmes

⁹³ On compte notamment, parmi ses « fidèles », Linton Freeman, Mark Granovetter, Ronald Burt et Stanley Wasserman.

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 (Degenne et Forsé, 2004 [1994]: 17). La première démarche, qui est celle du groupe de Harvard et qui est généralement qualifiée d'analyse structurale (« *structural analysis* ») (Wasserman et Faust, 1994), 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. On parle donc de réseau 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 (membres d'une entreprise, d'une classe d'école, d'un village, 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 personnels », ou « égocentrés ». Un réseau égocentré est constitué d'un acteur focal, appelé *ego* (individu, organisation...), d'un ensemble d'*alters* liés directement à *ego* (adjacents) et des liens existant entre ces *alters* (Marsden, 1990, 2005). Si l'idée apparaît déjà chez Moreno avec la notion d'« *atome social* »⁹⁴, 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 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'observe⁹⁵.

Ces deux traditions ne s'opposent pas seulement sur des considérations méthodologiques et techniques : les objectifs qu'elles poursuivent, notamment d'un point de vue conceptuel, sont aussi différents. La « *structural analysis* » s'inscrit dans une perspective aux ambitions « *explicatives* » (Mercklé, 2004) 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)⁹⁶. 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

⁹⁴ 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).

⁹⁵ On peut observer le réseau à partir d'un individu en particulier, ce qui ne veut pas dire que le réseau lui appartient et est en lui-même égocentré, c'est seulement sa construction qui l'est. Cette remarque s'avère donc également utile pour nous, afin qu'il n'y ait pas de confusion entre les notions de réseau personnel ou égocentré et celles de capital social ou capital réseau.

⁹⁶ Notre traduction.

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 groupes⁹⁷. 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)⁹⁸. La méthode empirique des réseaux complets représente néanmoins une sorte de paradoxe pour ce courant. En effet, si par hypothèse ses défenseurs récusent les catégorisations de la sociologie traditionnelle au motif que les contours d'un groupe ne peuvent être déterminés qu'après l'analyse du réseau plus vaste dans lequel il est pris, comment alors justifier le choix empirique de délimiter, *a priori*, les contours d'un groupe pour en étudier la structure ? (Eve, 2002 ; Mercklé, 2004 ; Knox *et al.*, 2006). L'approche en termes de réseau personnel, dans la tradition de l'école de Manchester, s'inscrit dans une perspective compréhensive 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 SNA moderne, on cherche une transcription globale des données sociales en forme de réseaux, tandis qu'à l'Ecole 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)⁹⁹.

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. Son

⁹⁷ Certains tenants de cette approche défendent ainsi des ambitions paradigmatiques du fait de la place originale de l'analyse structurale par rapport aux deux grands paradigmes sociologiques que sont l'individualisme et le holisme. Elle est en effet à la fois compatible avec un « *holisme méthodologique déterministe faible* » et un « *individualisme méthodologique interactionniste structural* » (Degenne et Forsé, 2004: 11-12).

⁹⁸ Le formalisme quantitativiste sous-tendant l'analyse des réseaux complets est fondé sur l'utilisation de trois outils mathématiques : la théorie des graphes, le calcul matriciel et l'algèbre linéaire.

⁹⁹ SNA (Social Network Analysis).

application devrait d'ailleurs se borner selon lui au domaine des relations informelles¹⁰⁰. Mitchell (1969a: 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). La caractérisation d'un réseau par l'observation des relations qui le constituent passe nécessairement par une définition de ces relations et donc par une attention spécifique à leur contenu (Gribaudo, 1998). Les données de réseau personnel sont alors analysées en résumant les caractéristiques des liens et des membres du réseau de chaque répondant et en étudiant les corrélations entre ces caractéristiques agrégées et les caractéristiques individuelles du répondant lui-même.¹⁰¹ Les mesures et indicateurs mobilisés sont relatifs à la composition du réseau (homophilie, hétérogénéité, moyenne des liens, etc.) et à sa forme ou structure (taille, densité, centralité). L'approche en termes de réseaux égo-centrés tend donc vers une sociologie des relations, accompagnée de l'analyse de quelques propriétés structurales élémentaires (Mercklé, 2004). Elle n'en demeure pas moins ancrée dans les fondements de l'analyse des réseaux sociaux : « *Yet, personal network analysts use the essence of the network paradigm itself: a focus on relationships, wherever situated, rather than assuming that the world is built up on solidary, bounded groups* » (Wellman, 2007a: 350).

Finalement, ces deux approches de l'appréhension des réseaux peuvent être mises en parallèle avec deux manières de concevoir l'encastrement structural.

« (...), il existe deux options distinctes pour une sociologie économique fondée sur l'analyse de réseau en raison de l'apparition d'un clivage théorique fort portant sur la nature même du social et sur la façon de l'appréhender : chez les uns, le social renvoie à des dimensions spécifiques de la vie commune (des relations amicales ou familiales, des relations politiques ou culturelles) dans lesquelles l'activité économique est encadrée, chez les autres, le social c'est le réseau sans que l'on se préoccupe de la nature, de l'histoire et des modalités de constitution des liens formant le réseau » (Steiner, 1998: 122).

¹⁰⁰ Rappelons que l'objet de recherche de prédilection des membres de l'école de Manchester était les situations de migrants d'Afrique australe arrivant dans les zones urbaines, ce qui obligeait selon eux à redéfinir les concepts de personnalité sociale, de rôle, de statut, de champ social, ou, a minima, à examiner si cette redéfinition n'était pas nécessaire, afin de saisir la situation où *ego* permutait entre la société urbaine et la société tribale (Mitchell, 1969a).

¹⁰¹ D'un point de vue formel, un réseau égo-centré se traduit par un graphe simple (présence ou absence d'un lien) non dirigé et donc par une matrice symétrique. La matrice est ici utilisée pour déterminer quelques indicateurs élémentaires de structure.

Ce constat conduit Steiner (2002) à distinguer l'encastrement réticulaire de l'encastrement structural, la première expression permettant de souligner les deux dimensions constitutives de l'encastrement (relationnelle et structurale). Krippner et Alvarez (2007: 231) établissent une distinction similaire entre « *harder network approaches* » et « *softer network approaches* ». La première, qui renvoie à l'analyse structurale des réseaux, exprime une forme de « structuralisme dur » dans laquelle l'architecture des réseaux de relations suffit, à elle seule, à expliquer les résultats sociaux (perspective positionnelle). La seconde met l'accent sur le contenu concret de la notion de réseau social, qui renvoie aux relations de personne à personne et par là même à ce qu'il y a de social dans le réseau (à travers le contenu des relations émergent les notions de groupes sociaux, de statuts, d'affinités, etc.) (perspective relationnelle). Cette dernière approche semble la plus cohérente avec la vision de l'encastrement défendue par Granovetter. Il suffit 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 ; cf. *infra*) pour se convaincre de l'importance que revêt chez lui le contenu et la nature des relations interpersonnelles. L'auteur a de plus déjà exprimé ses réserves sur la tendance de l'analyse des réseaux sociaux à se focaliser sur les propriétés quantitatives des réseaux au détriment des catégories sociales plus traditionnelles dans un article intitulé « *The Myth of Social Network Analysis as a Special Method in the Social Sciences* » (Granovetter, 1990). Réserves qu'il a réitéré par la suite :

« Although I naturally believe that many of the important contributions of economic sociology stem from its interest in network analysis (Granovetter, 1985), a focus on the mechanics of networks alone is not sufficiently distinctive theoretically from instrumentalists theories to lead us toward the more complex synthesis that we seek for understanding the economy » (Granovetter, 2003: 54).

En ce sens, le concept de réseau personnel se révèle tout à fait cohérent avec la démarche entreprise par Granovetter. L'analyse de réseaux égocentrés autorise ainsi une forme d'« *individualisme enrichi* » (Knox *et al.*, 2006) :

« This kind of analysis uses networks to unpack the context in which individuals live, and is reconcilable with more individualistic perspectives within the social sciences. Indeed, Granovetter's celebrated metaphor of "embeddedness" precisely captures this idea that networks are a mean of examining individuals in their context » (Knox *et al.*, 2006: 118).

La notion de multiplicité, qui est au cœur des travaux des tenants de l'école de Manchester, offre à ce titre un éclairage utile sur l'adéquation entre l'analyse de réseau personnel et la thèse de Granovetter. En effet, la multiplicité caractérise le fait qu'une relation contient plusieurs objets d'interactions, plusieurs ressources, ou mieux, plusieurs rôles sociaux (contenu normatif) (Mitchell, 1969b: 24).

« The network approach on the other hand deliberately seeks to examine the way in which people may relate to one another in terms of several different normative framework at one and the same time and how a person's behaviour might in part be understood in the light of the pattern coincidence of these frameworks, or "contents" » (Mitchell, 1969b: 49)

Si les agents tiennent différents rôles sociaux, dont certains peuvent relever de la sphère économique (salarié, entrepreneur, etc.) et d'autres de la sphère sociale (parent, ami, etc.), chacun de ces rôles est caractérisé par des normes, des règles et des intérêts spécifiques, ceux-ci pouvant même éventuellement entrer en contradiction. Or, le fait que le comportement de l'acteur ne puisse être considéré indépendamment de cette pluralité de rôle est justement un des aspects fondant le concept d'encastrement réticulaire de Granovetter et permettant de dépasser le problème de l'atomisme de l'action. Notre choix de mener une analyse en termes de réseaux personnels, ou égocentrés étant maintenant justifié, reste à préciser la manière dont cette notion est appliquée à l'étude des MPE.

3.1.2. Réseau personnel et accès aux ressources : un cadre d'analyse

Un réseau égocentré se caractérise donc par un acteur central (appelé *ego*), l'ensemble de ses relations directes avec d'autres acteurs (les *alters*) et les liens entre ces derniers (Wellman, 2007a, b). Cette perspective est 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. Notre revue de littérature (section 2) nous a conduit à souligner l'importance, non seulement des relations inter-firmes ou d'affaires, mais aussi des relations sociales de l'entrepreneur, développées en dehors du cadre professionnel. Cela est d'autant

plus vrai dans les milieux informels urbains africains où les changements sociaux à l'œuvre, liés notamment à la crise économique persistante et à l'urbanisation, favorisent le délitement des communautés et le développement de réseaux plus personnalisés et diversifiés (Antoine et Diop, 1995 ; Marie, 1997 ; Lourenço-Lindell, 2002 ; Meagher, 2006, 2010 ; cf. *supra*).

Analyser le réseau personnel 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). Pour appréhender le réseau personnel des entrepreneurs, la littérature managériale sur l'entrepreneuriat dans les pays industrialisés distingue le réseau « *role set* » du réseau « *action set* » (Aldrich et Zimmer 1986: 11-12). Le premier rassemble les personnes avec lesquelles l'entrepreneur entretient des relations directes du fait de son statut d'entrepreneur (associés, fournisseurs, clients, autres entrepreneurs, amis, membres de la famille, etc.). Le second est un sous-ensemble du premier contenant les personnes impliquées temporairement dans la réalisation d'un objectif particulier (création d'une entreprise, investissement, projet). Notre approche s'accorde assez bien avec la première perspective : nous définirons le réseau personnel comme *les relations sociales régulières de l'entrepreneur, véhiculant des ressources essentielles à la mise en œuvre courante de son activité*¹⁰². La littérature managériale tend très largement à se focaliser sur le seul réseau de conseil des entrepreneurs (Hoang et Antoncic, 2003). Néanmoins, à la lumière de notre revue de la littérature, les ressources considérées dans notre cadre seront 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, nous avons vu que les relations avec les clients, les fournisseurs, ou les relations d'entraide financière sont également fondamentales¹⁰³. 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.

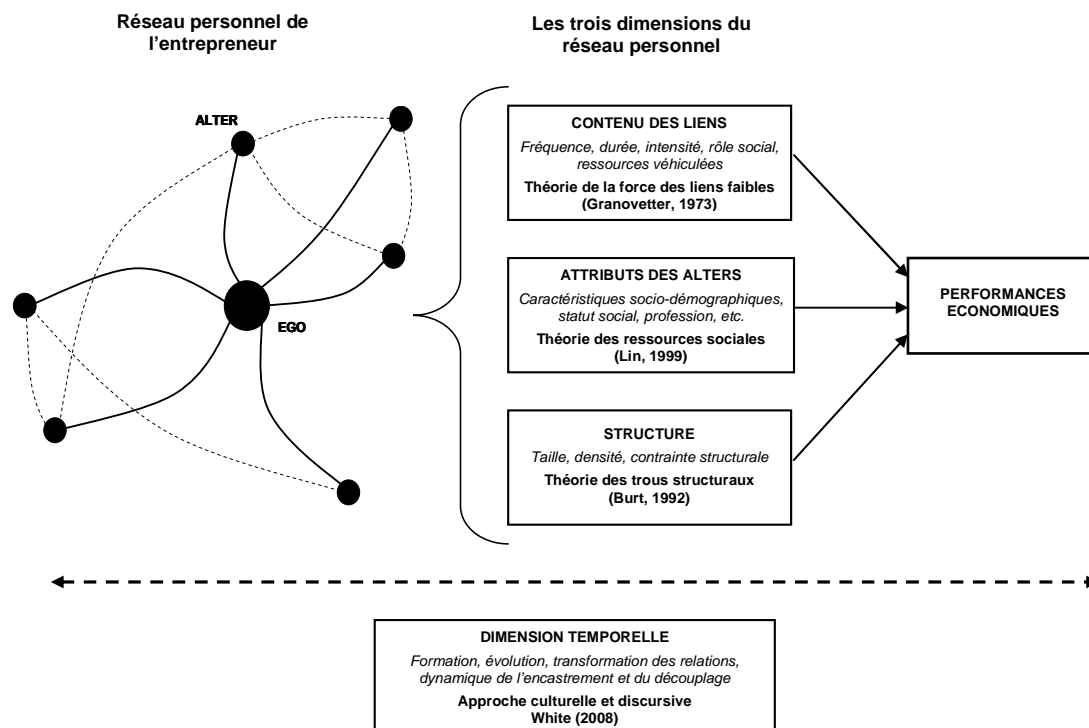
La configuration du réseau personnel de l'entrepreneur peut être décrite à partir de trois dimensions (fig. 1.3.) : (i) le contenu des relations ; (ii) les caractéristiques des membres

¹⁰² Souligné par l'auteur.

¹⁰³ Le détail des ressources considérées sera présenté dans le chapitre suivant.

(*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. Elles nous fournissent donc un cadre d'analyse particulièrement utile pour la suite de notre réflexion, notamment en permettant de fixer certaines hypothèses afin de guider notre recherche empirique. Une dernière sous-section s'attache donc à préciser les débats théoriques afférant à chacune des dimensions et à établir leur pertinence empirique pour l'étude des MPE en milieu informel urbain africain.

Fig. 1.3. Configuration du réseau personnel de l'entrepreneur et performances économiques



Source : auteur.

3.2. Les dimensions du réseau personnel et leurs effets sur la dynamique et les performances des MPE

Les mécanismes par lesquels le réseau personnel influence la dynamique et les performances économiques des MPE peuvent être appréhendés à travers les quatre dimensions précédemment identifiées (fig. 1.3.). Chacune de ces dimensions a ainsi fait l'objet de

théorisations et de discussions dans la littérature, que cette dernière soit d'obédience économique ou sociologique. Le contenu des relations sociales et notamment leur force, ont fait l'objet d'une attention particulière depuis les travaux pionniers de Granovetter (1973) sur « *la force des liens faibles* » (3.2.1.). Plus récemment, le statut social des *alters* (membres du réseau) s'est retrouvé au cœur d'une théorie des ressources sociales, parfois requalifiée de théorie du capital social, développée par Lin (2001) (3.2.2.). Les effets de la structure du réseau, à la fois sur les comportements des acteurs et la circulation de l'information et des ressources, étaient déjà sous-jacents dans la thèse de la force des liens faibles de Granovetter. Toutefois, la reformulation structurale de cette thèse par Burt (1992) constitue une référence majeure sur cette dimension (3.2.3.). Enfin, si Granovetter (1992a) avait déjà mis en évidence l'importance de la dimension temporelle de l'encastrement réticulaire, celle-ci fait aujourd'hui consensus parmi les travaux portant sur le rôle des réseaux sociaux dans les performances des entreprises. La littérature managériale s'en est d'ailleurs fait l'écho dans plusieurs articles de synthèse (Hoang et Antoncic, 2003 ; Jack, 2010 ; Slotte-Cock et Coviello, 2010). Sur ce point, la perspective « *culturelle et discursive* » (Knox *et al.*, 2006) tracée par White (2008 [1992]) peut être utilement mobilisée, notamment en ce qui concerne la dynamique de l'encastrement et du découplage (3.2.4.).

3.2.1. La force des liens faibles de Granovetter dans le cadre des MPE africaines

Le contenu des relations sociales constitutives du réseau personnel de l'entrepreneur peut être appréhendé à partir de trois aspects (Mitchell, 1974) : (i) l'intensité ou la force de la relation (durée, fréquence, intimité, etc.) ; (ii) son contenu normatif (ou « rôle social », relation de parenté, d'amitié, professionnelle, etc.)¹⁰⁴ ; (iii) son contenu en termes de transaction ou d'échange (ressources). Depuis l'argument pionnier de Granovetter (1973) sur la « *force des liens faibles* », la force des relations est sans aucun doute la dimension qui a cristallisé le plus d'attention dans la littérature.

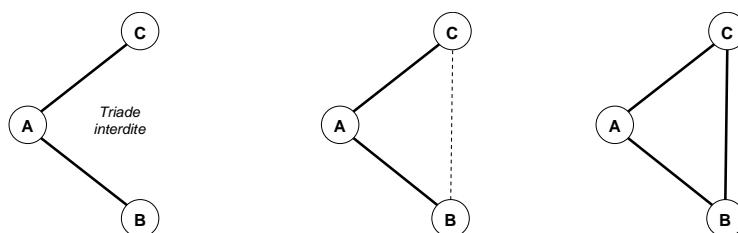
Si les anthropologues de Manchester définissent la force d'un lien par sa multiplexité (Mitchell, 1969a), Granovetter (1973: 1361) propose de la définir comme « *une combinaison (probablement linéaire) de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité (la*

¹⁰⁴ « *In terms of social networks a role is the behaviour to be expected between two people in the light of a designated content of their links. (...) The content, (...), refers to the meaning which actors attribute to their relationship in term of its specific raison d'être* » (Mitchell, 1969b: 46).

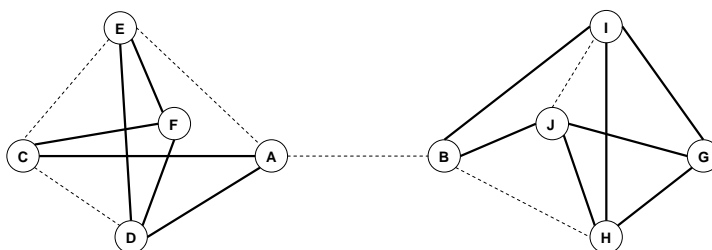
Encadré 1.4.

Triade interdite et force des liens faibles

Hypothèse de transitivité des liens forts (triade interdite) : si A et B ont un lien fort et A et C également, alors il existe forcément un lien (faible ou fort) entre B et C. Les liens forts impliquent en effet une grande quantité de temps passé ensemble entre A et B et A et C, donc une probabilité forte pour B et C de finir par se rencontrer et se connaître.



Thèse de la force des liens faibles : les liens (ou les ponts) qui rattachent deux groupes fortement connectés ($\{A, C, D, E, F\}$ et $\{B, G, H, I, J\}$) sont forcément des liens faibles. D'où leur importance dans la circulation et la diffusion de l'information et pour l'accès à de nouvelles informations et ressources.



Source : adapté de Granovetter (1973: 1363-1365).

confiance mutuelle) et des services réciproques qui caractérisent ce lien ». L'hypothèse sous-jacente à l'argument de la force des liens faibles est celle de la transitivité des liens forts (triade interdite, cf. encadré 1.4.). Dans ce cadre, l'importance des liens faibles résulte de leur caractère de pont, c'est-à-dire de lien dans un réseau constituant le seul chemin possible entre deux individus ou groupes d'individus. Tous les liens faibles ne sont pas des ponts, mais la probabilité qu'ils le soient est plus forte que pour les liens forts¹⁰⁵. Autrement dit, les contacts d'un lien faible ont peu de chance d'être des contacts directs d'*ego*. Alors que les liens forts conduisent à des réseaux fermés, les liens faibles favorisent l'accès à de l'information et des

¹⁰⁵ Dans la littérature sur le capital social, ces liens faibles sont souvent qualifiés de « *bridging social capital* », par opposition au « *bonding social capital* » (Woolcock, 1998, 2001 ; Narayan, 1999 ; Putnam, 2000). Alors que le premier se réfère à des relations sociales développées en dehors des groupes d'appartenance (telles que celles développées avec des connaissances lointaines ou des collègues), le second se rapporte aux relations entre les membres d'une même communauté et amis proches (telles que celles développées dans la famille ou au sein de communautés ethniques).

ressources au-delà de celles disponibles dans son propre cercle social. Ce type de lien est donc fondamental en termes de stratégie des acteurs (marge de liberté, manipulation) et de diffusion de l'information. Granovetter (1995 [1974]) appuie empiriquement sa thèse à partir d'une étude sur l'accès à l'emploi dans la ville de Newton (banlieue ouest de Boston). Sur un échantillon de près de 300 cadres, techniciens et gestionnaires, 56% ont trouvé leur emploi par l'intermédiaire de relations personnelles. Il montre alors que les emplois obtenus par des liens faibles sont mieux rémunérés et plus satisfaisants. A ce stade l'argument de Granovetter repose donc sur le rôle structural des liens faibles (position de « pont » dans le réseau). Toutefois, l'auteur reconnaîtra par la suite 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). Dès lors que l'argument de la force des liens (faibles ou forts) ne renvoi plus nécessairement à leur fonction structurale mais plutôt à leur contenu intrinsèque, l'effet de la force des liens sur les performances économiques n'est plus univoque et peut s'avérer être subordonné au contexte social ou aux types de ressources échangées (Granovetter, 1983 ; Krackhardt 1992). Dans la littérature managériale sur les petites entreprises, les arguments en faveur de la force des liens forts se font ainsi de plus en plus visibles (Brüderl et Preisendorf, 1998 ; Jack *et al.*, 2004 ; Jack, 2005). Krackhardt (1992) note que les liens forts garantissent un meilleur accès aux ressources de l'*alter*. La dimension affinitaire d'un lien fort, avec l'attachement à la relation et la confiance qui lui est associée, lui confère une connaissance plus complète du comportement et des réactions de l'*alter*. Les liens forts sont donc plus accessibles, plus fiables et ils favorisent une transmission des ressources de meilleure qualité. Cela dénote l'importance de ce type de liens pour accéder à certaines ressources particulières, notamment les ressources matérielles (tangibles) et risquées, comme peuvent l'être l'accès aux matières premières, à la clientèle, au capital et au crédit.

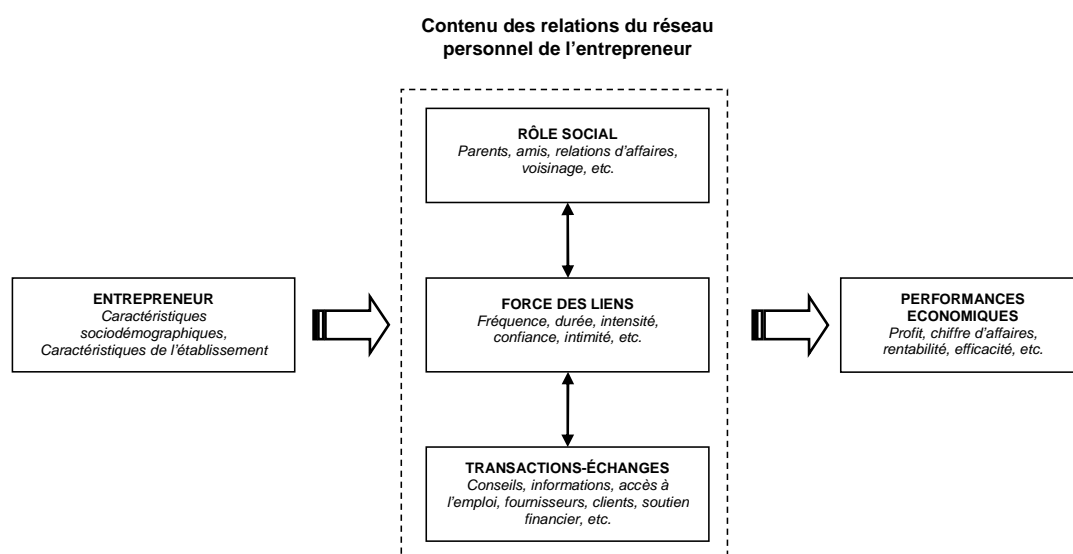
L'effet de la force des liens sur les performances des activités économiques n'est donc clairement pas univoque. C'est ce que Uzzi (1996, 1997), dans son étude de l'industrie textile à New York nomme le « *paradoxe de l'encastrement* ». Selon lui, les entreprises deviennent vulnérables si elles n'ont que des liens forts. Malgré leurs avantages, ils génèrent une dépendance à certains partenaires et donc un manque de flexibilité et des difficultés d'adaptation au marché par manque d'information diversifiée. Elfring et Hulsink (2003) mettent également en évidence le risque de « *sur-encastrement* ». Leur étude sur un échantillon de 60 start-up (en Autriche, Allemagne et Suisse) révèle l'importance du « *mix-*

relationnel » (combinaison de liens forts et faibles) dans le développement des firmes. À certains égards, c'est aussi le sens des observations de Granovetter (2000) concernant le succès économique des entrepreneurs chinois d'outre-mer et celui de la thèse du couplage et découplage (cf. *supra*).

La littérature empirique sur les MPE en ASS confirme en grande partie ces résultats contradictoires. Dans son étude de cas en Guinée, Lourenço-Lindell (2002) souligne que si les liens faibles sont plus flexibles et aisément manipulables, ils sont aussi les plus vulnérables en temps de crise, à la différence des liens forts et affectifs. Au sein des clusters, Humphrey et Schmitz (1996) soutiennent que le recours aux liens faibles traduit une transformation de la confiance dans les relations inter-firmes, passant de fondements non-économiques (communautaires) à des fondements plus économiques et marchands (qualité, prix, solvabilité, etc.). L'impact de cette transformation reste en revanche à préciser. Parmi les producteurs les plus pauvres, les liens faibles ne sont pas forcément source de force. Meagher (2010: 171) souligne ainsi « *la faiblesse des liens faibles* » du fait qu'ils accroissent la différenciation et l'opportunisme parmi les entrepreneurs au sein des clusters. Dans le cas des opérateurs agricoles à Madagascar, Fafchamps et Minten (1999, 2002a, b) montrent en revanche que les liens faibles, comme les liens hors parenté, sont essentiels pour l'accès et le partage des informations sur le marché. Mais, dans le même temps, ils témoignent aussi de l'importance des liens forts dans le partage des risques ou pour les formes d'assurances sociales informelles, ainsi que dans le cadre des relations de marché avec les fournisseurs et les clients ; ces liens sécurisent l'offre et la demande, réduisent les coûts de transaction et facilitent l'accès au crédit ou au paiement différé. Dans une étude d'un petit groupe de commerçants Walguru à Dar es Salaam, Van Donge (1995) insiste lui aussi sur l'importance de la force des relations avec les fournisseurs et clients pour expliquer la réussite et l'échec d'opérateurs pourtant issus de la même région et de la même communauté. Le rôle des liens forts (et notamment des relations familiales) pour accéder au capital nécessaire pour démarrer une entreprise a également été largement démontré (Fauré, 1994 ; Macharia, 1997 ; Fafchamps et Minten, 1999, 2002a, b ; Lourenço-Lindell, 2002 ; Lyons et Snoxell, 2005a, b). Toutefois, comme Barr (2002) le souligne, les réseaux de solidarité, composés principalement de liens forts, s'ils permettent de limiter la variation des revenus peuvent en revanche n'avoir qu'un impact limité sur les performances économiques des activités et peuvent même les entraver. L'impact limité du « *bonding social capital* » est d'ailleurs l'une des conclusions établies au niveau micro par Van Staveren et Knorringa (2007) dans leurs études de cas de

l'industrie de la chaussure en Ethiopie. Précédemment, nous avons aussi rappelé que la pression économique et l'urbanisation tendent à fragmenter et déliter les institutions sociales communautaires. Dans le même sens, elles peuvent réduire la fiabilité et l'efficacité des liens forts, en particulier familiaux, ces derniers devenant plus incertains dans leur capacité à fournir des ressources économiques (Marie, 1997 ; Lourenço-Lindell, 2002). Freidberg (2001), dans une étude de cas sur la culture maraîchère dans deux villages aux abords de Bobo-Dioulasso (Burkina Faso), constate une tendance croissante des liens familiaux à faire défaut aux obligations du fait de la pression économique issue de la libéralisation et de l'informalisation. Au final, il semble bien que ce soit un mélange, une combinaison ou un équilibre fragile entre ces deux types de liens dans le réseau personnel de l'entrepreneur qui puisse favoriser le développement et la réussite de l'activité. A moins que les spécificités de l'informel africain, en termes d'incertitude notamment, ne rendent inefficaces les liens faibles comme le suggère Macharia (1997: 148) : « *Weak ties, (...), are not present or effective among those in the informal economy* ».

Fig. 1.4. Contenu des liens du réseau et performances de l'activité



Source : auteur.

Si l'accent a été placé ici sur la « force des liens », les deux autres dimensions du contenu des liens apparaissent en filigrane : le contenu normatif (rôle social) et le contenu en termes de ressources véhiculées. Comme le souligne Jack (2005), la fonction réelle d'un lien (son rôle ou les ressources transmises) peut être bien plus importante que sa force. On a vu que la question des ressources circulant dans les relations est fondamentale pour comprendre les implications en termes de force (ressources risquées ou non, matérielles ou intangibles). Par

ailleurs, la revue de littérature exposée à la section précédente a mis en évidence une typologie des liens récurrente, distinguant les relations d'appartenance, les relations affinitaires et les liens d'affaires, ces derniers étant souvent assimilés aux liens faibles (Brautigam, 2003 ; Meagher, 2010). Chacun de ces types de liens véhicule un certain nombre de normes, d'obligations sociales et d'attentes réciproques. Alors que les premiers sont vus comme plus contraignants (obligations sociales associées), les deux autres sont considérés comme plus contractuels et choisis. Il peut donc être avantageux, comme pour la force des liens, d'avoir un réseau socialement hétérogène en termes de rôle social. Quoiqu'il en soit, l'analyse empirique devra clairement distinguer les trois dimensions du contenu des liens et leurs effets respectifs (fig. 1.4.).

Pour terminer, rappelons que l'un des arguments soutenant la thèse de la force des liens faibles chez Granovetter renvoie au fait que ces liens permettent l'accès à des *alters* de statut social différent de celui d'*ego*. C'est précisément le cœur de la théorie des ressources sociales de Lin (2001).

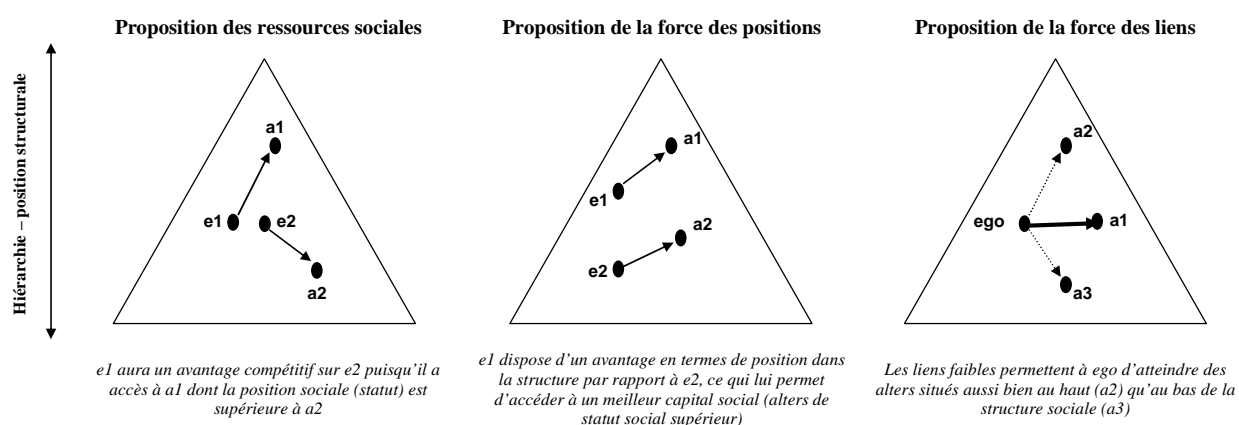
3.2.2. La théorie des ressources sociales de Nan Lin

La théorie des ressources sociales (ou du capital social) de Lin (1995, 1999a, b, 2001) peut être considérée comme l'approche la plus pertinente concernant l'analyse des attributs des *alters* du réseau personnel d'un acteur. La thèse de Lin repose sur l'idée que les ressources sociales exercent un effet important et significatif sur la réalisation des actions individuelles instrumentales¹⁰⁶. Au niveau macro, l'approche de Lin s'inscrit dans une vision hiérarchique ou verticale de la structure sociale au sein de laquelle la position des agents est fonction de leurs ressources, approximées par le statut social, la richesse et le pouvoir. Cette structure a donc une « *forme pyramidale en termes d'accessibilité et de contrôle sur ces ressources* », conférant un avantage aux acteurs situés au plus près du sommet (Lin, 1999a: 470). La thèse de Lin débouche sur trois propositions principales (Lin, 1999a, 2001; cf. fig. 1.5.) :

¹⁰⁶ Lin (1995, 1999a, b, 2001) distingue les ressources personnelles des ressources sociales, ces dernières appartenant aux relations sociales auxquelles on a accès dans un réseau. Ces ressources permettent d'atteindre des buts instrumentaux ou expressifs. L'action individuelle est ainsi guidée par deux forces : l'entretien des ressources (action expressive) et l'acquisition des ressources (action instrumentale).

- (i) la « *proposition des ressources sociales* » (ou du capital social) selon laquelle l'accès à de meilleures ressources sociales permet des actions instrumentales plus efficaces ;
- (ii) la « *proposition de la force des positions* », qui suggère que la position sociale initiale de l'acteur influe sur l'accès aux ressources sociales et sur leur utilisation ;
- (iii) la « *proposition de la force des liens* » qui, reprenant la thèse de Granovetter (1973), soutient que les liens faibles ont tendance, plus que les liens forts, à permettre l'accès à de meilleures ressources sociales.

Fig. 1.5. Les propositions théoriques de Lin



Source: adapté de Lin (2001: 60-73).

Alors que la première proposition concerne le rendement individuel du capital social, les deux autres concernent l'accès au capital social. Le rendement des ressources sociales peut être appréhendé à partir de deux approches : « *les ressources du contact* » et « *les ressources du réseau* » (Lai *et al.*, 1998 ; Lin, 1999a, b, 2001). La première démarche est basée sur l'identification du statut social du contact mobilisé pour une action instrumentale précise et ponctuelle (« *capital social mobilisé* » ; Lin, 1999a, b, 2001). La seconde démarche se concentre « *sur les réseaux qu'un ego maintient de manière routinière et sur la configuration des caractéristiques des ressources des membres (par exemple, la diversité et l'étendue des ressources)* » (Lai *et al.*, 1998:161)¹⁰⁷. Dans ce cas, c'est la configuration générale du réseau qui contribue à la réussite des actions instrumentales. Le capital social représente alors les ressources accessibles utilisées pour une action régulière (« *capital social accessible* » ; Lin, 1999a, b, 2001). D'un point de vue empirique, cela traduit l'existence de deux mécanismes

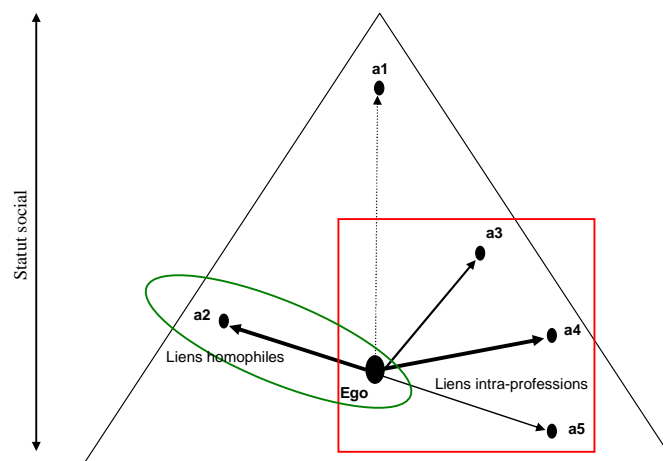
¹⁰⁷ Notre traduction.

principaux au cœur de la première proposition : (i) la présence de contacts de statut social élevé dans le réseau personnel (ce qui favorise l'accès à des ressources de meilleure qualité) et (ii) la diversité des statuts des *alters* du réseau (ce qui accroît la probabilité d'accéder aux ressources appropriées en cas de problème). Lin (1999a) propose une revue de la littérature sociologique sur le sujet. Plusieurs études sur la relation entre le capital social et le statut social individuel atteint (en particulier le statut dans l'emploi) tendent à corroborer ses propositions, à l'exception de la proposition de la force des liens qui semble plus difficile à vérifier (cf. *supra*).

Dans la littérature économique, cette approche se réfère à la notion de « *linking social capital* » (Woolcock, 2001), qui décrit les liens reliant les individus à des personnes ou des groupes en position de pouvoir politique et financier. Elle a fait l'objet de peu d'analyses dans le contexte de l'informel et des MPE en ASS. On peut néanmoins relever les travaux de Fafchamps (2000, 2004) sur les communautés d'affaires et les effets de réseau. Il montre que les entrepreneurs autochtones, notamment les femmes, sont pénalisés du fait de leur manque de connections avec les communautés d'affaires dominantes dans le secteur formel (exclusion complète ou partielle des pratiques de crédit-fournisseur). En ce sens, les liens avec les *alters* de statut social privilégié (ici, les membres de la communauté) sont donc particulièrement valorisables. L'opposition identifiée dans la littérature entre réseaux de solidarité, ou de survie, et réseaux d'innovation, ou d'accumulation, offre également quelques éléments d'information concernant les attributs des *alters* (Brautigam, 1997 ; Barr, 2002 ; Lourenço-Lindell, 2002 ; Meagher, 2010). En effet, les réseaux de survie tendent à être plutôt petits, denses, géographiquement concentrés et composés d'*alters* ayant peu de ressources (sans accès aux positions économiques avantageuses ou aux groupes commerciaux dominants). Ces réseaux sont par ailleurs très homogènes en termes d'attributs des membres. Bien qu'ils réduisent les risques et la variabilité des revenus, leur impact sur les performances économiques reste discutable (Barr, 2002). A l'inverse, les réseaux d'accumulation sont larges, géographiquement dispersés et beaucoup plus diversifiés en termes de statut des membres. Ils sont composés de liens avec des *alters* de statut social élevé et disposant de ressources avantageuses (classes sociales privilégiées, associations civiles et grands commerçants, notamment les négociants à l'international). L'importance de l'hétérogénéité des *alters* dans le réseau des entrepreneurs est aussi une des conclusions de Kristiansen (2004) dans son étude des MPE du secteur de la menuiserie en Tanzanie. Il définit les réseaux sociaux de qualité comme étant ceux caractérisés par une variété de relations. Pour ce qui est

du rôle des *alters* de statuts social élevé, Barr (2002) introduit également dans son analyse les liens entretenus par les entrepreneurs avec des hommes d'affaires et des politiciens, ces derniers étant une bonne illustration du pouvoir que peuvent conférer les réseaux d'innovation. Toutefois, l'impact de ces liens reste ambigu : « *Sans nier que certains hommes et femmes d'affaires tirent un avantage déloyal de leurs contacts privilégiés avec les fonctionnaires et les politiciens, il est difficile de savoir si ces pratiques aident effectivement les entreprises* » (Fafchamps, 2001: 123). En effet, pour Fafchamps, ces relations peuvent se révéler néfastes pour l'activité si elles s'insèrent dans une optique de captation de rente de la part de l'*alter* (politicien ou fonctionnaire). Certaines études qualitatives indiquent aussi que les relations avec les acteurs les plus puissants peuvent conduire à des relations d'échange inégal, de subordination et de domination et peuvent s'inscrire dans des formes de manipulation politique et clientélistes (Lomnitz, 1988 ; Lourenço-Lindell, 2002 ; Meagher, 2006, 2010). Finalement, conformément à la théorie des ressources sociales de Lin, ces résultats confirment globalement que l'hétérogénéité des attributs des *alters* et l'accès aux *alters* de statut social élevé comptent parmi les déterminants les plus centraux de l'impact positif des réseaux sur les performances économiques des MPE.

Fig. 1.6. Caractéristiques socioéconomiques des *alters* dans le réseau d'ego



Source : auteur

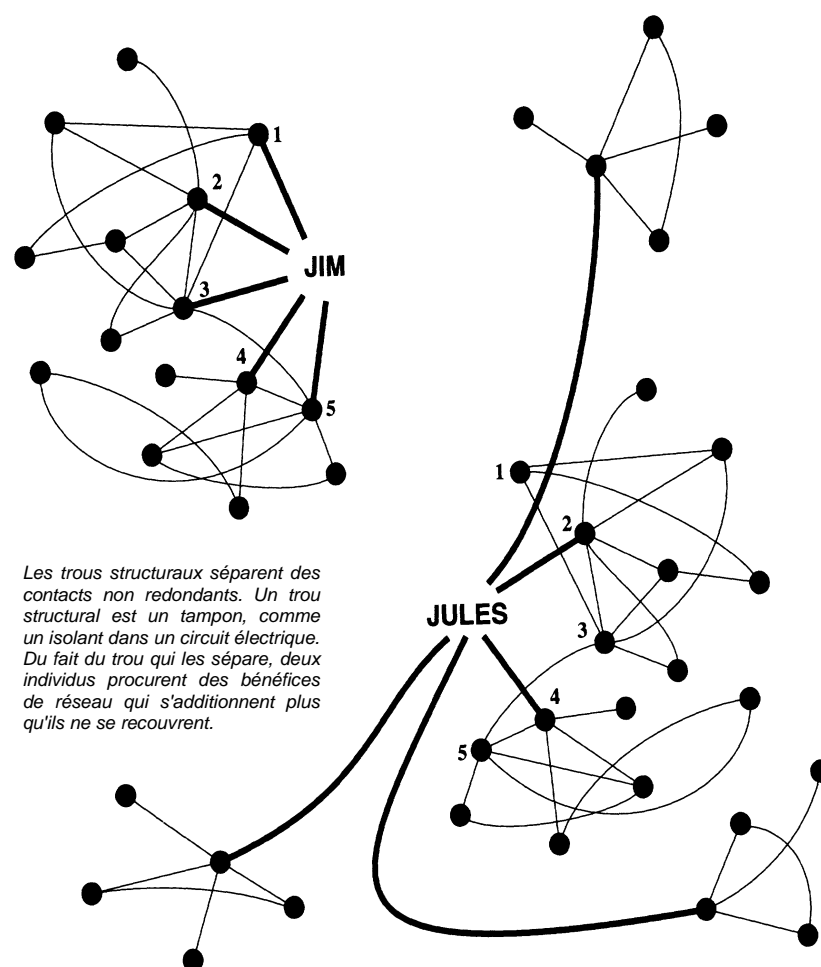
Compte tenu de ces conclusions empiriques, nous pouvons terminer en suggérant quelques hypothèses à propos des effets de la configuration du réseau, du point de vue des attributs des *alters*, sur les performances économiques des MPE (première proposition de Lin). Tout d'abord, notons que si les attributs des *alters* sont considérés par Lin comme des approximations ou des révélateurs des ressources possédées par ces derniers, il nous semble

important de ne pas se concentrer uniquement sur le statut social afin de prendre en considération d'autres caractéristiques (comme cela apparaît dans la littérature). Il s'agit ainsi d'éviter une vision trop restrictive de la structure sociale en intégrant des dimensions horizontales au côté de la dimension verticale (carré et cercle dans la figure 1.6.). Conformément à la thèse de Lin, la première hypothèse est que la présence d'*alters* de statut social privilégié dans le réseau de l'entrepreneur implique l'accès à des ressources de meilleure qualité et améliore donc les performances de l'activité (a1 dans la figure 1.6.). Concernant le statut professionnel des *alters*, deux hypothèses opposées peuvent être proposées: (i) l'homogénéité professionnelle (entre *ego* et a3, a4, a5) peut améliorer l'efficacité entrepreneuriale grâce à la cohésion qu'elle peut engendrer ; (ii) à l'inverse, l'hétérogénéité professionnelle (professions distinctes de a2 et a1) peut augmenter la probabilité d'accéder à un éventail de ressources utiles (voire complémentaires). Enfin, les caractéristiques sociodémographiques des *alters* autorisent la prise en compte de la question de l'homophilie des liens (entre *ego* et a2). Cette dernière peut révéler tout autant l'hétérogénéité sociale d'un réseau donné, ou au contraire son cloisonnement, ces deux aspects pouvant avoir une influence sur les performances des MPE. Naturellement, les deux autres propositions énoncées par Lin, relatives à l'accès au capital social, devront être également examinées. Parmi celles-ci, la proposition de la force des liens suggère une articulation entre liens faibles et accès aux *alters* de statut élevé. On retrouve ici le soubassement structural de l'argument de la force des liens faibles de Granovetter (1973) réinterpréter par Burt (1992) en termes de « trous structuraux ».

3.2.3. La thèse des trous structuraux de Ronald Burt

L'opposition récurrente dans la littérature entre réseaux de solidarité (petits, denses, homogènes, etc.) et réseaux d'accumulation (grands, ouverts et éparses, diversifiés, etc.) (Brautigam, 1997 ; Barr, 2002 ; Lourenço-Lindell, 2002 ; Meagher, 2010) nous permet d'aborder la dimension structurale du réseau égocentré. Néanmoins, rappelons que chez ces auteurs, cette typologie reste construite *a priori*, même si Barr (2002) propose des approximations du réseau des entrepreneurs permettant de les placer dans l'un ou l'autre des deux types de réseaux. Une note a d'ailleurs déjà été écrite dans la section 2 sur la méthode de construction de ces approximations qui ne sont pas, à proprement parler, des mesures de réseau. De manière générale, des mesures précises de la structure du réseau sont généralement

Fig. 1.7. Les trous structuraux chez Burt



Source : Burt (1995: 603)

absentes dans la plupart des études, sauf à considérer que la taille du réseau soit un indicateur pertinent de la structure. C'est l'optique retenue dans nombre d'études (Barr, 2002 ; Fafchamps et Minten, 2002a, b), mais c'est aussi le cœur de la critique de Burt (1992, 1995, 1997, 2000) à travers la thèse des « *trous structuraux* ». Selon Burt, le nombre de contacts importe moins que « *le nombre de contacts non redondants* » (1992: 17). « *Des contacts sont redondants dans la mesure où ils conduisent aux mêmes individus et donc pourvoient les mêmes bénéfices en termes d'information* » (p.17)¹⁰⁸. Un trou structural est donc un espace vide entre contacts non redondants. Sur la figure 1.7., on s'aperçoit aisément que le réseau de Jules est plus riche en trous structuraux que celui de Jim¹⁰⁹. Plus un entrepreneur dispose de

¹⁰⁸ Notre traduction.

¹⁰⁹ Cette figure montre comment deux *ego* (Jules et Jim) accèdent à 5 *alters* avec des configurations structurales de leur réseau très distinctes. Jim dispose d'un réseau de cinq contacts directs, eux-mêmes reliés à dix contacts supplémentaires, mais ces quinze contacts constituent seulement deux sous-ensembles de contacts non

trous structuraux dans son réseau personnel, plus il va tirer un rendement élevé de ses ressources. L'argumentation n'est plus basée sur la nature des liens du réseau, ni même sur les ressources (ou le statut des *alters*), mais bien sur la structure du réseau. Si des similitudes existent avec la thèse de la force des liens faibles de Granovetter, ce qui importe chez Burt ce n'est plus le contenu du lien, mais sa position dans le réseau. Pour simplifier, disons que Burt retire la contrainte de la triade interdite pour admettre qu'un individu peut avoir des liens forts avec deux individus appartenant à deux sous-groupes cohésifs différents (non liés entre eux). « *Qu'une relation soit forte ou faible, elle génère des bénéfices en termes d'information lorsqu'elle représente un pont au dessus d'un trou structural* » (Burt, 1992: 28)¹¹⁰. Derrière l'importance des trous structuraux, c'est celle de la position d'intermédiaire (« *broker* ») entre d'autres acteurs qui est également en jeu.

Burt identifie deux principaux types de bénéfices issus des trous structuraux et de la position d'intermédiaire dans un réseau. Le premier concerne les bénéfices en termes d'information. En ce sens, on retrouve l'intuition granovetterienne de la force des liens faibles, l'information étant plus diversifiée dans un réseau de contacts non redondants. Le second concerne les bénéfices en termes de contrôle. Burt (1992: 30) recourt, sur ce point, au rôle de « *tertius gaudens* » : le tiers qui bénéficie de sa position d'intermédiaire en tirant avantage de l'absence de lien entre deux individus. Cette position confère à *ego* un pouvoir de négociation et des marges de manœuvre exploitables en termes de stratégie (jouer des conflits ou des intérêts divergents entre deux acteurs non liés). En ce sens, plus un réseau est riche en trous structuraux, et donc riche en termes d'information, de contrôles et d'opportunités, plus il garantit une forme d'« *autonomie structurale* » à l'acteur (Burt, 1992: 44).

Empiriquement, il existe deux critères de formation des trous structuraux. Le premier est celui de la densité ou de la cohésion, c'est-à-dire l'existence d'une relation entre deux *alters* directs d'*ego*¹¹¹. Deux relations d'*ego* sont redondantes si elles sont connectées entre elles (à l'image des paires d'*alters* {2, 3} et {4, 5} dans le réseau de Jim). Le second est l'équivalence structurale. Deux *alters* sont structurellement équivalents s'ils ont les mêmes relations avec les mêmes individus, et ce bien qu'ils n'aient pas forcément de relation entre eux. Les paires {1, 2}, {2, 3} et {4, 5} du réseau de Jim sont structurellement équivalentes car elles renvoient

redondants. Comparativement, à partir de cinq contacts directs, Jules dispose d'un réseau composé de cinq sous-ensembles distincts.

¹¹⁰ Notre traduction.

¹¹¹ La notion de densité peut se définir comme la proportion de relations existantes entre les membres du réseau, parmi l'ensemble des relations possibles (Degenne et Forsé, 2004 [1994]: 56).

sensiblement aux mêmes contacts indirects, alors que les contacts de la paire {3, 5}, même s'ils sont connectés, rejoignent deux sous-ensembles différents de contacts secondaires. Il y a donc un trou structural dès lors que deux *alters* ne sont pas liés entre eux ou ne sont pas équivalents structurellement.

La thèse de Burt mérite néanmoins d'être relativisée. Elle se situe en effet en contradiction avec d'autres travaux concernant l'importance de la structure des réseaux sociaux. Coleman (1988) dans le cadre de son approche du capital social affirme, à travers son fameux exemple du marché des diamantaires de New-York, que les réseaux denses et cohésifs favorisent l'émergence de normes collectives et ont donc un impact significatif sur le comportement des acteurs. Le contrôle et la pression sociale peuvent limiter les comportements opportunistes et renforcer la confiance et la coopération entre les membres du réseau. La peur d'être exclu d'une communauté est également au cœur du mécanisme de la réputation chez Fafchamps (2004). A ce titre, il note que ce mécanisme dépend de la fiabilité de l'information transmise sur le comportement passé des individus. Or, un réseau ayant beaucoup de trous structuraux peut conduire à une détérioration de la qualité de l'information transmise le long des chaînes de relations (Degenne et Forsé, 2004 [1994]). Dans un réseau dense, l'information peut-être vérifiée plusieurs fois, par plusieurs membres, et ainsi être plus fiable. Granovetter (2000, 2005) adopte un point de vue intermédiaire sur le rôle de la structure du réseau dans les performances économiques. Selon lui, c'est plutôt l'équilibre entre fragmentation et cohésion des réseaux, ou entre couplage et découplage, qui est déterminant dans l'impact de la structure. Finalement, Burt (1992) lui-même reconnaît que l'impact des trous structuraux peut être contingent au type de population étudié. On rajoutera que le type de ressources véhiculées dans le réseau peut aussi être déterminant pour comprendre les effets de la structure du réseau. Fafchamps (2004) met ainsi en évidence que lorsque l'information qui circule dans les réseaux d'affaires concerne peu les comportements passés des entrepreneurs, l'exclusion des tricheurs est difficile à mettre en œuvre, réduisant de fait l'avantage d'un réseau dense en termes de sanctions et de construction de la confiance. La contingence temporelle peut également être déterminante, en particulier dans notre cas.

3.2.4. La dimension temporelle et l'approche discursive des réseaux

Les trois dimensions du réseau décrites précédemment ont principalement fait l'objet d'analyses statiques (observation transversale du réseau égocentré). Ces dernières ne

permettent donc pas de saisir la dimension temporelle et dynamique de l'encastrement. Cette dimension est soulignée par Granovetter (1992a, cf. section 1) 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. Sur ce point, un consensus assez large sur la nécessité d'appréhender plus systématiquement l'origine, la formation et la dynamique des réseaux émerge dans la littérature. Que cette littérature concerne l'analyse des réseaux sociaux en général (Davern, 1997 ; Smith-Doerr et Powell, 2005 ; Ferrary, 2010) ou plus spécifiquement son adaptation à l'étude de l'entrepreneuriat, peu de travaux explorent en effet la dynamique conjointe des réseaux et des entreprises. (Hoang et Antoncic, 2003 ; Jack *et al.*, 2008 ; Slotte-Cock et Coviello, 2010 ; Jack, 2010).

Trois perspectives visant à combler cette lacune et à introduire de la dynamique dans l'étude des réseaux semblent pouvoir être distinguées. La première, déjà présentée lors de la section 2, s'inscrit dans la lignée des travaux de Jackson et Wolinsky (1996) sur la formation endogène des réseaux sociaux (cf. section 2). Dans cette perspective, la dynamique des réseaux résulte de l'action stratégique (instrumentale) des agents. On rappellera que ces travaux portent, notamment, sur la formation des réseaux de partage des risques dans les communautés rurales (Fafchamps et Gubert, 2007 ; De Weerd, 2004 ; Comola, 2008). La seconde repose sur des études quantitatives longitudinales de réseaux égocentrés. Dans le champ des analyses démographiques et de santé, plusieurs enquêtes sociodémographiques longitudinales ont été menées, notamment au Kenya et au Malawi, en incorporant un volet « *réseaux personnels de conversations informelles* » face aux questions relatives à la fécondité et à l'incidence du VIH/SIDA (White and Watkins, 2000 ; Bignami-Van Assche, 2005). Outre leurs apports sur les questions méthodologiques de collecte des données de réseaux (cf. chapitre 2), ces études permettent également l'analyse de la stabilité/transformation des réseaux personnels dans le temps. Enfin, une troisième perspective suggère la mobilisation de matériaux qualitatifs tels que l'observation, les entretiens semi-dirigés, les études de cas, etc. Là aussi, quel que soit le cadre théorique et le champ géographique d'étude, un consensus assez large émerge en faveur d'investigations plus qualitatives sur les réseaux sociaux, ou d'approches combinant démarche qualitative et quantitative, afin d'avoir une analyse plus fine de la complexité, de la dynamique et de la contingence des relations sociales (Hoang et Antoncic, 2003 ; Durlauf et Fafchamps, 2004 ;

Slotte-Cock et Coviello, 2010)¹¹². Plusieurs auteurs soulignent également l'apport des démarches qualitatives dans leur capacité à saisir la manière dont le réseau social influence le processus entrepreneurial et, en retour, comment ce dernier influence lui-même le développement du réseau (Hoang et Antoncic, 2003 ; Coviello, 2005 ; Jack, 2010).

Cette dernière perspective peut trouver un appui théorique et méthodologique fort dans les travaux de White (2008 [1992], 2007). 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). Ils s'inscrivent dans une théorie générale ou plus précisément une théorie structurelle de l'action exposée dans son ouvrage *Identity and Control* (White, 2008 [1992]). A travers celle-ci, et à l'image de Granovetter dont il a été le directeur de thèse, il cherche à dépasser les oppositions classiques en sciences sociales entre micro et macro, individualisme et holisme, expérience subjective et structure, statique et dynamique. Chez White, le concept d'identité est l'équivalent des concepts d'acteurs ou d'agents ailleurs. Ces identités peuvent être des entités individuelles comme des collectifs organisés. Dans un environnement caractérisé par l'incertitude, les identités sont à la recherche de contrôle (recherche de stabilité, de points d'appui, d'ancrages) (Grossetti et Godart, 2007). Dans ce cadre, elles sont amenées à interagir, ce qui peut donner lieu à des situations particulières, contingentes, mais aussi à des régularités dont les relations, qui forment la base des réseaux sociaux, sont un exemple. Ce qui donne régularité à ces interactions, ce sont les histoires qui sont énoncées soit par les identités, soit par les observateurs¹¹³. « *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.

« Avec le temps, et à travers les commutations, deux identités en viennent à concentrer leur attention l'une sur l'autre. Leurs interactions se stabilisent sous la forme d'une histoire, établissant un lien, et quand des histoires semblables stabilisent d'autres dyades, un réseau peut être reconnu » (White, 2007: 2 ; 2008 :20).

¹¹² Notons que la démarche qualitative peut aussi être conduite de manière longitudinale (enquête qualitative à différentes périodes de temps) (Jack *et al.*, 2008).

¹¹³ Le concept d'histoire étant défini au sens large « *depuis la simple phrase entendue dans la cour de récréation, jusqu'aux excuses astucieuses et les comptes-rendus ordinaires de la vie quotidienne, en passant par les ramifications obscures des rumeurs de bureau* » (White, 2007: 2 ; 2008 :31).

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 du monde social. White propose le concept de « *discipline* » pour décrire un ordre social qui peut émerger des réseaux et réguler en retour les relations et les échanges (Grossetti et Godard, 2007: 8). Il distingue trois types de disciplines, chacun étant associé à des processus sociaux et des valeurs spécifiques¹¹⁴. White ouvre ensuite 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'encastrer 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 ; cf. section 1). En ce qui concerne le premier point, dans notre cas, l'introduction de l'aspect dynamique des réseaux vise à saisir comment se sont formés ces réseaux et relations sociales d'accès aux ressources. Quel rôle jouent-ils en tant que barrières sociales à l'entrée et comment (co-)évoluent-ils avec l'activité du micro-entrepreneur ? En ce qui concerne le second point, se focaliser sur les relations sociales peut, en effet, conduire à ignorer les structures et institutions sociales plus larges, notamment les « *cercles sociaux* »

¹¹⁴ « L'arène » suppose l'appariement d'entités complémentaires, « l'interface » repose sur l'engagement vers l'extérieur, et « le conseil » correspond aux décisions collectives (pour plus de détails, voir Grossetti et Godard, 2007 ; White, 2008 [1992]). La discipline « interface » a été particulièrement développée par White dans le cadre de ses travaux de sociologie économique sur les marchés de production. Pour lui, « *la compréhension des flux d'échange demande que l'on parte du comportement des firmes qui font le marché autant qu'elles s'y insèrent* ». Le marché est donc une « *interface dans laquelle le processus social à l'œuvre suppose un engagement ("commitment") de la part des producteurs à fournir un flux de marchandises d'une qualité donnée* » (Steiner, 2005: 38). A travers des relations d'interdépendance entre producteurs de l'interface sont susceptibles de se manifester les structures sociales et de se déployer les réseaux sociaux.

(organisation, groupe, famille, etc.), qui influencent aussi les acteurs et leurs relations. La notion de réseau social mérite à ce titre d'être bien distinguée de celle de « *cercle social* », terminologie utilisée autrefois par Simmel et reprise plus récemment par Degenne et Forsé (2004 [1994]). La notion de cercle social renvoie à celles de communauté, de groupe, d'organisation, etc. Si un cercle social peut toujours être vu comme un réseau, l'inverse n'est pas vrai (Grossetti et Barthe, 2008). Un cercle se distingue du réseau par une conscience collective, des frontières, un nom, une culture, des normes et institutions spécifiques, mouvantes et en redéfinition permanente, mais bien réelles. Dans un réseau social, en revanche, les membres n'ont pas nécessairement la notion commune d'un contour, de critères d'appartenance, ni même forcément le sentiment d'en être membres. Cette distinction n'est pas toujours bien établie dans la littérature sur les réseaux sociaux et la dynamique des MPE en ASS¹¹⁵. Dans notre cas, à travers cette distinction, il s'agira de prendre en considération l'articulation dans le temps entre relations interpersonnelles et formes sociales collectives et/ou organisées (associations et organisations, institutions administratives, etc.) ou, pour reprendre la terminologie de White entre, la dynamique de l'encastrement et du découplage au cours de la trajectoire entrepreneuriale.

D'un point de vue méthodologique, la démarche de White offre des connexions évidentes avec le « *positivisme narratif* » d'Andrew Abbott (2001). Abbott (2001) propose de dépasser l'opposition entre l'association du positivisme et de l'analyse d'un côté (positivisme analytique) et celle du récit et de l'interprétation de l'autre (interprétation narrative). Il s'agit alors de développer des méthodologies susceptibles de conserver dans l'analyse la dimension contextuelle, à la fois spatiale et temporelle, des unités étudiées. Il définit le « *positivisme narratif* » à partir de trois propriétés principales faisant de l'histoire l'élément premier de l'analyse (Fabianni, 2003: 503) : (i) l'enchaînement logique (une étape suit une autre à travers un lien narratif, il s'agit de l'équivalent narratif de la causalité) ; (ii) l'ordre (qui caractérise la succession des événements) et (iii) la convergence (qui conduit une séquence sociale à une forme stable, autorisant le recours à des méthodes non narratives). La perspective théorique tracée par White s'inscrit pleinement dans cette démarche et fournit alors des sous-basements conceptuels justifiant l'attention notable qui est portée aux approches qualitatives et notamment narratives des relations sociales. Les analyses qualitatives, par leur démarche

¹¹⁵ On a vu, par exemple, que Meagher définit les réseaux sociaux comme « *formes informelles d'organisations économiques* » (2005 : 217) (renvoyant notamment aux communautés Igbo). Faichamps (2004: 309) propose lui de dépasser le concept de communauté pour celui de réseau. Dans la lignée des travaux de l'école de Manchester, il nous semble, au contraire, utile de maintenir une distinction entre les deux.

illustrative et contextuelle permettent de mieux décoder, à partir du spécifique, les comportements et actions économiques en ce qu'elles sont enchâssées dans l'environnement social, culturel, politique et historique (Gondard-Delcroix, 2006). Elles reposent sur des outils de production des données privilégiant la « *non directivité sur le fond* » (observation directe, entretiens ouverts ou semi-dirigés) (Mucchielli, 1996 :183).

Dans le champ d'étude qui nous concerne, quelques travaux qualitatifs existent sur le rôle des réseaux sociaux dans les dynamiques entrepreneuriales informelles et les stratégies de survie en ASS. Toutefois, ces travaux, qui s'inscrivent pour la plupart dans la perspective historico-institutionnelle décrite à la section précédente, ont surtout exploré la diversité des modes de régulation des relations (normes et institutions sociales), les relations de pouvoir au sein des réseaux et la reproduction des inégalités, ainsi que l'émergence de la confiance dans les relations interpersonnelles (Lyon, 2000 ; Lourenço-Lindell, 2002 ; Cleaver, 2005). Globalement, ces travaux qualitatifs proposent donc plutôt une analyse compréhensive des relations sociales et abordent peu leur dynamique au cours de la trajectoire des acteurs ou de leur activité. Une exception concerne les travaux de Meagher (2005, 2010) qui, à travers l'histoire des réseaux économiques Igbo, souligne l'importance du découplage et de la diversification des relations en tant que stratégie de restructuration des réseaux en contexte de crise. Certains travaux sociologiques abordent la dynamique des relations sociales à travers le rôle des réseaux sociaux dans les parcours de vie des individus, notamment des migrants ruraux. Fall (1994) et Antoine et Diop (1995) proposent une étude sur l'insertion urbaine des migrants ruraux à Dakar. Dans ce cadre, ils montrent que les réseaux d'origine (structures familiales, communautés ethniques ou villageoises) occupent une place centrale lors des premières étapes de l'installation des migrants en ville (accès au logement, premier emploi, etc.). Toujours au Sénégal, Baumann (2003) analyse le « *jeu des réseaux* » sur le marché du travail dans le cas des diplômés de l'enseignement supérieur. Si les liens familiaux et d'appartenance communautaire peuvent être importants pour l'insertion urbaine des migrants, Baumann insiste plutôt sur l'utilité des liens faibles, développés dans divers registres sociaux (famille élargie, université, parti politique, associations civiles, religions, voisinage, etc.), pour accéder à l'emploi en ville.

« Les structures étatiques de mise en relation entre offres et demandes d'emploi sont, elles, quasiment inopérantes ; (...). En même temps, les solidarités, celles qui – au-delà de toute convivialité au quotidien – facilitent l'insertion dans la vie active, sont mises à rude épreuve, tout comme l'est le

système de redistribution dans son ensemble. Par conséquent, les diplômés sont amenés à inventer des solutions inédites, en construisant petit à petit leurs propres réseaux basés sur les relations personnelles, réseaux qui traduisent une distanciation par rapport aux groupes d'appartenance de type classique (origine ethnique, géographique, etc.) et qui ont essentiellement des bases fonctionnelles. (...) La quasi-absence d'intermédiation étatique amène les demandeurs d'emploi à se prendre en charge, à aller au-delà du milieu familial, à élargir le cercle de tous ceux qu'ils connaissent de près ou de loin.» (Baumann, 2003: 220, 271).

Elle suggère également l'utilité des liens tissés avec ceux qui bénéficient d'une position stratégique, voire d'une grande proximité avec les centres de décision. Toutefois, la capacité à développer ces relations et ces réseaux est fortement conditionnée par le capital social initial des individus. Pasquier-Doumer (2009), dans le cadre d'une étude sur le peuplement et le développement urbain à Ouagadougou, étudie le rôle du réseau social dans les parcours de vie des citoyens ouagalais. En particulier, elle cherche à identifier les relations sociales de soutien mobilisées : (i) au cours de la scolarité ; (ii) pour faire face à des difficultés financières (santé, cérémonies, dépenses courantes) ; (iii) dans le cadre de l'activité professionnelle (ou pour trouver un emploi) et (iv) pour des besoins en termes de logement. Un premier résultat surprenant est celui de la faible taille des réseaux mobilisés. Plus de la moitié des individus interrogés n'ont reçu de l'aide de personne, 31% l'aide d'une seule personne, 11% l'aide de deux personnes et 6% seulement l'aide de plus de deux personnes. La taille du réseau augmente avec l'âge et le niveau d'éducation. Le réseau mobilisé au moment de l'éducation est très majoritairement hérité (relations familiales, villageoise). En ce qui concerne le logement et le soutien financier, le type de réseau mobilisé est autant hérité que construit, alors que dans le cadre professionnel, le réseau construit est majoritaire. Enfin, les travaux de Lyons et Snoxell (2005a, b) portent sur l'évolution et l'adaptabilité des relations sociales des commerçants dans un contexte d'urbanisation sur les marchés de Nairobi, Accra et Dakar. Leur résultat principal suggère que si les commerçants mobilisent initialement des relations sociales héritées (familiales notamment), le développement de leur activité est par la suite propice à la création de nouvelles relations, notamment sur les places de marchés (« *market place friendship* »). Pour une majorité de commerçants, ces relations d'entraide sur le marché sont le sous-produit de la sociabilité.

Cette dernière section nous a donc permis de définir le cadre analytique de notre thèse et par là même de préciser nos hypothèses de recherches. La démarche adoptée consiste, dans une perspective micro-socioéconomique (individualisme enrichi), à articuler le concept d'encastrement réticulaire de Granovetter à une conception égocentrée du réseau social des entrepreneurs. Dans ce cadre, le réseau personnel renvoie aux relations sociales régulières de l'entrepreneur véhiculant des ressources essentielles à la mise en œuvre courante de son activité. Le réseau peut être décrit à partir de trois dimensions que sont le contenu des liens, les attributs des *alters* et la structure du réseau, elles-mêmes inscrites dans le temps. La prise en compte de la dimension temporelle permet d'éclairer la formation et l'évolution de ces relations au cours de la trajectoire entrepreneuriale, ainsi que leurs articulations avec d'autres formes sociales organisées (la dynamique de l'encastrement et du découplage). Chacune de ces dimensions a fait l'objet de débats et théorisations dans la littérature et d'un point de vue empirique, la littérature existante en confirme la pertinence. Toutefois, sur certaines dimensions, elle demeure encore peu développée et elle ne propose pour l'essentiel à ce jour que des analyses cloisonnées de ces dimensions.

Conclusion du chapitre 1

Ce premier chapitre s'est donné pour objectif de parvenir à la définition d'un cadre conceptuel et analytique visant à guider notre réflexion empirique sur le rôle du réseau social des micro-entrepreneurs dans la dynamique et les performances économiques de leur activité informelle en milieu urbain africain.

Ce chapitre nous a alors conduit à parcourir l'histoire de la pensée économique et sociologique pour clarifier le concept d'encastrement et la manière avec laquelle la notion de réseau social lui est attachée au sein de la théorie de l'encastrement structural de Granovetter (1985). A l'origine, la notion d'encastrement est mobilisée par Polanyi (1975, 1983 [1944]) pour désigner le procès d'institutionnalisation de l'économie, c'est-à-dire l'inscription des faits économiques à l'intérieur d'institutions sociales, politiques et culturelles. En ce sens, il implique une démarche analytique institutionnaliste pour l'étude de l'économie. Mais Polanyi use également de l'opposition métaphorique entre encastrement et désencastrement pour introduire un débat d'ordre politique concernant les effets sur la société de la croyance en une sphère économique analytiquement autonome (le marché). Ces deux acceptions sont qualifiées par Le Velly (2007) d'encastrement-étayage et d'encastrement-insertion. La première se veut plus « académique », dans la mesure où il s'agit d'analyser les structures sociales sur lesquelles s'appuie la construction des activités économiques. C'est l'optique retenue par Granovetter (1985) lorsqu'il se réapproprie la notion d'encastrement pour désigner le fait que l'action économique dépend du réseau concret de relations sociales au sein duquel les acteurs sont insérés. L'auteur cherche à dépasser les conceptions sous et sur-socialisées de l'action économique qui caractérisent notamment, selon lui, les travaux de la NEI. Il adopte pour cela une posture épistémologique dans laquelle les relations sociales et le comportement de l'acteur ne peuvent être disjoints (les réseaux participent à la construction des identités des agents). Dans ce cadre, les réseaux sociaux doivent être, au moins en partie, considérés comme exogènes aux acteurs (ils sont aussi le produit de la sociabilité) et les mobiles sous-tendant l'action économique et les interactions sociales doivent être considérés comme pluriels (économiques et non économiques). Si Granovetter se situe dans la continuité de Polanyi, cette continuité est limitée car l'accent n'est plus placé sur l'analyse des institutions mais sur celle des réseaux sociaux. Ce sera d'ailleurs l'un des reproches adressés à Granovetter par la NSE, dont il est un des fondateurs, qui pointe le risque de réductionnisme relationnel que peut faire courir la perspective de l'encastrement structural. Ces critiques

donneront naissance à de nouvelles formes d'encastrement : politique, cognitif et culturel (Zuckin et DiMaggio, 1990). Dans ce cadre, l'approche de Granovetter conserve néanmoins un avantage indéniable en ce qu'elle définit clairement les éléments empiriques à travers lesquels l'action économique est rattachée aux structures sociales, à savoir les réseaux de relations sociales. D'un point de vue méthodologique, elle bénéficie des outils développés par la sociologie des réseaux sociaux. La portée analytique de l'encastrement structural pour l'étude des dynamiques entrepreneuriales en a fait l'un des piliers d'une sociologie économique des entrepreneurs.

A la suite de cette clarification conceptuelle, une revue de littérature concernant le rôle des réseaux sociaux dans la dynamique des MPE en ASS a été proposée. Dans cette littérature, une part importante des travaux s'inscrit dans le cadre théorique de la NEI. Ces approches s'écartent alors de la perspective de l'encastrement structural en considérant les relations sociales comme le résultat de choix stratégiques et rationnels de la part d'entrepreneurs cherchant à réduire les coûts de transaction inhérents au fait d'opérer sur des « *flea markets* » (Fafchamps, 1996, 2004, 2006). D'un point de vue empirique, le réseau social est alors appréhendé comme un capital social (capital réseau) mesuré à travers le nombre de contacts entretenus par l'entrepreneur (notamment les contacts d'affaires). Les résultats tendent à souligner l'impact positif du capital social, excepté dans sa composante familiale (Fafchamps et Minten, 2001, 2002a, b). De même, les réseaux de solidarité, par opposition aux réseaux d'innovation, apparaissent plus utiles pour réduire l'incertitude et la variabilité des revenus que pour améliorer les performances économiques des activités (Barr, 2002). A côté de l'approche de la NEI, d'autres perspectives ont été identifiées. Nous avons rassemblé ces travaux sous la « bannière » d'une socio-économie des MPE informelles. Au sein de ceux-ci, les réseaux sociaux des entrepreneurs sont toutefois souvent appréhendés de manière secondaire par rapport aux conditions d'encastrement politique, culturel et cognitif. C'est le cas des approches historico-institutionnelle, conventionnalistes et de celle de l'économie populaire solidaire (Fonteneau *et al.*, 1999 ; Guichaoua, 2006a ; Meagher, 2010). Lorsque la démarche se rapproche des fondements de la perspective de l'encastrement structural, l'analyse porte alors plus sur l'étude de l'entrepreneuriat communautaire ou ethnique et des clusters industriels (Granovetter, 2000 ; McCormick, 1999 ; Knorringa et Van Staveren, 2006). De cette littérature nous pouvons extraire deux principaux enseignements :

- (i) plusieurs études qualitatives, menées notamment dans le cadre de l'approche historico-institutionnelle, tendent à confirmer la nature partiellement exogène des réseaux, qui dépendent aussi des conditions d'encastrement politique (Meagher, 2010) ainsi que de la pluralité des mobiles de comportements à l'œuvre au sein des relations sociales (à la fois marchands et non marchands, instrumentaux et non instrumentaux, calculatoires et intuitifs, conscients et inconscients ; Lyon, 2000 ; Lourenço-Lindell, 2002 ; Cleaver, 2005) ;
- (ii) dans un contexte marqué par l'urbanisation et la crise économique persistante en ASS, un constat assez unanime est ensuite établi concernant l'érosion des institutions sociales communautaires et l'émergence de réseaux de plus en plus personnalisés et diversifiés dont il importe d'étudier le contenu et les implications (McCormick, 1999 ; Guichaoua, 2006a ; Meagher, 2010)

Tirant partie de l'ensemble de ces littératures, l'approche retenue dans cette thèse repose sur la perspective de l'encastrement réticulaire de Granovetter associée à une conception égocentrée du réseau social des micro-entrepreneurs. La notion de réseau égocentré s'inscrit dans le champ de la sociologie des réseaux sociaux et trouve ses origines dans les travaux de l'école de Manchester en anthropologie sociale (Mitchell, 1969a). Un réseau égocentré est constitué d'un acteur central (*ego*), des liens directs qu'il entretient avec des *alters* et des liens existant entre ces *alters* (Marsden, 1990, 2005). Cette notion s'accorde bien avec la perspective granovetterienne de l'encastrement et autorise une forme d'« *individualisme enrichi* » (Knox *et al.*, 2006) permettant d'adopter un cadre d'analyse micro-socioéconomique. Adapté à l'étude des dynamiques entrepreneuriales, le réseau personnel d'un micro-entrepreneur renvoie selon nous aux relations sociales régulières de ce dernier, véhiculant des ressources essentielles à la mise en œuvre courante de son activité. Ce réseau personnel peut être décrit à partir de trois dimensions, le contenu des liens, les attributs des membres et la structure du réseau, qui sont inscrites dans le temps (fig. 1.3.). Chacune de ces dimensions a fait l'objet de théorisations et de débats dans la littérature nous permettant de dresser quelques hypothèses de recherche :

- (i) Concernant la dimension temporelle, que nous avons associé à l'approche « discursive et culturelle » de White (2008 [1992]), celle-ci suppose de porter l'attention sur la formation et l'évolution des relations au cours de la trajectoire des micro-entrepreneurs, ainsi que sur la manière dont ces relations s'articulent avec

des formes sociales plus organisées (dynamique de l'encastrement et du découplage). La littérature sur ce point suggère une évolution favorable des liens faibles au détriment des liens forts (en particulier familiaux) avec le développement de l'activité (Fafchamps et Minten, 1999 ; Lyons et Snoxell, 2005a, b). Le découplage peut ainsi se traduire par la diversification du réseau et le recours aux associations (Meagher, 2005, 2010).

- (ii) Au niveau du contenu des liens, dimension dans laquelle la thèse de « *la force des liens faibles* » de Granovetter (1973) a fait date, le « paradoxe de l'encastrement » ou l'importance du « mix-relationnel » (combinaison de liens forts et faibles) semblent constituer un aspect essentiel de l'influence du réseau sur les performances des MPE. Toutefois, l'influence de la force des liens nécessite d'être contrôlée par celle des autres aspects du contenu des liens : le rôle social et le type de ressources véhiculées.
- (iii) Du point de vue des attributs des *alters*, cette dimension a fait l'objet d'une théorie des ressources sociales (Lin, 2001) de laquelle il ressort deux hypothèses fortes : l'action économique est d'autant plus efficace (i) que l'individu dispose dans son réseau d'*alters* de statut social élevé et (ii) que ce réseau est, dans le même temps, suffisamment diversifié en termes de statuts. Si cette approche s'inscrit dans une vision verticale de la structure sociale, l'intégration de dimensions horizontales (homogénéité professionnelle, homophilie sociodémographique) est à même de l'enrichir.
- (iv) Enfin, la structure du réseau a fait l'objet d'une théorie des « trous structuraux » (Burt, 1992) suggérant l'importance de la non redondance des contacts dans le réseau personnel de l'entrepreneur. Les trous structuraux dans un réseau favorisent l'accès à des informations et des ressources diversifiées, et en conséquence garantissent des avantages en termes de pouvoir et de marge de manœuvre. Toutefois, l'impact des trous structuraux est susceptible de varier selon la population étudiée ou les ressources véhiculées.

Finalement, notre approche micro-socioéconomique s'accommode très bien d'une analyse quantitative des relations sociales, notamment en ce qui concerne l'étude des trois dernières dimensions du réseau égocentré ; mais elle s'exprime plus pleinement encore lorsque

l'analyse quantitative est associée à une démarche qualitative (narrative), en particulier pour ce qui concerne l'encastrement temporel du réseau. Par ailleurs, d'un point de vue empirique, si la configuration de chacune des dimensions du réseau personnel prise isolément demande à être analysée et explorée, particulièrement en ce qui concerne son impact sur les performances économiques des MPE, c'est bien l'identification et l'analyse de la configuration globale du réseau personnel des entrepreneurs selon l'ensemble de ces dimensions qui constitue notre objectif final¹¹⁶. Sur ce point, une articulation logique apparaît entre les trois dimensions : les liens faibles permettent l'accès à des *alters* de statut social élevé, ce qui favorise la présence de trous structuraux dans le réseau. Une telle articulation demande bien évidemment à être vérifiée empiriquement, d'autant plus que l'articulation entre liens faibles et *alters* de position sociale élevée peine à être vérifiée dans la littérature.

Notre cadre conceptuel et analytique nécessite à présent d'être confronté à l'analyse empirique. Le terrain d'étude choisi est la ville de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso qui présente un certain nombre d'avantages pour notre problématique, à la fois sur le plan de la dynamique de l'économie informelle et des dynamiques sociales à l'œuvre et sur le plan plus pratique des données et études déjà réalisées sur la ville. Néanmoins, dans la mesure où des données de réseau égo-centré sont nécessaires, nous avons été conduits à mettre en œuvre une enquête spécifique incorporant un questionnaire destiné à appréhender le réseau personnel d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs de la ville. Le chapitre suivant précise donc le cadre contextuel et méthodologique de cette enquête.

¹¹⁶ En ce sens, la démarche empirique et quantitative nécessite de se démarquer des mesures linéaires en termes de stock de contacts de l'entrepreneur pour avancer vers des indicateurs plus qualitatifs ou composites.

Chapitre 2

La collecte de données de réseau personnel en milieu informel à Bobo-Dioulasso

Cadrage contextuel et méthodologique

Introduction

Dans l'optique d'étudier l'influence du réseau social des entrepreneurs sur la dynamique et les performances des MPE, notre premier chapitre nous a conduit à opter pour une approche conceptuelle et analytique construite autour de l'encastrement réticulaire de Granovetter (1985) articulé à une analyse de réseaux personnels ou égocentrés. Dans cette approche, le réseau personnel d'un micro-entrepreneur correspond aux relations sociales régulières de ce dernier véhiculant des ressources essentielles à la mise en œuvre courante de son activité. Notre démarche micro-socioéconomique, qui s'inscrit dans une forme « *d'individualisme enrichi* » (Knox et *al.*, 2007), autorise une analyse empirique quantitative, mais s'exprime néanmoins plus pleinement lorsqu'elle est associée à une analyse qualitative (narrative) permettant notamment de saisir l'aspect temporel de l'encastrement. Elle nécessite la collecte de données spécifiques, en particulier sur le réseau personnel d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs. Le présent chapitre se donne alors pour objectif de définir le cadre contextuel et méthodologique de notre travail.

L'application empirique de notre thèse prend alors pour terrain d'étude la ville de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso qui s'avère particulièrement pertinente au regard de notre problématique. Seconde ville du Burkina Faso, située au Sud-ouest du pays, Bobo-Dioulasso fut longtemps considérée comme la « capitale économique » de celui-ci. Cité chargée d'histoire, notamment en raison de son rôle de carrefour commercial au cœur de l'Afrique de l'ouest, Bobo-Dioulasso a, depuis les indépendances, vu se réorienter l'équilibre économique

et administratif du pays autour de la capitale Ouagadougou. Le dépeuplement et le ralentissement tant économique que démographique ont conduit la ville à un décrochage progressif vis-à-vis de la capitale. Dans un contexte de décentralisation avancée et face au dénuement et à la pauvreté d'une importante partie de sa population, l'alanguissement de la ville pose un certain nombre de défis économiques et sociaux, notamment en termes d'activités créatrices de richesses et d'emplois (Fauré et Labazée, 2002). Dans ce cadre, les problématiques relatives au rôle et à la dynamique de l'économie informelle retrouvent toute leur actualité. A l'image de la situation sur le plan national, le secteur informel occupe en à Bobo-Dioulasso une place de premier plan en contribuant, en 1998, à hauteur de 49,5% à la création de richesse locale (Produit Local Brut - PLB) et de 68,2% à l'emploi (Fauré et Soulama, 2000 ; Fauré et Labazée, 2002). Malgré le ralentissement économique, la ville n'échappe pas aux dynamiques d'urbanisation caractérisant aussi bien la région ouest africaine que le Burkina Faso (Cour et Snrech, 1998 ; Fauré et Labazée, 2002). Les villes sont ainsi à la fois « *produits et vecteurs du changement social* » (Dubresson et Raison, 2007: 101) et Bobo-Dioulasso, comme d'autres, est ainsi devenue un espace de transformations sociales touchant aussi bien aux identités qu'aux liens sociaux. En ce sens, elle offre un terrain tout à fait approprié pour l'étude de la nature et du rôle des réseaux sociaux et des relations sociales des entrepreneurs dans la dynamique et les performances économiques des activités informelles.

Nous présenterons ainsi dans un premier temps un aperçu de la situation économique et sociale de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso, notamment au regard de l'économie informelle (**section 1**). Ce tour d'horizon est nécessaire tant il conditionne la lecture, la compréhension et l'interprétation des résultats de nos investigations empiriques. En particulier, une connaissance approfondie du milieu étudié est indispensable pour concevoir ou interpréter les résultats d'une étude des réseaux (Lazega, 1998). Concernant celle-ci, on notera que la collecte des données a été menée en trois temps. D'avril à juin 2006, une première étape a consisté en la préparation, la construction et le test des questionnaires auprès des micro-entrepreneurs de Bobo-Dioulasso (tout particulièrement en ce qui concerne le questionnaire portant sur leur réseau personnel). Une seconde étape, conduite de février à juillet 2007, a permis la mise en œuvre concrète de l'enquête quantitative reposant sur deux questionnaires : l'un sur les caractéristiques des entrepreneurs et sur leurs activités économiques ; l'autre sur le réseau personnel d'accès aux ressources du micro-entrepreneur dans le cadre de son activité productive. Enfin, de mai à juillet 2008, la dernière étape a été consacrée à la mise en œuvre

de l'enquête qualitative narrative, basée sur la méthode des récits de vie. Alors que le questionnaire portant sur le volet socio-démographique et économique des activités informelles se veut assez classique en cela qu'il s'inspire du questionnaire de la phase 2 des enquêtes 1-2-3 (Amesgachie et al., 2005 ; Razafindrakoto et al., 2009), le choix de la méthode d'enquête et la construction de l'échantillon nécessitent pour leur part d'importantes précisions (**section 2**). Le questionnaire portant sur le réseau social d'accès aux ressources se veut quant à lui plus novateur. Il est basé sur une adaptation de la méthode des générateurs de noms multiples développée en sociologie (Fischer, 1982 ; Campbell et Lee, 1991 ; Burt, 1992). Son contenu et sa mise en œuvre pratique nécessitent dès lors d'être présentés (**section 3**). Concernant l'information qualitative collectée, l'adaptation de la méthode des histoires de cas (Grossetti et Barthe, 2008) sera également exposée dans cette section 3.

1. Socio-économie de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso : l'hégémonie informelle ?

D'une superficie d'environ 274 000 km², le Burkina Faso est un pays enclavé au cœur de l'Afrique de l'Ouest. Situé dans la boucle du Niger, il partage ses frontières avec six pays de la région ouest Africaine (Mali, Côte d'Ivoire, Ghana, Togo, Bénin, Niger). Anciennement Haute Volta et rebaptisé Burkina Faso en 1984 sous la présidence de Thomas Sankara (littéralement Burkina signifie en langue Morée « les hommes intègres », et Faso, en langue Dioula, « la Nation » ; Lejéal, 2002), le pays compte, au dernier recensement de 2006, 14 017 262 habitants (INSD, 2009a). Malgré une relative stabilité économique et politique, le Burkina Faso reste marqué par un niveau de développement humain particulièrement précaire, lui valant le 177^{ème} rang sur 182 au classement de l'Indice de Développement Humain (IDH) des Nations Unies (UNDP, 2009). L'économie informelle y assure un rôle essentiel, non seulement dans la satisfaction des besoins fondamentaux des populations, mais aussi en termes de création d'emplois et de richesses. Bobo-Dioulasso, seconde plus importante ville du pays (489 967 habitants en 2006), connaît depuis les années 1970 un déclin économique important et ne fait donc pas exception sur ce dernier point. De plus, les enjeux économiques et sociaux associés aux processus d'urbanisation et de décentralisation avancée renforcent encore les questions relatives à l'économie informelle. Après avoir dressé un bref aperçu historique, politique et macroéconomique du Burkina Faso (**1.1.**), nous présenterons donc le

cadre d'étude Bobolais, notamment au regard des questions relatives à l'économie informelle locale (1.2.).

1.1. Cadrage historique, politique et macro-économique du Burkina Faso

Le « pays des hommes intègres » a connu un cheminement historique des plus chaotiques (Savonnet-Guyot, 1986 ; Lejéal, 2002). Cette section s'attache donc à présenter dans un premier temps un aperçu de l'histoire politique du Burkina Faso (1.1.1.) avant de poursuivre par un descriptif de la situation macro-économique et sociale récente du pays (1.1.2), et de la place qu'y occupe l'économie informelle (1.1.3).

1.1.1. Eléments d'histoire politique du Burkina Faso

L'histoire du Burkina Faso, en tant qu'entité territoriale, ne commence pas le 5 août 1960, jour de l'indépendance, mais s'accomplit selon trois séquences distinctes (Savonnet-Guyot, 1986).

La période pré-coloniale (15^{ème} – 19^{ème} siècle) consacrera l'avènement des Royaumes Mossi (Tenkodogo, Ouagadougou, Yatenga). Structurés par une solide armature politique, centralisée et hiérarchisée autour d'une chefferie traditionnelle, associée à une politique complexe d'assimilation des populations¹¹⁷, ces royaumes s'inscrivent parmi les plus durables qu'ait connu le continent africain (les premières formations remontant au 12^{ème} siècle). D'un point de vue géographique, le bloc Mooga (Mossi), majoritaire démographiquement, se concentre au centre, au nord et à l'est du territoire. Au sud-ouest du territoire, se répartissent une mosaïque d'ethnies dépourvues de système politique et administratif centralisé et hiérarchisé ; certaines résistant à l'assimilation Mossi (comme les Lobi et les Dagari du Sud). Ces groupes sont souvent organisés sur la base de modèles lignagers ou de systèmes villageois. Cette opposition géopolitique entre l'Est des Mossi et l'Ouest des non Mossi jalonnait l'histoire politique du pays par la suite, notamment au moment de l'indépendance (Savonnet-Guyot, 1986). Celle-ci intervient après une seconde période (fin 19^{ème} – 1960)

¹¹⁷ « Assimilationnistes, les Mossi ont donc une tradition d'intégration et de pluri-ethnisme (le terme même de Mossi signifie mélange) » (Lejéal, 2002 : 23).

marquée par la conquête coloniale et la fin de l'indépendance des Royaumes Mossi et des sociétés non étatiques. Si la Haute-Volta est créée par décret présidentiel le 1^{er} mars 1919, on note également sa disparition, ou sa dissolution, du fait de son rattachement aux colonies voisines entre 1932 et 1947. L'indépendance prononcée par Maurice Yaméogo le 5 août 1960 signe le début de l'histoire constitutionnelle et politique du Burkina d'aujourd'hui. Cette troisième période de l'histoire du pays verra se succéder les régimes politiques jusqu'en 1991. Entre la I^{ère} République instaurée sous le régime présidentieliste de M. Yaméogo (1960-1966) et la constitution de la IV^{ème} République approuvée le 2 juin 1991 sous la présidence de Blaise Compaoré, pas moins de sept régimes se succéderont, oscillant entre Etat de droit et d'exception, et régime constitutionnel et militaire. Parmi ces régimes, quatre se feront sous la présidence du général Sangoulé Lamizana (dont un régime militaire entre 1966 et 1970 et la III^{ème} République entre 1980 et 1982). Citons également l'ère de la Révolution Démocratique et Populaire instaurée entre 1983 et 1987 par Thomas Sankara, dans le cadre du Conseil National de la Révolution. Le coup d'Etat de 1987 et l'arrivée au pouvoir controversée de B. Compaoré dans le cadre de la « rectification » conduiront le pays à adopter par référendum en 1991 la constitution de la IV^{ème} République, qui marque le retour à un Etat de droit dans le cadre d'un régime semi-présidentieliste ouvert au multipartisme. Le pays bénéficie depuis d'un climat politique relativement calme et stable. Cette stabilité reste toutefois relative puisque teintée d'incertitudes suite à l'emprise politique du président et de son parti (Congrès pour la Démocratie et le Progrès) sur le pays (Lejéal, 2002). Après sa réélection avec plus de 80% des voix à la tête du pays en 1998 et 2005, sa victoire est déjà annoncée par les journalistes nationaux pour la prochaine élection présidentielle devant se tenir le 21 novembre 2010.

Après un demi-siècle d'indépendance, l'espace étatique Burkinabè est parvenu à développer sa dynamique identitaire. Alors qu'il regroupe à ce jour, en simplifiant une réalité bien plus complexe, une soixantaine de groupes ethniques (Savonnet-Guyot, 1986 ; Lejéal, 2002 ; Kuba *et al.*, 2003), l'intégration relativement réussie de ces communautés au sein de l'espace national est aujourd'hui reconnue¹¹⁸. « *Un fait est donc certain et depuis longtemps : les Voltaïques, devenus Burkinabès, malgré des contrastes forts et des diversités régionales quasi-extrêmes, ont une conscience aigüe de leur citoyenneté : ils appartiennent au même Etat-nation* » (Coquery-Vidrovitch, 2000: 830). « *C'est sous cette identité nationale, et au*

¹¹⁸ Parmi ces groupes ethniques, on distingue notamment les Mossi, Bobo, Bwa, Gourmantché, Lobi, Gourounsi, Samo, Marka, Bousansé, Sénoufo, Dioula, etc.

sein de l'espace national, que les identités régionales et ethniques s'épanouissent » (Kuba *et al.*, 2003 : 9). Enfin, sur le plan diplomatique, le Burkina Faso a aussi su s'imposer sur la scène internationale et particulièrement sous-régionale au sein de laquelle il joue un rôle de premier plan (Lejéal, 2002). Reste alors à explorer l'évolution des conditions macro-économiques et sociales du pays.

1.1.2. Un cadre macro-économique stable pour un développement humain encore précaire

A l'image de nombreux pays africains, le Burkina Faso évolue dans un environnement économique difficile et vulnérable¹¹⁹. L'économie du pays repose essentiellement sur l'agriculture et l'élevage, deux secteurs qui occupent plus des trois-quarts de la population active, mais qui ne contribuent qu'à un tiers du PIB en 2006 (Institut National de la Statistique et de la Démographie - INSD, 2009a, b ; World Bank, 2010b). Les aléas du climat, la rareté et la dégradation des ressources naturelles expliquent la vulnérabilité structurelle de l'agriculture. Le secteur secondaire reste encore embryonnaire (autour de 20% du PIB et 3% de la population active occupée) et souffre notamment des coûts élevés d'approvisionnement en matières premières et équipements. Le secteur tertiaire (45% du PIB et 13% de la population active occupée) est particulièrement soutenu par le commerce.

Le Burkina Faso présente la particularité par rapport aux autres pays africains d'avoir connu un passage à l'ajustement structurel tardif, puisqu'il signe son premier PAS en 1991. Il est néanmoins réputé pour sa gestion rigoureuse des principaux postes budgétaires, notamment depuis la fameuse « garangose » de 1967, sorte d'ajustement structurel avant la lettre¹²⁰. Le pays s'est ainsi toujours plus ou moins « auto-ajusté » avant l'intervention des institutions financières internationales (Zagré, 1994). Malgré certaines dimensions positives des nouvelles voies du développement tracées dans les années 1980, la fin de la décennie et le début de la suivante furent marquées par des déséquilibres internes et externes (chute des cours de matières premières, hausse des taux d'intérêts, alourdissement de la dette, détérioration des finances publiques, du système bancaire et des comptes extérieurs). C'est cette situation qui aboutit à la signature du premier PAS en 1991, à laquelle s'ajoute la dévaluation du F. CFA en 1994. Malgré l'ajustement, la situation économique ne s'est pas améliorée au début des

¹¹⁹ Une synthèse des principales données mobilisées ici est fournie dans le tableau 2.1.

¹²⁰ Cure d'austérité budgétaire instaurée par le ministre des finances Garango Tiémoko sous le régime militaire de Lamizana (Zagré, 1994).

Tab. 2.1. Principaux indicateurs macroéconomiques et sociaux du Burkina Faso depuis 1980

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Taux de croissance annuel du PIB (%)	0,80	8,52	-0,60	5,72	1,85	6,35	5,50
PIB/tête/an (US\$ courant)	281,03	201,51	351,86	234,96	223,61	394,80	405,72
Valeur ajoutée du secteur primaire (% PIB)	29,41	34,85	28,78	35,43	28,99	34,13	33,28
Valeur ajoutée du secteur secondaire (% PIB)	20,48	19,77	20,97	21,28	24,41	22,65	22,36
Valeur ajoutée du secteur tertiaire (% PIB)	50,11	45,38	50,24	43,29	46,60	43,22	44,36
Incidence de la pauvreté - ligne de pauvreté nationale^a	-	-	-	44,50	45,3	46,40	-
Incidence de la pauvreté - seuil de 2\$ / jour (PPP)^a	-	-	-	85,83	87,60	81,21	-
Espérance de vie à la naissance (années)	44,94	46,24	47,38	48,65	50,31	52,02	52,34
Taux de mortalité infantile (/1000 naissances)	128,89	118,41	109,78	109,34	102,36	95,81	94,55
Taux d'alphabétisation (% population de 15 ans et plus)	-	-	-	20,70	23,90	23,55	28,70 ^b
Indicateur de Développement Humain	0,248	0,264	0,285	0,297	0,319	0,367	0,384

Note : (a) Les indicateurs d'incidences de la pauvreté sont plus exactement ceux de 1994, 1998 et 2003 ; (b) Donnée 2007.

Sources : World Bank (2010a) ; UNDP (2009) ; INSD (2000a, 2003c).

années 1990, même si les conséquences macroéconomiques de la dévaluation de 1994 furent atténuées par la bonne tenue des principaux postes à l'exportation. Après plusieurs PAS dont certains soutenus par la Facilité d'Ajustement Structurel Renforcé, le gouvernement a élaboré en 2000 un Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté (CSLP) qui a fait l'objet d'une relecture en 2003. Si plusieurs événements ont contrarié le processus de croissance en 2000, depuis, et en dépit de conditions parfois difficiles (notamment en 2007), le taux de croissance du PIB se maintient chaque année autour de 5% (World Bank, 2010b). Le Burkina Faso affiche ainsi aujourd'hui un profil de relative stabilité économique et d'orthodoxie dans la gestion de ses grands postes budgétaires.

Pour autant, ces résultats macroéconomiques honorables ne paraissent pas avoir profondément modifié les fondements sociaux du développement et les conditions de vie des ménages. Le Burkina Faso n'avait en 2006 qu'un revenu national brut par habitant de 406 dollars U.S. courant (World Bank, 2010b). L'incidence de la pauvreté semble quant à elle s'être aggravée entre 1994 et 2003 (Lachaud, 2003 ; INSD, 2003c)¹²¹. La proportion de la population vivant sous le seuil de pauvreté est passée de 44,5% à 46,4% entre ces deux dates,

¹²¹ Le terme « semble » est de rigueur dans la mesure où d'autres investigations suggèrent une baisse de la pauvreté monétaire au cours de la même période (Grimm et Günther, 2005). Concernant le débat sur « l'insaisissable dynamique de pauvreté au Burkina Faso » voir Lachaud (2004, 2005).

soit une augmentation de 1,9 points. Le pays reste très mal classé en termes de développement humain, traduisant ainsi ses faibles performances dans les domaines sociaux, de l'éducation et de la santé notamment (taux d'alphabétisation des adultes de 28,7%, taux de scolarisation tous niveaux confondus de 32,8%, espérance de vie à la naissance de moins de 53 ans) (UNDP, 2009). L'amélioration des conditions de vie est rendue d'autant plus difficile que se maintient une croissance démographique forte. Alors que le taux annuel moyen d'accroissement de la population était de 2,4% entre 1985 et 1996, il est de 3,1% entre 1996 et 2006 (INSD, 2009a).

1.1.3. L'informalisation du marché du travail Burkinabè

Sur le marché du travail, le faible niveau de développement humain se reflète dans une situation de l'emploi détériorée. La mise en œuvre des PAS, malgré ses effets incontestables sur le rétablissement des grands comptes, a eu un impact récessif sur l'emploi du fait des compressions, fermetures et privatisations d'entreprises publiques, de la réduction du recrutement dans la fonction publique, ainsi que de la réduction du salariat d'entreprise. De nouvelles catégories de demandeurs d'emploi sont ainsi apparues, à l'image des diplômés et « déflatés » du secteur public. Dans ce contexte, le rôle et la place du secteur informel dans l'emploi sont devenus particulièrement importants, notamment en milieu urbain. En effet, si sur le plan national l'agro-pastoralisme occupe depuis longtemps une part dominante de la population active, la situation de l'emploi en milieu urbain n'a cessé de traduire l'importance du secteur informel.

Une première estimation de la part de l'emploi informel au Burkina Faso, basée sur le solde des effectifs du recensement de la population et des effectifs du recensement industriel et commercial, l'évaluait déjà en 1985 à 70% de la population active non agricole (Charmes, 1996). En 1987, une enquête de l'Office National de la Promotion de l'Emploi (ONPE) sur le secteur informel dans les cinq principales villes du Burkina (Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Koudougou, Ouahigouya et Banfora) mettait en évidence la structure par branche suivante : les activités de commerce concentraient à elles seules 69,7% de l'emploi informel, les activités de services 12,2%, et les activités de productions 13,7% (Gaufryau et Maldonado, 2001). Ensuite, toujours selon Charmes (1996), mais avec une autre méthode d'estimation, le secteur informel serait passé de 75 % de la population active non agricole en 1985 à 77% en 1994-95. « *Globalement au cours de la décennie 1985-1995, la population active totale s'est accrue de 15,6%, l'emploi agricole de 11,4%, le secteur moderne de 43,1%, alors que le*

secteur informel connaissait la plus forte croissance avec 69,2% des emplois » (Charmes, 1996 : 13). Les emplois manufacturiers auraient connu sur cette période la croissance la plus forte et représentaient en 1994-95 29,6% des emplois informels non agricoles, derrière le commerce qui restait prédominant avec 44,2%, mais devant les services (26,2%). Plus récemment, l'enquête 1-2-3 menée dans l'agglomération de Ouagadougou par l'INSD (2003a, b), avec l'appui de DIAL et AFRISTAT, montre que le secteur informel est le principal pourvoyeur d'emploi sur le marché du travail de la capitale. Il accueille 74,3% des actifs occupés, loin devant le secteur privé formel et le secteur public, comptant respectivement 13% et 12,7% des emplois. Ce résultat est comparable aux observations réalisées avec la même méthode d'enquête dans d'autres capitales de six pays de l'UEMOA (Abidjan, Bamako, Cotonou, Dakar, Lomé, Niamey) (Brilleau *et al.*, 2004). A Ouagadougou, 51% des Unités de Production Informelles (UPI) relèvent du commerce, 34,2% du secteur de la production et 15% des services (INSD, 2003b). Enfin, le dernier recensement de la population met en évidence que 46,8 % de la population active occupée urbaine a le statut d'indépendant, que recouvre assez largement le secteur informel (INSD, 2009b)¹²². Les apprentis et les aides familiaux, appartenant eux aussi au secteur informel, représentent respectivement 5 et 16,4% de cette population active occupée, comparativement aux 24% de salariés employés. Si le marché du travail Burkinabè, notamment urbain, apparaît fortement dominé par l'économie informelle en termes d'emploi, la contribution de celle-ci à la création de la richesse nationale est elle aussi capitale. Les données sur ce point sont plus rares, mais selon Charmes (1996), le secteur informel contribuait en 1985 et 1989 au quart du PIB Burkinabè. En 1992, le même auteur estime sa contribution à 36,2% du PIB non agricole et 24,5% du PIB total (Charmes, 2005). Les estimations présentées dans *Les Comptes Economiques de la Nations* (tab. 2.2., INSD, 2009d), si elles sont à interpréter avec précaution compte tenu du degré de précision des méthodes de mesure indirectes (Charmes, 2005), révèlent néanmoins une certaine stabilité dans la forte contribution du secteur informel à la valeur ajoutée non agricole sur les dernières années. Cette contribution proche de 50% est cependant à nuancer car elle inclut les loyers imputés des entreprises, que l'on ne saurait assimiler au secteur informel.

D'un point de vue politique, l'importance du secteur informel est désormais reconnue par les autorités Burkinabè. Alors que dans les années 1970 il suscitait plutôt l'indifférence si ce

¹²² Le statut d'indépendant recouvre toute personne qui travaille pour son propre compte et qui n'emploie aucun salarié. Il peut en revanche travailler avec des aides familiaux ou des apprentis non rémunérés (INSD, 2009c).

Tab. 2.2. Contribution du secteur informel (%) à la valeur ajoutée nationale non agricole (milliards de FCFA) par secteur d'activité¹

Valeur ajoutée	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Secteur secondaire	430,40	378,70	355,90	363,30	479,90	495,70	468,50
<i>Informelle (%)</i>	55,60	57,88	53,02	56,18	53,39	55,13	48,60
Secteur tertiaire	379,30	418,50	402,30	458,10	485,80	548,90	605,50
<i>Informelle (%)</i>	42,47	40,53	45,44	46,26	45,57	44,34	43,34
Totale (non agricole)	809,70	797,20	758,20	821,40	965,70	1044,60	1074,00
<i>Informelle (%)</i>	49,45	48,77	49,00	50,65	49,46	49,46	45,63

Note (1) Pour rappel, 1€=655,95 FCFA

Source : INSD (2009d)

n'est l'aversion des pouvoirs publics, l'attention portée à ce secteur va se modifier face aux difficultés économiques des années 1980 et surtout durant les années 1990, dans le cadre des PAS et face à leurs conséquences sociales. D'un côté, la promotion du secteur privé dans le cadre des PAS va susciter l'intérêt pour le développement des MPME¹²³. De l'autre, la capacité des activités informelles à absorber la main d'œuvre et donc à distribuer des revenus va conduire les autorités à faire du secteur informel un élément clé des stratégies de lutte contre la pauvreté. Le Burkina Faso instaure de fait en 1992 une direction de la promotion du secteur informel au Ministère de l'Emploi, du Travail et de la Sécurité Sociale (Charmes, 1996). Le Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté (CSLP) élaboré en 2000 et modifié en 2003, énonce des objectifs prioritaires de développement organisés, conformément aux OMD, autour de quatre axes principaux (Ministère de l'économie et du développement, 2004) : (i) accélérer une croissance fondée sur l'équité ; (ii) garantir l'accès des pauvres aux services sociaux de base ; (iii) élargir les opportunités d'emplois et d'activités génératrices de revenus pour les pauvres ; (iv) promouvoir la bonne gouvernance.

L'emploi et par voie de conséquence le secteur informel constituent dans ce cadre un des axes fondamentaux de la lutte contre la pauvreté. Dans le même temps, l'urbanisation a conduit le pays, comme bon nombre de pays en Afrique, à entamer dans les années 1990 un processus

¹²³ Des obstacles ont été levés dans la réglementation du secteur privé : révision du code des investissements et du travail en faveur des MPME, fiscalité et tarification douanière simplifiées, simplification et centralisation des démarches de création d'entreprise (« guichet unique ») (Fauré et Labazée, 2000 ; Gaufryau et Maldonado, 2001). Concernant la fiscalité, un régime de fiscalité globale dénommé Contribution du Secteur Informel (CSI) a été créé pour les entreprises du secteur informel. La CSI synthétise les impôts et taxes ci-après : l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, l'impôt minimum forfaitaire sur les professions industrielles et commerciales, la taxe patronale et d'apprentissage, la contribution des patentes, la taxe sur la valeur ajoutée, la licence des débits de boissons (loi n°17/96/ADP du 9 juillet 1996 du code des impôts du Burkina Faso). De manière générale les MPE réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 15 000 000 FCFA sont soumises à la CSI.

de décentralisation des compétences, ressources et pouvoirs aux entités locales, notamment aux collectivités publiques communales. Or, l'économie informelle se trouve justement au cœur de la dynamique du développement urbain, dans les villes principales comme dans les villes secondaires. Les enjeux relatifs à l'économie informelle, notamment du point de vue des politiques locales de l'emploi (Zerbo, 2006, 2008), se retrouvent dès lors renforcés par ce contexte d'urbanisation et de décentralisation, au cœur duquel se situe la ville de Bobo-Dioulasso.

1.2. Les enjeux de l'économie informelle à Bobo-Dioulasso¹²⁴

Les travaux récents sur les perspectives du peuplement ouest-africain, notamment les études WALTPS, montrent que l'Afrique de l'Ouest est au cœur d'une transition démographique rapide dont l'urbanisation constitue un des traits les plus marquants (Cour et Snrech, 1998). Par ailleurs, cette urbanisation ne se limite pas aux principales agglomérations, mais tend aussi à caractériser les villes moyennes et secondaires (Dubresson et Raison, 2007). Encouragés par la croissance urbaine et soutenus par les bailleurs de fonds, les pays d'Afrique de l'Ouest se sont engagés dans un processus de décentralisation parfois entamé dès les années 1980 et qui s'est accéléré au cours de la décennie suivante. La décentralisation est en effet considérée comme le cadre institutionnel le plus adapté pour favoriser le développement socio-économique et renforcer la gouvernance démocratique (Zerbo, 2006, 2008). Les autorités Burkinabè ont ainsi, suite à l'adoption de la constitution en 1991, entamé un processus de décentralisation caractérisé par la mise en place de collectivités locales et de circonscriptions administratives **(1.2.1.)**. Dans ce mouvement, Bobo-Dioulasso présente une situation particulière à la fois portée par un héritage historique commercial fort et un alanguissement économique courant depuis les années 1970 (Fauré et Labazée, 2002) **(1.2.2.)**. Cette situation pose d'importants défis en termes de développement économique local, de création de richesses et de lutte contre la pauvreté. A ce titre, les activités informelles méritent une attention soutenue dès lors que l'emploi constitue l'axe central des politiques de lutte contre la pauvreté, du fait des politiques locales de développement et compte tenu de leurs poids dans l'économie locale de Bobo-Dioulasso, **(1.2.3.)**.

¹²⁴ Concernant cette section, on ne saurait que trop recommander la lecture de l'ouvrage de Fauré et Labazée (2002) qui reste à ce jour l'étude la plus approfondie sur l'économie locale de la ville de Bobo-Dioulasso. Cette étude s'inscrit dans la lignée des études ECOLOC. Le programme ECOLOC est un programme d'étude sur la relance des économies locales en Afrique de l'ouest initié par le Programme pour le Développement Municipal – PDM – en collaboration avec le Club du Sahel. Pour une synthèse de la méthodologie et des enseignements des études ECOLOC voir Yatta (2003) et Club du Sahel/OCDE/PDM (2001). Nous reprendrons ici un certain nombre d'éléments issus du travail minutieux de Fauré et Labazée (2002).

1.2.1. Urbanisation et décentralisation au Burkina Faso

Bien qu'occupé par une population encore majoritairement rurale, le Burkina Faso se caractérise depuis plusieurs années par une urbanisation importante, à la fois sur le plan démographique et économique (Fauré et Labazée, 2002). La forte élévation du taux d'urbanisation en atteste (tab. 2.3.). Entre 1960 et 2006, la population urbaine a pratiquement été multipliée par quinze ; elle a triplé sur les 20 dernières années. Si le taux actuel d'accroissement annuel de la population urbaine de 7,1% se maintient, elle devrait encore doubler sur les dix prochaines années. L'urbanisation est le vecteur de changements sociaux importants. Associée aux effets de la crise économique, la croissance urbaine ouvre de nombreux défis socio-économiques et politiques. Avec l'appui des bailleurs de fonds, la décentralisation constitue une des réponses mises en œuvre par les autorités Burkinabè pour y faire face.

Tab. 2.3. Evolution de la population urbaine au Burkina Faso

	1960	1975	1985	1996	2006
Population totale	4 718 295	5 638 203	7 964 705	10 312 609	14 017 262
Population urbaine	209 874	362 210	1 011 074	1 601 168	3 181 967
Population urbaine (%)	4,5	6,4	12,7	15,5	22,7
Taux d'accroissement annuel moyen (%)	-	3,7	10,8	4,3	7,1

Source : INSD (2000b, 2009a)

Depuis l'adoption de la constitution en 1991, le Burkina Faso s'est ainsi engagé dans un processus de décentralisation caractérisé par « *l'élévation de plusieurs dizaines de villes en communes de plein exercice, par l'organisation d'élections municipales, et par la mise en œuvre d'un dispositif juridique et financier fixant le cadre d'exercice des responsabilités institutionnelles communales* » (Fauré et Labazée, 2002: 32). En août 1998, l'Assemblée nationale du Burkina Faso adopte la loi n°040/98/AN portant sur l'orientation de la décentralisation. Elle y est vue comme « *l'axe fondamental d'impulsion du développement et de la démocratie* », elle consacre « *le droit des collectivités locales à s'administrer librement et à gérer des affaires propres en vue de promouvoir le développement à la base et de renforcer la gouvernance locale* »¹²⁵. Cette loi met ainsi en place deux échelons de décentralisation : les collectivités locales (que sont la région, la province et la commune) et

¹²⁵ Texte d'orientation de la décentralisation : loi 040/98/AN portant orientation de la décentralisation au Burkina Faso, art. 2 (INSD, 2009c: 32).

les circonscriptions administratives (la région, la province, le département et le village). Le pays comprend actuellement 13 régions administratives et 351 communes (dont 49 urbaines). Quarante cinq provinces sont par ailleurs réparties entre les 13 régions¹²⁶. Les élections municipales de 2006 consacrent la communalisation intégrale du pays. Le processus de décentralisation se caractérise par le transfert de compétences et de ressources aux collectivités locales. Bien qu'encore partiel pour de nombreuses raisons, notamment liées à l'insuffisance des ressources financières, le transfert de compétences recouvre toutefois les domaines économiques et sociaux, l'administration et l'aménagement du territoire, l'environnement, l'éducation et la santé. Les collectivités locales *« ont donc la responsabilité d'entreprendre des actions publiques visant à améliorer les conditions de vie des populations locales »* (Zerbo, 2008: 5). Ainsi, parce que l'emploi constitue la source essentielle des revenus des ménages, le secteur informel représente un enjeu central des politiques locales de développement.

Finalement, les effets conjoints de l'urbanisation et de la décentralisation conduisent à reconsidérer les potentialités du secteur informel en termes de création d'emplois et de revenus (Cour et Snrech, 1998). Ce *« secteur permet à beaucoup de citoyens, en créant des activités organisées ou non en établissements fixes, de dégager des revenus nullement circonscrits à la seule "survivance alimentaire" »* (Fauré et Labazée, 2000 : 69). *« L'économie informelle loin de surgir "faute de mieux", comme une réponse au besoin d'emploi d'une population urbaine croissante, face à un secteur moderne insuffisamment dynamique, est au contraire proprement constitutive du processus d'urbanisation en cours »* (ISTED, 1998 : 6). Les difficultés rencontrées par la ville de Bobo-Dioulasso rendent alors d'autant plus pertinentes toutes réflexions sur la structure et la dynamique de ses activités informelles. Avant d'en venir à la place des activités informelles à Bobo, il convient toutefois de préciser le contexte social et économique de la ville.

1.2.2. Bobo-Dioulasso : contexte économique et structures sociales

Au plan historique, Sya (nom originel de la ville, signifiant paix en langue bobo) aurait été fondée aux environs du XI^{ème} siècle par des agriculteurs bobo (Sanou, 2000 ; Fauré et Labazée, 2002). Originaires du Mandé, les fondateurs bobo seraient parvenus à

¹²⁶ Cf. carte administrative du Burkina Faso (fig. A.2.1).

l'emplacement actuel après diverses étapes. La ville aurait ensuite commencé à se développer avec l'arrivée d'autres ethnies dans le cadre de leurs activités commerciales, dont celle des Dioulas au XVIII^{ème} siècle qui fut la plus importante (Sanou, 2000). La ville se serait alors dessinée avant la colonisation à partir d'un village appelée Kibidoué (devenu Sya) auquel vont s'ajouter le village de Kouinima, puis les quartiers de Kombougou, Koko, et Farakan (Fauré et Labazée, 2002). L'appellation officielle de la ville sous le nom de « Bobo-Dioulasso » semble être d'origine assez récente, certains la faisant remonter au colonisateur français Caudrelier en 1904. Bobo-Dioulasso signifie littéralement en langue dioula « le lieu habité (-sso) par les Bobo-Dioula » (Sanou, 2000). Sa fonction de carrefour commercial, accessible à tous les niveaux (le niveau local de la subsistance, régional des échanges, inter-africain du commerce de longue distance), a longtemps assuré sa renommée et sa prospérité (Coquery-Vidrovitch, 2000 ; Fauré et Labazée, 2002). Elle fut d'ailleurs un important centre administratif, militaire et commercial pendant la période coloniale.

Après l'indépendance du pays, la capitale Ouagadougou est devenue le nouveau centre administratif, politique puis économique du pays. La ville de Bobo-Dioulasso a alors vu sa position dans le paysage économique national progressivement se dégrader. Nombre d'entreprises du secteur moderne ont quitté la ville pour se rapprocher des lieux de pouvoir à Ouagadougou. La capitale concentre ainsi la majeure partie des entreprises modernes, notamment industrielles (Fauré et Labazée, 2000). L'étude approfondie menée sur l'économie locale de Bobo-Dioulasso en 1998 (Fauré et Soulama, 2000 ; Fauré et Labazée, 2002) décompose la structure productive de la ville en deux ensembles : une économie populaire majoritaire (notamment marquée par les activités commerciales) et des activités industrielles modernes assurant un peu moins du tiers de la richesse locale (PLB) (Fauré et Labazée, 2002). D'un point de vue sectoriel, les résultats de cette même étude montrent que le secteur tertiaire assure 57% du PLB contre 41% pour le secondaire, le secteur primaire n'occupant qu'une place résiduelle (2% du PLB). Dans son ensemble, le secteur privé assure 77% du PLB. L'informel y tient une place prépondérante puisqu'il contribue autant à la création de richesses locales que le secteur moderne, privé et public confondus. Les performances du secteur moderne sont clairement en déclin. Les effets d'entraînements et les relations inter-firmes sont extrêmement limités. L'essentiel de l'emploi de la ville provient de l'économie informelle qui en assure 68,2%, contre seulement 16,2% pour l'économie moderne et 15,6% pour le secteur primaire. Ces résultats semblent se maintenir puisque le recensement général de la population de 2006 révèle que 53,8% de la population active occupée possède le statut

d'indépendant, 6,6% celui d'apprenti et 5,7% celui d'aide familial, les salariés employés représentant 25,3% (INSD, 2009c)¹²⁷. Le déclin économique de la ville se répercute particulièrement sur les conditions de vie des ménages. Si elle n'a pas encore fait l'objet d'analyses approfondies au Burkina Faso, l'urbanisation de la pauvreté est néanmoins constatée par certains auteurs (Lachaud, 2003 ; Zerbo, 2003). L'incidence de la pauvreté urbaine au Burkina Faso est ainsi passée de 10,4% à 19,9% entre 1994 et 2003 (16,5% en 1998) (INSD, 2003c). Sur la base du calcul d'un seuil urbain de pauvreté pour 1998, Zerbo (2003) estime à 32,4% la part des ménages pauvres dans les villes de Ouagadougou et Bobo-Dioulasso¹²⁸. L'auteur montre par ailleurs que les ménages bobolais sont en moyenne plus vulnérables que ceux de Ouagadougou. Au regard d'un indice de pauvreté multidimensionnelle (pauvreté des capacités), il évalue à 36,8% l'incidence de la pauvreté à Bobo (contre 33,4% dans la capitale). Le dernier recensement donne également quelques informations sur les conditions de vie des ménages bobolais (INSD, 2009a, c). 36,7% des ménages seulement ont un accès à l'eau courante, pendant que 41,3% ont encore pour mode d'éclairage principal la lampe à pétrole. Seuls 9,2% disposent d'au moins un frigo. Enfin, à peine plus d'un tiers de la population possède un niveau d'éducation supérieur au primaire. L'essoufflement économique de la ville s'accompagne également d'un décrochage démographique vis-à-vis de la capitale. Bobo-Dioulasso a vu son poids démographique dans la population urbaine du pays passer de près de 30% au moment de l'indépendance à 15% en 2006, alors que celui de Ouagadougou, quasi équivalent à l'indépendance, en représente plus de 45% en 2006 (tab. 2.4.)¹²⁹. Toutefois le tassement de la dynamique démographique de la ville, particulièrement net sur la décennie 1985-96, est à relativiser compte tenu de la reprise de la croissance démographique sur la période 1996-2006 (4,7% de croissance annuelle moyenne). Malgré le décrochage vis-à-vis de la capitale, la croissance démographique de la ville reste importante et implique dès lors un certain nombre de conséquences en termes de changement social.

¹²⁷ La population active occupée de Bobo-Dioulasso représente 88,9% de la population active totale et 30,5% de la population totale de la ville.

¹²⁸ Le seuil national de pauvreté ne prend pas en compte les différences d'habitudes alimentaires entre milieu rural et urbain. Il tend à sous-estimer le niveau de dépenses alimentaires nécessaire en milieu urbain pour la satisfaction des besoins caloriques d'un adulte. Le calcul d'un seuil urbain de pauvreté permet alors une mesure plus précise de l'incidence de la pauvreté urbaine (Zerbo, 2003).

¹²⁹ On notera que la dynamique d'urbanisation du pays présentée dans le tableau 2.4. reflète bien l'importance prise par les villes moyennes secondaires. « *Dans de nombreux pays d'Afrique de l'Ouest, les villes secondaires, de plus en plus nombreuses, ont un rythme supérieur à celui des grandes cités (...). En valeur absolue, les grandes villes agglomèrent toujours un nombre important de néo-citadins, mais la dynamique de croissance semble désormais déplacée vers les échelons inférieurs de la hiérarchie* » (Dubresson et Raison, 2007: 111). Au Burkina, ce sont actuellement les autres villes, plus que les grandes villes que sont Ouagadougou et Bobo-Dioulasso, qui contribuent à la croissance de la population urbaine.

Tab. 2.4. Evolution comparée de la population urbaine à Bobo, Ouaga et dans les autres centres urbains

	Bobo-Dioulasso			Ouagadougou			Autres villes		
	Effectif	Part dans la population urbaine totale (%)	Taux d'accroissement annuel moyen (%)	Effectif	Part dans la population urbaine totale (%)	Taux d'accroissement annuel moyen (%)	Effectif	Part dans la population urbaine totale (%)	Taux d'accroissement annuel moyen (%)
1960	54 260	26,03	-	59 126	28,17	-	98 298	46,84	-
1975	115 063	31,73	5,1	172 261	47,62	7,4	74 886	20,65	-1,7
1985	288 668	28,55	9,6	441 514	43,67	9,8	258 747	25,59	13,2
1996	309 771	19,35	0,6	709 736	44,33	4,4	581 661	36,33	7,6
2006	489 967	15,40	4,7	1 475 839	46,38	7,0	1 216 161	38,22	7,7

Source : INSD (2000b: 58, 2009a: 68)

Sur le plan de l'organisation sociale, le nom même de la ville reflète sa forte complexité en soulignant la présence ancienne conjointe des Bobo, animistes, et des Dioula, commerçants souvent islamisés. La ville est à ce titre un bon exemple de l'intégration réussie des communautés au Burkina Faso (Coquery-Vidrovitch, 2000). A l'image des villes de la sous-région, la population urbaine est ensuite structurée verticalement (Marie, 1997 ; Bouju, 2004). Le haut de la hiérarchie sociale urbaine est constitué de la grande bourgeoisie d'Etat et marchande. Les citoyens sont ici autonomes et pleinement intégrés à la modernité urbaine (Marie, 1997). Les classes moyennes, composées notamment des employés, techniciens qualifiés et cadres moyens du secteur moderne, aspirent quant à elles au statut supérieur. Leurs unités de résidence reposent sur la famille élargie et l'urbanisation au sein de cette strate est pleinement accomplie. Comparativement, les milieux dits populaires sont marqués par la présence significative de « *néo-citadins ruraux prolétariés* » (Bouju, 2004: 9)¹³⁰. Dans ce milieu, les appartenances ethniques ou régionales jouent encore souvent un rôle important, tout comme les relations avec la famille étendue (urbaine et villageoise). Ces relations sociales peuvent constituer un moyen de s'adapter progressivement aux nouvelles conditions de vie urbaines. Le réseau social des individus de cette strate est souvent pauvre en effectif. Il se déploie principalement autour de la sphère résidentielle et familiale, mais également autour du travail. La ville de Bobo-Dioulasso, comme d'autres villes de la sous-région, témoigne d'une organisation sociale mixte, intermédiaire ou ambiguë, comprise entre les contraintes des structures sociales et des solidarités communautaires, et les processus d'individualisation en cours (Marie, 1997 ; Bouju, 2004). En effet, « *la ville contemporaine tend à produire un*

¹³⁰ Notons toutefois que selon le dernier recensement, les natifs ou non-migrants représentent près de 82% de la population de la ville.

espace public pourvu de contraintes et doté de principes de fonctionnement privilégiant l'individualité (...). (...) l'urbanisation favorise le cosmopolitisme et offre aux individus des possibilités d'émancipation inédites » (Bouju, 2004: 11). En milieu urbain, les formes de solidarité et de sociabilité volontaires tendent à se substituer aux sociabilités imposées ou héritées (Marie, 1997). Toutefois, ces nouvelles opportunités et ces nouvelles formes de sociabilité se développent différemment selon la position dans la hiérarchie sociale urbaine.

En ce sens, l'exploration et l'analyse du réseau personnel des micro-entrepreneurs à Bobo-Dioulasso offrira également des éléments de réflexion quant aux transformations sociales touchant l'économie populaire urbaine. Une économie populaire qui, dans une ville comme Bobo-Dioulasso, constitue un acteur privilégié de la dynamique socio-économique locale.

1.2.3. Les activités informelles à Bobo-Dioulasso

L'étude conduite sur l'économie locale de Bobo-Dioulasso en 1997-1998 par l'IRD (Fauré et Soulama, 2000 ; Fauré et Labazée, 2002) a donné lieu à une analyse approfondie des activités informelles de la ville, à la fois sur le plan de leur contribution à l'emploi, à la richesse locale et aux revenus des ménages et sur le plan de la composition, de la structure et des performances microéconomiques des unités de production.

Concernant le premier point, comme souligné précédemment, l'économie informelle assure l'essentiel de l'emploi dans la ville (68,2% contre 16,2% dans l'économie moderne) et contribue à environ 50% de la création de richesses locales. L'origine des revenus confirme l'importance du secteur informel comme premier pourvoyeur de ressources pour les ménages. Les profits des entrepreneurs informels contribuent pour plus de 54% à la rémunération des ménages, loin devant les salaires (31,5%) puis les transferts (7%) et les loyers (7%). Au total, ce sont 64% du revenu des ménages qui sont issus du secteur informel, contre 26% tirés du secteur moderne (privé et public).

Concernant le second point, un recensement exhaustif de l'ensemble des points d'activité de la ville a été mené (Fauré et Soulama, 2000 ; Fauré et Labazée, 2002). Pas moins de 25 457 points d'activité ont été enregistrés, dont 24 775 ont été recensés sur le terrain. Parmi ces derniers, les activités informelles ont été définies sur la base d'un critère de taille (chiffre d'affaires annuel – CAA – inférieur à 10 millions de FCFA) et/ou d'enregistrement à certains registres officiels (impôts, sécurité sociale, registre du commerce, etc.). Il en ressort que le

secteur informel est principalement caractérisé par des activités fixes développées hors des places de marché (75,5%). La répartition géographique des activités témoigne d'un déséquilibre en faveur des secteurs situés au « cœur historique » de la ville (secteurs 1, 2 et 9), qui concentre près de la moitié des points d'activité¹³¹. Celui-ci se déploie autour du grand marché central de *Hamdalaye* (secteur 1), du boulevard de la révolution (secteur 2) et des zones de transit (gare ferroviaire et routière notamment, secteur 9). Au-delà, un arc de cercle autour du centre historique regroupe six autres secteurs représentant près de 30% des activités informelles (les secteurs 10, 11, 12, 14, 16 et 21). Du point de vue des secteurs d'activité, les résultats expriment la forte vocation commerciale des établissements (74% des points d'activité informelle), devant les services (16%) et l'artisanat de production (10%). On retrouve ici la place historique occupée par le commerce au sein de la ville. Une enquête approfondie a également été conduite auprès d'un échantillon représentatif de 408 unités de production afin d'avoir une description fine de la structure de l'informel Bobolais¹³². Au-delà du confinement local des échanges, la mosaïque d'acteurs composant l'offre (population très diversifiée du point de vue socio-démographique notamment) traduit bien l'idée d'une économie populaire urbaine tournée vers la satisfaction des besoins essentiels des populations. Sur la base des données issues de l'enquête, une typologie des activités a été dressée (tab. 2.5.) (Zerbo, 2001).

Le commerce de subsistance repose principalement sur la vente de produits alimentaires et assimilés. Il est occupé à plus de 50% par des femmes et s'exerce le plus souvent à l'air libre. 54% de ces activités relèvent de l'auto-emploi et 35% ont un CAA inférieur à 1 millions FCFA. La clientèle dans ces commerces est exclusivement composée des ménages urbains. L'artisanat est dominé par la transformation textile. Bien que la taille de leurs affaires reste limitée, ces entrepreneurs tiennent majoritairement une comptabilité sommaire (notes sur les dépenses et recettes). Les micro-services semi-modernes représentent près de 20% de l'échantillon. On y retrouve principalement les services de réparation et de restauration, ainsi que les services de beauté, de santé et quelques activités de transport. Le taux de non-instruits y est plus faible et 70% de ces activités emploient 2 à 5 personnes. Les micro-commerces

¹³¹ Administrativement, la ville est divisée en trois arrondissements : Dafra, Dô et Konsa ; chacun de ces arrondissements étant subdivisé en secteurs (25 au total). Dafra est composé de 10 secteurs (03, 04, 05, 06, 14, 15, 16, 17, 24, 25), Dô de 7 secteurs (2, 10, 11, 12, 13, 22, et 23) et Konsa de 8 secteurs (1, 7, 8, 9, 18, 19, 20 et 21). Voir carte fig. A.2.2.

¹³² Nous ne présenterons ici que quelques traits saillants des résultats de cette enquête approfondie dans la mesure où par la suite, au chapitre suivant notamment, ses résultats serviront de point de comparaison avec ceux de notre propre enquête.

Tab. 2.5. Les cinq sous-ensembles de l'économie informelle bobolaise (%)

	Commerce traditionnel de subsistance	Artisanat	Micro- services semi- modernes	Micro- commerces semi- modernes	Micro- établissements de commerce et de service modernes
Non enregistré	97	95	10	44	24
Pas de comptabilité	57	10	69	24	13
Pas de compte d'épargne	91	85	65	53	15
Local précaire ou sans local	90	78	76	45	21
CAA < 1 millions FCFA	35	15	8	3	0
CAA > 5 millions de FCFA	16	41	52	76	100
CAA > 10 millions de FCA	6	3	31	44	53
Part dans l'échantillon	33	10	19	29	9

Source : Zerbo (2001)

semi-modernes regroupent le commerce d'engins mécaniques et de pièces détachées, les quincailleries et magasins de vente de produits divers, ainsi que les commerçants de textile. Plus de la moitié de ces points d'activité (majoritairement tenus par des hommes) sont abrités dans des locaux en dur. Leur zone d'échange s'étend par ailleurs sur l'ensemble de la province. Enfin, les micro-établissements modernes (de commerce et de service) rassemblent notamment les établissements de commerce général et les petites alimentations, ainsi que ceux spécialisés dans l'import-export. Exerçant très majoritairement dans des locaux en dur, plus de la moitié d'entre eux réalisent un CAA supérieur à 10 millions de FCFA. Moins du quart d'entre eux ne sont pas enregistrés et 60% ont plus de 5 employés.

Si au regard des performances économiques, les secteurs du commerce et des services se détachent, l'importance du premier est néanmoins à relativiser du fait de sa faible contribution à l'emploi et à la distribution de salaires, relativement à son poids démographique (à l'inverse des secteurs de la production et des services). Les difficultés et obstacles au développement des activités informelles de Bobo-Dioulasso rejoignent les constats établis ailleurs. Toutes ces difficultés pointées par les entrepreneurs, qu'elles relèvent de problèmes financiers (crédit, fonds de roulement), de problèmes d'accès à la clientèle et aux marchés, de la complexité des démarches administratives, de dysfonctionnements ou de l'absence d'un cadre institutionnel adapté, laissent transparaître à quel point les relations sociales peuvent jouer un rôle fondamental (soutien financier, privilèges administratifs, crédit-fournisseur, fidélisation de la clientèle, etc.). En ce sens Bobo-Dioulasso offre un cadre d'étude particulièrement adapté à notre problématique. Le choix d'un cadre d'analyse fondé sur la notion de réseau égo-centré a toutefois nécessité la conduite d'une enquête spécifique. Celle-ci vise à l'identification et l'analyse du réseau personnel d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs de l'informel

bobolais. Les deux prochaines sections s'attachent à décrire la méthode d'enquête tant du point de vue de l'échantillonnage que de la construction des questionnaires, en particulier celle du questionnaire basé sur la méthode des « générateurs de noms multiples » (permettant d'identifier le réseau personnel des entrepreneurs).

2. Méthode d'échantillonnage et modalités pratiques de l'enquête

Depuis l'introduction du concept par Keith Hart (1973), la définition du secteur informel a suscité de longs et nombreux débats aussi bien au sein de la communauté des chercheurs (économistes, sociologues, anthropologues, etc.) qu'au sein de la communauté des praticiens, statisticiens et responsables politiques (cf. introduction générale). Derrière ces longs débats se trament des enjeux cruciaux en termes de mesures et d'investigations empiriques. L'adoption en 1993 d'une définition internationale du secteur informel par la 15^{ème} Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (CIST) (OIT, 1993) a donné un grand élan aux méthodes d'enquête et d'estimation du phénomène dans diverses régions du monde. Après avoir rappelé la distinction entre secteur et emploi informel ainsi que justifié la méthode d'enquête retenue (2.1.), nous détaillerons la méthodologie de construction de l'échantillon basée sur la méthode des quotas (2.2.), puis les modalités pratiques de la mise en œuvre de l'enquête, notamment dans sa première phase (questionnaire portant sur les caractéristiques socio-démographiques et économiques des entrepreneurs) (2.3.).

2.1. La méthode d'enquête retenue

On distingue à ce jour deux principales stratégies pour enquêter l'emploi et le secteur informel : l'enquête établissements et l'enquête mixte ménages-entreprises (Charmes, 2005 ; Razafindrakoto *et al.*, 2009). Dans la mesure où ils sont susceptibles de conditionner la méthode d'enquête, il convient d'abord de rappeler quelques éléments relatifs à la définition opérationnelle de ces deux concepts que sont l'emploi et le secteur informel (2.1.1.). Nous justifierons ensuite, dans la perspective d'une enquête spécifique sur le réseau social d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs informels, le choix opéré en faveur d'une enquête établissements (2.1.2.).

2.1.1. La distinction entre emploi et secteur informel

Nous avons vu dans l'introduction générale de la thèse qu'après la définition de la CIST de 1993, le concept de secteur informel a été élargi afin de prendre en considération l'accroissement considérable de l'emploi informel, ou non protégé, dans le cadre même du secteur formel, aussi bien au Nord qu'au Sud. La distinction entre « emploi informel » et « secteur informel » a alors été introduite par la 17^{ème} CIST (OIT, 2003), l'emploi informel étant un concept plus vaste que celui de secteur informel. Le tableau 2.6. résume l'articulation et les recouvrements possibles entre emploi informel et secteur informel (Husmanns, 2004). L'emploi informel, représenté par les cellules 1 à 6 et 8 à 10, est alors défini sur la base de critères caractérisant l'emploi et non l'unité économique dans lequel il s'exerce (les critères opérationnels étant généralement l'absence de contrat de travail écrit, l'absence de protection sociale, etc.). L'emploi informel est généralement appréhendé empiriquement dans le cadre d'enquêtes ménages – emploi (population active). Les données collectées permettent de produire les analyses maintenant classiques du marché du travail dans les PED (segmentation, discrimination, déterminants de l'accès à l'emploi formel, différentiels de revenu entre emploi formel et informel, rendement du capital humain, etc.). Le secteur informel est représenté par les cellules 3 à 8 (auxquels s'ajoutent les ménages produisant pour leur usage final propre ou employant des travailleurs domestiques rémunérés, cellules 9 et 10). Sa définition, présentée en introduction générale, est celle donnée par la 15^{ème} CIST (OIT, 1993: résolution 5.1).

Tab. 2.6. Composantes du secteur informel et de l'emploi informel^a

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

Note : (a) Les cellules grisées correspondent aux catégories d'emplois qui par définition n'existent pas et les cellules quadrillées aux emplois formels. Les cellules blanches renvoient aux différents types d'emploi informel.

Source : Husmanns (2004).

D'un point de vue opérationnel, le secteur informel est une composante du secteur institutionnel des ménages dans le système de comptabilité nationale des Nations Unies, où il est assimilé aux entreprises individuelles. Les entreprises du secteur informel sont alors définies comme des entreprises privées, appartenant à des individus ou des ménages, qui ne sont pas constituées en personne morale distincte de leur propriétaire (à la différence des sociétés) et pour lesquelles aucune comptabilité complète n'est disponible (Husmanns, 2004). Les critères d'identification empirique généralement retenus sont alors les suivants (Charmes, 2009) : (i) le statut juridique de l'unité (sans personnalité morale) ; (ii) l'absence d'enregistrement (registres fiscaux, registres commerciaux et/ou industriels, absence de déclaration de ses employés) ; (iii) la taille de l'activité (moins de cinq ou dix employés permanents). Le secteur informel comprend les « *entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte* », qui peuvent employer des aides familiaux non rémunérés et des employés occasionnels, et les « *entreprises d'employeurs informels* », qui peuvent employer un ou plusieurs salariés de manière continue tout en satisfaisant aux critères de taille et d'enregistrement définis ci-dessus¹³³. Le secteur informel peut être examiné empiriquement à partir de deux types d'enquêtes.

2.1.2. Le choix d'une enquête établissements pour appréhender le secteur informel

Les enquêtes sur le secteur informel visent, entre autres, à collecter de l'information sur les caractéristiques des entrepreneurs, les modes d'organisation des établissements, la main d'œuvre, le capital, les performances économiques, etc. On distingue deux grands types d'enquêtes : l'enquête établissement ou l'enquête mixte ménages-établissements (fig. 2.1.) (Charmes, 2005 ; Razafindrakoto *et al.*, 2009). L'enquête établissements consiste à utiliser un recensement d'établissements, qui peut concerner tous les établissements (formel et informel) ou seulement les établissements informels, comme base de sondage pour tirer un échantillon représentatif d'unités de production informelles. Elle peut être menée conjointement avec le recensement des établissements ou en utilisant le dernier recensement disponible (OIT, 1993). Le principal reproche fait à ce type d'enquête concerne sa difficulté à assurer une couverture exhaustive du secteur informel permettant d'en appréhender toute la diversité (Charmes,

¹³³ Ce sont ces dernières qui correspondent strictement à la définition des MPE (en général, moins de cinq employés salariés). Néanmoins, dans la suite de la thèse les termes de MPE, d'établissements, d'activités, d'entrepreneur (ou micro-entrepreneur) seront également amplement utilisés. Ils désignent tous un même objet dans la mesure où la distinction entre le propriétaire et son entreprise est ici caduque.

2005). En effet, sont d'ordinaire exclues du champ d'observation les unités du secteur informel qui n'opèrent pas dans des locaux fixes ou qui ne sont pas identifiables en tant que telles de l'extérieur lors de l'opération de dénombrement (OIT, 1993). Par ailleurs, compte tenu de l'irrégularité des lois démographiques (taux de natalité et de mortalité) du secteur informel, il est également difficile de mettre à jour la base de sondage pour tirer des échantillons représentatifs d'établissements (Razafindrakoto *et al.*, 2009). C'est en raison de ces faiblesses que les enquêtes mixtes ménages-établissements tendent à être aujourd'hui privilégiées, à l'image des enquêtes 1-2-3 menées en Afrique de l'ouest (Amegashie *et al.*, 2005 ; Razafindrakoto *et al.*, 2009). Les enquêtes mixtes reposent sur l'idée que les unités de production informelles sont plus faciles à saisir par les emplois des personnes travaillant dans le secteur informel que par l'identification des locaux dans lesquels se tient l'activité.

Fig. 2.1. Les deux stratégies alternatives pour la mesure du secteur informel

Première Stratégie	Enquête Etablissements				
	Recensement Etablissements	Plan de sondage			Enquête Etablissements informels
Seconde stratégie	Enquêtes mixtes				
	Recensement de la population	Plan de sondage <i>Phase 1</i>	Enquête Ménages <i>Sur l'activité des individus</i>	Plan de Sondage <i>Phase 2</i>	Enquête d'unités de production informelles

Source : Razafindrakoto *et al.* (2009)

A partir d'une enquête auprès d'un échantillon représentatif de la population des ménages, elles consistent à utiliser les informations concernant le statut dans l'emploi des individus (phase 1) pour sélectionner un échantillon d'unités de production informelles (travailleurs indépendants et employeurs) auquel est appliqué un questionnaire spécifique (phase 2)¹³⁴. Ce type d'enquête permet de recueillir une information plus complète sur le secteur informel qu'une simple enquête au niveau des ménages ou sur les entreprises. Toutefois, la complexité et les exigences de sa mise en œuvre pratique peuvent conduire à une simplification des questionnaires se faisant au détriment de la qualité des informations collectées, notamment sur les revenus (Charmes, 1997). Razafindrakoto *et al.* (2009) soulignent par exemple les risques d'un usage trop exclusif de questions fermées, au détriment de questions ouvertes pouvant fournir des informations plus pertinentes.

¹³⁴ Dans le cadre des enquêtes 1-2-3, la troisième phase est dévolue à une enquête sur les conditions de vie et la consommation des ménages (elle porte également sur un sous échantillon de ménages de la phase 1) (Amegashie *et al.*, 2005 ; Razafindrakoto *et al.*, 2009).

Si les enquêtes mixtes constituent clairement à ce jour la méthode la plus complète pour appréhender le secteur informel, plusieurs raisons nous ont amené à opter pour une enquête établissements. Tout d'abord, la lourdeur de mise en œuvre d'une enquête mixte, certes relative puisqu'elle n'a nullement été un obstacle à son développement au sein des instituts statistiques nationaux de nombreux PED, constitue dans le cadre d'une enquête spécifique telle qu'ici développée une difficulté de taille. Les contraintes logistiques et opérationnelles, que ce soit en termes de délais ou de moyens humains et financiers disponibles, ont rendu impossible la mise en œuvre d'une telle enquête. Par ailleurs, le choix du type d'enquête à mener dépend aussi inévitablement de la problématique et des objectifs de l'étude. Les enquêtes mixtes de type 1-2-3 ont pour objectif de proposer un dispositif harmonisé de suivi statistique de l'emploi, du marché du travail et de la pauvreté dans les PED, pouvant être intégré dans les systèmes statistiques nationaux. Concernant le secteur informel, elles produisent des estimations de l'emploi informel et les soldes macroéconomiques (CA, VA, EBE) au niveau local voire national. Beaucoup de ces résultats servent ainsi l'analyse macroéconomique. L'optique micro socio-économique retenue ici cherche à appréhender le rôle des relations sociales des entrepreneurs dans la dynamique et les performances économiques de leur activité. Il s'agit de comprendre aussi bien les comportements des acteurs que les performances économiques de leur activité et de les relier aux facteurs sociaux que sont les réseaux et relations sociales qui les ont, au moins partiellement, conditionnés et produits. Cet intérêt scientifique s'accorde avec une enquête portant sur les établissements. De plus, le risque de surreprésentation des activités avec local, inhérent à ce type d'enquête, peut paradoxalement, dans le cadre de notre étude, se révéler un atout. En effet, Savoye (1997: 56) souligne que lors d'une enquête établissements toutes les unités de production n'ont pas la même importance et qu'il peut être intéressant de « *se priver par exemple de 10% de la production réalisée par le tiers des unités les plus petites, c'est-à-dire les petits métiers (ces chiffres n'ayant qu'une valeur illustrative), pour obtenir sur les 90% de la production restante une estimation relativement plus précise* ». Il s'agira par exemple dans notre cas, de se priver d'une partie de la classe 1, commerce traditionnel de subsistance, de la typologie présentée au tableau 2.4.. Couvrir la quasi-totalité des unités productives informelles conduit à suivre deux populations d'unités très différentes, les micro-entreprises et les « petits métiers », ce qui soulève de fait des interrogations en termes de pertinence du recours à un (des) questionnaire(s) identique(s) pour les deux populations (du point de vue de l'estimation de la production et de la VA par exemple et surtout dans notre cas de l'identification du

réseau personnel). Finalement, le parti-pris retenu ici concernant le choix de la méthode d'enquête trouve un argument plus général dans les propos de Charmes (1997: 76) :

« En la matière, il faut se garder d'uniformiser à tout prix. La diversité des méthodes doit rester la règle, car c'est cette diversité qui permet d'explorer les zones d'ombre et d'expérimenter les méthodes originales. Et ce n'est que dans peu de domaines qu'il est possible de dire que l'on dispose de méthodes définitives et généralisables. Autrement dit, harmonisation n'est pas synonyme d'uniformisation. Ce sont les concepts, les nomenclatures, les modes de présentation des résultats et le mode d'intégration du secteur informel dans les comptes nationaux qui doivent être harmonisés, non les méthodes de collecte » (Charmes, 1997: 76).

L'objectif de notre enquête est bien d'explorer cette « zone d'ombre » que constituent la nature et le rôle des réseaux et relations sociales des micro-entrepreneurs dans la dynamique et les performances des activités informelles. Par ailleurs, l'existence d'une enquête et d'un recensement fiables et exhaustifs des établissements de la ville (Fauré et Soulama, 2000 ; Fauré et Labazée, 2002) nous offrait une base de départ solide pour la construction de notre échantillon par la méthode des quotas.

2.2. La construction de l'échantillon : la méthode des quotas

Les procédures d'échantillonnage se divisent en deux grandes catégories, non exclusives, selon qu'elles se fondent sur des méthodes probabilistes (sondages aléatoires) ou non probabilistes (sondages empiriques, à choix raisonnés) (Ardilly, 1994 ; Grais, 2003). Les premières correspondent à l'ensemble des techniques de tirage de l'échantillon où chacune des unités de la population a une probabilité connue et non nulle d'appartenir à celui-ci. Comparativement, les secondes rassemblent diverses techniques qui consistent à construire, à partir d'informations connues *a priori* sur la population étudiée, un échantillon qui ressemble autant que possible à cette population. Le jeu du hasard est ici remplacé par une logique issue de la connaissance statistique du terrain. Ces méthodes sont généralement mobilisées lorsque la base de sondage est inexistante, inaccessible ou impossible à construire. Tel est le cas ici, puisque le recensement des établissements menés en 1997-98 ne nous était pas accessible (il aurait de toute façon été inutile puisque non actualisé). Dans la mesure où elles ne requièrent pas l'existence d'un fichier de référence, les méthodes empiriques présentent des avantages

certaines en termes de coût et de rapidité, ce qui constitue dans notre cadre un argument non négligeable. Parmi les méthodes empiriques, la méthode des quotas est la plus fréquemment opérée (Ardilly, 1994). Elle consiste à s'assurer que la structure de l'échantillon retenu reflète le plus fidèlement possible la structure de la population entière, selon certains critères préalablement choisis (variables de contrôle)¹³⁵. Le processus de sélection, basé sur la transcription de la structure de départ, se doit donc de respecter au maximum les proportions des principales caractéristiques de la population. Ces choix raisonnés basés sur quelques caractéristiques essentielles aboutissent à des « quotas ». Le résultat détermine le plan de sondage auquel l'enquêteur doit rigoureusement se plier. La méthode des quotas est très fréquemment employée dans les enquêtes socio-économiques (Grais, 2003). Elle est également largement utilisée, et même recommandée, pour les petits échantillons (Ardilly, 1994 :156) : « *C'est le principe qu'il faut retenir : les quotas pour les petits échantillons et les sondages probabilistes pour les gros échantillons* ». Elle est de plus avantageuse lorsque, parmi les personnes tirées au hasard, la probabilité qu'un grand nombre d'entre elles se dérobe à l'interview est importante¹³⁶. Dans le cadre du secteur informel, cette probabilité est évidemment non négligeable. Avant d'explicitier la construction de notre échantillon sur la base de la méthode des quotas (2.2.2), il est nécessaire de préciser en amont l'unité d'observation retenue et ses critères de repérage empirique (2.2.1).

2.2.1. L'unité d'observation

L'enquête concerne les petites activités économiques privées urbaines fixes hors domicile, ces dernières pouvant s'exercer au sein ou en dehors des places de marchés¹³⁷. N'ont donc pas été prises en compte les activités réalisées à l'intérieur des cours et des maisons sans signalement spécifique ou sans accès direct les rendant visibles aux passants¹³⁸. De même, n'ont pas été considérées dans notre étude les activités ambulantes qui en raison de leur nature peuvent

¹³⁵ La méthode des quotas repose dès lors sur l'hypothèse de la corrélation des différents caractères d'une population (Grais, 2003). Si l'échantillon est représentatif des variables de contrôles, il a de grandes chances de l'être aussi pour les autres caractéristiques. Pour ces critères non contrôlés, la représentativité est obtenue par effet de halo (de Singly, 2005).

¹³⁶ « (...) les refus de répondre rendent nécessaires des substitutions qui sont toujours délicates à opérer et font partiellement perdre les avantages du choix au hasard » (Grais, 2003: 233).

¹³⁷ Les « places de marchés » sont considérées ici comme des espaces organisés, physiquement structurés voire bâtis, c'est à dire des espaces d'activité officiellement voués aux échanges commerciaux (Fauré et Labazée, 2002).

¹³⁸ Pour le biais en faveur des activités fixes avec local, cf. supra. Par ailleurs, Fauré et Labazée (2002) soulignent dans une note méthodologique relative à leur enquête que les produits de ce genre d'activités relèvent souvent de l'autoconsommation (et donc d'une autre problématique renvoyant aux cellules 9 et 10 du tableau 2.6.).

difficilement être mises en comparaison avec les activités fixes et nécessiteraient du reste une enquête spécifique. L'unité de base de l'échantillon repose ainsi sur le micro-entrepreneur et son unité de production, c'est-à-dire sur le « patron » de l'établissement (cellules 3 et 4, voire 8, du tableau 2.6.). L'appartenance des établissements au secteur informel repose ensuite sur une définition multicritère en cohérence avec celle du BIT et articulant trois dimensions :

- i) l'enregistrement auprès d'un certain nombre de registres officiels (registre du commerce et/ou chambre de commerce, caisse nationale de sécurité sociales - CNSS, identifiant fiscal unique - IFU), les activités informelles étant caractérisées par leur non inscription auprès de l'un ou l'autre de ces registres officiels ;
- ii) la taille de l'établissement, mesurée par le nombre d'employés salariés par celui-ci, le seuil limite étant fixé à cinq salariés. L'activité bascule dans la catégorie micro-entreprise, que l'on retrouve majoritairement dans le secteur informel, en dessous de ce seuil (AFRISTAT, 1999) ¹³⁹ ;
- iii) Le mode de gestion, appréhendé par le type de comptabilité tenue, à savoir, une comptabilité écrite formelle, complète ou simplifiée, de simples notes personnelles ou enfin aucune comptabilité ; seule la première a une valeur administrative et les deux dernières caractérisent donc les activités économiques informelles.

Ont alors été considérées comme faisant partie de l'économie informelle, les unités de production répondant à au moins deux des critères présentés ci-dessus. Une activité peut très bien appartenir à notre échantillon tout en étant enregistrée auprès de certains registres administratifs, mais en possédant en revanche moins de cinq salariés et aucune comptabilité à valeur administrative (le cas des « télécentres » en est un exemple). Inversement, une activité non enregistrée sera exclue de notre échantillon si elle possède plus de cinq salariés et une comptabilité écrite formelle (cette situation reste néanmoins assez rare).

2.2.2. La construction de l'échantillon: le plan de sondage

Pour appliquer la méthode des quotas, il est nécessaire de connaître la distribution de la population suivant un certain nombre de variables de contrôle. Pour ce faire, la construction

¹³⁹ Les salariés étant définis comme les employés de l'entreprise qui perçoivent indépendamment du niveau d'activité un revenu monétaire fixe pour une période de travail clairement identifiée (déclarés ou non déclarés) (AFRISTAT, 1999).

de notre échantillon prend appui sur les résultats du dernier recensement exhaustif des activités mené en 1997-1998 (Fauré et Soulama, 2000 ; Fauré et Labazée 2002). Dans le cadre de ce recensement, pas moins de 25 457 petites activités économiques urbaines ont été dénombrées, dont 22 847 hors activités ambulantes et taxis. La répartition de ces 22 847 points d'activités par secteur géographique de la ville et par branche et sous-branche d'activité est donnée en annexes, respectivement dans les tableaux A.2.1. et A.2.2. Ces deux dimensions constituent nos critères de constitution des quotas. Néanmoins, les données du tableau A.2.2. témoignent d'une répartition par branche largement favorable au commerce (74% contre 16% pour les services et 10% pour la production/artisanat). Le problème qui en découle est que dans les échantillons par quotas « normaux » les individus appartenant à des petits groupes, comme ici la branche production, ne seront évidemment pas nombreux si la taille de l'échantillon est petite. Ce problème risquait de se poser dans notre cas dans la mesure où, compte tenu des délais et moyens financiers réduits, l'échantillon a été, *a priori*, limité à 300 unités. Or, l'analyse statistique exigera par la suite des croisements où cette branche apparaîtra en variable indépendante (comparaisons interbranches, etc.). De plus, la connaissance de la manière dont s'organisent les activités informelles, et la nature du réseau social des entrepreneurs, dans la branche de la production ou des services, nécessite de leur accorder une place importante dans l'échantillon. Dès lors, il est généralement conseillé d'opter pour une stratification de la population de référence avant « tirage » de l'échantillon par la méthode des quotas (de Singly, 2005: 43). Ainsi a-t-il été décidé ici d'une stratification de la population à parts égales entre chaque branche. Ensuite les quotas ont été établis pour l'échantillon de 300 points d'activités sur la base des secteurs géographiques et des sous-branches d'activité. Concernant la répartition géographique, à partir des résultats du recensement, les huit premiers secteurs en termes de densité et de proportion de points d'activité ont été sélectionnés. Le poids respectif de chacun de ces secteurs dans le nombre total de points d'activités qu'ils recouvrent a ensuite été calculé et appliqué à notre quota de 300 unités de production (tab. 2.7.). Parmi ces huit secteurs, trois constituent le « cœur historique » de la ville (secteurs 1, 2 et 9), et cinq sont localisés dans l'arc de cercle l'entourant (11, 12, 15, 16, et 21) (fig. A.2.2.). Du point de vue des sous-branches, les proportions issues du tableau A.2.2. ont été respectées¹⁴⁰. Le plan de sondage résultant, pour un échantillon de 300 unités de production, est donné dans le tableau 2.8. L'enquête a alors été menée avec le souci de respecter le plus scrupuleusement possible le plan de sondage ainsi

¹⁴⁰ On notera toutefois que les sous-branches trop peu représentées n'ont pas été retenues (moins de 2% de la branche de référence). Certaines sous-branches ont également fait l'objet de regroupements (cf. tab. 2.8.).

Tab. 2.7. Quotas selon les secteurs géographiques retenus

Secteurs (noms officiels)	% du total	Nombre de points d'activité
1. Hamdalaye	33	101
2. Diaradougou, Medina Coura et Farakan	13	39
9. Accartville Sud	12	36
15. Ouezinville	10	30
12. Nieneta	8	25
21. Sonsoribougou	8	24
16. Saint-Etienne	8	23
11. Colma	8	22
Total	100	300

Source : établi par l'auteur d'après les résultats de Fauré et Soulama (2000)

défini. Conformément à la méthode, dans les limites des quotas établis, le choix des individus sur le terrain est laissé à la discrétion des enquêteurs (des contrôles sont bien entendu régulièrement assurés durant l'enquête, cf. *infra*). Néanmoins, en s'inspirant de la méthode des itinéraires, des consignes géographiques ont été imposées, notamment celle de varier le choix des établissements entre zones d'activité intense (près des places de marché ou des principaux axes routiers) et zones plus isolées à l'intérieur des secteurs¹⁴¹. Par ailleurs, depuis le recensement de référence de nouvelles activités sont apparues et se sont développées dans certaines sous-branches ; elles ont été prises en considération. On en citera deux exemples: (i) les commerces de matériel audio-vidéo et de téléphones portables (auxquels sont associées les activités de services de réparation électroniques, et le commerce de pièces détachées pour téléphones portables) ; (ii) les cybercafés et autres services d'accès à internet et de dactylographie (« secrétariat public »). Ces activités ont été ajoutées à la nomenclature d'activités mobilisée¹⁴².

¹⁴¹ La méthode des itinéraires est une variante de la méthode des quotas (Ardilly, 1994 ; Grais, 2003). Au lieu de laisser l'enquêteur déterminer librement les individus à interroger, on lui impose de ne réaliser ses interviews qu'auprès d'individus localisés dans certains endroits définis par avance (sur une carte par exemple). On constitue ainsi une forme d'itinéraire imposé.

¹⁴² La nomenclature par branche d'activité mobilisée dans le cadre de notre enquête correspond à celle construite pour l'enquête IRD, élaborée spécifiquement pour être adaptée à l'économie informelle urbaine de Bobo-Dioulasso et regroupant 3 branches d'activité, 24 sous-branches, et 177 corps de métiers. Elle a été corrigée de certains aménagements dûs aux évolutions du paysage économique informel bobolais. Un aperçu des principaux corps de métiers enquêtés par sous-branche est donné dans le tableau A.2.3..

Tab. 2.8. Plan de sondage établi par sous-branches et secteurs géographiques (n=300)

	Production / Transformation				Commerce				Services				Total	
	Total	Confection textile, cuir, habillement (64%)	Transformation Métaux, Bois et Artisanat (28%)	Agro-Alimentaire (8%)	Total	Produits Alimentaires et assimilés (53%)	Textile, cuir, habillement (14%)	Manufactures (33%)	Total	Réparations (35%)	Restauration (35%)	Santé-Soins (20%)		Autres services (10%)
1. Hamdalaye	33	21	9	3	34	17	6	11	34	12	12	7	4	101
2. Diaradougou	13	8	4	1	13	7	2	4	13	5	5	3	1	39
9. Accart-Ville Sud	12	8	3	1	12	6	2	4	12	4	4	2	1	36
11. Colma	8	5	2	1	7	4	0	3	7	3	3	2	0	22
12. Nieneta	9	5	3	1	8	4	1	3	8	3	3	2	1	25
15. Ouezinville	10	6	3	1	10	5	1	3	10	4	4	2	1	30
16. Saint-Etienne	7	5	2	0	8	4	1	3	8	3	3	2	1	23
21. Sonsoribougou	8	5	2	1	8	4	1	3	8	3	3	2	1	24
Total	100	64	29	7	100	53	14	33	100	35	35	20	10	300

Source : établi par l'auteur d'après les résultats de Fauré et Soulama (2000)

Tab. 2.9. Echantillon final réparti par sous-branches et secteurs géographiques (n=317)

	Production / Transformation				Commerce				Services					
	Total	Confection textile, cuir, habillement	Transformation Métaux, Bois et Artisanat	Agro-Alimentaire	Total	Produits Alimentaires	Textile, cuir, habillement	Manufactures	Total	Réparations	Restauration	Santé-Soins	Autres services	Total
1. Hamdalaye	29	21	7	1	38	19	6	13	37	12	15	6	4	104
2. Diaradougou	16	9	6	1	13	6	1	6	13	4	5	3	1	42
9. Accart-Ville Sud	14	8	4	2	15	7	4	4	14	5	4	5	0	43
11. Colma	7	5	2	0	7	3	0	4	10	3	4	2	1	24
12. Nieneta	8	5	3	0	7	4	0	3	9	3	3	2	1	24
15. Ouezinville	11	6	4	1	10	6	1	3	11	4	4	2	1	32
16. Saint-Etienne	7	5	2	0	8	4	1	3	8	2	3	2	1	23
21. Sonsoribougou	9	5	3	1	7	4	1	2	9	4	2	2	1	25
Total	101	64	31	6	105	53	14	38	111	37	40	24	10	317

Source : auteur.

2.3. Modalités d'enquête et collecte des données socio-démographiques et économiques

Après une période de test effectuée à Bobo-Dioulasso d'avril à juin 2006, l'enquête quantitative s'est déroulée de février à juillet 2007, période au cours de laquelle deux passages auprès des micro-entrepreneurs ont été effectués (2.3.1.). Le premier fut consacré à la passation du questionnaire socio-démographique et économique (2.3.2.), et le second à celle du questionnaire portant sur le réseau personnel d'accès aux ressources. Ce dernier point fera d'ailleurs l'objet d'une section à part entière dans la mesure où il constitue un élément essentiel de notre cadre d'analyse et un apport fondamental de notre travail de terrain (voir section 3)¹⁴³.

2.3.1. Le déroulement pratique de l'enquête et l'échantillon obtenu

Les entretiens ont tous été menés directement sur le lieu d'exercice de l'activité, de façon à permettre l'observation directe et de contrôler ainsi les déclarations de l'entrepreneur pour renforcer la fiabilité des estimations (par exemple sur la valeur du capital actuel). Le temps nous ayant permis d'accroître quelque peu l'objectif initial des 300 unités, l'échantillon final issu de notre enquête se compte à 317 établissements (tab. 2.9.). Dès lors que dans le cadre de la méthode des quotas le choix des micro-entrepreneurs sur le terrain est laissé à la discrétion des enquêteurs (dans la limite des quotas et des consignes données), il importe de noter que des contrôles *a priori* sur quelques variables principales ont été quotidiennement effectués. En plus des variables définissant les quotas, ont en effet été considérés les variables filtres, la localisation de l'activité au sein d'une place de marché, et le CAA. Cela a autorisé la mise en place d'un suivi quotidien permettant d'ajuster les consignes données aux enquêteurs afin d'obtenir un échantillon le plus proche possible du plan de sondage et le plus représentatif possible de certaines variables de la base de référence établie lors de la précédente enquête (Fauré et Soulama, 2000)¹⁴⁴. Les consignes précises données aux enquêteurs permettent d'éviter des biais de sélection en imposant à ces derniers de varier leurs choix afin de ne pas

¹⁴³ Le premier passage a été réalisé avec la collaboration de quatre enquêteurs recrutés à l'université de Ouagadougou et à Bobo-Dioulasso. Le second passage a été réalisé par mes propres soins avec l'aide d'un interprète recruté à Bobo-Dioulasso.

¹⁴⁴ Lors de la saisie des données, opérée par nos propres soins, des contrôles *a posteriori* ont également été établis (avec vérification sur le terrain en cas de données manquantes ou douteuses). Les statistiques descriptives présentées dans la section 5.1 du chapitre suivant sont également un bon moyen de contrôle *a posteriori* de la représentativité de l'échantillon (par comparaison avec les résultats de l'enquête pré-existante).

sélectionner artificiellement des individus aux caractéristiques trop semblables ou trop particulières. Par ailleurs, notons que si le double passage s'est avéré nécessaire, compte tenu de la durée des entretiens (entre une heure et deux heures pour le premier et entre 30 min et une heure pour le second), il possède aussi l'avantage d'autoriser durant le second passage un contrôle de la qualité du travail réalisé par les enquêteurs lors du premier passage (et d'apporter des modifications si des informations s'avèrent être erronées ou manquantes). Ces contrôles sont rendus d'autant plus faciles que le double passage permet d'accumuler une certaine confiance avec le répondant, facilitant ainsi le second entretien et permettant de revenir plus aisément sur certaines informations du premier questionnaire¹⁴⁵. Il est en revanche incontestable que ce mode opératoire comporte le risque de perdre un certain nombre de cas entre les deux passages. Notre enquête ne fit pas exception à ce niveau. Le tableau A.2.4. présente l'échantillon retrouvé lors du second passage (n=278) réparti par sous-branches d'activité et secteurs de la ville¹⁴⁶. De manière générale les cas non retrouvés s'expliquent par l'important taux de mortalité et de mobilité des activités dans le secteur informel. De plus, compte tenu du fait que nous opérons seul au second passage, les délais entre le premier et le second passage se sont accrus au fur et à mesure du temps, rendant inévitable la disparition ou le déplacement de certaines activités (notamment les activités par nature assez volatiles, telles que les petits commerces de produits alimentaires et les services de réparation de deux roues ou de restauration de rue). Si à cela on ajoute les inévitables problèmes d'adressage, les refus de continuer l'enquête (par méfiance ou autres) ainsi que les mauvais entretiens lors du second questionnaire, on retrouve les différentes sources de pertes entre le premier et le second passage.

2.2.2. Une adaptation du questionnaire de la phase 2 des enquêtes 1-2-3

Le questionnaire appliqué lors du premier passage porte sur les caractéristiques socio-démographiques et économiques de l'entrepreneur et de son activité. Il vise à analyser les conditions dans lesquelles ces activités sont réalisées et les résultats économiques de ces

¹⁴⁵ A l'avenir, il semblerait souhaitable selon nous d'opérer en ce sens en fractionnant encore plus le nombre de passages et en réduisant la durée d'intervention lors de chacun d'eux (le délai entre chaque passage pouvant se monter à une ou deux semaines). Cela aurait l'avantage de réduire la gêne occasionnée pour l'entrepreneur (et donc les possibilités de mauvaises réponses dues à l'impatience), d'emmagasiner de la confiance au fur et à mesure des rencontres et ainsi d'augmenter la fiabilité des réponses d'autant plus que cela permet d'organiser les entretiens en allant des questions les plus générales aux questions les plus précises, concernant notamment les aspects économiques et financiers, sur la fin.

¹⁴⁶ Les tests du Khi-2 appropriés montrent que le sous-échantillon n'est pas statistiquement différent du premier du point de vue de la représentativité permise par la méthode des quotas.

dernières. Il s'inspire assez largement de la phase 2, concernant le secteur informel, des enquêtes 1-2-3 initiées par DIAL¹⁴⁷. Un certain nombre d'adaptations au contexte et aux objectifs de l'étude ont été nécessaires. Ce questionnaire s'articule autour de neuf modules présentés dans le tableau 2.10. Il cherche à être le plus adapté possible au rythme spécifique de chaque activité et aux concepts utilisés par les entrepreneurs du secteur informel (par exemple en laissant le choix de la période d'estimation des revenus, des charges et des rémunérations à la discrétion du répondant). Si la priorité est donnée aux questions fermées, des questions ouvertes ont également été mobilisées. Ces dernières ont des propriétés statistiques stratégiques (Razafindrakoto *et al.*, 2009) dans la mesure où elles sont généralement plus faciles à faire « passer », si bien que leur alternance avec des questions fermées peut améliorer le taux de réponse et la qualité de celles-ci dans la partie quantitative. Concernant l'information synthétisée dans le tableau 2.10., il convient d'insister sur deux points. Le module C sur la main d'œuvre se rapproche d'une enquête appariée entreprise/salariés. En effet, il consiste à faire énumérer par l'entrepreneur tous les individus travaillant avec lui ainsi que leurs caractéristiques personnelles (statut, stabilité, ancienneté, relation avec le chef d'entreprise, mode de recrutement). Ensuite, pour chaque catégorie d'employés (employé salarié, apprenti, aide familial) une estimation moyenne des rémunérations, monétaires ou non, versées par l'entrepreneur a été produite (selon la période choisie par le répondant)¹⁴⁸. Les modules C, D et E permettent alors le calcul du profit de l'activité (l'EBE). Malgré des remises en cause récentes sur la méthode d'estimation du profit, qui pourrait être mieux appréhendé par une question directe (« Quel a été votre profit au cours du mois précédent ? »), nous partageons le point de vue de Roubaud (2009) en faveur de sa reconstitution par les comptes de l'activité. Enfin, l'introduction d'un dernier module concernant l'entrepreneur et son milieu social offre une transition vers le second questionnaire sur le réseau social d'accès aux ressources.

¹⁴⁷ Pour une présentation des enquêtes 1-2-3 voir Amegashie *et al.* (2005) et Razafindrakoto *et al.* (2009) ; pour un aperçu du questionnaire de la phase 2, voir AFRISTAT (1999).

¹⁴⁸ Les avantages en nature correspondent très majoritairement aux repas fournis par le patron (avec, le cas échéant, la prise en compte de certains soins de santé). Leur monétisation est donc essentiellement basée sur le prix moyen d'un repas.

Tab. 2.10. Modules du premier questionnaire et principales variables

Modules	Nom	Variables principales
O	Filtres	Enregistrements (IFU, CNSS, registres du commerce) ; Nombre d'employés (dont salariés) ; Type de comptabilité
A	Caractéristiques de l'établissement	Nombre d'années d'existence, activités principale et secondaire, nature du local, montant du loyer, compte bancaire, etc.
B	Caractéristiques socio-démographiques de l'entrepreneur	Lieu de naissance, ethnie, religion, genre, statut matrimonial, taille du ménage, scolarité, âge, expérience professionnelle, statut antérieur, multiactivité
C	Main d'œuvre	Nombre d'employés au début de l'activité et actuellement, caractéristiques de chaque employé (statut, ancienneté, parenté, mode de recrutement) ; rémunérations monétaire et non monétaire de chaque catégorie d'employés
D	Chiffre d'affaires	Estimation du CA du mois précédent et selon les variations saisonnières
E	Charges	Idem pour l'estimation des charges en matières premières et consommations intermédiaires, charges courantes, et financières
F	Clients et fournisseurs	Localisation et caractéristiques de la clientèle et des fournisseurs principaux
G	Capital et Investissement	Estimation du capital de départ selon son origine (épargne personnelle, dons, prêts) ; estimation des investissements réalisés depuis le démarrage de l'activité et sur la dernière année par catégorie (aménagement des locaux, machines, équipements, etc.) ; estimation du capital actuel au prix de revente par type (machine, outil, équipement, stock)
H	Perceptions, problèmes et perspectives	Raisons de la création de l'activité, fixation du niveau de l'activité et des prix, comportement avec les clients, perception de la conjoncture, principaux problèmes et projets, qualité des relations avec l'administration, etc.
I	Milieu social	Fréquence et montant moyen de participation aux événements sociaux (mariages, baptêmes, funérailles, réunions familiales et villageoises), appartenance à une ou plusieurs organisations professionnelles et associations civiles

Source : auteur.

3. La collecte de données de réseaux égo-centrés¹⁴⁹

Tel que défini dans le chapitre précédent, un réseau égo-centré 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*. Pour collecter des données de réseaux égo-centrés, on constitue un échantillon d'individus selon les méthodes classiques (cf. *supra*), que l'on interroge sur leurs relations. Mais, afin d'obtenir une image aussi précise que possible du réseau des répondants, il est nécessaire d'utiliser des outils et instruments appropriés afin de les aider à le délimiter. Il existe différentes méthodes pour collecter des données sur les réseaux personnels (Marsden, 1990, 2005). Ces dernières, synthétisées dans le tableau A.2.5., se distinguent selon qu'elles nécessitent ou non la participation directe de l'individu considéré, avec les difficultés inhérentes à l'une ou l'autre des deux solutions. Dans la seconde optique, on peut citer les méthodes par archives, l'observation directe (notamment en anthropologie, voir Mitchell, 1969a), ou l'utilisation de supports de communication (téléphone et courriel par exemple). Parmi les méthodes impliquant l'individu considéré, on distingue la méthode du cahier d'enregistrement (méthode de l'auto-révéle) (Gribaudo, 1998), celle du listage (plus souvent utilisée dans le cadre de récolte de données de réseaux complets) (Wasserman et Faust, 1994) et enfin la méthode des « générateurs de noms » développée en sociologie des réseaux pour l'étude du soutien et de la solidarité sociale (confidences, entraides, etc.) (Wellman, 1979 ; Fischer, 1982 ; Burt, 1984 ; Campbell et Lee, 1991). Cette dernière méthode est la plus usitée pour la collecte de données de réseau personnel, et elle a fait l'objet d'une adaptation dans la littérature sur les dynamiques entrepreneuriales dans les pays industrialisés (Greve et Salaff, 2003 ; Hoang et Antoncic, 2003 ; Jack, 2010 ; Slotte-Cock et Coviello, 2010). La méthode des générateurs de noms a également donné lieu à une vaste littérature en sociologie sur des points méthodologiques relatifs aux biais résultant de la perception du répondant. Après avoir souligné les raisons de l'adoption d'un tel instrument et ses implications méthodologiques (3.1.), nous préciserons la manière dont il a été construit et adapté à notre objet d'étude, à savoir le réseau personnel d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs informels de Bobo-Dioulasso (3.2.). Si la méthode des générateurs de noms permet de décrire de manière transversale le réseau personnel de l'entrepreneur, elle ne permet pas en revanche de saisir

¹⁴⁹ Cette section a pour partie donné lieu à une communication présentée lors de la première journée d'étude du réseau thématique 26 (RT26) de l'Association Française de Sociologie (AFS) intitulée « *Nouvelles approches, nouvelles techniques en analyses des réseaux sociaux* » et tenue au Clersé à l'université de Lille 1 (Berrou, 2008).

précisément la dynamique des relations dans le temps (c'est-à-dire, pour ce qui nous concerne, au cours de la trajectoire entrepreneuriale). Il s'agit ici de saisir la dimension temporelle de l'encastrement que nous avons associée à l'approche discursive et culturelle de White (2008 [1992]). Cette dernière ouvre en effet la voie à une analyse de la dynamique de l'encastrement et du découplage (cf. chapitre 1). Dans ce cadre, et en accord avec la démarche de White, une approche qualitative basée sur des entretiens structurés autour de la méthode des histoires de cas (Grossetti, Barthe et Beslay, 2006 ; Grossetti et Barthe, 2008) a également été mise en œuvre (3.3.).

3.1. La méthode des « générateurs de noms multiples »

La méthode des générateurs de noms repose sur deux types de questions (Marsden, 1990, 2005). Les générateurs de noms proprement dits consistent en une (ou plusieurs) question(s) visant à identifier les membres (*alters*) du réseau personnel du répondant (*ego*). Ils sont généralement suivis de questions complémentaires, nommées « interpréteurs de noms », ayant pour but de caractériser les *alters*, de qualifier les relations existantes entre ces derniers et le répondant (*ego*), et entre ces derniers (*alters*) entre eux (3.1.1.). Les informations collectées par cette méthode permettent de mesurer les trois dimensions du réseau décrites au premier chapitre. Les implications méthodologiques des « générateurs de noms » concernant la fiabilité de l'énumération des noms qu'ils occasionnent ont fait l'objet d'une vaste littérature (3.1.2.). En revanche, la question des conséquences méthodologiques de la transposition de cette méthode à des contextes socioculturels différents, notamment en milieu africain pour ce qui nous concerne, a fait l'objet de peu de débats (3.1.3.).

3.1.1. La portée de la méthode des générateurs de noms

Le générateur de noms est un instrument de stimulation de la mémoire du répondant, l'invitant à se remémorer les personnes avec lesquelles il entretient certains types de relations directes. Il s'agit de questions telles que : « *au cours des 6 derniers mois, quelles sont les personnes avec lesquelles vous avez discuté de sujets importants pour vous ?* » (Burt, 1984: 331)¹⁵⁰. Cette méthode possède un certain nombre d'avantages justifiant son utilisation dans

¹⁵⁰ Ce générateur de noms est dit « GSS » ; il est tiré de l'enquête General Social Survey menée aux Etats-Unis en 1985 et est l'un des plus utilisés dans la littérature sur les réseaux personnels de soutien social en sociologie.

le cadre de notre étude. D'un point de vue pratique, parce qu'elle repose sur des questionnaires administrables selon les méthodes traditionnelles, elle s'intègre parfaitement au format d'enquêtes quantitatives plus générales. C'était d'ailleurs l'objet de l'article de Burt (1984) visant à justifier l'intégration d'un module sur les réseaux personnels dans le General Social Survey. Un tel module s'adapte ainsi facilement aux différents champs d'observation possibles (comme celui de l'entrepreneuriat) et à l'étude de différents types de relations sociales. Différents critères peuvent en effet sous-tendre la définition du générateur servant à l'identification des relations. On distingue quatre types de critères mobilisés selon qu'ils sont centrés sur : (i) l'interaction (contacts sur une période de temps donnée) ; (ii) le type ou le « rôle » de la relation (relation définie de manière normative par le rôle, c'est à dire l'ensemble des attentes, droits et obligations qui lui sont associé, comme dans les relations familiales, les relations de voisinage ou amicales, etc.) ; (iii) la dimension affective (valeur subjective accordée à la relation par le répondant, personnes considérées comme « proches » ou « importantes » par exemple) ; (iv) l'échange ou « l'interdépendance » (personnes engagées dans des interactions régulières de soutien matériel ou immatériel) (Campbell and Lee, 1991 ; Van der Poel, 1993 ; Marsden, 2005 ; Marin et Hampton, 2007).

Notons qu'il existe d'autres méthodes dérivées, souvent mobilisées dans la littérature sur le capital social, comme les « générateurs de positions » et les « générateurs de ressources ». Les générateurs de positions permettent de construire des indicateurs de diversité et de composition du réseau, mais seulement par rapport aux positions sociales présentées (Lin, 2001 ; Lin, Fu et Hsung, 2001). Ils consistent à demander au répondant s'il connaît une personne ayant telle ou telle position sociale (généralement à partir d'une échelle de prestige social préétablie par le chercheur). C'est ce type d'instrument qui sous-tend l'étude sur le capital social des entrepreneurs du secteur manufacturier au Ghana (Barr, 2002). Il ne permet toutefois pas de refléter toute la diversité du réseau, puisqu'il est fondé sur des catégories prédéfinies. Le risque est alors grand d'omettre des relations sociales importantes, établies en dehors de ces catégories prédéfinies, ou encore de prendre pour acquise l'importance de certaines catégories sociales (à travers l'échelle de prestige) avant de l'avoir démontrée. Les générateurs de ressources tels que définis par Van der Gaag et Snijders (2004) sont assez similaires. L'instrument consiste à demander au répondant s'il connaît personnellement certaines personnes possédant des compétences ou des ressources particulières. Comme le précédent, le générateur de ressources ne permet donc pas d'énumérer des relations sociales

spécifiques. Dans sa version la plus élémentaire, il mesure seulement si le répondant connaît quelqu'un possédant certaines des ressources.

Dans le cadre de la méthode des générateurs de noms, selon le type de critère de définition retenu, des variations dans la structure ou la composition du réseau peuvent être observées (notamment la taille ; Campbell et Lee, 1991). Mais plus encore, un même type de générateur est susceptible d'être interprété différemment selon les répondants. On touche à ce stade à la question des éventuels biais associés à cet instrument.

3.1.2. Les biais associés aux générateurs de noms et leurs implications méthodologiques

Les principales limites de cet outil de collecte résultent du fait qu'il est très sensible à la subjectivité du répondant (signification et interprétation du générateur, perception de son environnement social), ainsi qu'à sa mémoire (oublis et biais cognitifs associés). Un certain nombre de biais est donc à craindre dans l'identification des *alters* et il importe d'en prendre connaissance afin d'en tenir compte dans la méthodologie de construction des générateurs.

L'interprétation et la compréhension du générateur par le répondant peuvent être différentes de celles supposées par le chercheur. Si l'on reprend les quatre types de générateurs définis ci-dessus, l'interprétation a plus de chance d'être partagée pour ceux construits sur la base de critères d'échanges sociaux spécifiques (Van der Poel, 1993 ; Marsden, 2005 ; Marin et Hampton, 2007). Cette approche possède le mérite de reposer sur des critères spécifiques assez clairement définis et univoques (aide financière ou matérielle, conseils, etc.), de sorte qu'elle est moins susceptible de faire l'objet d'interprétations divergentes. Ce n'est pas le cas des approches reposant sur les critères affectifs (par définition), sur le rôle des relations (les catégories sociales, même les plus conventionnelles telles que la famille ou l'amitié, sont passibles d'interprétations différentes selon les individus), ou sur les interactions (ce que mesure réellement l'interaction pouvant varier selon les individus).

La perception par le répondant de ses interactions a fait l'objet d'une des premières importantes contributions critiques sur la méthode d'énumération des noms de mémoire. Il s'agit des fameuses études « BKS », du nom de leurs auteurs (Bernard, Killworth and Sailer, 1980, 1982). Elles comparent sur différentes populations des données sur la fréquence des contacts issues de questionnaires posés aux répondants avec celles issues d'autres méthodes

(observations, journal, etc.). Elles en concluent que les répondants ne se remémorent pas avec suffisamment de précision certains contacts qu'ils entretiennent sur une période de temps donnée et/ou dans certaines situations particulières. En fait, près de la moitié des interactions reportées par les répondants ne correspondent pas à la réalité, d'où une remise en cause de la validité de la méthode des générateurs de noms et de l'utilité de telles données. Ces conclusions vont provoquer un certain nombre de réactions. Hammer (1980) souligne que les méthodes d'observation, nécessairement limitées dans le temps, ne sont pas forcément plus fiables dans la mesure où les relations clés de l'individu peuvent ne pas être présentes durant la période d'observation. Par ailleurs, d'autres études vont mettre en évidence que les divergences entre les données observées et reportées ne se distribuent pas de manière aléatoire (Hammer, 1985 ; Freeman and Romney, 1987 ; Freeman *et al.*, 1987). De manière générale, les erreurs de report du répondant concernant ses relations sont biaisées en faveur des liens routiniers, typiques et des régularités de long terme. Or, on est en droit de se demander si les « situations particulières » des études « BKS » sont d'un quelconque intérêt pour l'étude des réseaux sociaux. Dès lors que l'on cherche plutôt à estimer et appréhender la structure d'ensemble des relations sociales au sein de laquelle l'individu est inséré de manière générale, stable et durable, la méthode des générateurs garde toute sa pertinence et sa validité. Enfin, notons un dernier contre-argument de taille aux conclusions des études « BKS » : le générateur de noms doit être considéré comme un outil d'échantillonnage du réseau personnel du répondant. L'objectif n'est pas d'identifier l'ensemble des relations sociales constitutives de son réseau personnel, mais d'en extraire un échantillon le plus représentatif possible (Hammer, 1984 ; Marsden, 1990, 2005 ; Brewer, 2000) afin de donner une image de la réalité des différences de structure et de caractéristiques des réseaux entre les répondants. C'est dans cette perspective et en vue d'améliorer autant que possible la qualité et la représentativité de cet échantillon, que la prise en compte des biais liés à l'oubli de noms dans l'énumération, ainsi qu'à la structuration et à l'organisation de la mémoire du répondant demeure fondamentale.

Une synthèse de la littérature sur la question de « l'oubli » est fournie par Brewer (2000)¹⁵¹. Si le problème reste un phénomène important de la méthode des générateurs de noms, il n'existe en revanche pas de bon estimateur de la probabilité d'oubli. Il semble néanmoins que

¹⁵¹ Brewer (2000: 31) identifie trois types d'études dans cette vaste littérature : (i) celles fondées sur une comparaison entre énumération de mémoire et énumération par reconnaissance (à partir d'une liste présentée au répondant) ; (ii) celles organisées autour d'une comparaison entre énumération de mémoire et observation directe ; (iii) les études « test-retests » comparant les données issues de deux salves d'entretiens avec les mêmes répondants après un intervalle de temps donné afin de vérifier la stabilité des noms cités.

cette dernière varie inversement avec la force des liens (fréquence des interactions, proximité émotionnelle, durée et réciprocité du lien ; Hammer, 1984 ; Brewer et Webster, 1999) et la centralité de l'*alter* dans le réseau (Marin, 2004). Brewer et Webster (1999) montrent par ailleurs que l'influence des oublis sur les différences individuelles dans les mesures moyennes de composition, de densité et de taille de réseaux personnels est assez limitée. Néanmoins, afin de restreindre le nombre de personnes oubliées, Brewer (2000) suggère l'intégration de questions ouvertes laissant la possibilité de citer des *alters* additionnels (du type « manque-t-il quelqu'un ? »). Il suggère également l'utilisation de générateurs multiples (multi-items) dans la mesure où ils stimulent plus la mémoire du répondant et qu'un nom oublié à un générateur peut apparaître à un autre générateur. Derrière la question de l'oubli se profile également le problème des biais cognitifs liés à la manière dont le répondant se souvient des noms. Celui-ci reproduit en effet souvent des structures cognitives influençant le choix des noms cités. Hammer (1984) avait déjà noté que les répondants avaient tendance à surreprésenter les liens ayant donné lieu à une interaction récente. Sur ce point, il peut être utile de spécifier le générateur dans le temps (préciser « au cours des 6 derniers mois » par exemple). Mais un autre biais cognitif important est le « biais d'association » : on se remémore des *alters* par groupe (notamment selon leur proximité sociale, leur catégorie sociale) (Marin, 2004 ; Marsden, 2005). Une solution consiste alors à soutenir la mémoire du répondant en lui rappelant les différentes catégories sociales qui servent probablement de base aux regroupements (la famille, le voisinage, le lieu de travail, les associations) afin de s'assurer d'une énumération des noms la plus complète possible.

Enfin, si les générateurs de noms ont certes focalisé l'essentiel de l'attention en ce qui concerne les problèmes méthodologiques associés, il n'en demeure pas moins que ce sont les interpréteurs de noms qui fournissent la plupart des données à partir desquelles seront construits les indicateurs de forme et de composition du réseau égo-centré. On distingue trois types d'interpréteurs de noms selon qu'ils pourvoient de l'information sur : (i) les attributs des *alters* (âge, genre, éducation, ethnie, etc.) ; (ii) les propriétés des relations (fréquence des contacts, durée du lien, intensité, contexte de création, etc.) ; (iii) l'intensité des liens entre paires d'*alters* (Marsden, 1990)¹⁵². La littérature sur les questions méthodologiques liées aux « interpréteurs de noms » est plus limitée. Marsden (1990, 2005) en donne un rapide aperçu. L'objectif des interpréteurs est d'obtenir auprès du répondant des proxies concernant les diverses caractéristiques des *alters* (le choix des caractéristiques pouvant dépendre du sujet).

¹⁵² Ils recouvrent donc les trois dimensions caractérisant le réseau (cf. chapitre 1.).

Dans cette perspective, il semble que les caractéristiques observables (âge, genre, ethnie, profession, possessions, etc.) soient mieux renseignées que les états ou attitudes internes des *alters* (comportements, opinions, choix politiques, etc.). Marsden (1990) note ainsi une fiabilité assez forte dans le report des proxies concernant les caractéristiques socio-démographiques. Néanmoins, la connaissance des caractéristiques des *alters* semble moins précise pour les *alters* distants. La qualité du report augmente naturellement avec la force du lien. Concernant les propriétés des relations, la question qui se pose est celle de la réciprocité de la qualification donnée par le répondant. Hammer (1984) trouve un haut niveau de concordance pour la fréquence des contacts, la durée du lien, la parenté et l'intensité de la relation. Marsden (1990) souligne lui aussi un haut niveau de concordance, surtout pour les liens forts. Pour ce qui est de l'évaluation des liens entre *alters*, les biais sont associés à la perception qu'a un individu de l'équilibre de la relation entre deux *alters* (Krackhardt et Kilduff, 1999). Deux biais de perception sont possibles : (i) un biais émotionnel en faveur des *alters* proches socialement conduisant à une surestimation de l'équilibre des relations entre *alters* ; (ii) un biais cognitif pour les *alters* pour lesquels *ego* dispose de peu d'information (conduisant également à une surestimation de l'existence de relations entre *alters* lorsque ces derniers sont socialement distants de *ego*). Ainsi, les biais agissent ainsi que décrit précédemment, c'est-à-dire surtout pour les *alters* qui sont soit très proches, soit très distants. Une solution pour les limiter consiste à ne pas chercher de relation précise entre *alters* (par exemple, plutôt que demander si les deux *alters* sont amis, chercher seulement à savoir si ils se connaissent, ce qui est plus facile à percevoir). Il est par ailleurs recommandé de laisser la possibilité au répondant de répondre qu'il ne sait rien à propos de la relation entre deux *alters*. La récurrence de résultats empiriques, dans une diversité de domaines, démontrant l'impact des variables de structure sur différents indicateurs de performance tend à valider la méthode. Finalement, ajoutons que la formulation des interpréteurs doit faire l'objet d'une attention toute particulière. Le répondant ne dispose pas de toutes les informations concernant ses *alters*. Les interpréteurs doivent ainsi résulter de compromis entre l'information recherchée et la lourdeur de la tâche pour le répondant. Notons pour terminer qu'une solution pour réduire cette charge consiste à limiter le nombre d'*alters* pour lesquels on pose les interpréteurs en sélectionnant un sous-échantillon (Fischer, 1982 ; Marin et Hampton, 2007). Avant d'en venir à la construction de nos générateurs, il convient de relever que l'ensemble de la littérature présentée ci-dessus concerne des études réalisées dans les pays industrialisés.

3.1.3. La méthode des générateurs de noms en contexte africain

L'adaptation de la méthode des générateurs de noms aux PED et en particulier à l'Afrique a fait l'objet de peu de travaux. On peut néanmoins identifier trois études significatives réalisées en contexte africain et qui s'attardent sur cette question (White and Watkins, 2000 ; Bignami-Van Assche, 2005 ; Adams *et al.*, 2006). Ces dernières s'inscrivent toutes dans le champ des analyses démographiques et de santé concernant les questions de fécondité, d'usage des contraceptifs, de mortalité infantile et d'incidence du VIH/SIDA.

Les deux premières s'inscrivent dans le « Social Networks Project » du « Population Studies Center » de l'université de Pennsylvanie. Ce centre abrite notamment deux projets d'enquêtes socio-démographiques longitudinales : le Kenya Diffusion and Ideational Change Project (KDICP) (White and Watkins, 2000) et le Malawi Diffusion and Ideational Change Project (MDICP) (Bignami-Van Assche, 2005). Ces enquêtes longitudinales visent à appréhender le rôle des réseaux sociaux dans les changements d'attitude et de comportement des ménages ruraux en ce qui concerne les questions de fécondité (« family planning ») et d'incidence du VIH/SIDA. Plus précisément, elles reposent sur l'étude des réseaux personnels de conversations informelles (personnes avec qui le répondant discute des questions de fécondité par exemple). Du point de vue des implications méthodologiques concernant la fiabilité de la méthode des générateurs de noms, White et Watkins (2000) notent que les répondants reportent avec une relative fiabilité certaines informations sur leurs *alters*, notamment le nombre d'enfants du ménage et les possessions des *alters*. En revanche, les informations sont moins fiables concernant le niveau d'éducation et le comportement contraceptif des *alters*. On retrouve donc des conclusions similaires à celles relevées plus haut. Les auteurs ajoutent que ces divergences s'expliquent par une tendance du répondant à projeter ses propres comportements chez ses *alters* ainsi qu'à surestimer certaines de leurs caractéristiques du fait d'un biais que l'on peut qualifier de désirabilité sociale (donner une meilleure image de leurs *alters* et donc d'eux-même). Par ailleurs, alors que la littérature concernant les pays industrialisés note un fort degré de stabilité des réseaux, au moins sur une courte période, et notamment sur le cœur du réseau (Brewer, 2000 ; Marsden, 1990, 2005), White et Watkins (2000) ainsi que Bignami-Van Assche (2005) notent au contraire une faible stabilité des noms cités, même sur une courte période d'observation. Cela peut paraître relativement surprenant dans le cadre de réseaux personnels assez denses et composés de relations de forte proximité géographique et sociale. Néanmoins, ce résultat ne doit pas conduire à surestimer les biais de

mémoire inhérents à la méthode des générateurs de noms (Bignami-Van Assche, 2005). Tout d'abord, malgré des changements significatifs dans le nom des *alters*, la taille du réseau et certaines de ses caractéristiques demeurent relativement stables (en raison notamment des effets d'homophilie et d'homogénéité). Ensuite, le faible niveau de stabilité résulte aussi de la spécificité de la structure des réseaux observés dans ces études, qui, malgré la proximité géographique et sociale entre *ego* et *alters*, sont composés d'une part importante de liens faibles (connaissances et amitiés simples). Or, comme souligné plus haut, le biais de mémoire est d'autant plus important que le lien est faible ; ainsi, la probabilité de ne pas citer ces noms lors d'un deuxième passage, même après un intervalle de courte durée, est forte.

Ce résultat se voit aussi confirmé dans l'étude d'Adams *et al.* (2006). Celle-ci s'inscrit dans le cadre d'une analyse empirique de l'impact du réseau personnel de soutien (matériel, pratique, cognitif et émotionnel) sur la santé des femmes et de leurs enfants en milieu rural ouest-africain, dans les communautés Bamanan et Fulbe du Mali¹⁵³. Sur le plan méthodologique, les auteurs démontrent, en s'appuyant sur une méthode test-retest, une relative fiabilité de la méthode, notamment quant aux mesures de taille, malgré une certaine instabilité au niveau de la composition des réseaux, particulièrement pour les liens périphériques (ils retrouvent ici un résultat déjà souligné dans le cas des études réalisées dans les pays développés, cf. *supra*). Étant donné que cette instabilité est en partie due à une variabilité naturelle du réseau, les auteurs soulignent dès lors l'apport des enquêtes longitudinales par rapport aux enquêtes transversales. Par ailleurs, ils mettent aussi en avant la nécessité de s'interroger sur la pertinence de la méthode des générateurs de noms par rapport à la spécification de l'objet d'étude, car cette dernière peut être questionnée selon que l'on accorde plus d'importance au cœur des réseaux ou aux relations plus diffuses. Enfin, ils soulignent l'apport des enquêtes qualitatives (notamment les histoires de vie) qu'ils jugent plus à même de saisir l'encastrement culturel et la dynamique des relations sociales (voir sous-section 3.3).

Si l'ensemble de ces études se situe en milieu rural africain, notre enquête s'inscrit quant à elle en milieu urbain et dans le domaine d'analyse de l'entrepreneuriat informel. C'est toutefois fort de l'ensemble des résultats produits par ces travaux que notre méthodologie a été élaborée.

¹⁵³ Ici, la méthode repose donc sur quatre générateurs correspondant à chaque type de soutien, plus une question ouverte sur les possibles *alters* additionnels.

3.2. La construction des générateurs et interpréteurs de noms

L'organisation méthodologique d'ensemble qui sous-tend la collecte des données de réseaux personnels auprès des micro-entrepreneurs de l'informel bobolais s'inspire de celle développée par Fischer (1982) dans le cadre de son enquête sur les réseaux personnels de soutien dans la région de San Francisco. Plus précisément, nous retenons de l'enquête de Fischer l'articulation méthodologique entre une population de répondants (P1, dont la construction de l'échantillon a été présentée précédemment), la population de relations issue des questions génératrices de noms (P2) et un sous-échantillon de cette population (P3) construit pour obtenir des informations complémentaires sur les *alters*. La construction de notre questionnaire a ensuite été guidée par le souci d'obtenir l'information la plus pertinente et la plus fiable possible, compte tenu de notre cadre d'analyse, de l'objet étudié et du contexte (prise en compte des différents biais associés à la méthode et de leurs implications méthodologiques et techniques). A cette fin, le questionnaire a été élaboré au cours d'une période de pré-enquête de trois mois (avril à juin 2006) ayant permis de le tester, au gré des modifications, auprès d'un total de 25 petits entrepreneurs bobolais. Les observations issues de cette période ont présidé à la définition des générateurs (3.2.1.) et des interpréteurs de noms (3.2.2.).

3.2.1. La définition des générateurs de noms

Tel que précisé lors du premier chapitre, analyser le réseau personnel de l'entrepreneur consiste à étudier les relations sociales qui influencent le processus de création ou la dynamique courante de son entreprise. Il s'agit d'observer comment ces relations permettent la circulation, la diffusion et l'accès à des ressources structurant sa création et/ou sa dynamique. La littérature sur ce sujet s'est longtemps focalisée sur l'importance des relations de conseil et d'information dans le processus de création de l'entreprise : « *the core business discussion network* » (Hoang et Antoncic, 2003 ; Jack, 2010 ; Slotte-Cock et Coviello, 2010). Ces études s'appuient généralement sur la mobilisation d'un générateur de noms unique, du type : « *Indiquez, s'il vous plait, jusqu'à 5 personnes avec lesquelles vous souhaitez, ou vous vous sentez particulièrement en mesure, de discuter de vos idées pour développer une nouvelle entreprise ou de vos idées concernant l'exploitation courante de votre entreprise* » (Greve, 1995: 21 ; Renzulli, Aldrich et Moody, 2000: 532 ; Greve and Salaff, 2003). Dans leur revue de littérature critique, Hoang et Antoncic (2003: 177) relèvent

que cette stratégie peut s'avérer insuffisamment précise pour saisir les différences de structure et de composition des réseaux entre entrepreneurs : « *this may not be fine-grained enough to evoke meaningful differences in network structure (...) A research strategy that focuses on fine-grained resource flows is likely to be more valid (...)* ». Ils ajoutent que le rôle des relations ne se limite pas seulement à la phase de création de l'entreprise. Les entrepreneurs continuent dans le cadre de leur activité courante à dépendre de leur réseau pour accéder à un certain nombre de ressources. Sur ce point, la revue de littérature proposée au chapitre 1 (section 2) a permis de constater les diverses ressources mobilisées par les entrepreneurs par l'intermédiaires de relations sociales. Les relations avec des fournisseurs, des concurrents ou des clients peuvent ainsi être d'importants vecteurs d'information, de savoir-faire et d'autres ressources (accès à de nouveaux marchés par exemple). C'est pour cette raison que nous avons opté pour une définition du réseau personnel d'accès aux ressources intégrant non seulement les ressources intangibles, comme le conseil ou les idées, mais aussi les ressources matérielles auxquelles peuvent accéder les entrepreneurs par l'intermédiaire de leurs relations (ressources financières, capital, par exemple). Les relations sociales peuvent en effet être le vecteur d'une variété de ressources, de sorte qu'un générateur unique ne semble pas pertinent pour saisir avec suffisamment de précision l'aspect multidimensionnel des réseaux et des ressources y circulant et, par conséquent, pour saisir la diversité des structures et des caractéristiques de réseau différenciant les entrepreneurs.

C'est dans cette perspective méthodologique que nous nous sommes inscrits afin d'appréhender le rôle et l'influence des réseaux personnels d'accès aux ressources des entrepreneurs de l'économie informelle de Bobo-Dioulasso dans le cadre de leur activité courante. La construction des générateurs de noms a donc été adaptée à la spécificité de l'entrepreneuriat informel urbain africain, que ce soit pour l'appréhension des ressources structurantes dans le fonctionnement courant de l'activité, ou pour les implications méthodologiques de leur mise en application concrète. 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 (tangibles et intangibles)¹⁵⁴. Sept types de

¹⁵⁴ On constate bien ici que les générateurs de noms se différencient des instruments dérivés que sont les générateurs de position ou de ressources. Ces derniers, tel que précisés plus haut, reposent sur une question du type : « Connaissez vous quelqu'un qui est un/une... ? ». Ils reposent dès lors sur un critère assez fragile pour l'identification des relations. Connaître quelqu'un ne veut pas forcément dire qu'on puisse accéder à des ressources par cette personne le moment venu. Il s'agit finalement d'un lien potentiel de soutien social. Par ailleurs, nos générateurs de noms permettent de relever simultanément des relations sociales inscrites dans

ressources structurantes ont été identifiés, chacun faisant l'objet d'un générateur particulier (les générateurs tels que présentés au cours des entretiens sont détaillés dans l'encadré 2.1.)¹⁵⁵. Tout d'abord, nous avons conservé le générateur portant sur les personnes avec qui l'entrepreneur peut obtenir et partager des conseils, des idées et de l'information (« *the core business discussion network* »). Puis, nous avons intégré un générateur concernant les personnes sur lesquelles l'entrepreneur s'appuie en général pour régler ses problèmes avec l'administration. La situation d'informalité est en effet source de problèmes récurrents avec les autorités administratives (mairie, police, service des impôts). Dans cette optique, les relations sociales peuvent *a priori* être amenées à jouer un rôle important et ce d'autant plus que la plupart de ces entrepreneurs n'a suivi aucune formation scolaire. Deux autres générateurs concernent respectivement les relations régulières entretenues avec certains fournisseurs (accès aux matières premières, marchandises et fournitures nécessaires à l'activité productive) et les relations fidélisées avec les « bons » clients (permettant également d'accéder à de nouveaux marchés ou d'autres clients). Une autre dimension importante a trait aux entrepreneurs exerçant dans la même sphère d'activité et avec lesquels le répondant peut être engagé dans des relations de coopération, de partenariat ou d'entraide régulière. Sur ce générateur, le contenu exact de ce qui circule dans l'interaction n'est pas spécifié, dans la mesure où la coopération peut prendre différentes formes selon les activités concernées. Il peut d'agir de la complémentarité dans la production du bien ou du service chez les artisans par exemple, de l'entraide matérielle quotidienne (prêts de machines ou d'outils notamment), ou encore du partage de marchés ou de la clientèle chez les commerçants par exemple. La question du soutien financier renvoie quant à elle à celle de l'accès au capital financier. Il s'agit ici des relations sur lesquelles l'entrepreneur s'appuie en cas de besoin de financement pour un investissement ou en situation de difficulté ; que ce soutien se fasse sous forme de don, de prêt, d'avance ou autre. Enfin, un dernier aspect pour lequel les relations sociales sont de première importance dans la dynamique de l'activité concerne l'accès à l'emploi. L'objectif est ici de saisir les relations sociales courantes intervenant dans les processus de recrutement d'employés. Au côté de ces sept générateurs recouvrant les principales ressources nécessaires aux petits entrepreneurs pour la conduite de leur activité, un dernier générateur, inspiré cette fois de la méthode des « générateurs de noms par contexte » (Bidart et Charbonneau, 2007), a été ajouté. Cette méthode vise à repérer le plus grand nombre possible

différents contextes ou structures sociales (on ne prédétermine pas les relations par leur contexte ou par le statut socio-économique des membres du réseau par exemple).

¹⁵⁵ Ces ressources sont celles qui sont le plus souvent étudiées dans la littérature présentée au premier chapitre sur le rôle des relations sociales dans la dynamique des MPE.

Encadré 2.1.

Les générateurs de noms

(extrait du questionnaire portant sur le réseau personnel d'accès aux ressources)

1. Conseils, informations, idées

En général, les entrepreneurs ont souvent des personnes à qui ils peuvent demander conseil, ou avec qui ils peuvent discuter et partager certaines de leurs idées, voire leur faire part de problèmes importants concernant certains aspects de leur affaire ; par exemple concernant les idées pour améliorer, agrandir l'activité, pour investir, ou pour se renseigner sur les marchés, les fournisseurs, l'accès au crédit, etc. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous des personnes à qui vous vous êtes adressé pour demander des conseils, de l'information ou partager des idées concernant vos affaires courantes ? Pouvez-vous nous indiquer jusqu'à 3 personnes avec qui vous avez discuté de ces choses là ?

2. Aide pour les problèmes avec l'administration

Dans le cadre de leurs affaires, les petits entrepreneurs sont souvent confrontés à des problèmes, des obligations d'ordre administratif. Cela amène à avoir des relations avec les autorités publiques, la municipalité/commune (mairie centrale de Bobo, mairies d'arrondissements...), les organismes techniques spécialisés (comme la chambre de commerce, des métiers, les associations et syndicats...), les services des impôts, la police, etc. Il peut d'agir, par exemple, des contrôles/inspections pour le paiement des impôts, du paiement de la patente, des dossiers à soumettre pour accéder aux marchés publics, de l'emplacement de votre activité etc. De manière générale, dans vos affaires courantes, pour régler ce genre de problèmes lié aux papiers et démarches auprès des administrations, y a-t-il des personnes auxquelles vous faites appel en priorité pour vous aider et vous appuyer ? Pouvez-vous nous citer jusqu'à 2 de ces personnes ?

3. Accès aux matières premières, marchandises et fournitures

Dans le cadre de votre affaire, concernant l'achat de vos marchandises, matières premières, matériels et fournitures nécessaires à l'activité, avez-vous des fournisseurs réguliers avec lesquels vous entretenez des relations régulières au cours des 12 derniers mois ? Pouvez-vous nommer jusqu'à 3 de ces personnes ?

4. Accès à la clientèle

Concernant la clientèle, avez-vous des « clients fidèles », qui vous sollicitent régulièrement et vous permettent d'accéder à de bons marchés ? Sur les 12 derniers mois quelles sont ces personnes ? Pouvez-vous nommer jusqu'à 3 d'entre elles ?

5. Coopération, aide, partenariat avec les autres petits entrepreneurs

Les petits entrepreneurs sont souvent amenés dans le cadre de leur activité quotidienne à s'engager dans des relations d'entraide, de partenariat ou de coopération avec d'autres entrepreneurs. Par exemple en cas de pannes, ou lorsque vous ne disposez pas de l'outil, de la machine ou de la marchandise adéquate, ou encore pour coopérer ou s'entraider dans la production des biens ou services demandés, ou partager régulièrement des marchés (ou s'échanger régulièrement les clients). Quels sont les entrepreneurs avec lesquels vous êtes engagé dans de telles relations ? Pouvez-vous nous citer jusqu'à trois de ces entrepreneurs avec qui vous coopérez personnellement au cours des 12 derniers mois ?

6. Accès aux ressources financières

Chez les petits entrepreneurs, il arrive parfois d'avoir des difficultés financières qui peuvent poser des problèmes pour la tenue des affaires courantes, voire même menacer la survie de l'activité. Avez vous dernièrement, au cours de la dernière année par exemple, eu des difficultés financières, des problèmes de trésorerie, des pannes importantes/durables ? Si oui, comment faites vous dans ce genre de situation ? Avez-vous déjà demandé de l'aide financière ? De même, il arrive que l'entrepreneur décide d'investir dans du nouveau matériel pour développer son activité, pour renouveler ses équipements. Avez-vous déjà reçu de l'aide financière pour vos besoins d'investissement (agrandissement, modernisation, achat de machine, aménagement du local) ? Finalement, lorsque vous avez ce genre de problèmes ou de besoins, à qui demandez vous du soutien financier ou de l'aide pour accéder à des financements (que ce soit des dons, des prêts, des avances) ? Citez jusqu'à 3 des personnes auxquelles vous avez fait appel au cours des 12 derniers mois.

7. Accès à l'emploi

Avez vous des employés, permanents ou occasionnels, des contractuels, apprentis ou aides familiaux qui travaillent ou viennent vous aider dans votre activité ? Concernant ceux embauchés au cours de la dernière année, y-a-t-il eu des contacts personnels qui ont servi d'intermédiaire pour leur recrutement ? Par exemple, peut-être êtes-vous passé par l'intermédiaire d'un membre de la famille, d'un voisin, d'un ami, d'un client, etc. Quels sont ces contacts personnels réguliers qui ont servi d'intermédiaire pour vos recrutements ou par lesquels vous passeriez pour recruter quelqu'un pour votre activité ? Citez jusqu'à trois de ces contacts.

8. Création de l'activité

Au moment de la création de votre activité, lorsque vous avez démarré votre affaire (ou repris l'affaire), y-a-t-il des personnes qui vous ont aidé, soutenu et qui ont été très importantes pour vous à cette période. De quelle façon ? Encouragement, soutien moral, aide financière, matérielle, etc. Par exemple, comment avez-vous financé votre capital de départ ? Parmi ces personnes, avec lesquelles êtes-vous encore en contact régulier (au cours des 12 derniers mois) ? Citez jusqu'à trois de ces personnes.

9. Question ouverte

Si l'on regarde la liste des noms que vous avez cité, y a-t-il d'autres personnes que vous considérez comme très importantes pour le déroulement et la tenue de votre activité et qui ne figurent pas sur cette liste ? Si oui, combien de personnes a-t-on oublié ? Pouvez-vous citer le nom de la personne la plus importante que l'on a oublié ?

Source : auteur.

d'*alters* d'un même réseau personnel en faisant successivement référence aux différents contextes de vie des individus (travail, éducation, loisirs, famille, associations, etc.), y compris les contextes passés dans lesquels se sont créées des relations encore vivaces. L'idée a alors consisté à intégrer un ultime générateur portant sur les relations de soutien ou d'aide au moment de la création de l'activité (matérielles, financières ou de conseil) qui sont toujours actives au moment de l'enquête parmi les relations de l'entrepreneur.

Ainsi, ce sont au total huit questions génératrices de noms qui ont été élaborées afin d'appréhender le réseau personnel des entrepreneurs informels de Bobo-Dioulasso. La mobilisation de générateurs multiples fondés sur des critères d'échange obéit à l'objectif de saisir l'aspect multidimensionnel de ces 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. Si cette méthode possède l'avantage de réduire un certain nombre de biais (cf. *supra*), d'autres précautions méthodologiques ont été prises et méritent d'être soulignées. Tout d'abord, il a bien sûr été intégré une question ouverte permettant d'ajouter des *alters* additionnels oubliés. Toutefois, cette dernière a été limitée à un seul nom. De la même façon, les autres générateurs ont fait l'objet de limitations numériques : excepté le second générateur, pour lequel une limite de deux noms a été fixée, ce sont trois noms maximum qui étaient demandés (ce qui veut bien dire qu'en aucun cas nous avons forcé les répondants à en citer trois)¹⁵⁶. Cette limitation résulte des observations que nous avons faites lors de notre pré-enquête. Il semble en effet que lorsque l'on ne fixe pas le nombre de noms, il existe un seuil à partir duquel la mémoire du répondant risque de basculer dans l'univers de la sociabilité africaine et de ses innombrables ramifications sociales, impossibles à énumérer. C'est la raison pour laquelle nous pensons avoir essuyé un grand nombre d'échecs lors de nos premiers tests avec énumération libre¹⁵⁷. Il nous a dès lors paru indispensable de limiter *ex ante* l'énumération possible, afin notamment de rassurer le répondant quant à la tâche lui incombant. Les seuils ont été choisis au regard des résultats de nos tests. Ces derniers nous ont montré que la question ouverte était peu mobilisée (pour tout

¹⁵⁶ La section 3 du chapitre 3 présentera des informations statistiques sur la manière dont les répondants ont mobilisé le potentiel de trois (ou deux) noms possibles, permettant ainsi de vérifier la validité de la méthode. Les résultats montrent que ce seuil n'empêche nullement une estimation fiable de la taille du réseau personnel des répondants.

¹⁵⁷ Certains répondants se lassaient vite et d'autres refusaient même de commencer, vu la tâche qu'ils semblaient percevoir notamment pour le générateur sur les conseils.

dire jamais sur les 25 cas enquêtés), d'où cette limitation à un seul nom supplémentaire¹⁵⁸. Les générateurs ont par ailleurs été spécifiés temporellement aux 12 derniers mois précédant l'entretien, afin de tempérer le biais de mémoire lié aux interactions récentes. Afin de limiter la surreprésentation des liens forts, il était précisé au moment des entretiens que les questions ne concernaient pas uniquement ni forcément les liens circonscrits à Bobo. De même, afin d'éviter les biais d'association, il était régulièrement rappelé au répondant que les relations pouvaient concerner diverses catégories sociales (« que ce soit parmi vos amis, la famille, les collègues de travail, vos voisins, etc. »). Enfin, compte tenu de la population étudiée, certains générateurs étaient introduits plus longuement et accompagnés, au besoin, d'exemples concrets, afin d'en améliorer la compréhension par le répondant (voir encadré 2.1.)¹⁵⁹.

A l'issu de ces générateurs, c'est-à-dire une fois énuméré l'ensemble des noms constitutifs de la population P2, la méthode consiste à qualifier l'ensemble de ces relations, puis à obtenir des informations complémentaires pour un sous-échantillon (P3).

3.2.2. Caractérisation des relations, sélection du sous-échantillon et interpréteurs complémentaires

Une fois énuméré l'ensemble des noms résultant des différents générateurs, le répondant était invité à qualifier le(s) type(s) de relation(s) l'unissant à chacun des *alters*. Cinq catégories de relations étaient prédéfinies : (i) famille proche (conjoint, père/mère, enfant, frère/sœur, grand-parent)¹⁶⁰ ; (ii) famille élargie (cousin/cousine, oncle/tante, neveu/niece, beau parent, et autre famille par alliance), (iii) parenté lointaine (ethnique, villageoise, régionale, autre) ; (iv) sociabilité (ami proche, connaissance, collègue de travail, voisin)¹⁶¹ ; (v) relation professionnelle (fournisseur, client, employé, ancien patron, associé, partenaire). Le répondant

¹⁵⁸ Les enquêtes ont par la suite montré que les répondants avaient en effet rarement plus d'un nom à rajouter (là aussi, voir les statistiques descriptives à la section 3 du chapitre suivant).

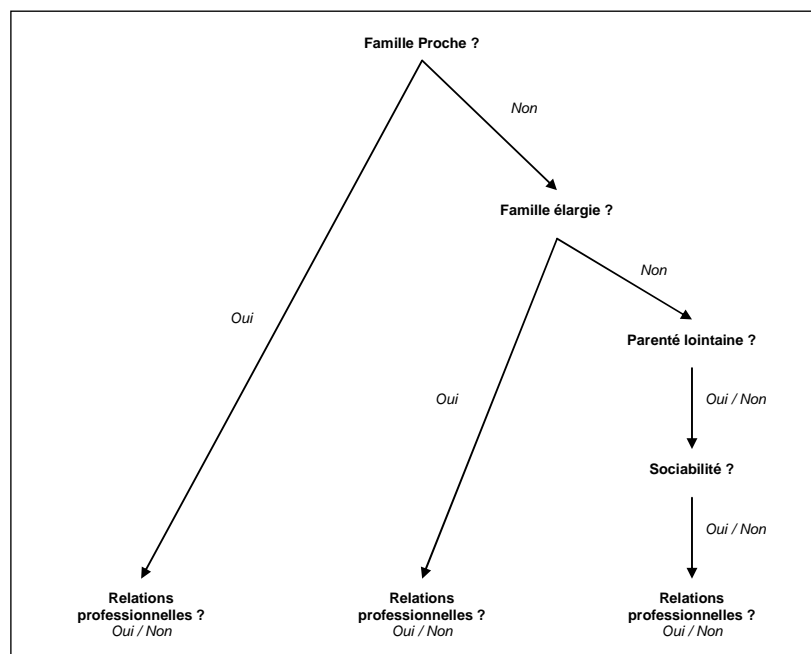
¹⁵⁹ Sur ce point, l'information collectée au premier passage était également mobilisée.

¹⁶⁰ La délimitation de la sphère familiale est toujours problématique en Afrique, 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 ».

¹⁶¹ L'amitié proche est définie par le degré d'intimité, de confiance et de confiance caractérisant la relation. Elle se distingue ainsi de la simple connaissance. Le collègue de travail relève lui de l'amitié simple dans le cadre du travail, c'est-à-dire que l'on ne le voit généralement pas en dehors de ce cadre.

pouvait caractériser une relation de plusieurs manières simultanément selon l'arbre de choix présenté ci-dessous (fig. 2.2.).

Fig. 2.2. Arbre de choix pour la qualification des relations



Source : Auteur.

Les tests ayant montré que les répondants n'adjoignaient jamais le qualificatif de famille proche à celui de sociabilité¹⁶², les relations de famille proche ou élargie ne pouvaient donc être complétées qu'avec le qualificatif de relation professionnelle. Cela permet de bien distinguer les deux sphères que sont la parenté et la sociabilité, la première relevant de l'ordre de la relation d'appartenance, assortie des droits et obligations y afférant, et la seconde de l'ordre de la relation d'adhésion. La nette séparation entre parenté et sociabilité est en revanche moins pertinente dans le cas des relations de parenté lointaine de type ethnique ou villageoise¹⁶³. Ces dernières sont les seules pouvant faire l'objet d'une triple qualification, les catégories sociabilité et relations professionnelles pouvant lui être adjointes simultanément. Cette dernière catégorie (relation professionnelle) est importante, dans la mesure où elle nous permet de distinguer les rapports sociaux relevant de l'univers professionnel (rapports marchands, avec la clientèle et les fournisseurs notamment, ou rapports « salariaux », patron/employé par exemple) de ceux relevant de la parenté et de la sociabilité. Cela permet de mieux en appréhender l'articulation car il est en effet parfois déconcertant d'observer

¹⁶² Ou alors, à l'inverse, tout parent était inconditionnellement considéré comme un « ami proche ».

¹⁶³ Cet item permet de distinguer les relations d'amitié relevant de l'adhésion simple, de celles pouvant aussi relever en partie de cadres d'appartenance prédéfinis (ethnie, village).

comment une même relation peut basculer assez rapidement de l'univers de la sociabilité (et du don qui peut la caractériser) à l'univers marchand (avec la négociation dans sa forme la plus dure). L'économie informelle est un lieu privilégié où ces deux types de relations s'entremêlent de façon complexe (rapports « salariaux » dans les petites entreprises, le petit commerce avec les connaissances, échanges avec les parents « lointains », etc.).

Une fois caractérisé l'ensemble des relations (P2), un sous-échantillon P3 a été sélectionné afin d'obtenir des informations complémentaires sur les relations du répondant avec les *alters*, les caractéristiques socio-démographiques des *alters* eux-même et sur l'intensité des relations existant entre eux¹⁶⁴. La procédure de sélection du sous-échantillon est directement inspirée de celle de Fischer (1982: 291), à la différence que ce dernier retient le premier nom cité pour six de ses neufs générateurs alors que nous retenons pour notre part le premier nom cité pour chacun des 8 générateurs et le suivant si le premier nom a déjà été retenu (voir fig. A.2.4.). L'objectif reste néanmoins le même : obtenir un sous-échantillon le plus représentatif possible des relations complètes du répondant (P2) d'environ cinq noms. Ce nombre évite en effet d'accroître la lourdeur des interpréteurs pour le répondant (White et Watkins, 2000), et permet de s'assurer d'une relative fiabilité des mesures de densité et de composition du réseau personnel (Marsden, 1993). Or, notre expérience de pré-enquête nous a montré que les huit générateurs n'étaient que très rarement tous renseignés et donc que la probabilité d'avoir un nom pour chacun d'entre eux était faible. Aussi, afin de s'assurer d'avoir environ cinq noms pour le sous-échantillon, retenir le premier nom cité aux huit générateurs s'avérait plus pertinent. Notons toutefois que dans un article récent Marin et Hampton (2007) plaident en faveur d'une procédure de sélection des noms par tirage aléatoire, moins susceptible d'être biaisé en faveur des liens forts (« *multiple generator random interpreter* », MGRI). Néanmoins, la question des inconvénients pratiques de la mise en œuvre concrète d'une telle procédure lors d'un entretien en face à face reste à discuter. En effet, cet instrument MGRI ne peut être utilisé que de deux manières : (i) en collectant les interpréteurs de noms pour l'ensemble des *alters* cités (P2) puis produisant des indicateurs pour un sous-échantillon aléatoire d'*alters* (ce qui ne résout pas le problème de la charge pour le répondant) ; (ii) en collectant les interpréteurs de noms pour un sous-échantillon aléatoire d'*alters* sélectionnés pendant l'entretien (ce qui revient concrètement à écrire le nom de tous les *alters* cités pour chaque générateur sur des « bouts de papier », et à en tirer certains au hasard). Pour avoir

¹⁶⁴ La sélection du sous-échantillon représentatif de relations (P3) permet de réduire la tâche du répondant en ce qui concerne l'obtention d'information sur les caractéristiques des *alters* et des liens (cf. supra).

nous-même conduit l'ensemble des entretiens de ce second passage, il ne nous semble pas que cette dernière méthode soit matériellement réalisable dans des délais acceptables. La méthode de Fischer a été utilisée dans d'autres contextes (Grossetti, 2007) et elle a témoigné de sa fiabilité concernant la représentativité du sous-échantillon du point de vue du rôle social des relations¹⁶⁵.

Conformément aux dimensions constitutives du réseau égo-centré, les interpréteurs complémentaires portent sur les attributs des *alters*, sur les caractéristiques de leur relation avec *ego*, et sur l'intensité des relations entre *alters*. Le choix de ces derniers résulte inévitablement de compromis entre la quantité d'information recherchée et la lourdeur de la tâche (qui devient vite répétitive) pour le répondant ; ces compromis ont été largement arbitrés par les observations issues de nos pré-enquêtes. Les caractéristiques socio-démographiques retenues pour décrire les *alters* concernent le genre, l'âge, la nationalité, l'ethnie, la religion, le statut matrimonial, le niveau d'éducation et le statut socio-professionnel et socio-économique. La plupart des questions sont formalisées de manière fermée, la prédéfinition des catégories de réponse allégeant la tâche du répondant. Seules les questions sur l'ethnie et le statut socio-professionnel sont restées ouvertes et ont fait l'objet d'une catégorisation *a posteriori*. Les deux questions sur le statut socio-professionnel et socio-économique des *alters* étant ouvertes, elles méritent une attention particulière. Concernant la première, il était demandé au répondant de décrire le plus précisément possible la profession de l'*alter* ainsi que le domaine ou la branche d'activité de ce dernier. Cette information nous a permis de classer *a posteriori* les *alters* selon une nomenclature par métier, par branche d'activité, et par « cadre institutionnel » d'activité¹⁶⁶. Ensuite, le statut socio-économique a lui aussi fait l'objet d'une catégorisation *a posteriori*, s'appuyant à la fois sur les éléments issus des réponses au statut socio-professionnel et sur un ensemble de descriptifs complémentaires permettant d'approximer le statut social de la personne citée. Cinq descriptifs sont mobilisés : (i) le statut de l'*alter* dans sa profession (patron/employé) ; (ii) le type d'emploi (stable/précaire) ; (iii) le type d'affaires (petite activité informelle – « pour grouiller » –, activité moyenne – grands entrepreneurs de l'informel ou PME – ;

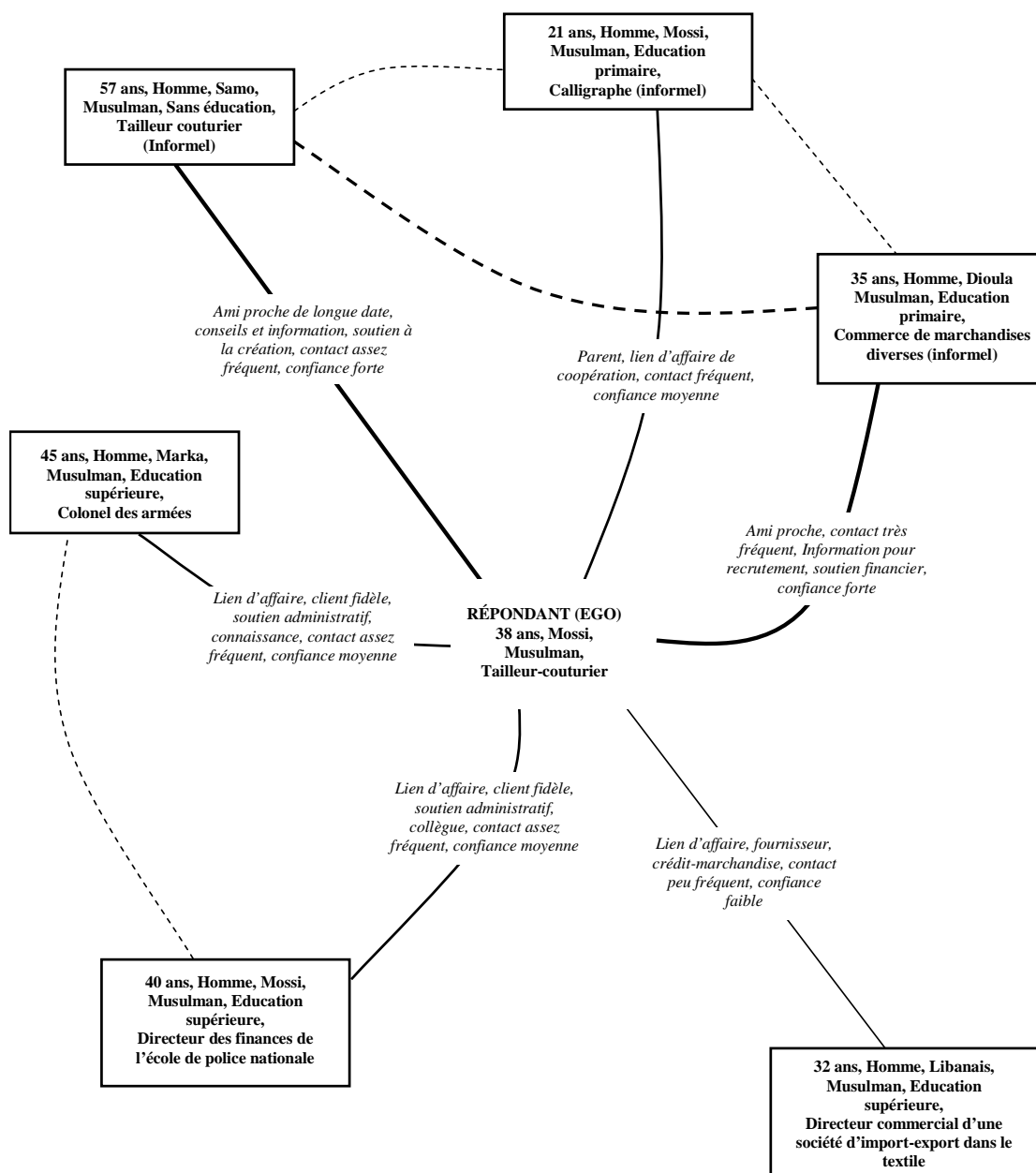
¹⁶⁵ Les résultats du sous-échantillonnage du point de vue de cette variable sont présentés dans le tableau 3.11. de la section 3 du chapitre suivant ; ils confirment sa représentativité vis-à-vis de l'ensemble des relations citées.

¹⁶⁶ La nomenclature « métier » a été construite *a posteriori* par nos propres soins afin de refléter la diversité des compétences des membres du réseau et celle par branche d'activité reprend la nomenclature modifiée de notre enquête pour ce qui est des activités informelles (voir plus haut), complétée de la Nomenclature d'Activités des Etats Membres d'AFRISTAT (NAEMA) pour ce qui est des activités « formelles » (AFRISTAT, 2000). La catégorisation par cadre institutionnel d'activité a été construite pour notre propre étude afin de saisir la diversité des sphères institutionnelles d'insertion des activités (publique, privé formelle, informelle, associative, etc.).

grande entreprise formelle) ; (iv) le moyen de transport (aucun, vélo, moto, voiture) ; et enfin (v) le statut résidentiel (propriétaire, cour familiale, locataire). Ces descriptifs ont été conçus de sorte qu'ils puissent être facilement et correctement renseignés par l'*alter*. Ceci justifie les questions sur les possessions de l'*alter* (moyen de transport et statut résidentiel) qui sont un bon moyen d'évaluer le statut social. La possession d'un véhicule automobile est, par exemple, le signe d'un indéniable prestige social (bien que la réciproque ne soit pas forcément valable). Toute l'information est alors synthétisée dans une seule variable classant le statut ou prestige socio-économique des positions les plus avantageuses aux positions moins avantageuses (encadré A.2.1.)¹⁶⁷. Plusieurs questions concernent ensuite la caractérisation de la relation entre *ego* et *alter* : contexte de rencontre, durée de la relation, fréquence des rencontres, proximité géographique, appartenance associative commune, intensité de la confiance et réciprocité/mutualité de la relation (dans quelle mesure *ego* est-il déjà intervenu en faveur d'*alter*, que ce soit par de l'aide matérielle ou financière et dans quelle mesure sont-ils engagés ensemble dans la vie sociale – participation aux cérémonies sociales – et dans des projets communs). Concernant la question de l'intensité de la confiance, notre approche s'inspire de la mesure de l'intensité émotionnelle de Burt (1992) basée sur une échelle à quatre niveaux (spécialement proche, proche, moins que proche, distant). Dans notre cas, les tests préliminaires ont mis en évidence que les répondants ne faisaient pas de différence significative entre les deux premiers niveaux, de sorte que du point de vue de l'intensité de la confiance une échelle à trois niveaux a été retenue (proche et spécialement proche, moins que proche, distant). Une dernière question renvoie aux liens existant entre les *alters* cités. Elle se matérialise par une matrice carrée (symétrique), croisant les différents noms cités, remplie de 0, 1 ou 2 selon la nature des liens entre *alters* (totalement étrangers, simples connaissances – notamment par l'intermédiaire d'*ego* –, spécialement proches – se connaissent bien et se côtoient en dehors de la présence d'*ego*) (cf. fig. A.2.3.). Potentiellement, cette matrice peut donc atteindre une taille de huit lignes et colonnes. Pour terminer, notons que le mode de passation des interpréteurs de noms a constamment été animé par le souci de réduire autant que possible la charge pour le répondant. Une grande liberté lui était laissée dans son évocation de sa relation avec l'*alter*, tout en l'orientant vers l'information recherchée et en s'assurant autant que faire se peut de la fiabilité de l'information.

¹⁶⁷ La nomenclature des statuts socio-économiques est inspirée de la Classification Internationale Type des Professions (CITP-88) du BIT et adaptée à notre contexte d'étude.

Fig. 2.3. Le réseau personnel (ou égocentré) d'accès aux ressources d'un micro-entrepreneur de Bobo-Dioulasso¹



Note : (1) 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 : adapté de Burt (1984)

Les données ainsi collectées l'ont été avec toute la rigueur possible, compte tenu des spécificités du terrain étudié. Les entreprises informelles africaines sont de véritables lieux de sociabilité et de vie, des espaces socialement ouverts et extrêmement « bouillonnants ». Nous avons pu les étudier de manière approfondie grâce au temps passé auprès de leurs opérateurs, qui ont accepté de prendre de leur temps pour répondre avec autant de patience à nos questions. La figure 2.3 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 décrite dans cette section. Une information utilement complétée par celle issue des entretiens qualitatifs.

3.3. L'enquête qualitative complémentaire : récits de vie d'entrepreneurs

Dans la littérature portant aussi bien sur les réseaux sociaux que sur les dynamiques entrepreneuriales, et ce quel que soit le cadre théorique ou le champ géographique d'étude, un consensus assez large émerge en faveur d'approches qualitatives des relations sociales, ou d'approches combinant démarches qualitative et quantitative (Hoang et Antoncic, 2003 ; Durlauf et Fafchamps, 2004 ; Jack, 2010 ; Slotte-Cock et Coviello, 2010). Comme nous l'avons vu dans le chapitre 1 (section 3), l'approche qualitative autorise une analyse plus fine de la complexité, de la dynamique et de la contingence des relations sociales, ou, autrement dit, de la dimension temporelle de l'encastrement. Le tournant « *discursif et culturel* » (Knox *et al.*, 2006) tracé par White (2008 [1992], 2007) au sein de l'analyse des réseaux sociaux fournit à ce titre des sous-basements théoriques justifiant l'attention notable portée aux approches qualitatives et notamment narratives des relations sociales. L'enquête qualitative menée en 2008 constitue pour nous la dernière phase de l'enquête globale débutée en 2006, qui a donné lieu en 2007 à l'enquête quantitative sur l'activité économique et le réseau personnel des entrepreneurs (voir ci-dessus). Sur les 317 micro-entreprises enquêtées, 14 ont fait l'objet d'un entretien approfondi en 2008. Elles ont été sélectionnées de façon à illustrer la variété des branches et du dynamisme des activités informelles. Quatre d'entre elles appartiennent à la branche de la production (tailleur-couture, menuiserie bois et métallique), les autres se partagent entre la branche du commerce (produits alimentaires, vêtements, et matériel audio-vidéo) et des services (restauration, réparation de deux roues, blanchisserie, imprimerie). Neuf sont localisées dans le centre historique de la ville. La moitié des établissements a moins de cinq ans d'ancienneté, trois seulement ayant plus de 10 ans. Ce groupe d'entrepreneurs témoigne d'une représentativité socio-démographique suffisante, en termes d'âge et d'ethnie notamment, même si deux femmes seulement ont pu être rencontrées. Après avoir précisé l'usage qui sera fait du matériel qualitatif collectée (3.3.1.), cette dernière section expose notre méthode qualitative narrative, basée sur la reconstitution d'histoires de parcours professionnels d'entrepreneurs et inspirée de la méthode des « histoires de cas » (Grossetti et Barthe, 2008) (3.3.2.).

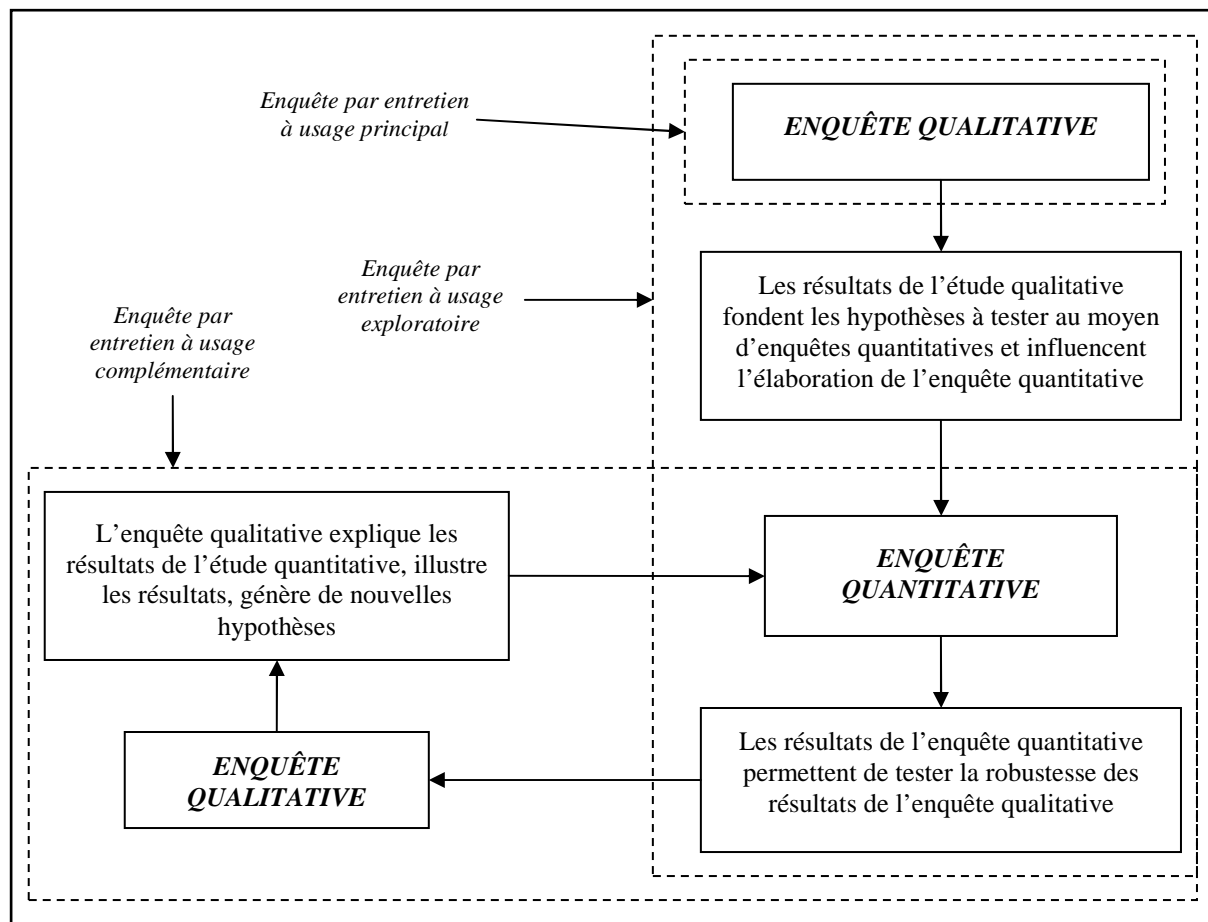
3.3.1. De l'utilité de la combinaison quantitatif / qualitatif

Si l'on oppose traditionnellement les approches qualitatives aux approches quantitatives, ces deux types d'enquête sont en réalité plutôt complémentaires. Alors que les approches quantitatives sont orientées vers la mise en évidence des aspects réguliers des phénomènes sociaux, les études qualitatives recherchent quant à elles le singulier (Gondard-Delcroix, 2006)¹⁶⁸. Les premières se focalisent sur les relations stables entre entités et reposent pour ce faire sur des systèmes d'investigation exigeant la représentativité. Elles mobilisent des méthodologies de collecte des données reposant essentiellement sur des questionnaires (entretiens fermés). Les secondes considèrent à l'inverse le singulier comme moyen d'appréhender un phénomène social dans ses manifestations contingentes (comment les comportements, représentations et actions sont enchâssés dans l'environnement socioculturel, politique et historique). Elles s'inscrivent dans une démarche illustrative et contextuelle et reposent sur des outils de production des données privilégiant la « *non directivité sur le fond* » (Muchielli, 1996 :183) tels que l'observation directe et les entretiens ouverts ou semi-dirigés (où les hypothèses évoluent avec les entretiens). Si les approches qualitatives ne peuvent prétendre à l'extrapolation, elles possèdent néanmoins un pouvoir de généralisation par le biais de l'emboîtement et du recoupement des observations, ainsi que par la logique illustrative. Combiner qualitatif et quantitatif peut ainsi s'avérer particulièrement enrichissant et pertinent dès lors que l'on respecte la représentativité des approches quantitatives et le pouvoir de compréhension des approches qualitatives.

On distingue en général deux manières de combiner les deux approches (Blanchet et Gotman, 2007) (fig. 2.4.)¹⁶⁹. Dans une enquête par entretien à usage exploratoire, l'étude qualitative est menée en préalable à une analyse quantitative et a pour but d'explorer et de préparer une enquête par questionnaire. Elle aide à la définition des variables pertinentes et des hypothèses à tester et elle met en lumière certains aspects du phénomène auxquels le chercheur ne peut penser spontanément. Dans une enquête par entretien à usage complémentaire, le recours à l'entretien sert à contextualiser les résultats obtenus auparavant par le biais des questionnaires. Il permet d'enrichir l'interprétation et la compréhension des données et résultats déjà produits. Notons qu'une démarche séquentielle est aussi envisageable, lorsque

¹⁶⁸ Pour un exposé détaillé et argumenté sur la combinaison des études qualitatives et quantitatives en sciences sociales, notamment dans le cadre des études sur la pauvreté, voir Gondard-Delcroix (2006).

¹⁶⁹ Notons que l'enquête qualitative par entretien peut aussi être à usage principal. L'entretien qualitatif constitue alors le mode principal de collecte de l'information.

Fig. 2.4. La combinaison des études qualitatives et quantitatives

Source : adapté de Robb (1999: 10).

les études qualitatives et quantitatives se succèdent en cycles de façon à renforcer les concepts, les hypothèses, et les résultats de la recherche (Gondard-Delcroix, 2006). Pour notre part, le matériau qualitatif constitué des récits de vie, bien que collecté après l'enquête quantitative, sera mobilisé analytiquement à la fois en amont et en aval de l'étude quantitative de l'impact du réseau personnel des entrepreneurs sur les performances économiques courantes de leur activité. En amont, il sera mobilisé afin de proposer une analyse empirique de la dimension temporelle de l'encastrement ainsi que de la dynamique de l'encastrement et du découplage (cf. chapitre 1 ; White (2008 [1992])). Dans la mesure où la dimension temporelle encadre les trois autres dimensions du réseau personnel, son analyse permettra de contextualiser, dans la trajectoire entrepreneuriale, l'analyse quantitative transversale des relations sociales d'accès aux ressources. Et surtout, elle permettra de dégager des pistes de recherches pouvant guider l'analyse quantitative de l'impact du réseau sur les performances économiques des MPE. En aval, il servira à illustrer et à enrichir l'analyse et l'interprétation

des résultats quantitatifs. Par ailleurs, les récits de vie produisent une information extrêmement riche sur le mode de fonctionnement des activités informelles et pourront dès lors être mobilisés, à titre illustratif, au cours de l'analyse empirique, y compris sur d'autres aspects que le rôle des relations sociales. D'un point de vue pratique ces récits de vie reposent sur une adaptation de la méthode des histoires de cas (Grossetti, Barthe et Beslay, 2006 ; Grossetti et Barthe, 2008).

3.3.2. L'entretien narratif : une adaptation de la méthode des « histoires de cas »

L'enquête par entretien est l'instrument privilégié de l'exploration des faits dont la parole est le vecteur principal (Blanchet et Gotman, 2007). Son objectif est de faire apparaître les processus, c'est-à-dire la logique d'une action et son principe de fonctionnement. Parmi les méthodologies d'entretien existantes, le récit de vie (ou histoire de vie) consiste à amener une personne à narrer tout ou partie de son expérience vécue, dans le but d'en déduire des généralisations sociales, culturelles et économiques (entretien narratif). « *Il y a du récit de vie dès qu'il y a description sous forme narrative d'un fragment de l'expérience vécue* » (Bertaux, 2006: 14). Par définition, le récit de vie est une méthode qui s'inscrit dans une perspective dynamique visant à étudier l'action dans la durée. Il est structuré autour d'une succession temporelle d'évènements, de situations, de projets et d'actions. Dans notre cas, il s'agit de suivre l'itinéraire ou la trajectoire des entrepreneurs de la société informelle.

La « méthode des histoires de cas » (Grossetti, Barthe et Beslay, 2006 ; Grossetti et Barthe, 2008) s'inscrit dans cette perspective méthodologique. Elle repose en effet sur des entretiens fondés sur une trame biographique. Appliquée à notre étude, la méthode consiste 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 sont 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 enquêtés¹⁷⁰. Les entretiens sont menés soit sur le lieu de travail soit sur le lieu de résidence, avec à chaque fois l'objectif d'être le plus au calme possible. La durée de ces derniers peut aller d'une heure et demie à trois heures. L'entretien est également enregistré au magnétophone. L'histoire est ensuite reconstruite et rédigée *a posteriori* par le chercheur, sur la base de l'enregistrement et des notes prises pendant l'entretien (les secondes étant parfois bien plus importantes que le premier)¹⁷¹. Toutefois, contrairement à la méthode originale, l'usage d'entretiens croisés (triangulation) ne s'est pas révélé utile dans la mesure où les activités informelles sont majoritairement le fruit d'aventures individuelles partant de l'entrée dans la vie professionnelle jusqu'au statut d'indépendant ou de patron. Le contrôle des histoires rédigées auprès des enquêtés s'est par contre révélé difficile à mettre en œuvre, du fait de la spécificité de la population étudiée et des coûts d'accès au terrain.

¹⁷⁰ L'appréhension des relations sociales à travers cette méthode n'est pas sans rappeler la « méthode des chaînes relationnelles » (Grossetti et Barthe, 2008) développée notamment par Granovetter (1995 [1974]) dans son étude sur l'accès à l'emploi à Boston. Dans cette méthode, l'objectif n'est plus de décrire des structures statiques de réseau, mais d'analyser l'activation de relations dans les processus d'accès aux ressources.

¹⁷¹ Outre les bruits de fonds pouvant gêner la bonne compréhension des cassettes, un certain nombre d'informations issues de l'observation pendant l'entretien sont également importantes (changement d'attitude en la présence d'un tiers, expression physique, etc.). Un exemple de récit est proposé en annexe dans l'encadré A.2.1.

Conclusion du chapitre 2

Les choix conceptuels et analytiques opérés lors du premier chapitre ont conduit à la mise en œuvre d'une enquête spécifique sur les MPE informelles de la ville de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso. L'approche de l'encastrement réticulaire de Granovetter s'inscrit en effet dans une perspective de connaissance empirique (« encastrement-étayage »). Elle vise à contextualiser l'action économique et, ainsi, à rendre compte de la diversité des situations locales, et des conditions sociales relationnelles concrètes à l'œuvre sur lesquelles s'appuie la construction des activités économiques. Cette approche implique inévitablement une démarche empirique. Dans notre cas, en articulant la théorie de l'encastrement réticulaire avec la notion de réseau égocentré, la collecte des données sur le réseau personnel d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs s'avérait en particulier nécessaire. Notre réflexion théorique a ainsi largement conditionné notre démarche empirique.

« Les contraintes techniques et quantitatives ne doivent jamais s'autonomiser sous le prétexte de méthodologie : tous les temps de l'enquête sont simultanément empiriques et théoriques » (de Singly, 2005 : 8)

La ville de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso a constitué un terrain d'étude particulièrement pertinent pour l'investigation empirique de notre problématique. Deuxième ville du pays, en proie à un déclin économique sévère, le rôle de l'économie informelle y est prépondérant. Selon les résultats d'une étude menée sur l'économie locale de la ville (enquête IRD de 1998), l'économie informelle contribue à près de la moitié du PLB et à près de 70% de l'emploi (Fauré et Labazée, 2002). Par ailleurs, dans un contexte d'urbanisation, la ville est aussi marquée par des transformations sociales se traduisant par l'émergence de nouvelles formes de solidarité et des processus d'individualisation (Bouju, 2004). Comme constaté lors de la revue de littérature du chapitre 1, un tel contexte renforce le rôle des réseaux personnalisés dans la structuration et la dynamique des MPE.

Une enquête établissements a alors été menée sur un échantillon représentatif de 317 points d'activité construit selon la méthode des quotas. Ces quotas ont été établis sur la base des secteurs géographiques et des sous-branches d'activité, à partir des résultats du dernier recensement exhaustif des activités économiques informelles de la ville (Fauré et Soulama, 2000 ; Fauré et Labazée, 2002). Le déroulement pratique de l'enquête s'est organisé en trois périodes. D'avril à juin 2006, les questionnaires ont été construits et amendés au gré des

tests ; ces tests s'avérant particulièrement utiles pour le questionnaire « réseau ». De février à juillet 2007, une enquête quantitative à deux passages a été mise en œuvre. Elle porte à la fois sur les caractéristiques des entrepreneurs et des activités, ainsi que sur leur réseau personnel d'accès aux ressources. Le premier aspect, plus classique, a reposé sur un questionnaire fortement inspiré de celui de la phase 2 des enquêtes 1-2-3 (Amesgachie *et al.*, 2005 ; Razafindrakoto *et al.*, 2009). Le second aspect, plus novateur, visait à collecter de l'information statistique quantitative permettant de décrire les trois dimensions du réseau égocentré décrites au chapitre 1. Un questionnaire basé sur la méthode des générateurs de noms multiples (Fischer, 1982 ; Burt, 1992 ; Campbell et Lee, 1991) a alors été construit. Les générateurs de noms sont des questions conduisant le répondant à énumérer les personnes avec lesquelles il entretient certains types de relations directes. Dans notre cas, il s'agit des personnes (*alters*) avec lesquelles l'entrepreneur (*ego*) est engagé dans des relations régulières véhiculant des ressources essentielles à l'exploitation courante de l'activité. Huit ressources ont été retenues pour définir nos générateurs : le conseil et l'information, l'aide dans les rapports avec l'administration, la clientèle fidèle, les fournisseurs réguliers, la coopération, le soutien financier, l'accès à l'emploi et l'aide à la création (ce dernier constituant un générateur particulier, nommé « générateur de noms par contexte »). Trois noms maximum par générateur ont été demandés. Chacun de ces noms a fait l'objet d'une caractérisation du point de vue du rôle social (famille, sociabilité, affaire), puis ensuite, pour un sous-échantillon de noms, des questions complémentaires (interprétateurs de noms) ont porté sur le contenu des liens (ancienneté, fréquence des contacts, intensité de la confiance, contexte de création, etc.), les caractéristiques des *alters* (âge, genre, ethnie, statut socioprofessionnel, etc.) et sur l'existence de liens entre *alters*. La construction et la mise en œuvre de ce questionnaire ont, bien sûr, fait l'objet d'une attention particulière en ce qui concerne les différentes sources de biais potentiels (biais de mémoire et biais cognitif par exemple). Enfin, une dernière période, de mai à juillet 2008, a été consacrée à la mise en œuvre d'une enquête qualitative narrative sur un échantillon de 14 entrepreneurs sélectionnés parmi les 317 initiaux. Ces derniers ont été sélectionnés de manière à illustrer la variété des branches et du dynamisme des activités informelles. La méthode retenue repose sur la reconstitution d'histoires de parcours professionnels d'entrepreneurs. Elle est inspirée de la méthode des « *histoires de cas* » (Grossetti et Barthe, 2008). Ce matériel qualitatif constitue le socle sur lequel l'analyse de la dimension temporelle de l'encastrement sera établie.

La richesse des informations quantitatives et qualitatives collectées autorise à présent un traitement empirique minutieux de notre problématique. La première phase de cette analyse empirique est présentée dans le chapitre suivant.

Chapitre 3

Les MPE et leurs réseaux d'accès aux ressources : conditions d'exercice et dynamique

Introduction

Ce chapitre constitue la première phase de notre analyse empirique. Il cherche à répondre aux deux premiers ensembles de questionnement posés en introduction générale concernant la nature et la composition des réseaux personnels d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs, ainsi que leur formation et évolution au cours de la trajectoire entrepreneuriale.

La réflexion théorique et la revue de littérature présentées au premier chapitre nous ont conduit à adopter une approche micro-socioéconomique fondée sur l'encastrement réticulaire et associée à une analyse de réseau égocentrée. Cette approche autorise une analyse quantitative des relations sociales, en particulier concernant l'étude des trois dimensions du réseau égocentré (contenu des liens, attributs des *alters*, structure). Elle s'exprime néanmoins pleinement lorsque l'analyse quantitative est associée à une démarche qualitative (narrative) permettant d'appréhender une quatrième dimension du réseau, qui détermine en partie les trois autres, à savoir la dimension temporelle (genèse des relations et leur évolution et/ou transformation dans le temps). Afin de répondre aux questionnements issus de notre problématique, l'analyse empirique prend pour terrain d'étude la ville de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso. Une enquête spécifique y a été conduite, sur la période 2006-2008, afin de collecter des données quantitatives et qualitatives sur les caractéristiques et les performances des MPE et de leur propriétaire (micro-entrepreneurs), ainsi que sur leur réseau social d'accès aux ressources (au long de la trajectoire professionnelle et au cours de l'exploitation courante de l'activité).

Deux principaux objectifs structurent cette première phase de l'analyse empirique proposée dans ce chapitre. Tout d'abord, la compréhension des mécanismes par lesquels les réseaux sociaux influencent la dynamique et les performances des MPE suppose une bonne connaissance, non seulement du contexte d'étude (chapitre 2) mais aussi, de la population enquêtée. A cette fin, une analyse statistique exploratoire est menée dans une perspective statique. Elle porte à la fois sur les caractéristiques sociodémographiques et économiques des entrepreneurs et de leur entreprise, sur les conditions économiques de leurs performances, et sur les caractéristiques générales de leur réseau personnel d'accès aux ressources dans le cadre de l'exploitation courante de leur activité. Ce dernier point offrira un premier aperçu de la composition des réseaux égocentrés selon les trois dimensions qui leur sont constitutives. Ensuite, dans la mesure où la dimension temporelle du réseau égocentré recouvre ses trois autres dimensions, l'analyse dynamique de la genèse des relations d'accès aux ressources et de leur évolution au cours de la trajectoire entrepreneuriale s'avère indispensable à plusieurs titres. Elle est complémentaire à l'analyse statique en permettant d'approfondir la compréhension de la structure et de la composition des réseaux au sein desquels les entrepreneurs sont encastrés au cours de l'exploitation courante de leur activité. Elle offre des réponses au regard des hypothèses relatives la dimension temporelle de l'encastrement, et notamment concernant la dynamique de l'encastrement et du découplage (cf. chapitre 1). Enfin, elle permet de dégager des premières pistes de réflexion quant à l'influence du réseau sur les performances économiques des MPE.

L'organisation de ce chapitre s'articule autour de trois étapes structurant cette première phase de l'analyse empirique. La première étape (**section 1**) propose un aperçu statistique descriptif des principales caractéristiques des micro-entrepreneurs sélectionnés et de leurs établissements et activité. Cet aperçu est complété dans cette section par une analyse économétrique des déterminants usuels des performances économiques des MPE. La deuxième étape (**section 2**) présente les caractéristiques principales des réseaux personnels d'accès aux ressources au sein desquels les micro-entrepreneurs sont insérés dans le cadre de l'exploitation courante de leur activité. Les principaux traits saillant concernant leur structure et composition, à la fois en termes de contenu des relations et de caractéristiques des *alters*, sont ici exposés. Enfin, la troisième étape (**section 3**) examine la formation et l'évolution des relations sociales d'accès aux ressources au cours de la trajectoire entrepreneuriale. Cette analyse dynamique repose sur une méthode mixte mobilisant les entretiens qualitatifs

collectés (récits de vie) et combinant un traitement quantitatif et qualitatif de ces derniers (Coviello, 2005 ; Grossetti et Barthe, 2008).

1. Structure et performances économiques des MPE de l'informel Bobolais

Cette première section se donne pour objet de fournir un certain nombre d'éléments descriptifs et analytiques des MPE étudiées, tant pour appuyer nos choix méthodologiques que pour soutenir notre réflexion empirique. En effet, la vérification de la distribution d'une ou plusieurs variables non contrôlées dans la construction de l'échantillon et dont la répartition dans la population de référence est connue permet d'obtenir une validation *ex-post* du caractère représentatif de l'échantillon. La description statistique de l'échantillon du point de vue des caractéristiques des entrepreneurs et de celles de leur activité s'avère dès lors doublement utile, à la fois comme outil de validation de la méthode d'enquête et d'échantillonnage et comme outil d'exploration de la population étudiée (1.1.). Elle permet aussi de nous positionner vis-à-vis des résultats d'autres enquêtes ayant porté sur le secteur informel des pays de la sous-région. Ensuite, l'analyse des performances microéconomiques des MPE sera soutenue par quelques éléments de statistique descriptive et par une investigation économétrique (1.2.). Cette dernière autorise une discussion autour de l'impact sur les performances économiques des facteurs usuels que sont notamment le capital, le travail et le capital humain. En cela elle constitue un élément indispensable à la compréhension des logiques à l'œuvre dans la structuration des performances économiques des MPE de notre échantillon (nécessaire avant l'introduction des variables relatives au réseau égocentré des entrepreneurs).

1.1. Caractéristiques sociodémographiques et économiques des entrepreneurs

Les données sociodémographiques et économiques issues du premier questionnaire de l'enquête menée sur l'économie informelle bobolaise (cf. tab. 2.10.) permettent une analyse précise et détaillée de la composition de l'échantillon. De manière générale, les caractéristiques de ce dernier confirment les principales tendances relevées par d'autres études

sur les secteurs informels urbains en Afrique de l'Ouest, avec toutefois quelques nuances issues des spécificités de la ville et de la méthode d'enquête et d'échantillonnage¹⁷². Cette sous-section, dans une volonté de synthèse, se focalise sur trois dimensions structurantes de la population étudiée. La première touche aux caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs et à la nature de leur établissement (1.1.1.). La seconde porte sur l'emploi mobilisé par les entrepreneurs et sur les rémunérations distribuées (1.1.2.). Enfin, la dernière explore un aspect crucial de la dynamique des MPE informelles, celui du capital et de l'investissement (1.1.3.).

1.1.1. Les micro-entrepreneurs et leur établissement

L'analyse des caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs confirme « *l'atomicité de l'offre* » et l'aspect « *réellement populaire de cette économie qui n'est le monopole d'aucune catégorie sociale* » (Fauré et Labazée, 2002: 176).

Si 86% des entrepreneurs sont nés au Burkina Faso, les liens historiques entretenus par le pays, et plus particulièrement par la ville de Bobo-Dioulasso, avec leur voisin frontalier justifient que plus de 10% soient également nés en République de Côte d'Ivoire¹⁷³. Parmi les entrepreneurs Burkinabè, plus de la moitié sont nés à Bobo-Dioulasso et près des trois quarts sont nés dans la province du Houët ou dans l'ensemble régional du Sud Ouest du Burkina. Du point de vue de la structuration ethnique, l'échantillon reflète bien l'opposition historique entre le bloc Mooga (42% des entrepreneurs sont Mossi) et la multitude d'ethnies composant la région. Au total, une vingtaine d'ethnies issues de la sous-région ont été identifiées (Dioula, Marka-Daffing, Samo, Bobo, Peuhl, Bwaba, Gourounsi, etc.). La part des femmes dans l'échantillon est de 18,6% ; on les retrouve majoritairement dans le commerce de produits alimentaires et la restauration. Cette part est bien inférieure à celle constatée lors du recensement existant et de l'enquête 1-2-3 de Ouagadougou (47% pour les deux études). Cela résulte de la stratification de notre échantillon qui a conduit à limiter la part des petits commerces de subsistance, principalement tenus par des femmes. Elles présentent néanmoins dans notre échantillon les mêmes caractéristiques qu'ailleurs, la majorité d'entre elles

¹⁷² Des comparaisons seront ici notamment établies avec les résultats de l'enquête IRD mené à Bobo-Dioulasso (Fauré et Soulama, 2000 ; Fauré et Labazée, 2002), et des enquêtes 1-2-3 de Ouagadougou et six autres capitales de l'UEMOA (INSD, 2003b ; AFRISTAT, 2004 ; Brilleau *et al.*, 2005 ; Grimm *et al.*, 2010a).

¹⁷³ Les récits de vies qui seront analysés plus en détail dans la section suivante mettront d'ailleurs en évidence l'importance que revêtent les relations entretenues avec la Côte d'Ivoire dans les parcours professionnels des entrepreneurs.

exerçant dans des activités commerciales plutôt précaires et travaillant seules ou avec un ou deux aides familiaux.

L'âge moyen des entrepreneurs est de 35 ans, 80% d'entre eux ayant entre 25 et 45 ans. Plus du tiers n'ont suivi aucune scolarité, ou seulement l'école coranique, 38% ont un niveau primaire et 25% un niveau secondaire ou supérieur. La formation se fait essentiellement par la voie de l'apprentissage traditionnel chez un patron (64%) ou sur le tas (33%). La grande majorité des entrepreneurs, près de 80%, a suivi un circuit professionnel largement informel, les menant de l'apprentissage ou de la situation d'aide familial à leur propre compte (30% ont également expérimenté, lors de leur trajectoire professionnelle, une situation d'employé voire d'indépendant ou de patron dans l'informel). A l'image des résultats de l'enquête IRD, soulignant le passé professionnel moins diversifié des micro-entrepreneurs comparativement aux patrons des PME, rares sont les micro-entrepreneurs ayant eu une expérience dans le secteur moderne (qu'il soit public ou privé).

Peu d'entrepreneurs ont créé leur établissement de manière collective (4%). L'aventure individuelle reste donc la norme, même si 10% des entrepreneurs ont hérité de leur activité par transmission familiale ou l'ont rachetée à une autre personne. Parmi les motivations qui les ont conduits à créer leur établissement, on retrouve principalement la volonté d'être indépendant (55,5%), de rechercher un meilleur revenu (20%) et de mettre fin à une situation de chômage (15%). L'ancienneté des établissements confirme les résultats établis sur les principales capitales de l'UEMOA avec une moyenne d'environ 7 ans, marquée par une grande dispersion (la moitié des établissements a moins de 5 ans). Les établissements de la branche production sont caractérisés par une longévité significativement plus importante que ceux du commerce ou des services (9,6 ans contre 6,8 et 5,8 ans respectivement)¹⁷⁴. Ceci pouvant s'expliquer par les natures très distinctes de ces activités et les montants engagés (capital de départ, cf. *infra*). Compte tenu des parcours professionnels des entrepreneurs, la plupart d'entre eux sont patrons depuis la création de la présente activité, même si quelques uns ont déjà eu une expérience de patron en dehors de cette dernière (17,4%). L'expérience du patron est bien évidemment très positivement corrélée avec son âge et son ancienneté de résidence à Bobo-Dioulasso. Concernant les dispositions légales des micro-entreprises, si moins de 15% des entrepreneurs sont enregistrés au registre du commerce près de 90% payent

¹⁷⁴ Toutes les comparaisons de variables présentées comme étant significatives le sont à l'issue des tests t de comparaison des moyennes pour les variables quantitatives ou à l'issue des tests du Khi-2 pour les variables qualitatives (avec un seuil de significativité d'au moins 10%).

en revanche la CSI ou la patente¹⁷⁵. L'enregistrement au registre du commerce est particulièrement fréquent dans les commerces de produits manufacturés (quincailleries, commerces de matériel audio-vidéo et de téléphones portables), ainsi que dans les services de bureautique et de communication. Les entrepreneurs qui échappent au paiement de la CSI et/ou de la patente se concentrent presque exclusivement dans les services de réparation (deux roues). Enfin, la localisation géographique des activités est conforme à la construction de notre échantillon, au sens où 60% d'entre elles sont localisées dans le cœur historique de la ville (secteurs 1, 2 et 9).

De l'information a également été collectée sur le comportement ou l'attitude entrepreneuriale des répondants. Outre le filtre portant sur la tenue d'une comptabilité qui révèle que 40% d'entre eux établissent une comptabilité écrite sommaire (de simples notes sommaires à la tenue de cahiers récapitulant les principales dépenses et recettes), d'autres questions ont porté sur le mode principal de fixation du niveau de l'activité et des prix, sur le démarchage de la clientèle, et sur les projets futurs concernant l'entreprise. L'ensemble de ces dimensions, hormis le mode principal de fixation des prix, est synthétisé dans un score d'attitude entrepreneuriale variant de 0 à 4 selon que le répondant tient une comptabilité, fixe son niveau de production en anticipant la demande, démarche la clientèle, projette d'investir dans son activité ou d'en créer une autre (accumulation extensive, cf. *infra*), ou n'adopte aucun de ces comportements¹⁷⁶. Seuls 10% des entrepreneurs adoptent au moins trois des comportements précités, alors que 20% n'en adoptent aucun.

Le tableau 3.1. synthétise une partie de l'information précédemment décrite en croisant quelques caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs avec des éléments relatifs à la nature de l'activité, dont l'ancienneté de l'établissement et la nature du local¹⁷⁷, ainsi que le score d'attitude entrepreneuriale¹⁷⁸. De manière générale, l'ancienneté des établissements est extrêmement liée à l'âge de leur patron, quelle que soit la branche d'activité. Elle est dès lors inversement liée au niveau d'éducation, souvent plus faible pour les plus âgés d'entre eux. On

¹⁷⁵ Seuls 3,2% possèdent un numéro IFU.

¹⁷⁶ Le déterminant principal de la fixation des prix n'a pas été retenu dans cet indicateur, dans la mesure où il est plus difficile de juger du comportement « entrepreneurial » selon que l'entrepreneur fixe ses prix par négociation ou sur la base d'une marge fixe sur le prix de revient. Nos résultats soulignent d'ailleurs que le premier déterminant est comparativement plus utilisé dans les activités de production et de services, alors que le second domine dans le commerce.

¹⁷⁷ En dur ou précaire (banco, secco, tôles, planches, etc.).

¹⁷⁸ Le tableau 3.1 et son analyse sont ici établis par branches d'activité, le lecteur trouvera néanmoins en annexe dans le tableau A.3.1. la même information statistique pour l'ensemble des MPE quelle que soit la branche d'activité (pour le présent tableau et les tableaux suivants).

Tab. 3.1. Nature et gestion de l'activité par branches et selon les caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs (n=317)¹

		Branches d'activité									Total (%)
		Production			Commerce			Service			
		Age étab.	Local en dur (%)	Score attitude	Age étab.	Local en dur (%)	Score attitude	Age étab.	Local en dur (%)	Score attitude	
Femmes	Oui	-	-	-	10,07	14,3	1,14	5,85	66,7	1,70	18,6
	Non	9,58	77,1	1,15	5,59	62,8	1,44	5,80	48,8	1,34	81,4
Mossi	Oui	9,09	85,3	0,97	4,69	66,7	1,35	5,75	37,5	1,25	42,0
	Non	9,88	74,2	1,32	8,71	34,5	1,37	5,86	65,1	1,57	58,0
Natif de Bobo	Oui	8,40	78,2	1,35	5,76	42,6	1,39	6,08	59,5	1,46	53,9
	Non	11,09	77,8	1,02	7,83	57,7	1,33	5,68	50,0	1,42	46,1
Age	<30	4,00	90,0	1,30	4,53	47,2	1,50	3,69	62,5	1,44	27,8
	30-40	7,09	73,9	1,15	6,23	53,2	1,43	5,21	43,4	1,38	46,1
	>40	16,32	76,5	1,21	11,39	47,8	1,00	9,65	61,5	1,43	26,2
Education primaire	Oui	8,39	82,0	1,26	6,38	57,1	1,56	5,12	57,1	1,61	63,4
	Non	11,51	71,8	1,10	7,35	39,5	1,07	7,38	44,1	1,03	36,6
Total		9,61	78,0	1,20	6,77	50,0	1,36	5,81	53,2	1,43	

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (test-t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10).

Source : auteur.

remarque également que les femmes sont à la tête d'activités plus anciennes que celles des hommes dans le commerce. Mais ce sont aussi des activités plus précaires en termes de local. Sur ce dernier point, les résultats globaux reflètent bien le choix du type d'enquête adopté et la stratification de l'échantillon dans la mesure où un peu plus de la moitié des activités sont exercées dans un local en dur¹⁷⁹. Cette part globale est particulièrement le fait des activités de production. Notons que dans le commerce, les groupes ethniques non mossi semblent exercer leurs activités depuis plus longtemps que les mossi, mais dans des locaux plus précaires, ce qui souligne probablement des spécialisations commerciales différenciées¹⁸⁰. Dans le même sens, les groupes ethniques de la région semblent adopter une attitude entrepreneuriale significativement plus développée dans les branches de la production et des services que les entrepreneurs Mossi. Un résultat confirmé dans le secteur de la production par le fait que les

¹⁷⁹ Sur l'ensemble de l'échantillon, 28% des entrepreneurs exercent dans des abris précaires et 12% n'ont aucun local (à l'air libre, ou au mieux accompagné d'un banc ou d'une table).

¹⁸⁰ Les Mossi sont en effet plus représentés dans le commerce des produits manufacturés que dans celui des produits alimentaires. Dans le secteur des services, les Mossi sont bien représentés parmi les réparateurs de deux roues.

entrepreneurs natifs de la ville ont également un score plus élevé. Concernant le score relatif à l'attitude entrepreneuriale, ce dernier augmente de manière générale avec le niveau d'éducation et diminue avec l'âge.

Enfin, notons que l'enquête menée permet également d'appréhender les difficultés rencontrées par les entrepreneurs dans la mise en œuvre de leur activité. Les principales difficultés perçues par les entrepreneurs renvoient pour près de la moitié d'entre eux aux problèmes liés à la demande, notamment en ce qui concerne son irrégularité ou sa qualité (non respect des engagements, des commandes, etc.). Ensuite, viennent les problèmes d'ordre financier, que ces derniers relèvent de l'excès de taxes et impôts ou d'autres sources. Les problèmes d'ordre matériel et technique arrivent en troisième position. Il s'agit pour l'essentiel de problèmes liés au matériel de travail (vétusté, pannes, etc.) et au local (vétusté, attractivité) ainsi qu'à leurs conséquences (difficultés dans la réalisation de certaines tâches, pénibilité du travail, etc.). Enfin, sont cités les problèmes de gestion et d'organisation de l'activité, notamment concernant la main d'œuvre, l'accès aux matières premières et la gestion des fournisseurs. Pour chacune de ces difficultés, les relations sociales peuvent être amenées à jouer un rôle de premier plan. Ces résultats justifient donc le choix de nos générateurs de noms qui servent de base à l'identification des relations sociales d'accès aux ressources. Les difficultés précitées font en effet écho à nos différents générateurs de noms: clientèle fidèle, soutien financier et administratif, coopération, conseils, recrutement et fournisseurs réguliers.

1.1.2. Structure et dynamique de l'emploi

Dans le chapitre précédent, nous avons souligné l'importance que revêt le secteur informel en termes de création d'emploi dans la ville de Bobo-Dioulasso. Toutefois, ce constat ne doit pas conduire à masquer des statuts et des conditions d'emploi très divers. Notre échantillon ne présente pas d'exception sur ce point, même s'il est là aussi teinté de quelques spécificités dans la structuration de l'emploi, du fait de sa stratification propre.

Du point de vue du statut du chef de l'activité, près de 80% sont des travailleurs à propre compte et seulement 20% des patrons embauchent des « employés salariés »¹⁸¹. En revanche,

¹⁸¹ Pour rappel, les travailleurs à propre compte correspondent aux « personnes occupant un emploi à titre indépendant, mais qui n'emploient, ou n'ont engagé, de façon continue, sur la période de référence, aucun 'salarié' pour travailler avec elles » (AFRISTAT, 1999: 27). Ils peuvent donc éventuellement employer des aides familiaux et/ou des apprentis.

Tab. 3.2. Nombre moyen d'employés par statut selon les branches d'activité et les caractéristiques de l'entrepreneur (n=317)¹

		Branches d'activité											
		Production				Commerce				Services			
		Salariés	Apprentis	Aides Familiaux	Ensemble	Salariés	Apprentis	Aides Familiaux	Ensemble	Salariés	Apprentis	Aides Familiaux	Ensemble
Femmes	<i>Non</i>	0,73	3,36	0,22	4,43	0,17	0,26	0,56	1,04	0,79	1,52	0,13	2,46
	<i>Oui</i>	-	-	-	-	0,07	0,00	0,86	0,93	1,78	0,07	1,00	2,93
Mossi	<i>Non</i>	0,83	3,09	0,21	4,20	0,12	0,16	0,56	0,87	1,13	1,06	0,46	2,67
	<i>Oui</i>	0,53	3,91	0,21	4,85	0,16	0,22	0,73	1,17	0,90	1,31	0,19	2,46
Natif de Bobo	<i>Non</i>	0,78	3,62	0,20	4,78	0,17	0,10	0,81	1,11	0,93	1,30	0,50	2,74
	<i>Oui</i>	0,69	3,16	0,22	4,13	0,11	0,28	0,48	0,91	1,22	0,92	0,03	2,24
Age	<30	0,55	3,15	0,30	4,15	0,17	0,00	0,53	0,72	0,50	0,94	0,09	1,53
	30-40	0,91	2,96	0,20	4,15	0,13	0,38	0,57	1,13	1,09	1,64	0,17	2,94
	>40	0,59	4,06	0,18	4,94	0,13	0,09	0,96	1,22	1,54	0,50	1,00	3,11
Primaire	<i>Non</i>	0,46	3,41	0,08	4,11	0,05	0,07	0,67	0,81	0,56	1,59	0,47	2,68
	<i>Oui</i>	0,90	3,34	0,30	4,62	0,21	0,27	0,62	1,14	1,23	0,99	0,29	2,53
Total		0,73	3,37	0,21	4,42	0,14	0,19	0,64	1,01	1,03	1,17	0,34	2,58

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (test-t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10). L'information pour l'ensemble de population quelle que soit la branche d'activité est fourni en annexe dans le tableau A.3.1.

Source : auteur.

compte tenu de la stratification de l'échantillon, la part de l'auto-emploi est plutôt réduite. Sur l'ensemble de l'échantillon, 21,5% des entrepreneurs exercent seuls, sans autre actif qu'eux même, et 38,5% avec l'assistance d'un ou deux aides familiaux. En revanche, à l'instar des autres enquêtes, ces parts s'élèvent respectivement à 41,5% et 78,3% dans le secteur du commerce. Parmi les activités de production, seuls 5% correspondent à de l'auto-emploi pur, alors que 46% comptent trois à cinq employés, et 24% plus de cinq employés (tab. A.3.2.). Sur l'ensemble des branches d'activité, 11% emploient plus de cinq employés, quel que soit leur statut. On note par ailleurs que la part des femmes parmi le total des employés s'élève en moyenne à 25% dans le commerce et les services contre moins de 10% dans l'artisanat de production. La structuration de l'emploi selon le statut est approfondie dans le tableau 3.2. On retrouve le constat précédent sur la différenciation intersectorielle, une différenciation similaire à celle constatée lors de l'enquête IRD de 1998. Les apprentis sont globalement plutôt mobilisés dans les activités de production, les aides familiaux dans le commerce et les salariés dans les services. Sur ce dernier point, les services tenus par les femmes emploient

significativement plus de salariés. Ce résultat peut en réalité souligner le fait qu'on les retrouve notamment à la tête d'activités de restauration plus enclines à l'embauche de salariés. Par ailleurs, quelle que soit la branche, l'emploi de salariés augmente en moyenne significativement avec le niveau d'éducation du patron. Si le statut d'apprenti est particulièrement présent dans l'artisanat de production, on le retrouve également dans l'artisanat de service. En effet, les activités de services dirigées par des hommes emploient en moyenne significativement plus d'apprentis, ce qui peut entre autre découler de leur présence parmi les métiers de la réparation (deux roues et voitures). L'analyse détaillée du statut d'aide familial révèle un résultat intéressant dans la mesure où, de manière générale, les natifs de la ville en embauchent significativement moins que les non natifs. Cela souligne vraisemblablement des modes d'insertion et d'organisation professionnelle différenciés entre les entrepreneurs migrants et natifs. Enfin, on remarque qu'en moyenne le nombre d'employés tend à augmenter avec l'âge de l'entrepreneur.

La structuration de l'emploi dans les branches d'activités est donc assez conforme aux résultats observés dans les autres enquêtes menées sur le secteur informel au Burkina Faso. On note un taux de salarisation d'environ 26% cohérent avec ces dernières, et une prédominance de l'emploi salarié dans les services (restauration particulièrement). De même, la précarité des conditions de travail est largement répandue. Plus de 60% de la main d'œuvre ne bénéficie d'aucun contrat, le reste disposant majoritairement d'un contrat oral ; seuls 3% disposent d'un contrat écrit avec le patron, essentiellement des apprentis. La difficulté et la précarité des conditions de travail des employés du secteur informel sont attestées par le niveau des rémunérations selon les statuts (tab. A.3.3.). En moyenne, indépendamment de la branche, les employés salariés sont rémunérés à hauteur de 20 820 FCFA par mois, la moitié d'entre eux ayant une rémunération inférieure à 16 367 FCFA. Or, la valeur du SMIG est de 30 684 FCFA par mois depuis le 1^{er} octobre 2006. C'est dans les services où l'emploi salarié est bien développé que les rémunérations sont en moyenne les plus faibles. Alors que les rémunérations des salariés sont à près de 90% monétaires, comparativement aux avantages en nature, cette part passe à 40% en moyenne pour les apprentis. Pour ces derniers, le niveau de rémunération total moyen est de 7 772 FCFA par mois, la moitié d'entre eux n'ayant aucune rémunération monétaire. Les activités de production sont les moins rémunératrices de ce point de vue. Enfin, les aides familiaux sont très majoritairement rémunérés sous forme d'avantages en nature (avec une rémunération totale moyenne de 3 471 FCFA par mois, la moitié d'entre eux n'ayant aucune rémunération, qu'elle soit monétaire ou en nature). Au-delà des questions

Encadré 3.1.

L'apprentissage et l'emploi dans l'informel : extraits de récits de vie

Drissa, 36 ans, ébéniste

Lorsqu'il décide d'entrer dans la menuiserie, on lui avait dit toutes sortes de choses sur l'apprentissage : *« on m'avait dit que ça serait difficile, certains m'avaient même dit que les patrons frappaient leurs apprentis »* ; mais Drissa considère qu'en choisissant la menuiserie, il a choisi *« une autre vie »* et il est prêt à en assumer les conséquences. En réalité, l'apprentissage se passe bien, bien qu'il ne soit pas rémunéré. *« Ça s'est bien passé, on ne cherchait pas l'argent »*. Il était le plus jeune des trois apprentis, les deux autres ayant plus de 30 ans. Ainsi, quand Bamory (le patron) donnait une prime à se répartir entre les employés, Drissa n'avait souvent rien : *« En ce moment si le patron nous donnait l'argent, comme eux ils étaient des grands frères ils refusaient de me donner souvent. Ils refusaient de me donner, ça me faisait mal... mais comme ils étaient plus âgés que moi, plus costauds que moi, ben... je n'avais pas le droit »*.

Madou, 43 ans, soudeur

Durant les deux premières années d'apprentissage Madou travaille dur du matin au soir sans aucune rémunération. L'atelier est grand, il y a beaucoup de travail. *« J'avais le courage »*. Au total, ils étaient trois apprentis assez âgés, Madou étant le plus jeune. Au bout des deux années le patron lui demande de rester travailler le midi afin de répondre à la demande grandissante. Madou a alors droit chaque midi à une ration de nourriture équivalent environ à 100 FCFA. Avec le temps et l'expérience, le patron commence à avoir une grande confiance en son apprenti Madou. *« Je suis devenu le pilier, le chef de l'atelier. Tout passait par moi, je faisais presque tout. Même si j'ai pas fait l'école, pour les commandes je sais faire mon devis sans problème »*. La qualité de son travail n'est plus à démontrer et petit à petit le patron commence à rémunérer Madou. Au début, vers 1986-87, il pouvait toucher en moyenne 3000 FCFA par mois. Puis en 1988, 5000 FCFA. Et ainsi de suite jusqu'à 1992-1993 où le patron le rémunère, lorsqu'il y a suffisamment de marché, près de 15 000 FCFA par mois. Ces 15 000 FCFA

ne sont toutefois pas considérés par Madou comme un salaire : *« C'est un cadeau, 15000 là chaque mois c'est pas un salaire ! Si il n'a pas donné tu peux pas réclamer, donc c'est un cadeau... »*.

Salifou, 32 ans, confection de tampons-imprimerie

A son arrivée à Bobo-Dioulasso, Salifou loge chez sa tante au quartier de Sarafalao. Elle l'introduit directement auprès de ses enfants qui tiennent une imprimerie dans la ville. C'est son propre fils qui la dirige, Daouda. Au détriment de son envie de poursuivre ses études, Salifou devient un ouvrier pour ses cousins. C'est ainsi qu'il rentre dans le métier d'imprimeur. Il y apprend entre autre à utiliser les machines, les platines, à confectionner les tampons, à réaliser les brochures. *« J'ai travaillé, j'ai eu le courage »*. Daouda est lui dans le métier depuis déjà longtemps, mais son atelier connaît néanmoins quelques difficultés. Par moment, il a même du mal à payer le loyer du magasin. Du côté des employés, la plupart démissionnent faute de pouvoir être correctement rémunérés. Salifou est le seul à ne pas être payé. *« Mais bon, c'était la famille et moi comme j'ai perdu le père et la mère je n'avais pas le choix »*. Pourtant *« avec eux c'est comme si j'étais plus ou moins un esclave, comme un enfant abandonné »*. On le traite comme on veut, chaque jour on lui donne 100 FCFA. pour qu'il mange le midi. Le soir il mange et loge en famille. En dehors de cela, point de revenu. Certes, quand il tombe malade, c'est sa tante qui le prend en charge et le soigne. Mais avec le temps, au bout d'un an dans cette situation, Salifou commence à prendre conscience que sa prise en charge n'est vraiment pas correcte. Il commence alors à réfléchir à la façon dont il pourrait se sortir de cette situation. Il n'en dort plus. *« Chaque fois quand je me dors la nuit, je me couche mais je n'arrivais pas à dormir, parce que je pensais quand même à ma situation de demain... S'il faut se laisser exploiter inutilement sans aucun revenu, tout en sachant que tu offres quand même une meilleure qualité de travail à la personne qui encaisse et que ça, elle ne reconnaît pas... »*.

Source : auteur.

de rémunération, les rapports sociaux à l'intérieur des activités, parfois marqués par le paternalisme, la dépendance, voire la domination et l'exploitation, en particulier pour les apprentis et aides familiaux (Morice, 1987 ; Guichaoua, 2005 ; Viti, 2005), témoignent aussi de la dureté des conditions de travail dans l'informel. Les extraits issus des récits de vie et présentés dans l'encadré 3.1. en sont de bons exemples. Ils soulignent par ailleurs que l'importance des relations personnelles entre le chef d'établissement et les employés ne constituent pas forcément « *un facteur d'amortissement face aux 'forces brutes du marché'* » (INSD, 2003b: 17). Sur ce point d'ailleurs, nos observations confirment des constats déjà établis, notamment en Côte d'Ivoire (Guichaoua, 2005), sur la faible part d'apprentis et de salariés entretenant des relations familiales avec le patron (tab. A.3.4.). Au total, seuls 32,7% des employés ont un lien de parenté avec le patron, et c'est le cas d'à peine plus de 20% des employés salariés ou des apprentis. On retrouve ici les transformations sociales à l'œuvre en milieu urbain africain qui conduisent, par exemple, au développement de l'apprentissage en dehors du cadre strictement familial ou à la transformation de l'artisanat urbain, de moins en moins lié à une caste ou à une tradition de métier (Camilleri, 2003 ; Viti, 2005). Pour autant cela ne doit pas faire oublier que les modes d'accès à l'emploi restent encore assez familiaux, le cercle familial intervenant dans 39,9% des recrutements (30% pour les salariés et apprentis). Les relations amicales et de voisinage constituent également des intermédiaires privilégiés dans les recrutements (23,7% et 13,1% respectivement), alors que seuls 15,7% des recrutements se sont déroulés sans intermédiaire, par contact direct entre l'employé et le patron¹⁸².

1.1.3. Capital et investissement

Avec le travail, le capital constitue l'autre facteur essentiel de la dynamique des MPE. Il joue un rôle crucial, aussi bien en tant que barrière à l'entrée qu'en tant que déterminant des performances économiques. Les questions relatives au capital, à l'investissement et aux possibilités d'accumulation ont souvent été au cœur de nombreuses recherches empiriques menées sur le secteur informel depuis les années 1980, notamment en Afrique Francophone (Nihan, 1980 ; Deblé et Hugon, 1982 ; Van Dijk, 1986 ; De Miras, 1987 ; Oudin, 1990, Fauré, 1994 ; Lootvoet et Oudin, 1995). Les données plus récentes des enquêtes 1-2-3 conduites en Afrique de l'Ouest font également l'objet d'une analyse approfondie en cours sur le

¹⁸² Nos entretiens ont néanmoins souligné que dans ces situations, pour les apprentis, l'accord des parents avec l'employeur est souvent nécessaire.

rendement du capital et son rôle en tant que barrière à l'entrée (Grimm *et al.*, 2010b). Si un constat prédomine sur le sujet, c'est bien celui de l'hétérogénéité des situations, notamment selon les secteurs d'activité. Toutefois, l'identification d'une structure dualiste opposant un segment « involutif » ou « de subsistance », caractérisé par un faible niveau de capital, et un segment « évolutif » proche des véritables micro-entreprises où le capital avancé est plus important et la dynamique d'accumulation plus soutenue, est souvent de mise.

Tab. 3.3. Moyenne et quantiles du capital de départ (FCFA – 2007) (n=317)

	D1	Q1	Med.	Q3	D9	Moy.
Production	57 300	100 000	201 550	500 000	849 000	380 000
Commerce	7 500	50 000	160 000	323 750	657 500	325 090
Service	15 100	53 500	185 000	540 000	1 440 000	417 770
Total	25 000	65 000	181 500	450 000	1 000 000	374 860

Source : auteur.

Le tableau 3.3. met en évidence le fait que les activités enquêtées ne sont vraisemblablement pas toutes créées spontanément et peuvent nécessiter un capital de départ qui est loin d'être négligeable. Un tel capital comprend l'ensemble des investissements nécessaires au démarrage de l'activité : aménagements et loyers d'avance pour le local, machines, outils, équipements et fournitures. Ainsi, la moitié des activités de l'échantillon ont démarré avec un capital de plus de 181 500 FCFA, la moyenne étant de 374 860 FCFA. Cela confirme l'orientation de notre échantillon vers le second segment de l'informel (voir section 2.1.2. du chapitre 2)¹⁸³. L'observation des différents quantiles (déciles et quartiles) souligne en revanche l'hétérogénéité de la distribution, y compris à l'intérieur de chaque branche d'activité. Le capital de départ est en moyenne le plus élevé dans la branche des services mais cette moyenne masque une situation contrastée opposant des activités précaires (réparation de deux roues par exemple) nécessitant un investissement initial assez faible et d'autres plus difficiles d'accès, comme la restauration qui nécessite souvent un capital de départ important (local et réfrigérateur par exemple). Il en va de même dans la branche du commerce où l'on retrouve 10% d'activités ayant démarré avec moins de 7 500 FCFA et la moitié avec plus de 160 000 FCFA. Là aussi est patente l'opposition entre micro-commerce presque moderne (commerce de gros, manufacturé) et commerce de détail. Dans le secteur de l'artisanat, le coût d'entrée semble plus important dans la mesure où le premier décile s'élève déjà à 57 300

¹⁸³ Notamment par rapport aux enquêtes 1-2-3 de la région où, par exemple, 23% des activités ont démarré sans aucun investissement initial (Grimm *et al.*, 2010b).

FCFA (soit presque huit fois plus que dans le commerce par exemple). Quelle que soit la branche, le capital de départ est en grande partie financé sur fonds propres, en moyenne à hauteur de 60% du financement (tab. A.3.5.). On retrouve ici un résultat assez largement établi dans la littérature (Fauré, 1994 ; Lootvoet et Oudin, 1995 ; Fauré et Labazée, 2002). Les parts des dons et des prêts représentent quant à elles respectivement en moyenne 23% et 16% du financement de l'investissement initial. Les dons relèvent quasi-exclusivement de la sphère familiale, alors que les prêts trouvent leurs origines dans différents cercles, familial, amical, et professionnel, et plus rarement dans les institutions bancaires (tab. A.3.6.). L'accès des activités informelles aux crédits des institutions bancaires, y compris les institutions de micro-finance, semble donc toujours aussi difficile pour le financement du capital de départ (Fauré et Labazée, 2002). Il l'est d'ailleurs encore plus pour le financement des investissements réalisés au cours de la trajectoire de l'activité, qui s'appuient à plus de 90% sur les fonds propres de l'entrepreneur (voir aussi AFRISTAT, 2004).

Tab. 3.4. Capital actuel et investissement sur la dernière année selon les branches d'activité et les caractéristiques des entrepreneurs (n=317)¹

		Branches d'activité											
		Production				Commerce				Services			
		Moyenne du capital	Médiane du capital	Activités au capital élevé (%) ²	Investissement en 2006-07 (%) ³	Moyenne du capital	Médiane du capital	Activités au capital élevé (%) ²	Investissement en 2006-07 (%) ³	Moyenne du capital	Médiane du capital	Activités au capital élevé (%) ²	Investissement en 2006-07 (%) ³
Femmes	<i>Non</i>	462 524	230 000	34	43	877 155	515 000	55	36	286 317	105 000	24	30
	<i>Oui</i>	-	-	-	-	98 095	28 500	7	39	355 259	187 000	33	33
Mossi	<i>Non</i>	539 648	206 250	29	45	534 846	109 167	31	51	384 463	150 000	35	27
	<i>Oui</i>	627 735	292 500	47	35	818 593	430 000	55	22	196 281	115 000	15	35
Natif	<i>Non</i>	698 100	275 000	40	44	884 500	707 500	60	48	308 090	121 250	23	35
	<i>Oui</i>	464 460	199 800	31	40	466 126	195 000	26	26	293 080	120 000	32	22
Age	< 30	308 687	175 000	15	40	524 806	213 750	36	39	234 702	105 000	22	28
	30-40	440 734	257 500	41	43	845 110	351 500	49	30	362 141	110 000	30	30
	> 40	897 421	270 000	38	41	545 723	255 500	39	48	266 873	142 500	23	35
Primaire	<i>Non</i>	444 354	199 800	33	38	450 552	117 500	26	21	172 309	102 500	9	32
	<i>Oui</i>	649 672	245 000	36	44	822 080	386 125	54	48	360 833	135 000	34	30
Total		569 598	230 000	35	42	671 366	280000	42	37	303 087	120 000	26	31

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (test-t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10). L'information pour l'ensemble de population quelle que soit la branche est fourni en annexe dans le tableau A.3.1. ; (2) Ont été considérées comme ayant un capital élevé, les activités ayant un montant de capital supérieur au centile 66 de la distribution complète (370 000 FCFA) ; (3) Pourcentage d'entrepreneurs ayant investi (augmenter leur capital) au cours de la période considérée.

Source : auteur.

Le tableau 3.4. croise plusieurs aspects relatifs au capital et à l'investissement des activités pour l'année 2006-07 avec les caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs. Le capital actuel est estimé au prix de revente et comprend les machines, outils, équipements, et stocks de matières premières et de marchandises de l'entreprise¹⁸⁴. La valeur moyenne du capital sur l'ensemble de l'échantillon est de 510307 FCFA, avec une médiane à 195000 FCFA traduisant la forte hétérogénéité déjà soulignée des activités informelles. La comparaison inter-branches fait ressortir l'opposition entre activités commerciales, avec la valeur moyenne de capital la plus élevée, et activités de services, à la valeur la plus faible. Ce résultat pour les activités commerciales repose sur la valeur particulièrement élevée du capital dans le commerce de produits manufacturés (quincailleries, engins mécaniques et de locomotion, audio-vidéo-téléphonie), notamment du fait de la valeur du stock de marchandises. A l'intérieur de chaque branche, plusieurs points méritent d'être soulignés. Tout d'abord, notons que dans l'artisanat de production, la valeur moyenne du capital est d'autant plus importante que l'entrepreneur est âgé (et donc que l'expérience et l'ancienneté de l'établissement sont aussi élevées). Dans le commerce, la précarité des activités exercées par les femmes est de nouveau attestée. La moitié d'entre elles disposent d'un capital inférieur à 28 500 FCFA, comparé à 515 000 FCFA pour les hommes. Cela s'explique notamment par leur spécialisation « subie » dans le petit commerce de produits alimentaires. La « spécialisation ethnique » des activités commerciales se retrouve également, les entrepreneurs de l'ethnie Mossi étant significativement bien représentés dans les commerces à « haute » intensité en capital (le résultat est également confirmé par le lieu de naissance des entrepreneurs). Dans le secteur des services, la même opposition apparaît, mais de manière inversée. Enfin, toutes branches confondues, la valeur moyenne du capital augmente avec le niveau d'éducation, et ce de manière significative dans le commerce et les services. En ce qui concerne la réalisation d'investissements sur l'année 2006-07, il est intéressant de noter qu'elle est très peu corrélée aux caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs. Dans l'ensemble, ce sont 36,3 % des entrepreneurs qui ont investi au cours de l'année. Cette part est la plus élevée parmi les artisans (42%) et la plus faible dans les services (31%) (cf. tab. A.3.8.)¹⁸⁵.

¹⁸⁴ Le détail de la composition du capital par branche d'activité est donné dans le tableau A.3.7. Il met en évidence la part prépondérante du stock de marchandises dans le capital des commerçants et des machines dans celui des artisans. Dans les services, l'outillage et les équipements dominent.

¹⁸⁵ La composition des investissements selon leur nature est détaillée dans le tableau A.3.8. Elle révèle l'importance des investissements d'aménagement et de mobilier pour le local qui arrivent en premier (45% des investissements réalisés) devant l'achat d'outillage (34%) et de machines (21%), qui caractérisent plutôt, respectivement les services et les activités de production.

Encadré 3.2.

L'accumulation extensive dans la trajectoire de Fatimata, 45 ans, restaauratrice au secteur 21

[Fatimata] obtient encore par la suite un quatrième crédit de la caisse populaire, de 2 000 000 FCFA. Elle investit avec ce dernier dans la construction de magasins en dehors de sa cour, en face de la route, afin de les louer par la suite. Elle fait ainsi construire quatre magasins qu'elle loue 12 500 FCFA par mois chacun. C'est une sorte de garantie pour elle, afin d'assurer la charge de ses enfants. Son nouveau mari avec qui elle s'est mariée en 2001, Moussa, travaille comme gardien et ne dispose donc pas de revenus conséquents. Comme

elle n'a personne pour l'aider, elle a donc eu cette idée de se lancer dans la location afin d'avoir une garantie de revenu. Car « *le travail de restauration, avec l'âge, la vieillesse ou la maladie il peut arriver un jour ou tu n'arriveras plus à assurer ton travail* ». Avec la location, elle s'assure des revenus quoi qu'il arrive. (...) Elle a également aidé une de ses filles à ouvrir une succursale du restaurant, à Accart-Ville. Fatimata lui a financé son capital de départ à hauteur de 300 000 FCFA, sur 500 000F. au total.

Source : auteur.

Un autre aspect de la dynamique d'investissement et d'accumulation dans le secteur informel renvoie à la multiactivité, ou pluriactivité, qu'elle soit interne (diversification des activités à l'intérieur de l'entreprise) ou externe (ouverture d'autres établissements). La seconde option constitue une forme d'accumulation appelée « extensive », souvent négligée par les observateurs et conduisant à sous-estimer la dynamique d'accumulation dans l'informel (Charmes, 1985 ; Fauré, 1994 ; Lootvoet et Oudin, 1995 ; Fauré et Labazée, 2000). Concernant la dynamique interne des activités, 12,9% des entrepreneurs pratiquent une diversification en termes de produits ou de services vendus. Pour l'essentiel, il s'agit d'une diversification propre aux activités commerciales, mais on constate également l'association d'activités de service et de commerce, tout particulièrement dans la réparation des deux roues combinées avec le commerce de pièces détachées. Du point de vue de l'accumulation extensive, 11,4% des entrepreneurs contrôlent plusieurs établissements¹⁸⁶. Parmi ces derniers, l'immense majorité possède un seul établissement supplémentaire, seuls 19,4% disposant de plus d'un établissement supplémentaire. Plus de 40% de ces entrepreneurs investissent dans

¹⁸⁶ Par ailleurs, notons que moins de 5% des entrepreneurs interrogés cumulent leur(s) activité(s) informelle(s) avec un emploi dans le secteur moderne, ces derniers se répartissant de manière équitable entre secteur privé et secteur public. Il s'agit là d'une des limites de la méthode par enquête établissements vis-à-vis des enquêtes 1-2-3 qui, partant des ménages et du statut dans l'emploi, sont plus à même d'identifier ce genre de situation. Pour notre part, étant dans l'obligation d'interroger les patrons, il est souvent difficile de rencontrer ceux exerçant simultanément dans le secteur formel car ils tendent à être absents de l'unité de production informelle et à en déléguer la responsabilité à d'autres personnes.

un autre secteur d'activité économique urbain et 30% dans l'agriculture ou l'élevage. L'extrait du récit de la trajectoire « explosive » du restaurant de Fatimata (encadré 3.2.) constitue un bon exemple d'accumulation extensive. Les logiques d'accumulation extensive peuvent aussi être appréhendées par le biais des personnes chargées par l'entrepreneur de s'occuper des autres points d'activité. De ce point de vue, pour plus de 60% d'entre eux, il s'agit de membres de la famille (et pour 11% il s'agit d'amis). On retrouve ici la dimension sociale de l'accumulation extensive visant à placer des « reliés » (Ndione, 1994 ; Fauré, 1994 ; Lootvoet et Oudin, 1995).

1.2. Les performances économiques des MPE informelles : mesure et déterminants

L'analyse des performances économiques des activités informelles bobolaises s'avère nécessaire à double titre. Tout d'abord, elle est un élément indispensable à l'exploration et la compréhension des dynamiques à l'œuvre au sein de l'économie informelle qui constitue l'un des objectifs de cette première section. Ensuite, la spécification du modèle économétrique servant à l'étude des déterminants des performances constituera une base de contrôle, de référence, qui permettra d'évaluer dans le chapitre suivant l'impact spécifique des différentes dimensions du réseau social des entrepreneurs. Après avoir présenté quelques éléments descriptifs relatifs aux variables de performance (1.2.1), nous présenterons et discuterons la spécification et les résultats du modèle économétrique d'analyse des performances des MPE de l'informel bobolais (1.2.2).

1.2.1. Analyse descriptive des performances économiques

Les performances économiques des MPE seront appréhendées à partir de trois indicateurs. Le premier, le chiffre d'affaires (CA), mesure la capacité de l'entreprise à vendre. Il s'agit de la valeur annuelle des biens et services écoulés sur le marché par les entreprises. Si la limite principale de cet indicateur est sa sensibilité à la variation des prix, le questionnaire permet en revanche d'en appréhender la saisonnalité. Il fournit en effet de l'information sur le CA maximum, minimum et moyen de l'activité ainsi que sur le nombre de mois dans l'année pour lesquels chacune de ces situations prévaut. Connaissant le nombre de mois correspondant à

chaque niveau d'activité, on peut alors calculer un CA annuel (CAA) corrigé des variations saisonnières :

$$CAA (CVS) = n_{\max} \cdot CA \text{ maximum} + n_{\text{moy}} \cdot CA \text{ moyen} + n_{\min} \cdot CA \text{ minimum}$$

Ce dernier peut ensuite être aisément calculé au niveau mensuel en étant divisé par douze¹⁸⁷. Le second indicateur, la valeur ajoutée (VA), correspond au montant de la richesse créée par l'entrepreneur, c'est-à-dire à la différence entre la production et les consommations intermédiaires (encadré 3.3.)¹⁸⁸. Elle donne une mesure de l'efficacité de la combinaison des facteurs de production mis en œuvre dans l'entreprise. Enfin, le dernier indicateur, et non le moindre, est l'excédent brut d'exploitation (EBE) qui mesure la capacité de l'unité de production à générer des liquidités sur son seul cycle d'exploitation. C'est un indicateur du profit brut de l'entreprise. L'EBE est la partie de la valeur ajoutée de l'activité qui revient à l'entrepreneur, une fois la masse salariale et les impôts et taxes payés (encadré 3.3.)¹⁸⁹. L'EBE doit être considéré comme un revenu mixte, puisqu'il rémunère à la fois le travail effectif de l'entrepreneur et le capital investi dans l'établissement¹⁹⁰. Avec ce revenu mixte brut l'entrepreneur assure la trésorerie de son affaire, fait vivre sa famille et finance d'éventuels investissements dans son activité ou dans une autre.

Encadré 3.3.

Indicateurs de performance économique

P = Chiffre d'affaires – Marchandises

CI = Matières premières + Charges

VA = Production (P) – Consommations Intermédiaires (CI)

EBE = Valeur Ajoutée (VA) – Masse Salariale – Impôts et taxes

EBE = ((Chiffre d'affaires – Marchandises) – (Matières premières + Charges)) – Masse Salariale – Impôts et taxes

Source : auteur

¹⁸⁷ Sur ce point, notre échantillon présente l'avantage de ne pas contenir d'activités agricoles urbaines ou de travailleurs saisonniers (la durée d'exercice de ces activités est rarement de douze mois).

¹⁸⁸ Les consommations intermédiaires comprennent les matières premières, le loyer, les frais d'eau, d'électricité et d'autres combustibles, de téléphone, de gaz, les frais de transport, etc.

¹⁸⁹ La masse salariale comprend toutes les rémunérations versées aux employés quel que soit leur statut (salaires, primes et avantages en espèces ou en nature) (voir *supra*). Les impôts et taxes correspondent essentiellement à la CSI, ainsi qu'aux droits de place de marché ou de commerce ambulant et aux redevances d'occupation du domaine public.

¹⁹⁰ L'EBE surestime donc le revenu disponible des entrepreneurs, dans la mesure où il faudrait normalement en déduire, au moins, la part des investissements autofinancés (INSD, 2003b).

L'analyse descriptive détaillée des indicateurs performance économique présentés notamment dans le tableau 3.5. a conduit à distinguer, au sein des services, les activités de restauration. Leurs performances économiques sont en effet particulièrement différenciées rendant dorénavant indispensable une telle distinction. Sur l'ensemble de l'échantillon, les performances mensuelles moyennes sont respectivement de 389 632, 113 208 et 84 396 FCFA pour le CA, la VA et l'EBE. Ces résultats sont légèrement supérieurs à ceux observés à Ouagadougou lors de l'enquête 1-2-3 (INSD, 2003b: 30), et assez comparables à ceux de l'enquête IRD de Bobo (Fauré et Labazée, 2002: 182-183), avec néanmoins quelques spécificités qu'il importe d'approfondir. Quel que soit l'indicateur de performance retenu, la structure par branches d'activité confirme le dynamisme historique des activités commerciales et révèle l'importante réussite du secteur de la restauration. Sur ce dernier point, il semble en effet que les activités de restauration bénéficient de l'accroissement de la population urbaine et des changements en matière d'habitudes alimentaires dans les villes. *« Avec les crises successives, la baisse du pouvoir d'achat et la hausse du prix des produits pétroliers contraignent de plus en plus les travailleurs à prendre leur déjeuner dans les restaurants à leur lieu de travail au lieu de le faire chez eux à domicile »* (Zerbo, 2009: 4). Comparativement, les activités d'artisanat de production et d'autres services affichent des performances économiques moindres. Un autre résultat intéressant du tableau 3.5. concerne le peu de relations statistiquement significatives entre les caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs et les indicateurs de performance. Ce qui suggère que les clés de la réussite économiques sont ailleurs. Une première exception concerne un point déjà souligné précédemment, à savoir la précarité des activités commerciales exercées par des femmes, dont les indicateurs de performance quels qu'ils soient sont en moyenne deux fois plus faibles que ceux des hommes. On constate également un CA significativement plus faible dans les activités d'autres services exercées par les plus jeunes entrepreneurs (réparation deux-roues probablement). Enfin, l'accès des entrepreneurs à un niveau d'éducation au moins primaire apparaît significativement et positivement lié avec presque tous les indicateurs de performance, si ce n'est dans les autres services.

Tab. 3.5. Performances économiques moyennes et médianes par branche d'activité et selon les caractéristiques des entrepreneurs (n=309)¹

		Branches d'activité											
		Production				Commerce				Restauration			
		CA	VA	EBE	CA	VA	EBE	CA	VA	EBE	CA	VA	EBE
Femmes	<i>Non</i>	254933 (162062)	110403 (74460)	61708 (38658)	674470 (332417)	132006 (76375)	116921 (57350)	645026 (435000)	215224 (196250)	178323 (149083)	142044 (75000)	74731 (44437)	516556 (30919)
	<i>Oui</i>	-	-	-	331875 (145833)	66120 (42640)	62059 (37440)	675543 (525000)	173332 (149083)	137712 (92911)	-	-	-
Mossi	<i>Non</i>	247933 (152500)	119476 (75833)	66525 (40000)	595706 (220833)	101426 (48437)	91777 (43036)	750900 (531250)	207503 (172750)	167413 (125333)	156295 (77500)	73961 (43869)	49734 (32210)
	<i>Oui</i>	262910 (174658)	94828 (73310)	54923 (38658)	572495 (316667)	129403 (78750)	114401 (65273)	511482 (410000)	162631 (130229)	133209 (94650)	136231 (75000)	71055 (46220)	51080 (29333)
Natif	<i>Non</i>	282149 (176583)	110828 (72000)	61702 (37733)	530485 (324083)	127572 (71241)	112002 (52650)	684279 (435000)	201872 (165042)	168141 (125333)	116690 (58000)	62542 (41800)	42080 (28741)
	<i>Oui</i>	228116 (142917)	110844 (79167)	63114 (40933)	635776 (225000)	102625 (52500)	93614 (48750)	615925 (625000)	167352 (175375)	125929 (107292)	202684 (91000)	91136 (46586)	65594 (30919)
Age	< 30	192275 (121875)	90450 (74300)	48058 (31250)	508721 (265625)	104224 (51000)	95057 (45000)	518898 (450000)	167661 (153333)	140198 (97625)	88870 (75000)	55611 (40300)	42363 (35800)
	30-40	265269 (164125)	128864 (86900)	75491 (43250)	591270 (258750)	118739 (68523)	104068 (60000)	599905 (346875)	206873 (177958)	168466 (121416)	185362 (72917)	84533 (46586)	56754 (29333)
Primaire	> 40	271510 (209333)	97992 (70120)	52979 (39583)	696448 (331500)	123292 (74000)	111593 (46000)	807574 (600000)	190115 (182000)	150835 (124416)	129076 (112917)	64387 (39917)	43086 (23650)
	<i>Non</i>	239676 (127500)	86799 (66000)	46159 (37733)	397809 (252083)	80694 (54375)	74753 (49025)	307375 (300000)	97138 (93229)	79222 (77691)	110275 (58000)	57363 (40300)	39934 (25183)
	<i>Oui</i>	262264 (175450)	127000 (87033)	73419 (42229)	713317 (333333)	138174 (68523)	121672 (45000)	789593 (662500)	224482 (187077)	181807 (140583)	163445 (90000)	79456 (44437)	55041 (30919)
Total		253182 (162500)	110837 (74620)	62459 (39583)	584664 (266750)	114735 (61750)	102540 (48800)	662693 (450000)	190971 (172750)	154811 (120500)	146970 (75000)	72610 (44437)	50360 (29333)

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (test-t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10). L'information pour l'ensemble de population quelle que soit la branche est fourni en annexe dans le tableau A.3.9. L'échantillon est ici de 309 MPE puisque celles réalisant des pertes ont été exclues de l'analyse.

Source : auteur.

Les performances moindres des secteurs de la production et des autres services sont toutefois à relativiser, compte tenu de leur contribution à l'emploi et à la distribution de rémunération. La décomposition de la VA mensuelle selon son affectation (tab. 3.6.) souligne en effet le poids de la masse salariale dans l'artisanat de production et les autres services. Comparativement, la VA des activités commerciales est presque entièrement récupérée sous forme d'EBE par les entrepreneurs. Le secteur de la restauration se distingue par la plus faible part allouée aux impôts et taxes (2,9%).

Tab. 3.6. Décomposition de la VA mensuelle selon les branches d'activité (%) (n=309)

	Production	Commerce	Restauration	Autres Services	Total
Masse Salariale	38,9	8,5	22,3	25,4	23,6
Impôts et Taxes	4,5	4,8	2,9	4,6	4,4
EBE	56,6	86,7	74,8	70,0	72,0

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (test-t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10).

Source : auteur.

1.2.2. Les déterminants des performances économiques des MPE bobolaises

Afin de mieux comprendre le fonctionnement des micro-entreprises informelles à Bobo-Dioulasso, nous explorons à présent les déterminants de leur performance économique par une analyse économétrique. L'équation estimée a la forme d'une fonction de gain inspirée de celle de Mincer (1974) concernant le capital humain. Exprimée sous forme log-log, elle peut s'écrire de la manière suivante :

$$\log(\pi_i) = \alpha + \beta_K \log(K_i) + \beta_L \log(L_i) + \beta_x X_i + \varepsilon_i ; \forall i = 1, \dots, n \quad [3.1]$$

où la performance économique π_i de l'entreprise i (l'EBE, la VA ou le CA), exprimée en log, est fonction du stock de capital de l'entreprise (K_i), du travail mobilisé (L_i), également exprimés en log, et d'un vecteur de variables caractérisant l'environnement économique de l'activité et les caractéristiques de l'entrepreneur (X_i). Les paramètres de la régression expriment la variation des revenus correspondant à une variation unitaire d'une variable explicative, les autres restant constantes. Concernant les variables dépendantes, les mesures

du profit (EBE), de la VA et du CA ont été présentées plus haut ; elles sont exprimées mensuellement et en FCFA. Leur introduction sous forme logarithmique dans le modèle permet de lisser leur distribution, limitant ainsi l'impact des valeurs extrêmes. Le capital correspond au log de l'estimation de la valeur monétaire (au prix de revente) des machines, équipements, outils et stocks possédés par l'entrepreneur au moment de l'enquête (voir *supra*). Le travail est mesuré à la valeur monétaire mensuelle des rémunérations versées aux employés, quel que soit leur statut et le mode de rémunération. La contribution réelle du travail aux performances sera ainsi mieux appréhendée que par les mesures usuelles basées sur le nombre de travailleurs, soumises à de sérieux biais de productivité¹⁹¹. Pour les entrepreneurs indépendants, la valeur du log du travail a été fixé arbitrairement à 3,17 afin d'assurer la continuité de la variable par rapport à sa distribution dans l'échantillon¹⁹². Les deux facteurs structurant la fonction (les *inputs*) constituent donc le premier bloc de variable de notre équation. Deux autres blocs de variables explicatives sont ensuite considérés : l'un porte sur les caractéristiques de l'établissement et de son environnement d'affaires, et l'autre sur les caractéristiques sociodémographiques et professionnelles de l'entrepreneur. Dans ce qui représente le deuxième bloc, des variables binaires ont été introduites pour l'appartenance de l'entreprise à l'une ou l'autre des différentes branches d'activité, avec comme branche de référence les « autres services » qui affichent en moyenne des performances économiques moindres (cf. tab. 3.5.). D'autres variables binaires sont considérées comme indicatrices de la pratique de la multi-activité (diversification des produits vendus), de l'enregistrement à un ou plusieurs registres (registre et chambre du commerce), ainsi que de la nature de la conjoncture économique pour l'activité en question (favorable ou non)¹⁹³. Dans le troisième bloc, les caractéristiques sociodémographiques de l'entrepreneur retenues sont le genre, l'ethnie (Mossi ou non) et le niveau d'éducation (au moins primaire ou non)¹⁹⁴. Les caractéristiques professionnelles considérées sont quant à elles l'expérience de l'entrepreneur dans

¹⁹¹ Nous supposons donc, de manière implicite, que les rémunérations sont fonction de la productivité des employés. Cela nous semble assez cohérent avec les observations faites sur le terrain. Compte tenu des profits réalisés par les activités informelles, la rémunération des employés est souvent la contrepartie d'un apport significatif à la production. Les employés les mieux rémunérés sont ainsi généralement ceux avec les plus grandes responsabilités et la plus grande contribution à la production (chefs d'ateliers dans les activités artisanales par exemple). A l'inverse, les aides familiaux, non rémunérés, ont en effet un apport très limité à la production.

¹⁹² On peut assimiler cette valeur au travail de l'entrepreneur qui n'est par ailleurs pas « rémunéré » en tant que tel.

¹⁹³ La question posée demandait à l'entrepreneur de juger de la nature de la conjoncture économique pour son activité au cours de l'année précédente (favorable, défavorable, ni l'un ni l'autre).

¹⁹⁴ Concernant le capital humain, d'autres variables ont été testées mais ne sont jamais révélées significatives et n'ont donc pas été retenues (notamment la réalisation d'une formation technique ou celle d'un apprentissage chez un patron).

l'établissement (au moins cinq ans), l'anticipation de la demande¹⁹⁵ et l'adhésion à une ou plusieurs organisations professionnelles¹⁹⁶.

Les estimations des paramètres des régressions, obtenues par la méthode des MCO, sont présentées dans le tableau 3.7. (les moyennes et écart-types de chaque variable se trouvent dans le tableau A.3.10.). Les trois blocs de variables ont été introduits pas à pas. Les trois régressions sur l'ensemble des variables expliquent de manière satisfaisante l'EBE (R^2 ajusté = 0,275), la VA (R^2 ajusté = 0,487) et le CA (R^2 ajusté = 0,514). La fiabilité des résultats des régressions MCO est toutefois confrontée à un certain nombre de biais potentiels. L'indicateur *variance inflation factor* (VIF) présenté dans le tableau 3.7. permet de vérifier l'absence de multicolinéarité sévère entre les variables explicatives¹⁹⁷. L'hétéroscédasticité a été corrigée par la méthode de White (voir White, 1980). Les estimations « robustes » sont présentées en annexe dans le tableau A.3.11. ; elles confirment la stabilité de nos résultats si ce n'est à la marge pour la variable organisation professionnelle dans la régression sur le CA. Le biais lié aux variables omises, telles que les compétences inobservées de l'entrepreneur, ne peut être aisément contrôlé. Nous considérons ici que l'introduction de proxys concernant la compétence de l'entrepreneur corrige en partie ce biais (le score de comportement entrepreneurial a été testé, ainsi que chacune de ses composantes). Enfin, compte tenu de la forte hétérogénéité des performances des activités (grande dispersion de la distribution des

¹⁹⁵ Des quatre composantes de notre score de comportement entrepreneurial présenté plus haut, l'anticipation de la demande est celle qui traduit probablement le mieux l'esprit d'entreprise. D'autres spécifications ont été testées sans que le score ne se soit jamais révélé significatif. Une fois désagréé ce dernier, l'anticipation de la demande est la seule composante à s'être révélée significative. Elle seule a donc été retenue.

¹⁹⁶ 13,9% des entrepreneurs de l'échantillon appartiennent à une organisation professionnelle (association et regroupement d'artisans, de commerçants, etc.) dont 47,7% dans l'artisanat, 29,5% dans les services et le reste dans le commerce. Le soutien apporté par ces dernières consiste essentiellement en de l'accès à l'information (sur les marchés, les opportunités de foires, etc.), de l'aide dans les problèmes d'ordre administratif et de la formation et de l'accès au crédit. Pour 13,6 % des entrepreneurs, ces organisations ne sont d'aucune aide.

¹⁹⁷ Les deux indices les plus couramment utilisés pour détecter les cas de multicolinéarité sévère sont la tolérance (TOL) et le facteur d'augmentation de la variance (VIF) (Bressoux, 2008 : 143-145). L'indice TOL est obtenu par le R^2 de la régression d'une variable explicative sur toutes les autres variables explicatives du modèle :

$$TOL_j = 1 - R_j^2;$$

où $j = 1, 2, 3 \dots J$ correspond au nombre de variables explicatives. Un indice TOL bas traduit une forte multicolinéarité, et inversement une absence totale de multicolinéarité si il est égal à un. Le VIF est l'inverse de l'indice TOL :

$$VIF_j = \frac{1}{1 - R_j^2};$$

Le VIF traduit l'accroissement, ou l'inflation, de la variance des coefficients en présence de multicolinéarité. Il est de un en l'absence totale de multicolinéarité et tend vers l'infini lorsqu'il y a multicolinéarité parfaite. « On admet souvent qu'on est en présence de multicolinéarité sévère quand la valeur de VIF dépasse 5, ce qui signifie que l'erreur type de la variable est de $\sqrt{5} = 2,24$ fois plus grande que ce qu'elle serait en l'absence complète de multicolinéarité. Mais quand il y a de nombreux régresseurs, certains auteurs recommandent de ne prêter garde aux conséquences de la multicolinéarité que lorsque la valeur de VIF est supérieure à 10 (Studenmund, 1992) » (Bressoux, 2008 : 144).

variables dépendantes), la mise en œuvre de régressions quantiles (Koenker et Bassett, 1978 ; Koenker et Hallock, 2001 ; encadré 3.4.) permet de vérifier la stabilité de nos estimations en différents points de la distribution et d'introduire quelques commentaires intéressants (tab. 3.8.).

Tab. 3.7. Estimation (MCO) des paramètres des régressions linéaires multiples des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE)

Variables Endogènes	log (CA)			log (VA)			log (EBE)			VIF
Paramètres ¹										
Constante	3,567 (17,15)***	3,061 (17,17)***	3,057 (16,07)***	2,816 (16,94)***	2,605 (15,63)***	2,668 (15,24)***	3,333 (14,86)***	3,110 (13,72)***	3,170 (13,30)***	
Inputs										
Log (capital)	0,206 (5,51)***	0,125 (3,96)***	0,117 (3,35)***	0,156 (5,21)***	0,115 (3,90)***	0,093 (2,92)***	0,179 (4,45)***	0,124 (3,09)***	0,099 (2,26)**	1,661
Log (travail) ²	0,163 (4,00)***	0,299 (8,11)***	0,289 (7,77)***	0,302 (9,26)***	0,361 (10,46)***	0,350 (10,22)***	0,094 (2,13)**	0,160 (3,41)***	0,146 (3,13)***	1,598
Entreprise										
Production ³		0,114 (1,94)*	0,114 (1,86)*		-0,007 (-0,12)	-0,002 (-0,04)		-0,003 (-0,04)	0,004 (0,05)	2,110
Commerce ³		0,612 (10,71)***	0,615 (10,22)***		0,254 (4,76)***	0,259 (4,68)***		0,303 (4,18)***	0,295 (3,91)***	2,109
Restauration ³		0,644 (9,00)***	0,616 (7,35)***		0,297 (4,44)***	0,268 (3,47)***		0,432 (4,75)***	0,363 (3,46)***	1,984
Multiactivité ⁴		0,118 (1,96)*	0,123 (2,00)**		0,040 (0,69)	0,059 (1,04)		0,064 (0,84)	0,087 (1,13)	1,086
Enregistrement officiel ⁵		0,165 (2,64)***	0,151 (2,36)**		0,132 (2,26)**	0,131 (2,22)**		0,203 (2,55)**	0,202 (2,52)**	1,309
Conjoncture ⁶		0,119 (2,66)***	0,105 (2,31)**		0,170 (4,06)***	0,157 (3,76)***		0,208 (3,65)***	0,196 (3,45)**	1,109
Entrepreneur										
Genre ⁷			-0,017 (-0,27)			-0,075 (-1,31)			-0,062 (-0,79)	1,520
Ethnie ⁸			0,015 (0,35)			0,008 (0,20)			0,033 (0,63)	1,110
Education primaire ou plus ⁹			0,049 (1,15)			0,038 (0,98)			0,042 (0,80)	1,092
Expérience ¹⁰			0,072 (1,74)*			0,085 (2,26)**			0,116 (2,25)**	1,104
Anticipation de la demande ¹¹			0,063 (1,03)			0,151 (2,67)***			0,229 (2,98)***	1,245
Organisation professionnelle ¹²			0,098 (1,55)			0,098 (1,68)*			0,107 (1,35)	1,097
N	309	309	309	309	309	309	309	309	309	
F	35,16	41,14	24,26	83,64	34,76	21,92	17,66	13,69	9,36	
(sig)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	
R ²	0,187	0,523	0,536	0,353	0,481	0,511	0,103	0,267	0,308	
R ² ajusté	0,182	0,510	0,514	0,349	0,467	0,487	0,098	0,248	0,275	

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

Encadré 3.4.

Les régressions quantiles

Le principe des régressions quantiles consiste simplement à étendre les techniques de régressions linéaires aux quantiles. Alors que pour les régressions linéaires par MCO la modélisation est effectuée au niveau de la moyenne conditionnelle de la variable dépendante, les régressions quantiles expriment les quantiles de la distribution conditionnelle de la variable dépendante en fonction des variables explicatives (Koenker et Hallock, 2001). Autrement dit, les régressions quantiles conduisent à des estimations approximant soit la médiane soit d'autres quantiles de la variable dépendante (et non la moyenne), compte tenu des valeurs des variables explicatives. En termes d'optimisation, si la moyenne est définie comme une solution à la minimisation de la somme des carrés des résidus, la médiane est la solution à la minimisation de la somme non pondérée des valeurs absolues des résidus (« *least absolute deviation* », LAD). Les quantiles sont alors la solution à la minimisation de la somme pondérée des écarts absolus, avec des pondérations affectées aux valeurs positives et négatives des résidus qui

sont des fonctions asymétriques des quantiles τ . L'équation [3.1.] devient dans le modèle de régression quantile :

$$Q_{\tau_i}(\tau|Z_i) = \alpha + \beta_i(\tau)K_i + \beta_i(\tau)L_i + \beta_i(\tau)X_i + \varepsilon_i(\tau) \quad [3.2.]$$

où τ indique que les paramètres sont spécifiés pour le $\tau^{ème}$ quantile de la distribution, et Z_i est le vecteur des variables indépendantes ($k_i, l_i, x_{i1}, \dots, x_{im}$). Les paramètres estimés ont la même interprétation que dans les autres modèles linéaires. Chaque coefficient de régression peut être interprété comme la variation de la variable dépendante inhérente à son $\tau^{ème}$ quantile en fonction de la variation marginale de la variable explicative considérée. Les régressions quantiles présentent un certain nombre d'avantages, notamment du fait de leur faible sensibilité aux valeurs extrêmes et à l'étalement de la distribution (risque d'hétéroscédasticité moindre). Pour une application de la méthode des régressions quantiles à la détermination des revenus dans l'informel, voir Lachaud (2010) et Rakotomanana (2010).

Source : auteur.

Les résultats obtenus mettent en évidence le rôle central du capital et du travail comme déterminants des performances économiques des micro-entreprises informelles, les deux variables étant significatives dans chacune des régressions et aux différents points des régressions quantiles (tab. 3.8). Les coefficients standardisés (non présentés ici) soulignent néanmoins une influence plus forte du facteur travail, tout particulièrement pour la VA, comparativement au capital. A l'image d'autres études sur le sujet (Boulanger, 2007 ; Grimm *et al.*, 2010b), la significativité de la variable capital tend à confirmer l'importance de son rendement sur les performances économiques des unités de production¹⁹⁸. Le « dynamisme » des branches du commerce et de la restauration comparativement aux branches production et autres services est également confirmé. Parmi les activités bénéficiant des EBE les plus élevés; les activités de production sont même défavorisées, toutes choses égales par ailleurs (tab. 3.8.). Concernant le CA, la pratique de la multi-activité apparaît comme un vecteur de

¹⁹⁸ La question des rendements du capital nécessiterait une exploration plus approfondie. Toutefois, dans la mesure où elle ne constitue pas le cœur de notre thèse, nous nous contentons ici de ces constats préliminaires. Cette question pourra néanmoins faire l'objet de travaux ultérieurs. Pour l'heure, nous renvoyons le lecteur intéressé au travail de Grimm *et al.* (2010b) qui fournit une synthèse de la littérature et une exploration statistique et économétrique détaillée de ce sujet sur les données des enquêtes 1-2-3 menées dans l'UEMOA.

Tab. 3.8. Estimation des paramètres des régressions linéaires des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) selon différents quantiles

Variables indépendantes	log (CA)			log (VA)			log (EBE)		
	Quantiles			Quantiles			Quantiles		
Paramètres ¹	25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}	25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}	25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}
Constante	2,497 (12,90)***	2,745 (7,21)***	3,197 (10,61)***	2,230 (9,38)***	2,545 (9,49)***	2,308 (11,08)***	2,854 (10,47)***	3,131 (9,82)***	2,873 (5,20)***
Inputs									
Log (capital)	0,209 (5,93)***	0,173 (2,51)**	0,102 (1,80)*	0,088 (1,98)**	0,126 (2,60)***	0,176 (4,10)***	0,105 (1,99)**	0,137 (2,34)**	0,237 (5,20)***
Log (travail) ²	0,275 (8,54)***	0,286 (3,88)***	0,319 (5,15)***	0,426 (10,05)***	0,347 (6,71)***	0,320 (6,47)***	0,155 (2,95)***	0,132 (2,12)**	0,141 (2,76)***
Entreprise									
Production ³	0,055 (0,83)	0,077 (0,63)	0,105 (1,07)	0,000 (0,00)	-0,451 (-0,52)	-0,110 (-1,42)	0,057 (0,62)	-0,063 (-0,61)	-0,193 (-2,30)**
Commerce ³	0,466 (7,82)***	0,501 (4,19)***	0,697 (7,26)***	0,192 (2,48)**	0,191 (2,26)**	0,187 (2,58)***	0,272 (2,96)***	0,202 (1,99)**	0,132 (1,66)*
Restauration ³	0,592 (7,12)***	0,552 (3,29)***	0,554 (4,12)***	0,278 (2,73)***	0,217 (1,84)*	0,178 (1,65)*	0,479 (3,67)***	0,330 (2,30)**	0,209 (1,85)*
Multiactivité ⁴	0,087 (1,34)	0,110 (0,90)	0,051 (0,56)	0,005 (0,06)	0,040 (0,47)	-0,026 (-0,35)	0,039 (0,43)	0,106 (1,04)	-0,048 (-0,62)
Enregistrement officiel ⁵	0,112 (1,69)*	0,083 (0,65)	0,116 (1,14)	0,231 (2,89)***	0,010 (1,13)	0,036 (0,44)	0,329 (3,56)***	0,183 (1,71)*	0,082 (0,94)
Conjoncture ⁶	0,117 (2,46)**	0,120 (1,33)	0,073 (1,05)	0,144 (2,55)***	0,111 (1,72)*	0,185 (3,26)***	0,156 (2,41)**	0,135 (1,75)*	0,274 (4,56)***
Entrepreneur									
Genre ⁷	-0,037 (-0,56)	0,021 (0,17)	-0,017 (-0,18)	-0,000 (-0,00)	-0,042 (-0,48)	-0,018 (-0,22)	0,022 (0,24)	-0,037 (-0,35)	0,025 (0,29)
Ethnie ⁸	0,035 (0,81)	0,023 (0,28)	-0,003 (-0,04)	0,017 (0,33)	0,010 (0,16)	-0,040 (-0,76)	0,051 (0,84)	-0,026 (-0,38)	-0,001 (-0,01)
Education primaire ou plus ⁹	0,031 (0,69)	0,046 (0,55)	0,044 (0,67)	0,015 (0,29)	0,055 (0,93)	0,036 (0,69)	-0,062 (-1,04)	0,080 (1,11)	0,021 (0,38)
Experience ¹⁰	0,109 (0,26)	0,092 (1,14)	0,133 (2,15)**	0,097 (1,88)*	0,082 (1,41)	0,063 (1,23)	0,152 (2,50)**	0,093 (1,33)	0,098 (1,80)*
Anticipation de la demande ¹¹	0,071 (1,10)	0,072 (0,60)	-0,007 (-0,08)	0,105 (1,36)	0,230 (2,66)***	0,179 (2,32)**	0,123 (1,33)	0,249 (2,36)**	0,181 (2,30)**
Organisation professionnelle ¹²	0,048 (0,76)	0,122 (0,99)	0,237 (2,58)***	0,037 (0,46)	0,093 (1,07)	0,121 (1,54)	0,130 (1,45)	0,126 (1,20)	0,124 (1,53)
N	309	309	309	309	309	309	309	309	309
Pseudo R ²	0,394	0,350	0,321	0,353	0,358	0,342	0,151	0,201	0,245

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

performance significatif. Enfin, l'enregistrement officiel de l'activité et le bénéfice d'une conjoncture favorable influencent significativement et positivement les trois indicateurs de performances. Néanmoins, toutes choses égales par ailleurs, l'avantage de l'enregistrement s'estompe lorsque l'on se place dans le haut de la distribution de l'EBE et de la VA, probablement au profit d'autres déterminants qui deviennent alors plus cruciaux (cf. *infra*). Tel que pressenti lors de l'analyse descriptive (tab. 3.5.), les caractéristiques

sociodémographiques n'apparaissent jamais significatives, y compris le niveau d'éducation de l'entrepreneur. En ce qui concerne ce dernier point, plusieurs voies d'interprétation nous semblent possibles. L'absence d'impact de l'éducation sur les performances vient confirmer les constats soulevés par les travaux de Fauré et Labazée (2000, 2002) concernant la crise de la formation professionnelle ou généraliste au Burkina Faso. Ces auteurs soulignent l'inadaptation d'un système conduisant à former des salariés presque exclusivement destinés au secteur moderne qui peine pourtant à absorber les jeunes sortant des écoles, lycées ou facultés. D'autres études ont par ailleurs déjà souligné l'impact peu évident de l'éducation sur les revenus du secteur informel urbain, notamment ivoirien (Combarrous, 2001a). Ces résultats sont néanmoins contredits par une étude récente, menée sur les données issues des enquêtes 1-2-3, montrant que l'éducation est un facteur d'accroissement substantiel des gains dans le secteur informel de la plupart des capitales des pays de l'UEMOA étudiés (Kuepie *et al.*, 2009). Ce contraste vis-à-vis de nos résultats soulève deux commentaires. Tout d'abord, le fait que notre échantillon soit composé exclusivement de chefs d'unité de production (indépendants ou employeurs) constitue une différence notable vis-à-vis des travaux issus des enquêtes 1-2-3 portant sur l'ensemble des employés du secteur informel. Ensuite, dès lors qu'en descriptif le niveau d'éducation semblait discriminer les entrepreneurs de manière significative selon leurs performances, les résultats de la régression peuvent alors mettre en évidence que ce constat devait selon toute vraisemblance couvrir d'autres aspects du comportement de l'entrepreneur (comme la capacité d'anticipation de la demande par exemple). L'effet de l'éducation pourrait donc passer par d'autres canaux (et notamment par les relations sociales). Pour terminer, notons que les caractéristiques professionnelles de l'entrepreneur mettent en évidence l'importance de l'expérience et du comportement entrepreneurial de celui-ci en termes de capacité d'anticipation de la demande. L'expérience est d'autant plus importante pour les entrepreneurs situés au premier quartile de la distribution de l'EBE et de la VA, alors que l'anticipation de la demande est la plus « rentable » pour les entrepreneurs du haut de la distribution des performances (tab. 3.8.). L'adhésion à une organisation professionnelle semble avoir un impact significatif et positif sensible sur la VA, mais il n'est pas confirmé par les régressions quantiles.

L'analyse économétrique tout comme la discussion des résultats mériteraient probablement certains approfondissements. Toutefois, cette analyse ne constitue que les prémisses de notre étude et nous nous contenterons donc pour l'instant des quelques confirmations et pistes tracées ci-dessus. Pour synthétiser, si nous retrouvons ici l'impact des déterminants

traditionnels, tout particulièrement celui du capital et celui du travail, pour d'autres déterminants les effets sont moins évidents, à l'image de l'éducation. Quoi qu'il en soit, notre démarche consiste dorénavant pour nous à enrichir la compréhension des performances économiques des unités de production informelles en explorant le rôle que peuvent y tenir les relations sociales d'accès aux ressources des entrepreneurs. Un premier pas est fait dans cette direction dans la section suivante, qui présente les caractéristiques générales du réseau personnel des entrepreneurs dans le cadre de l'exploitation courante de leur activité.

2. Le contexte relationnel de l'activité entrepreneuriale informelle lors de la phase d'exploitation courante

Un réseau égocentré peut être décrit à partir de trois dimensions (cf. chapitre 1) : le contenu des liens, les caractéristiques des *alters* et la structure du réseau. Cette section se donne pour objectif d'identifier et d'explorer de manière descriptive la composition des réseaux personnels d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs selon ces trois dimensions. La collecte des données de réseau personnel, menée avec la méthode des générateurs de noms multiples, a porté sur un échantillon de 278 entrepreneurs (P1) ayant cité au total 1964 relations (P2), parmi lesquelles un sous-échantillon de 1324 relations a été sélectionné (P3)¹⁹⁹. La méthodologie générale d'analyse des données, comme celle de collecte, s'inspire des travaux de Fischer (1982) (fig. 3.1.). Elle repose sur une agrégation des variables disponibles au niveau des relations (P2 et P3) pour produire des indicateurs de composition et de structure du réseau par entrepreneur (P1)²⁰⁰. Afin d'exploiter au mieux les données disponibles, les deux populations de relations (P2 et P3) seront ici mobilisés²⁰¹. A partir de la population complète de relations (P2) nous pourrions appréhender un premier aspect de la structure des réseaux, sa taille (nombre total de noms cités), ainsi que des éléments relatifs au contenu des relations, précisément les ressources véhiculées et le rôle social des relations (2.1.). Le sous-échantillon de relations (P3) nous permettra quant à lui d'approfondir notre connaissance du contenu des relations (notamment au regard de certaines dimensions relatives à la « force »

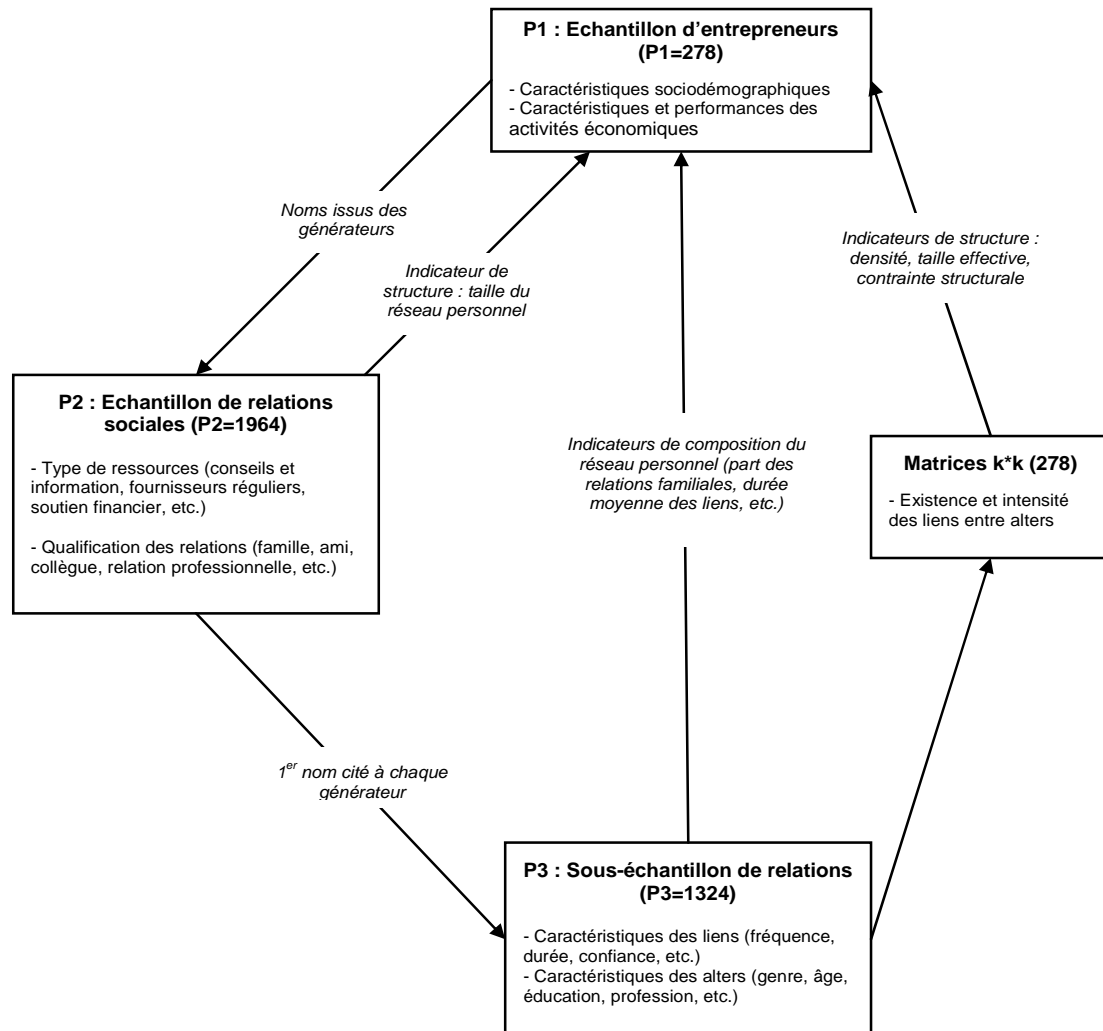
¹⁹⁹ A partir du premier nom cité à chaque générateur (cf. chapitre 2, section 3).

²⁰⁰ Concernant le traitement statistique des données de réseaux égocentrés avec SPSS, voir Muller *et al.* (1999).

²⁰¹ Dans le chapitre 4, afin de conserver la même population de relations pour l'analyse économétrique, seule la population P3 (la plus complète en termes d'information) est mobilisée pour la construction des indicateurs introduits dans les régressions (à l'exception de l'indicateur relatif à la taille du réseau qui par définition renvoie à la population P2).

des relations), mais aussi surtout des caractéristiques des *alters* et des liens existant entre eux (autre aspect de la structure du réseau qui peut être décrit grâce à la matrice carré) (2.2.)

Fig. 3.1. Méthodologie d'analyse des données de réseau personnel



Source : adaptée de Grossetti (2007: 393)

2.1. Taille du réseau personnel, ressources et rôle social des relations

Le nombre de contacts avec lesquels les micro-entrepreneurs entretiennent des relations régulières constitue un premier indicateur de structure du réseau, d'ailleurs souvent mobilisé dans la littérature comme proxy du capital social. Cet indicateur peut également être réparti selon le générateur duquel ou desquels les contacts cités sont issus (2.1.1.). Cette analyse permet d'appréhender le type des ressources véhiculées par les relations. Elle est utilement

complétée par celle de la composition des réseaux du point de vue du rôle social des relations (2.1.2.). La question de la multiplicité (en termes de ressources et rôles), qui est au cœur de l'approche des anthropologues de l'école de Manchester (cf. chapitre 1), est également brièvement explorée (2.1.3.).

2.1.1. Des réseaux de taille limitée et orientés vers la clientèle et le conseil

La taille du réseau personnel des entrepreneurs résulte du total de noms cités aux différents générateurs (ainsi qu'à la question ouverte)²⁰². En moyenne, les entrepreneurs citent 7,06 personnes, pour un minimum de deux et un maximum de quinze personnes. La moitié des entrepreneurs ont cité entre cinq et neuf noms, et 80% entre quatre et onze noms. L'ensemble des générateurs autorise une liste maximale de 24 personnes. Les résultats montrent donc qu'en moyenne seuls 30% de cette liste sont utilisés. Cela contraste quelque peu avec l'idée que l'on aurait pu se faire d'une sociabilité africaine cristallisée dans des réseaux personnels de grande taille. Il semble que si les relations de sociabilité quotidienne peuvent être nombreuses, le nombre de relations se réduit dès lors que l'on se concentre sur des relations plus spécialisées en termes d'accès aux ressources dans le cadre de l'activité productive. Ce résultat confirme le fait que les relations de soutien social et de solidarité sont mises à rude épreuve dans les milieux urbain africains (Marie, 1997 ; Baumann, 2003), et le fait que les réseaux sociaux sont plutôt pauvres en effectifs dans les couches populaires (Marie, 1997 ; Bouju, 2004).

La taille des réseaux augmente légèrement avec le niveau d'éducation (6,57 noms en moyenne pour ceux n'ayant aucune scolarité et 7,49 pour ceux ayant atteint au moins le secondaire). Pasquier-Doumer (2009) fait le même constat concernant le réseau social des citoyens de Ouagadougou dans leur parcours de vie. Se référant aux travaux de Sen (1999), elle explique ce résultat par le fait que l'éducation représente un moyen d'expansion des libertés des individus, et notamment un moyen de participer à la vie publique, de communiquer et d'interagir avec les autres. En ce sens, l'éducation facilite les rapports sociaux et la création de liens. Dans notre cas, ce résultat fait également écho au constat établi lors de la section précédente concernant l'absence d'impact significatif de l'éducation sur les performances économiques des MPE. La structuration par branche d'activité révèle quant à elle que les

²⁰² Cette dernière ayant toutefois généré peu de noms, 19 au total (soit seulement 1% de l'ensemble des relations citées).

entrepreneurs exerçant dans la production sont, en moyenne, insérés dans des réseaux de plus grande taille (7,96 noms contre 6,76 et 6,38 dans les services et le commerce). Du point de vue de la localisation géographique, le nombre de relations augmente avec l'appartenance des établissements au centre historique de la ville. La forte densité d'activités qui s'y déroulent, notamment aux abords du grand marché central d'Hamdalaye, fait de ce cœur historique un véritable lieu de sociabilité et de rencontres, source de création de relations. Enfin, on remarque que l'ancienneté des établissements ou l'âge et l'expérience de l'entrepreneur ne sont pas corrélés significativement avec la taille du réseau. Un résultat qui soulève évidemment des interrogations quant à un éventuel processus d'accumulation des relations, ou, en d'autres termes, d'accumulation du capital réseau (Fafchamps et Minten, 2001, 2002a, b)²⁰³.

Examiner séparément le nombre de noms cités à chaque générateur permet d'obtenir un bon aperçu à la fois de la composition des réseaux en termes de ressources véhiculées et de la pertinence et la portée des générateurs de noms choisis (tab. 3.9.). Il en ressort que ce sont les relations personnelles de clientèle fidélisée et de conseils qui sont les plus citées (2,08 et 1,68 noms en moyenne). On retrouve ensuite l'importance des relations de soutien financier dans l'exploitation courante des activités. Près de 50% des entrepreneurs n'ont cité aucun nom à la question de l'aide pour les rapports avec l'administration. Cela dénote le caractère très discriminant de cette dimension dans la composition des réseaux, en même temps que cela interroge sur le degré de liberté avec lequel ces derniers ont répondu à la question. En ce qui concerne le générateur relatif aux relations d'accès à l'emploi, le faible taux de réponse souligne plusieurs choses. Comme cela a été indiqué à la première section de ce chapitre, certains recrutements se font directement, sans intermédiaire, notamment afin d'éviter un certain nombre de problèmes liés au pouvoir de sanction sur l'employé. Ensuite, de nombreux recrutements se font par l'intermédiaire de dispositifs de médiation sociale collectifs (40% des employés de notre échantillon de MPE sont recrutés dans le cadre du cercle familial). Autrement dit, le recrutement ne repose pas sur des relations personnelles découplées de leur support collectif. Enfin, ce générateur est aussi très lié à la dynamique de l'emploi selon les activités (spécificité des indépendants par exemple).

²⁰³ L'analyse dynamique qualitative présentée à la section suivante apportera des réponses sur ce point.

Tab. 3.9. Nombre moyen de relations citées par les entrepreneurs selon les générateurs (n=278) et part dans la population de relations (P2)

	Aucun nom (%)	Maximum (%)	Nombre Moyen	Ecart-Type	Part dans P2 (%) ¹
Conseils, informations, idées	13,3	26,3	1,68	1,006	23,9
Aide pour les problèmes avec l'administration	48,6	5,0	0,56	0,590	7,9
Fournisseurs réguliers	28,1	5,8	0,97	0,808	13,8
Clientèle fidèle	7,6	39,6	2,08	0,930	29,4
Coopération, partenariat	30,2	6,5	1,03	0,872	14,5
Soutien financier	25,9	10,8	1,16	0,934	16,5
Accès à l'emploi	40,3	5,4	0,86	0,870	12,2
Soutien à la création de l'activité	28,8	4,7	1,03	0,836	14,6
Total	-	-	7,06	2,59	132,8

Note : (1) Le pourcentage total excède les 100% dans la mesure où une même relation peut véhiculer plusieurs ressources à la fois (cf. *infra*).

Source : auteur.

Les résultats du tableau 3.9. confirment également la pertinence de la limitation numérique imposée lors de l'enquête. Outre le fait qu'en moyenne seuls 30% du total des 24 noms autorisés aient été utilisés par les répondants (cf. *supra*), rares sont ceux qui ont énuméré le maximum de trois noms possibles par générateur (à l'exception du générateur d'accès à la clientèle) et assez nombreux sont ceux qui n'ont cité aucun nom pour certains générateurs. Ce constat nous conduit assez logiquement à considérer que la limitation du nombre de noms cités à trois pour chaque générateur (deux pour le second générateur, cf. chapitre 2) n'empêche aucunement la production d'une estimation fiable de la taille du réseau des entrepreneurs et encore moins une estimation fiable des différences de taille de réseau entre entrepreneurs (voir écart-types, tab. 3.9.).

Si l'on se place à présent au niveau agrégé (P1), la composition des réseaux en termes d'accès aux ressources (part de chaque type de relation dans le total des relations de l'entrepreneur) varie selon les caractéristiques des entrepreneurs et de leurs établissements. L'ancienneté de l'établissement est corrélée négativement avec la part des relations d'accès à la clientèle et d'aide à la création et inversement pour les liens de coopération entre entrepreneurs. Ce résultat ne signifie pas que la fidélisation de la clientèle est inversement liée à l'ancienneté des établissements, mais que le poids de ces relations dans le réseau des entrepreneurs diminue avec l'âge de l'activité du fait de l'importance prise par d'autres relations, comme les relations de coopération. Ces dernières sont par ailleurs positivement corrélées avec l'ancrage résidentiel de l'entrepreneur dans la ville, tout comme la part des relations d'accès à l'emploi.

La composition du réseau varie avec le niveau d'éducation de l'entrepreneur. La part des relations de conseils et de soutien à la création augmentant avec ce dernier, contrairement à celles d'accès à l'emploi et de coopération. L'influence de l'éducation dans le développement des relations sociales (cf. *supra*) s'exprime donc différemment selon le type de ressources. Les entrepreneurs exerçant dans les activités de production semblent caractérisés par une part relativement plus importante de relations d'accès à l'emploi et de coopération, les activités de commerce et de services se différenciant par la part des relations de coopération (surtout dans le commerce) et d'accès à l'emploi (surtout dans les services). Il est donc clair que les résultats du générateur d'accès à l'emploi sont marqués par la dynamique de l'emploi selon les branches d'activités. Plus de 40% des commerçants sont des indépendants, ce qui explique la faible part des intermédiaires d'accès à l'emploi dans leur réseau. Enfin, les entrepreneurs insérés dans des organisations professionnelles ont tendance à avoir une part significativement plus importante de relations de soutien pour les rapports avec l'administration. Ce résultat est à mettre en parallèle avec le fait que parmi ces derniers, près de 20% estiment que ces organisations interviennent justement en leur faveur pour les problèmes avec l'administration et 16% pour l'accès à l'information. Il est d'autant plus intéressant qu'il souligne une forme de découplage des relations de leur cadre organisationnel. Cela peut aussi expliquer que près de 15% de ces entrepreneurs considèrent que l'organisation ne les aide en rien, leur présence dans la structure pouvant s'expliquer alors par la volonté de maintenir ces relations personnelles.

2.1.2. Le rôle social des relations : la prédominance des relations d'affaires

Le tableau 3.10. résume la caractérisation des relations citées par les répondants du point de vue du rôle social. Il en ressort que les catégories de relations principalement citées sont les relations professionnelles (ou d'affaires) et les relations de sociabilité (amis proches notamment). Les relations familiales dans leur ensemble représentent à peine 25% de la population des relations citées (P2), soit la moitié de l'ensemble des relations de sociabilité ou d'affaires. Alors que moins de 2% des entrepreneurs n'ont cité aucune relation d'affaires, plus de 40% d'entre eux n'ont cité aucune relation familiale proche. En moyenne, les entrepreneurs citent quatre relations d'affaires et au maximum certains en ont cités onze. Dans la phase d'exploitation courante de l'activité ce sont donc les relations d'affaires qui dominent dans le réseau d'accès aux ressources des entrepreneurs, comparativement aux relations de

Tab. 3.10. Nombre moyen de relations citées selon le rôle social parmi les entrepreneurs (P1) et effectifs et part dans la population de relation P2 (1964)¹

Rôle social	P1			P2	
	Aucun nom (%)	Nombre Moyen (σ_x)	Nombre maximum	Effectifs	Fréquence (%)
Famille proche	41,7	0,93 (0,96)	4	258	13,1
Famille élargie	59,0	0,55 (0,77)	4	152	7,7
Parenté éloignée	83,1	0,26 (0,66)	4	72	3,7
Ami proche	29,1	1,57 (1,51)	7	437	22,3
Connaissance	54,0	0,87 (1,21)	5	243	12,4
Collègue de travail	39,6	0,98 (1,03)	7	272	13,8
Voisin	81,3	0,29 (0,71)	5	80	4,1
Relation d'affaires	1,8	4,05 (1,78)	11	1125	57,3

Note : (1) Le nombre total de relations ici présenté excède le total de 1964 relations dans la mesure où une même relation peut être simultanément qualifiée de deux ou trois manières différentes (relation d'affaires qui est aussi d'amitié ou de parenté par exemple). Le total des pourcentages excède donc lui aussi naturellement les 100%.

Source : auteur.

parenté. De plus, en explorant la part des relations professionnelles qui sont combinées avec d'autres formes de relations sociales, on observe que près de 45% des relations d'affaires ne sont associées à aucun autre qualificatif en termes de rôle social (tab. 3.11.). Lorsqu'elles sont associées à un autre qualificatif, ce sont ceux de sociabilité (collègue de travail, amitié proche) qui leurs sont le plus souvent ajoutés. Ainsi, lorsque les relations professionnelles (clientèle, fournisseurs, et coopération essentiellement) sont encadrées dans d'autres rapports sociaux que le rapport de travail lui-même, elles ne le sont que très rarement dans des rapports de parenté. Finalement, les activités économiques informelles ne sont donc pas totalement dissoutes dans des relations interpersonnelles de type familial ou communautaire. Ce constat tranche donc avec les observations de Latouche (1998) pour qui, dans ce qu'il nomme « l'oeconomie néoclanique », les activités économiques ne sont pas (ou faiblement) professionnalisées et la parenté sert de moule à l'ensemble des autres relations (d'amitié, de voisinage, de travail). En revanche, notre constat confirme les transformations sociales à l'œuvre en milieux urbains africains que nous avons déjà évoquées précédemment (Marie, 1997).

Tab. 3.11. Répartition des relations d'affaires par rôles sociaux associés (%)

	Famille proche	Famille élargie	Parenté éloignée	Ami proche	Connaissance	Collègue de travail	Voisin	Relation d'affaires stricte
Relations d'affaires (n=1125)	1,3	2,9	2,8	16,3	12,1	19,3	2,3	44,7

Source : auteur.

Si l'on analyse à présent les différences de composition du réseau selon les entrepreneurs (niveau agrégé), on note que la part des relations de famille proche dans le réseau personnel diminue avec l'âge de l'entrepreneur et de l'établissement alors qu'augmente avec ces derniers la part des relations de collégialité dans le travail. Autrement dit, de manière générale, plus l'entreprise est jeune plus les relations familiales ont une place importante dans le réseau des entrepreneurs. On retrouve ici des constats établies par d'autres auteurs, et présentés lors du premier chapitre, sur le rôle des relations familiales au démarrage des activités entrepreneuriale (Fafchamps et Minten, 1999 ; Lyons et Snoxell, 2005a, b). L'analyse qualitative et dynamique proposée à la section suivante permettra d'en dire plus à ce sujet. Le genre constitue lui aussi un facteur discriminant concernant la part des relations familiales et d'amitié proche (20,5 et 12,5% chez les femmes contre 12 et 23,5% chez les hommes). Le fait que les femmes soient insérées dans des réseaux plus hérités que les hommes est également un constat établi par Pasquier-Doumer (2009) à Ouagadougou. L'impact d'une localisation au centre historique de la ville se vérifie sur la part de relations d'amitié proche et de collègues de travail dans les réseaux des entrepreneurs (24,5 et 16% pour ceux y étant installés contre 18 et 12% pour les autres). L'analyse par branches d'activité souligne que la part des relations familiales proches est plus réduite dans la production (10%) que dans le commerce et les services (15 et 16%). Enfin, notons que le niveau de scolarité n'influence pas significativement la composition des réseaux personnels.

2.1.3. Une exploration de la multiplicité des relations

Pour les anthropologues de l'école de Manchester (Mitchell, 1969a), la multiplicité d'une relation renvoie à la pluralité des rôles sociaux qui la caractérise. Dans notre cas, cet aspect peut se traduire par la conjonction du rôle professionnel avec celui de la parenté ou de la sociabilité au sein d'une seule et même relation. Parmi l'ensemble des relations, près de 40% sont multiplexes du point de vue du rôle social²⁰⁴. Cette multiplicité s'exprime essentiellement à travers le fait que près de la moitié des relations d'affaires sont aussi des relations d'amitié (cf. tab. 3.11). Cette conjonction des deux rôles sociaux impliquent nécessairement la conjonction de normes, de mobiles, d'intérêts et de rationalités différentes au sein d'un même lien (ce que soutient la perspective théorique de l'encastrement structurale

²⁰⁴ L'indicateur mesurant la multiplicité de rôle est le nombre de rôles sociaux caractérisant chaque relation (un, deux ou trois). Une relation est alors considérée comme multiplexe dès qu'elle est caractérisée par plus d'un rôle social.

de Granovetter, cf. chapitre 1) Toutefois, il faut rappeler que près de 45% des relations d'affaires sont aussi uniplexes (circonscrites à ce seul rôle).

Tab. 3.12. Multiplexité moyenne (en termes de ressources) par générateur de noms et rôle social des relations

Générateurs de noms	Multiplexité moyenne	Rôle social	Multiplexité moyenne
Conseils, informations, idées	1,96	Famille proche	1,79
Aide pour les problèmes avec l'administration	2,04	Famille élargie	1,46
Fournisseurs réguliers	1,70	Parenté éloignée	1,33
Clientèle fidèle	1,17	Ami proche	1,45
Coopération, partenariat	1,34	Connaissance	1,14
Soutien financier	2,32	Collègue de travail	1,21
Accès à l'emploi	1,27	Voisin	1,11
Soutien à la création de l'activité	2,31	Relation professionnelle	1,27
Total	1,34	Total	1,34

Source : auteur.

Un autre aspect de la multiplexité renvoie au fait qu'une relation véhicule plusieurs ressources à la fois et sert donc simultanément à plusieurs sortes d'échanges (Degenne et Forsé, 2004: 57). Un premier indicateur simple de cette approche de la multiplexité d'une relation est fourni par le nombre de citations obtenues par cette dernière aux différents générateurs de noms. Au maximum, chaque nom peut obtenir 8 citations. En moyenne, les noms sont cités 1,34 fois, le maximum de citations obtenu se montant à 6. Près de 80% des relations sont citées une seule fois et 15% deux fois. La multiplexité moyenne des relations selon les générateurs met en évidence que les relations citées aux générateurs « soutien financier », « soutien à la création de l'activité », « aide pour les problèmes administratifs » et « conseils », sont aussi souvent citées à d'autres générateurs (tableau 3.12.). A l'inverse, les relations d'accès à la clientèle, de coopération ou d'accès à l'emploi semblent plus spécialisées. L'analyse de la matrice des corrélations entre les différents types de générateurs desquels sont issus les relations permet d'identifier deux groupes de générateurs s'associant plus régulièrement (tableau A.3.12.) : (i) le soutien à la création de l'activité, les conseils, le soutien financier et dans une moindre mesure l'aide pour les problèmes administratifs ; et (ii) l'accès aux matières premières/marchandises et le soutien financier. Le premier cas souligne la complémentarité de ressources relevant plutôt d'une dynamique de solidarité ou de soutien social, alors que le second s'inscrit probablement plutôt dans le cadre de relations professionnelles. Ce dernier cas souligne en effet que les entrepreneurs ayant noué avec leurs

fournisseurs des relations régulières, personnalisées et de confiance, semblent pouvoir bénéficier, en cas de problèmes financiers, de crédits ou d'avances sur l'achat des marchandises ou matières premières nécessaires au maintien de l'activité productive²⁰⁵.

La multiplicité des relations (en termes de ressources) varie aussi inévitablement selon le type de relation ou son rôle social (tab. 3.12.). Les relations les plus polyvalentes sont les relations familiales (famille proche) et d'amitié forte, alors que les liens de connaissance, de voisinage, de collégialité et professionnels sont plus spécialisés. Les relations familiales véhiculent certaines ressources en particulier, telles que le conseil, le soutien financier, ainsi que l'aide à la création de l'activité ou pour les rapports avec l'administration (tab. A.3.13.)²⁰⁶. Si les relations d'amitié sont particulièrement porteuses de conseils, leur polyvalence est en revanche moins marquée sur les autres ressources. Les relations professionnelles sont quant à elles naturellement spécialisées dans les ressources directement liées à l'activité productive (accès aux matières premières et marchandises - fournisseurs, clientèle et coopération). Les collègues de travail sont essentiellement engagés dans des relations de coopérations avec l'entrepreneur, et les relations de voisinage et de connaissances se retrouvent de manière significative dans l'accès à l'emploi.

On peut aussi calculer une multiplicité relationnelle moyenne par entrepreneur. Cette dernière est de 1,36 et varie de 1 à 3. Elle est un bon indicateur de la multiplicité globale du réseau²⁰⁷. A ce niveau, on observe qu'avec l'ancienneté des établissements les relations tendent à se spécialiser (l'indice passant de 1,56 pour ceux de moins d'un an d'existence à 1,23 pour ceux de plus de 20 ans). La multiplicité globale du réseau tend aussi à s'accroître avec le niveau d'éducation de l'entrepreneur. On retrouve également une différenciation par branche, la multiplicité moyenne des réseaux étant en effet significativement plus faible dans les activités

²⁰⁵ Parmi l'ensemble des liens fournisseurs, 41% véhiculent également du soutien financier sous forme d'avance et de crédit.

²⁰⁶ Le croisement ressources/rôle social des relations nous permet par ailleurs de confirmer le poids des relations familiales comme soutien à la création et source de conseils. Cela relativise la faible proportion de liens familiaux dans l'ensemble des relations soulignée précédemment. En termes de comparaison internationale, la plupart des études menées dans les pays industrialisés trouvent en effet habituellement une proportion de liens de parenté située en moyenne entre 15 et 25% (Drakopoulou Dodd et Patra 2002), soit une proportion similaire à celle de notre étude et assez nettement en dessous des 36% identifiés pour les entrepreneurs sud-africains (Mitchell et Co, 2004). Notre faible proportion globale de relations familiales, qui peut paraître curieuse pour un contexte africain, ne doit pas faire oublier que les études précitées mettent l'accent sur le réseau de conseils. Or, si nous nous concentrons justement sur notre premier générateur, nous constatons que les liens de parenté représentent alors bien une proportion considérable des liens de conseils, d'information et d'idées (plus de 40%).

²⁰⁷ On peut également calculer celle-ci par le rapport du nombre total de noms donnés en réponse à chaque générateur sur le nombre total de noms non redondant (selon cette formule, la multiplicité moyenne des réseaux des entrepreneurs est aussi de 1,36 et varie entre 1 et 3).

de production (1,28) que dans les services (1,37) ou le commerce (1,45). Un résultat à mettre en perspective avec la taille et la densité des réseaux, la multiplexité étant corrélée négativement avec la première et positivement avec la seconde.

A présent, notre description de la composition des réseaux peut être complétée par les informations supplémentaires disponibles au niveau du sous-échantillon de relations (P3).

2.2. Contenu des relations, caractéristiques des alters et densité des réseaux

Le sous-échantillon de relations (P3) a été l'objet de questions (ou « interpréteurs de noms », cf. chapitre 2) complémentaires permettant d'obtenir des précisions sur le contenu des relations (fréquence des contacts, ancienneté des relations, contexte de création), sur les caractéristiques des *alters* et sur l'existence de liens entre ces *alters*. Ce sous-échantillon a été sélectionné à partir du premier nom cité à chaque générateur. Le tableau 3.13. montre que nous avons testé statistiquement sa représentativité en ce qui concerne la variable de caractérisation des relations (rôle social) disponible sur les deux populations (P2 et P3). Il en résulte que la proportion des différentes catégories de relations sociales n'est pas statistiquement différente entre l'ensemble des *alters* cités et le sous-échantillon sélectionné (*Chi-Square Test for Expected Values*). Au regard de cette dimension, le sous-échantillon retenu est donc bien représentatif de la liste entière d'*alters* cités.

Tab. 3.13. Effectifs et fréquences des relations citées selon le rôle social dans P2 et P3¹

	P2		P3	
	N	%	N	%
Famille proche	258	13,1	205	15,5
Famille élargie	152	7,7	117	8,8
Parenté éloignée	72	3,7	53	4,0
Ami proche	437	22,3	318	24,0
Connaissance	243	12,4	153	11,6
Collègue de travail	272	13,8	188	14,2
Voisin	80	4,1	47	3,5
Relation d'affaires	1125	57,3	707	53,4
Test du Khi-2 sur valeur attendues ²		11,32 (dl = 7 ; p = 0,125)		

Note : (1) Le nombre total de relations ici présenté excède les totaux de 1964 et 1324 respectivement pour P2 et P3, dans la mesure où une même relation peut être simultanément qualifiée de deux ou trois manières différentes (multiplexité, cf. *supra*). Le total des pourcentages excède donc lui aussi naturellement les 100% ; (2) Le test du Khi-2 est calculé à partir des effectifs de relations dans chaque population.

Source : auteur.

Nous explorons ici brièvement quelques éléments relatifs au contexte et à la force des relations (2.2.1.), aux caractéristiques des *alters* à travers la notion d'homophilie (2.2.2.), et à la structure du réseau à travers sa densité (2.2.3.).

2.2.1. Contexte de création et « force » des relations

Les informations disponibles permettant de caractériser le contenu des relations renvoient au contexte de création des relations et à différents aspects de ce que l'on peut appeler la « force des liens », sans rentrer plus en détail dans la définition de cette notion qui sera abordée de manière approfondie dans le chapitre suivant.

Un premier élément intéressant concerne le contexte de création des relations (tab. A.3.14.). Le travail représente le contexte le plus important, 42,6% des relations y étant créées. Il s'agit essentiellement de relations créées dans le cadre de l'activité courante : avec la clientèle, les fournisseurs, les employés, ou grâce à leurs intermédiaires ; sur le lieu de travail ainsi que sur les places de marché. Un tiers d'entre elles furent néanmoins créées dans des contextes de travail passé (lors de l'apprentissage notamment). Le cadre de l'activité professionnelle est donc le lieu de développement de liens d'affaires mais aussi d'amitié. Près de 40% des liens d'amitié proche ont été créés dans le cadre du travail (près de 50% pour les relations de connaissance). Le cercle familial constitue la deuxième source de création de relations, environ 30% y étant créés. Les rencontres faites dans le cadre du voisinage de quartier ou par l'intermédiaire de connaissances représentent le troisième contexte de création des relations. La part des structures institutionnelles et organisationnelles dans la création des relations est quant à elle beaucoup plus limitée (3,4% seulement).

D'autres indicateurs relatifs au contenu des relations ont été croisés avec le rôle social et le type de ressource véhiculée (tab.3.14). Dans l'ensemble, les relations citées sont de longue durée (15 ans en moyenne), de contacts très fréquents et de forte proximité (près de la moitié se rencontrent tous les jours et se situent dans le même quartier)²⁰⁸. Ce sont des relations relativement réciproques, dans la mesure où pour 61,6 % d'entre elles, le répondant a lui aussi déjà intercedé, d'une manière ou d'une autre, en faveur de l'alter²⁰⁹. Pour autant toutes ces

²⁰⁸ En comparant l'ancienneté des relations à celle des établissements on s'aperçoit que 58% des liens ont été créés avant l'existence de l'établissement.

²⁰⁹ Par exemple, le petit réparateur de deux roues qui octroie des services gratuits à un de ses amis pour l'avoir soutenu financièrement, le couturier faisant bénéficier ses clients fidèles de prix avantageux, le menuisier

relations n'impliquent pas forcément un haut niveau de confiance. Sur une échelle allant de 1 à 3 en termes d'intensité, 38,4% des relations seulement se situent au maximum (confiance forte). Ces caractéristiques globales ne doivent toutefois pas masquer une différenciation prononcée entre les relations familiales et les liens d'affaires ou de sociabilité, les premières étant nettement plus anciennes, fréquentes et proches géographiquement. Concernant la réciprocité, on remarque qu'elle se fait plus rare parmi les liens d'affaires. Au niveau des ressources échangées, les ressources que l'on peut qualifier de « sociales » (conseils, soutiens dans les rapports avec l'administration et à la création de l'activité) sont véhiculées par des liens plutôt forts (anciens, fréquents, proches, réciproques, de niveau de confiance forte). Le soutien financier se distingue sur ce point en étant véhiculé par des relations moins marquées en termes de fréquence, de proximité spatiale et de réciprocité. Les ressources d'affaires ou « marchandes » (essentiellement véhiculées par les relations d'affaires), sont marquées par une durée et un niveau de confiance moindre. Toutefois, rapportées à l'âge moyen des établissements (7 ans, cf. tab. A.3.1.), ces relations de clientèle fidélisée, de fournisseur régulier et de coopération témoignent d'une durée non négligeable (en moyenne entre 8 et 11 ans)²¹⁰. Elles se révèlent aussi être de contact très régulier, si ce n'est pour les relations de clientèle fidélisée. Les liens avec les fournisseurs réguliers, même s'ils sont insérés dans des rapports de sociabilité (amitié par exemple), sont peu réciproques. Parmi les liens d'affaires, les plus anciens, réciproques et avec un haut niveau de confiance, sont ceux qui véhiculent (également) des ressources « sociales » (par exemple, les liens d'affaires qui sont aussi des liens de soutien financier sont plus souvent de haut niveau de confiance). Il faut aussi remarquer la spécificité des relations de partenariat et de coopération qui sont globalement plus fréquentes, proches et réciproques que les autres liens d'affaires. Parmi les liens de sociabilité, on note que 50% seulement des liens de soutien pour les rapports administratifs sont réciproques.

effectuant un certain nombre de travaux gratuitement pour un collecteur d'impôts clément, etc. Une variable, non présentée dans le tableau, souligne que près de 80% des relations engagent régulièrement le répondant et l'*alter* à participer mutuellement aux différentes cérémonies sociales (mariages, baptêmes, funérailles).

²¹⁰ On notera que parmi les relations de fournisseurs et de coopération près de 50% d'entre elles ont été créées avant le démarrage de l'activité. Cette part se monte à moins de 40% pour les relations de clientèle.

Tab.3.14. Contenu des relations sociales selon le rôle et les ressources véhiculées¹

	Famille					Sociabilité					Professionnel					Ensemble				
	Ancienneté (années)	Contact quotidien (%)	Même quartier (%)	Réciprocité (%)	Confiance forte (%)	Ancienneté (années)	Contact quotidien (%)	Même quartier (%)	Réciprocité (%)	Confiance forte (%)	Ancienneté (années)	Contact quotidien (%)	Même quartier (%)	Réciprocité (%)	Confiance forte (%)	Ancienneté (années)	Contact quotidien (%)	Même quartier (%)	Réciprocité (%)	Confiance forte (%)
Conseils, informations, idées	27,92	72,8	63,9	74,0	89,3	14,25	61,0	47,1	67,4	70,9	15,53	57,3	40,4	67,4	68,5	20,62	64,6	52,4	70,0	79,3
Aide / administration	24,40	65,4	62,8	73,1	67,9	12,04	54,4	45,6	50,0	48,5	14,55	77,3	40,9	45,5	50,0	18,39	61,7	54,4	61,7	58,4
Fournisseurs réguliers	22,04	70,4	48,1	-	66,7	9,86	56,3	35,6	31,0	33,3	9,28	48,8	31,6	25,8	20,1	9,99	50,9	33,2	27,7	23,6
Clientèle fidèle	20,53	70,6	58,8	-	-	9,47	47,5	42,4	66,9	32,4	8,62	45,8	40,3	61,2	21,6	8,76	46,7	40,4	61,4	21,8
Coopération, partenariat	27,06	75,8	72,7	78,8	57,6	9,18	69,4	61,1	73,9	15,6	10,80	64,8	60,4	75,8	16,5	11,67	67,7	61,3	73,7	30,7
Soutien financier	27,43	64,4	57,8	68,1	91,1	12,25	56,2	45,3	57,8	53,9	10,80	50,0	33,6	43,0	42,2	18,27	57,0	47,0	58,0	66,0
Accès à l'emploi	29,08	49,0	44,9	79,6	67,3	11,35	42,1	43,8	76,0	17,4	9,74	44,4	37,0	70,4	22,2	15,75	42,3	41,7	76,6	30,3
Soutien / création de l'activité	29,25	65,2	55,5	70,7	84,8	14,78	50,5	37,4	65,9	56,0	15,55	51,6	37,5	53,1	60,9	23,02	57,4	47,4	67,4	72,2
Total	27,9	61,9	55,5	70,1	72,0	11,1	52,5	46,3	64,9	31,3	9,8	51,2	43,1	55,2	22,1	14,9	52,6	45,5	61,6	38,4

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (sur la base des résidus standardisés ajustés du Khi-2, sig. < 0,10).

Source : auteur.

2.2.2. Caractéristiques des *alters* : une tendance à l'homophilie

Selon la même logique qu'au paragraphe précédent, le tableau 3.15. croise les caractéristiques sociodémographiques des membres des réseaux personnels, abordées sous le prisme de l'homophilie (la possibilité que les entrepreneurs soient en relation avec des personnes de mêmes caractéristiques), avec le rôle social et les ressources véhiculées par les relations.

Près de la moitié des relations s'établissent avec des *alters* de même classe d'âge et de même statut professionnel (patron, indépendant ou employé dans le secteur informel) et plus de 80% avec des *alters* de même genre. Parmi l'ensemble des membres cités, ce ne sont pas moins d'une cinquantaine d'ethnies qui sont représentées, ce qui reflète bien toute la diversité ethnique présente en territoire burkinabè et dans la région du Sud-Ouest. Environ 60% des relations s'établissent entre ethnies distinctes, confirmant l'intégration relativement réussie des communautés au Burkina Faso (Coquery-Vidrovitch, 2000). De manière générale, les relations familiales sont peu homophiles socialement, si ce n'est en termes d'appartenance ethnique. A l'inverse, les relations de sociabilité et d'affaires, si elles sont souvent l'occasion d'une diversification ethnique, apparaissent obéir plus souvent au principe du « qui se ressemble s'assemble ». Elles sont à ce titre plus homophiles en termes d'âge, de genre et de statut professionnel, avec toutefois des différences du point de vue des ressources véhiculées. Concernant l'homophilie des relations selon le type de ressources véhiculées, on constate que les conseils sont véhiculés par des relations plutôt homophiles (en termes d'âge et d'ethnie notamment). Le soutien pour les rapports avec l'administration est assuré plus significativement par des liens de même ethnie, mais pas de même statut professionnel (probablement d'un statut supérieur, cf. chapitre 4). Le même constat vaut pour les liens de soutien financier. Si les relations de clientèle sont significativement plus hétérophiles, le constat inverse s'impose pour les relations de coopération dans le travail. Ces dernières sont en effet plus homophiles, y compris au regard de l'appartenance ethnique. Les relations de soutien à la création de l'activité sont naturellement moins homophiles en termes d'âge (aide des aînés). Enfin, les relations avec des fournisseurs réguliers sont significativement plus développées entre personnes de même groupe ethnique, y compris lorsque ces dernières sont également insérées dans des rapports de sociabilité avec l'entrepreneur.

Tab. 3.15. Homophilie des relations selon le rôle social et les ressources (%)

	Famille				Sociabilité				Professionnel				Ensemble			
	Homophilie-âge	Homophilie-genre	Homophilie-ethnie	Homophilie-statut professionnel	Homophilie-âge	Homophilie-genre	Homophilie-ethnie	Homophilie-statut professionnel	Homophilie-âge	Homophilie-genre	Homophilie-ethnie	Homophilie-statut professionnel	Homophilie-âge	Homophilie-genre	Homophilie-ethnie	Homophilie-statut professionnel
Conseils, informations, idées	36,7	76,3	84,0	43,2	56,4	96,5	31,4	48,3	48,3	93,3	34,8	46,1	45,0	86,2	53,9	46,7
Aide / administration	33,3	70,5	76,9	39,7	48,5	91,2	26,5	25,0	40,9	86,4	50,0	40,9	38,9	79,2	51,7	32,9
Fournisseurs réguliers	33,3	70,4	92,6	55,6	48,3	93,1	43,7	51,7	45,0	86,1	37,3	52,2	44,5	85,0	38,2	51,8
Clientèle fidèle	52,9	82,4	70,6	52,9	50,4	79,9	17,3	33,1	45,8	70,3	21,2	39,2	46,3	71,2	21,1	38,9
Coopération, partenariat	42,4	84,8	100,0	78,8	49,4	91,1	36,7	88,3	48,9	89,6	39,6	87,4	47,5	89,9	43,3	87,1
Soutien financier	37,0	71,1	80,7	40,0	47,7	89,1	32,0	45,3	48,4	87,5	35,9	39,1	43,7	79,7	51,3	42,0
Accès à l'emploi	63,3	67,3	83,7	30,6	52,1	91,7	28,1	45,5	48,1	88,9	33,3	55,6	55,4	84,0	41,1	42,3
Soutien / création de l'activité	30,5	76,2	84,1	41,5	49,5	93,4	30,8	46,2	42,2	89,1	34,4	50,0	36,7	82,2	60,4	44,1
Total	38,9	74,7	83,2	41,1	49,0	89,7	29,3	53,7	45,5	81,3	30,1	55,6	44,6	81,6	41,4	49,3

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (sur la base des résidus standardisés ajustés du Khi-2, sig. < 0,10).

Source : auteur.

2.2.3. La densité des réseaux personnels

La densité est définie comme étant le rapport entre le nombre liens existant entre les membres du réseau et l'ensemble des liens possibles entre ceux-ci (Degenne et Forsé, 2004: 56). Le calcul d'un indicateur de densité pour l'individu i est alors défini de la manière suivante (Marsden, 1993: 401) :

$$d_i = \frac{a_i}{n_i^p} \quad [3.3] ;$$

où n_i désigne le nombre d'*alters* dans le réseau de i , a_i le nombre effectif de relations existant entre les membres du réseau et n_i^p le nombre de relations possibles entre les membres de ce

réseau²¹¹. Cet indicateur est calculable à partir des informations collectées dans la matrice carrée croisant les *alters* cités (cf. fig. 3.1. et chapitre 2). Dans le cadre de cette matrice, il était aussi demandé aux répondants de spécifier, le cas échéant, l'intensité du lien existant entre les paires d'*alters*. Il semble dès lors intéressant d'introduire une pondération dans le calcul de la densité, en accordant plus de poids aux relations spécialement proches qu'aux connaissances simples (dans un rapport de 3 pour 1 par exemple). La densité maximale correspond alors au cas où tous les liens possibles non seulement existent, mais sont aussi des liens forts. L'indicateur de densité pondéré peut alors être défini comme suit :

$$d_{ip} = \frac{a_{ifa} + 3a_{ifo}}{3n_i^p} \quad [3.4] ;$$

où a_{ifa} et a_{ifo} désignent respectivement le nombre de liens faibles et de liens forts dans le réseau de l'individu i ²¹². Finalement les deux indicateurs s'avèrent très corrélés (coefficient de corrélation de Pearson = 0,977; corrélation significative au seuil de 5%, 2-tailed). Avec l'indicateur [3.4], la densité moyenne des réseaux personnels des micro-entrepreneurs de notre échantillon est de 0,42 (elle est naturellement comprise entre zéro et un). La moitié des entrepreneurs est insérée dans des réseaux dont la densité est comprise entre 0,22 et 0,60 (et 80% entre 0,06 et 0,87). A peine plus de 30% ont un réseau d'une densité supérieure à 0,5, ce qui tend à souligner le caractère plutôt épars de leur réseau (tab. 3.16.).

Tab. 3.16. Densité des réseaux personnels

Densité	% de réseaux	Part moyenne des liens familiaux (%)
0 - 0,25	28,4	16,9
0,26 - 0,50	38,5	22,4
0,51 - 0,75	17,6	34,7
0,76 - 1	15,5	34,9
N=278	100	-

Source : auteur.

Les réseaux les plus denses ont tendance à être ceux dont la part des liens familiaux est la plus importante ; cela découle du fait que la probabilité que les relations familiales se connaissent entre elles soit relativement élevée. Les femmes semblent insérées dans des réseaux significativement plus denses que les hommes (0,52 contre 0,41), ce qui peut s'expliquer par

²¹¹ Soit $n_i^r = n_i(n_i - 1)/2$, car l'indicateur ne porte que sur les relations entre *alters* et n'inclut donc pas les liens *ego-alter* qui, par définition, existent pour tous les couples possibles.

²¹² Ce mode de calcul de la densité permet d'intégrer deux facettes possibles du concept de densité : la force des liens entre les *alters* du réseau et la proportion de liens existant dans le réseau (Marsden, 1990: 453).

la part relativement élevée de relations familiales dans leur réseau (cf. *supra*). La densité des réseaux diffère aussi selon la branche d'activité de l'entrepreneur, passant de 0,33 dans la production à 0,43 dans les services et 0,52 dans le commerce. Cette tendance des entrepreneurs exerçant des activités commerciales à présenter des réseaux plus denses doit être mise en relation avec la part que tiennent les relations familiales dans ces réseaux. Enfin, notons que si la localisation géographique était significativement liée avec la taille des réseaux personnels, elle ne l'est en revanche aucunement avec leur densité.

Cette section a proposé un premier aperçu descriptif de la nature et de la composition des réseaux personnels d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs de l'économie informelle de Bobo-Dioulasso dans le cadre de l'exploitation courante de leur activité. En exploitant au mieux les données relationnelles collectées, à la fois celles issues de la population complète de relations (P2) et celles issues du sous-échantillon (P3), les réseaux ont été décrits à partir des trois dimensions qui leurs sont constitutives : contenu des liens, caractéristiques des *alters* et structure du réseau. Comme nous l'avons souligné lors du premier chapitre, l'encastrement temporel des relations constitue une quatrième dimension qui englobe les trois premières (cf. fig. 1.3.). L'analyse qualitative de la formation et de l'évolution des relations sociales d'accès aux ressources au cours de la trajectoire professionnelle des micro-entrepreneurs va nous permettre de placer dans une perspective dynamique nos observations transversales et ainsi d'éclairer et d'affiner notre appréhension de la nature des réseaux sociaux d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs. Elle constitue de plus un premier examen de l'articulation entre réseau social et performance économique des MPE, la performance économique renvoyant ici au dynamisme de la trajectoire de l'activité (trajectoire de succès, d'échec, de stagnation). En ce sens, elle permettra de préciser nos hypothèses de recherche concernant les éventuels impacts des différentes dimensions du réseau et ainsi de guider l'analyse économétrique présentée au chapitre 4.

3. Réseau social et accès aux ressources dans la trajectoire professionnelle des micro-entrepreneurs²¹³

Associée à l'approche « discursive et culturelle » de White (2008 [1992]), la dimension temporelle des réseaux suppose de porter l'attention sur la formation et l'évolution des relations sociales au cours de trajectoire des micro-entrepreneurs, ainsi que la manière dont ces relations s'articulent avec des formes sociales plus organisées et collectives (dynamique de l'encastrement et du découplage) (cf. chapitre 1). Concernant le premier aspect, il s'agit de saisir comment et où prennent formes ces réseaux et relations sociales d'accès aux ressources, quel rôle ils peuvent jouer en tant que « barrières sociales à l'entrée » et de quelle manière ils (co-)évoluent avec l'activité à la fois dans leur fonction et dans leur nature ? Le second aspect porte quant à lui sur les éventuels formes de découplage observables, c'est-à-dire l'autonomisation des modes d'accès aux ressources relativement aux relations interpersonnelles (notamment par le recours aux associations).

Cette section repose donc sur une méthode permettant de saisir la dynamique des réseaux interpersonnels dans le temps. Cette dernière intègre une approche qualitative de la collecte des données à une « *approche bifocale* » d'analyse des données (quantitative et qualitative) (Coviello, 2005). Des entretiens structurés autour de la méthode des récits de vie et inspirés de la méthode des histoires de cas (Grossetti et Barthe, 2008), ont ainsi été menés auprès de 14 entrepreneurs de notre échantillon initial (cf. chapitre 2). L'analyse de ces entretiens est menée selon trois modalités complémentaires privilégiant la mixité des méthodes qualitatives et quantitatives (Coviello, 2005 ; Grossetti et Barthe, 2008) : (i) une analyse statistique quantitative reposant sur l'identification puis le codage des séquences d'accès aux ressources par mobilisation d'une relation ou d'une entité collective ; (ii) la construction et l'analyse de diagrammes de réseaux réalisés en figeant dans une représentation schématique la structure et la composition du réseau aux moments critiques de la trajectoire entrepreneuriale ; (iii) une analyse compréhensive et comparative des entretiens.

Dans un premier temps, l'analyse quantitative statistique et illustrative des récits de vie permet d'identifier le poids et l'évolution des relations sociales en tant que modes d'accès aux ressources au cours de la trajectoire entrepreneuriale (3.1.). Dans un deuxième temps,

²¹³ Cette section est basée sur Berrou et Gondard-Delcroix (2010). Ce travail est encore toutefois en progression, des pistes de recherches étant notamment ouvertes sur le rôle des réseaux sociaux dans la résilience et la vulnérabilité des acteurs.

l'analyse plus approfondie des récits vise à expliciter les mécanismes et processus sous-tendant la formation et l'évolution des relations sociales et leur rôle dans l'accès aux ressources (3.2.).

3.1. Identification des modes d'accès aux ressources : importance, nature et évolution des relations interpersonnelles

Afin d'identifier l'évolution, le poids et la nature des relations sociales dans l'accès aux ressources au cours de la trajectoire professionnelle des micro-entrepreneurs, une analyse quantitative des récits de vie est ici proposée. D'un point de vue méthodologique elle repose sur l'identification et le codage des séquences d'accès aux ressources dans les différents récits disponibles (3.1.1.). Ensuite, l'articulation entre relations sociales et accès aux ressources peut être mise en évidence par quelques éléments de statistiques descriptives (3.1.2.). L'exploration de la configuration des réseaux d'accès aux ressources aux temps critiques de la trajectoire entrepreneuriale, à partir de la réalisation de diagrammes de réseau, vient utilement compléter notre analyse statistique (3.1.3.).

3.1.1. Identification et codage des séquences d'accès aux ressources

Les travaux qualitatifs ont l'avantage de pouvoir être analysés et interprétés à la fois qualitativement et quantitativement (Coviello, 2005). Dans le cas présent, il semblait particulièrement intéressant de quantifier les relations sociales et les ressources mobilisées durant toute la trajectoire entrepreneuriale, ainsi que leurs principales caractéristiques. A cette fin, la méthode utilisée repose sur une phase d'identification des séquences d'accès aux ressources extérieures. « *Une séquence d'accès aux ressources est une petite histoire dans le récit, qui fait intervenir certains des acteurs et des ressources de médiation autour de la mobilisation d'une ressource externe par l'un ou plusieurs des fondateurs* » (Grossetti et Barthe, 2008: 591)²¹⁴. Ensuite, ont été codés le type de ressource acquise, le dispositif d'obtention de cette dernière (relation sociale personnelle, relations sociales diffuses, entité

²¹⁴ La notion de « petite histoire dans le récit » traduit parfaitement l'optique discursive de White pour appréhender les relations sociales (2008 [1992] ; cf. chapitre 1).

Encadré 3.5.

Quelques situations d'accès aux ressources au moment de la création de l'activité extraites du récit de Ali, soudeur, 35 ans

Situation 7

C'est ainsi qu'il commence à travailler comme indépendant en occupant l'atelier d'une connaissance à Kôkô. Le patron de l'atelier, T. Abderrahmane, est un « promotionnel » de son père, ils sont bons amis.

Situation 8

« (...) les amis aussi m'envoyaient la clientèle (...) »

Situation 9, 10, 11

Ali parvient à obtenir de gros marchés tels que celui de l'ENEP (l'école nationale des enseignants du primaire), celui de SODIGAZ et certains marchés de la mairie ; la plupart grâce à des intermédiaires. Pour le premier, Ali a plusieurs amis là-bas, ainsi qu'un grand frère. Le chauffeur de la SODIGAZ est aussi une connaissance. Enfin, Ali est aussi un militant assez actif du CDP dans son secteur. Or, à cette époque, le maire de la ville, S. Sylvain, est un ancien militant du parti dans son secteur.

Situation 12

Ali travaille avec Adama Z. Il le connaît depuis 1994, époque où il travaillait à l'atelier chez son oncle Moussa.

Situation 13, 14

Babou C., un ami d'enfance de son père, à l'époque entrepreneur à Ouaga, lui donne à crédit un poste à souder, une chignole et 50 000FCFA pour l'aider à s'installer.

Source : auteur.

collective formelle ou informelle)²¹⁵, la longueur de la chaîne relationnelle (nombre d'intermédiaires pour accéder à la ressource), et le moment d'acquisition dans la trajectoire entrepreneuriale (avant, au démarrage de ou après la création de l'activité)²¹⁶. A titre d'exemple, quelques situations d'accès aux ressources extraites du récit de Ali, 35 ans, soudeur, sont présentées dans l'encadré 3.4. Techniquement, pour la situation 7, par exemple,

²¹⁵ 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).

²¹⁶ Deux conditions amènent à définir le « début » de la période de démarrage : (i) l'entrepreneur fait explicitement état de sa volonté de créer l'activité, (ii) il fait le récit de l'accumulation de ressources complémentaires qu'il mobilise pour créer, installer et démarrer son activité. Elle s'achève lorsque les turbulences du démarrage sont dépassées et que l'activité passe à un régime plus « stable ». Elle couvre une période de temps variable selon les parcours professionnels mais, s'établit plus ou moins autour de quatre années.

nous avons codé la ressource (atelier), la relation (relation personnelle, connaissance) et la longueur de la chaîne (2 car il l'a connu par l'intermédiaire de son père). Il en va de même pour les situations 9 à 11 où nous avons codé les trois types de marché obtenus et les relations par lesquelles il y a eu accès (grand frère, connaissance et ami militant du même parti). Au total, sur les 14 récits reconstitués nous avons pu coder 300 situations d'accès aux ressources externes, ce qui constitue un échantillon conséquent permettant de mener une analyse quantitative²¹⁷. En croisant successivement les modes d'acquisition des ressources, les types de ressources et les types de relations sociales mobilisées avec le moment d'acquisition, nous pouvons alors interroger l'évolution dans le temps des modes d'accès aux ressources, en particulier les relations sociales.

3.1.2. Evolution des relations sociales d'accès aux ressources dans les trajectoires entrepreneuriales

Le mode d'accès aux ressources selon la période d'acquisition est présenté dans le tableau 3.17. Il fait apparaître le poids particulièrement important des relations personnelles puisque sur l'ensemble des trajectoires des micro-entrepreneurs, plus de 80% des ressources sont acquises par ce moyen. 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 puisque ce mode d'accès aux ressources reste peu développé (15,5%). Un troisième résultat d'importance concerne la faiblesse relative des ressources extérieures mobilisées au démarrage de l'activité. Ce résultat, à première vue contre-intuitif, traduit en fait l'existence, avant la création de l'activité, d'une phase d'accumulation intense qui passe notamment par une forte mobilisation du réseau social. Ces relations ont permis d'acquérir les ressources nécessaires et ne sont donc pas apparentes au moment de la création. On trouve ici une explication aux montants importants du capital de démarrage et à leur financement sur fonds propres tel qu'observé à partir de nos données (cf. section 1). Ce

²¹⁷ Chaque récit contient donc en moyenne 21 situations d'accès aux ressources. Exceptés deux récits « extrêmes » contenant l'un 8 et l'autre 41 situations, l'ensemble des autres récits se partagent de manière assez équitable les situations d'accès aux ressources (entre 15 et 27 situations).

constat est d'ailleurs confirmé par d'autres études (Lootvoet et Oudin, 1995 ; Fauré et Labazée, 2000, 2002)²¹⁸.

Tab. 3.17. Mode d'accès aux ressources selon le moment de mobilisation (%)¹

Moment d'acquisition de la ressource	Mode d'acquisition de la ressource (%)			Total
	Relation sociale personnelle	Relations sociales diffuses	Entité collective	
<i>Avant la création de l'activité</i>	88,8	5,2	6,0	38,7
<i>Au démarrage de l'activité</i>	82,4	12,2	5,4	24,7
<i>Après la création de l'activité</i>	76,4	8,2	15,5	36,7
Total (N=300 ressources)	82,7	8,0	9,3	100

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (sur la base des résidus standardisés ajustés du Khi-2, sig. < 0,10). Ici, on lit par exemple que 88,8% des ressources mobilisées avant la création de l'activité le sont par l'intermédiaire de relations personnelles, ce qui est significativement plus élevé qu'aux autres moments d'acquisition.

Source : auteur.

La dimension temporelle donne également des résultats intéressants lorsqu'elle est combinée au type de ressources (tab. 3.18.). En moyenne, sur l'ensemble des trajectoires d'activité, les ressources principales sont le soutien financier, le conseil et l'accès à la clientèle, qui sont donc des ressources critiques pour le bon développement de l'activité. Cependant, selon l'étape dans la trajectoire entrepreneuriale, elles ne revêtent pas la même importance. Avant la création, les conseils, l'accès au travail et le logement personnel sont les trois types de ressources qui sont statistiquement les plus couramment obtenues par le biais du réseau personnel. Au moment de la création, on retrouve les deux facteurs structurant des unités de production, le capital physique (machines, atelier, magasin) et le travail (recrutement d'employés, aides familiaux et apprentis essentiellement). Globalement, la clientèle joue également un rôle important, mais son rôle se révèle encore plus significatif après la création de l'activité. A ce stade elle joue un rôle crucial avec l'accès aux ressources financières permettant de développer l'activité (soutien financier à l'investissement par exemple) ou de faire face à de situations de crise. On retrouve donc ici les constats établis avec la méthode des générateurs de noms quant aux ressources principalement mobilisées dans le cadre de l'exploitation courante des activités, à l'exception toutefois de la part des relations de

²¹⁸ Il faut néanmoins relativiser ce constat puisque les périodes considérées sont très inégales : la période de création d'activité s'étend sur une période assez courte, autour de 2-3 années, alors que les périodes précédant et suivant la création sont beaucoup plus longues.

Tab. 3.18. Type de ressources mobilisées selon le moment d'acquisition (%)¹

Moment d'acquisition de la ressource	Type de ressources mobilisées											Total	
	Conseils, informations, soutien moral	Savoirs faire, compétences	Médiations (conflits)	Travail & emploi (apprentissage)	Soutien financier (crises)	Financement de l'activité	Logement personnel	Capital physique	Clientèle et marchés	Fournisseurs, marchandises et matières premières	Coopération et partenariat		Recrutement (employés, apprentis, etc.)
Avant la création de l'activité	20,7	9,5	5,2	17,2	13,8	5,2	14,7	0,9	4,3	7,8	0,9	0,0	38,7
Au moment de la création de l'activité	13,5	2,7	0,0	2,7	1,4	13,5	1,4	23,0	17,6	8,1	4,1	12,2	24,7
Après la création de l'activité	10,9	1,8	2,7	0,9	16,4	17,3	0,9	4,5	19,1	10,9	3,6	10,9	36,7
Total	15,3	5,0	3,0	7,7	11,7	11,7	6,3	7,7	13,0	9,0	2,7	7,0	100,0
Longueur moyenne des chaînes	1,00	1,07	1,25	1,38	1,03	1,10	1,07	1,09	1,03	1,22	1,12	1,18	1,11

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (sur la base des résidus standardisés ajustés du Khi-2, sig. < 0,10).
Source : auteur.

Tab. 3.19. Type de relations sociales mobilisées selon le moment d'acquisition de la ressource (%)¹

Moment d'acquisition de la ressource	Type de relations sociales				
	Famille	Parenté ethnique, villageaise	Ami proche	Connaissance voisinage	Relation professionnelle (amicalement)
<i>Avant la création de l'activité</i>	63,3	1,8	9,2	7,3	18,3
<i>Au moment de la création de l'activité</i>	31,4	5,7	12,9	18,6	31,4
<i>Après la création de l'activité</i>	16,1	16,1	16,1	8,6	43,0
Total	39,0	7,7	12,5	10,7	30,1%

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (sur la base des résidus standardisés ajustés du Khi-2, sig. < 0,10).
Source : auteur.

conseils²¹⁹. L'évolution des ressources mobilisées selon la période d'activité souligne une transformation des besoins accompagnant le développement de l'activité. Ainsi, le réseau doit pouvoir évoluer pour soutenir l'activité. Son évolution semble alors être un élément central de la compréhension de la dynamique entrepreneuriale. On note par ailleurs que la longueur moyenne des chaînes relationnelles est de 1,11, suggérant qu'en majorité les ressources externes sont acquises par des relations sociales directes. Une exception notable concerne l'accès au travail dans la phase précédant la création de l'activité (1,38)²²⁰.

Enfin, l'observation du type de relation mobilisée selon le moment d'acquisition, fait apparaître de très nettes constatations dans le tableau 3.19. Alors qu'avant la création de l'activité, la famille est prépondérante, une fois que l'activité est créée, les relations professionnelles dominent. Un résultat qui vient confirmer la description donnée à la section précédente concernant la composition des réseaux. Le lancement de l'activité induit donc une professionnalisation du réseau. Toutefois, on peut aussi penser que c'est la professionnalisation des relations qui constitue une condition nécessaire au développement de l'entreprise informelle. Le fait que la famille soit importante au départ de la trajectoire rejoint des résultats établis ailleurs sur le rôle des relations familiales dans l'accès au premier travail (entrée dans la vie professionnelle, notamment à travers l'apprentissage) et au logement, en particulier pour les migrants ruraux (Fall, 1994 ; Antoine et Diop, 1995 ; Lyons and Snoxell, 2005a, b). Le poids de ces relations diminue ensuite nettement au moment de et surtout après la création d'activité. Cependant, parallèlement, la famille éloignée prend alors de l'importance. Nous avons déjà souligné lors du chapitre 1 l'affaiblissement des mécanismes redistributifs au sein des collectifs familiaux. Dans notre cas, cela semble conduire les entrepreneurs à chercher du soutien, notamment financier, auprès de relations de parenté plus éloignées. Enfin, le poids relatif des liens faibles (connaissances, voisinage) lors de la création d'activité s'explique par leur rôle dans l'accès au local (capital de départ).

A l'issue de l'analyse quantitative descriptive des récits de vie, trois constats méthodologiques s'imposent. Tout d'abord, le tableau 3.17. justifie pleinement l'intérêt porté à l'encastrement réticulaire et au rôle des relations sociales personnelles d'accès aux

²¹⁹ Le fait que cette dernière apparaît ici plus restreinte peut s'expliquer par les différences méthodologiques entre les deux approches : les générateurs de noms, comparativement au récit de vie, conduisent à stimuler la mémoire du répondant sur certaines relations d'échanges particulières qui n'apparaissent pas forcément de manière spontanée au cours d'un récit retraçant une trajectoire sur longue période.

²²⁰ On notera que si l'accès à la clientèle semble plutôt passer par des relations sociales directes, cela ne doit pas masquer le rôle des relations sociales diffuses (non prises en compte ici) qui est de premier plan dans l'accès à cette ressource.

ressources en tant que déterminant des performances courantes des activités économiques informelles. Les relations sociales interpersonnelles constituent en effet toujours à ce stade de la trajectoire entrepreneuriale le mode d'accès privilégié aux ressources. De plus, l'optique retenue en faveur de la mesure du réseau personnel de l'entrepreneur semble d'autant plus pertinente que les chaînes relationnelles sont courtes et reposent principalement sur des relations sociales directes (tab. 3.18.). Enfin, les ressources sélectionnées pour définir nos générateurs de noms se trouvent ici largement corroborées par les récits des entrepreneurs. L'analyse quantitative peut à présent être utilement complétée par une analyse graphique des configurations relationnelles aux différentes périodes de la trajectoire entrepreneuriale.

3.1.3. Les configurations relationnelles aux temps critiques de la trajectoire

Les diagrammes de réseau consistent à figer dans une représentation schématique la structure et la composition d'un réseau aux temps critiques de la dynamique entrepreneuriale (Coviello, 2005 ; Grossetti et Barthe, 2008). Nous avons ici eu recours à cette représentation graphique de façon illustrative et exploratoire²²¹. Illustrative, dans la mesure où seuls trois entretiens reflétant les constats majeurs issus de l'analyse quantitative ont fait l'objet de telles représentations. Les entretiens témoignent de plus chacun d'un profil de trajectoire bien spécifique : (i) une trajectoire de réussite professionnelle avec institutionnalisation progressive (Fatimata, 43 ans, restauratrice) ; (ii) une trajectoire de stagnation économique et de dépendance familiale (Rasmané, 42 ans, vendeur de vêtements traditionnels) ; (iii) une trajectoire de résilience (Edmond, 48 ans, tailleur-couturier)²²². La démarche est aussi exploratoire en cela que cette étude de cas nous amènera à préciser les pistes de réflexion pouvant guider l'analyse qualitative approfondie qui s'élargit aux 14 entretiens de l'échantillon. Pour chaque entretien retenu, nous avons établi trois ou quatre diagrammes, le

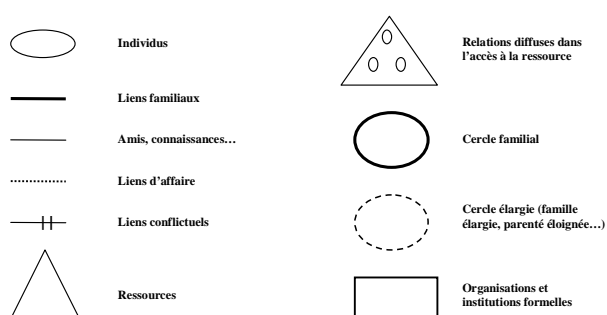
²²¹ Contrairement à Coviello (2005) qui s'en sert pour produire une matrice et des indicateurs quantitatifs de structure de réseau.

²²² Le terme de « résilience » est abondamment utilisé dans un nombre croissant de disciplines scientifiques. Initialement utilisé en physique pour désigner la capacité d'un matériau à retrouver sa forme d'origine après avoir été soumis à une force physique, il a également fait concept en psychopathologie où il sert à identifier divers processus qui permettent de résister à un traumatisme et/ou de se reconstruire après lui (Tisseron, 2009) ou en écologie, dans une acception proche, le sujet étant un système écologique. Son usage en socio-économie est plus récent et n'a pas encore donné lieu, au sein de cette discipline, à un cadrage conceptuel systématique. La résilience socio-économique se définit en première instance par la capacité d'un agent ou d'un groupe d'agents à faire face aux conséquences négatives des risques et des chocs sur ses conditions de vies. Dans notre cas, nous utilisons le terme dans une acception minimaliste afin de désigner le fait qu'une entreprise survive à un choc pouvant nuire à son développement voire la conduire à sa faillite.

premier représentant le réseau personnel avant la création de l'entreprise et le deuxième figeant le réseau au moment de la création. Après la création, l'analyse nous a amené à distinguer des situations particulières, notamment les crises qui mettent en évidence des particularités dans la structure du réseau. L'analyse des diagrammes successifs met en évidence les changements de structure et de composition du réseau au cours de la trajectoire entrepreneuriale (la légende et le mode de lecture des diagrammes sont donnés dans l'encadré 3.5.).

Encadré 3.6

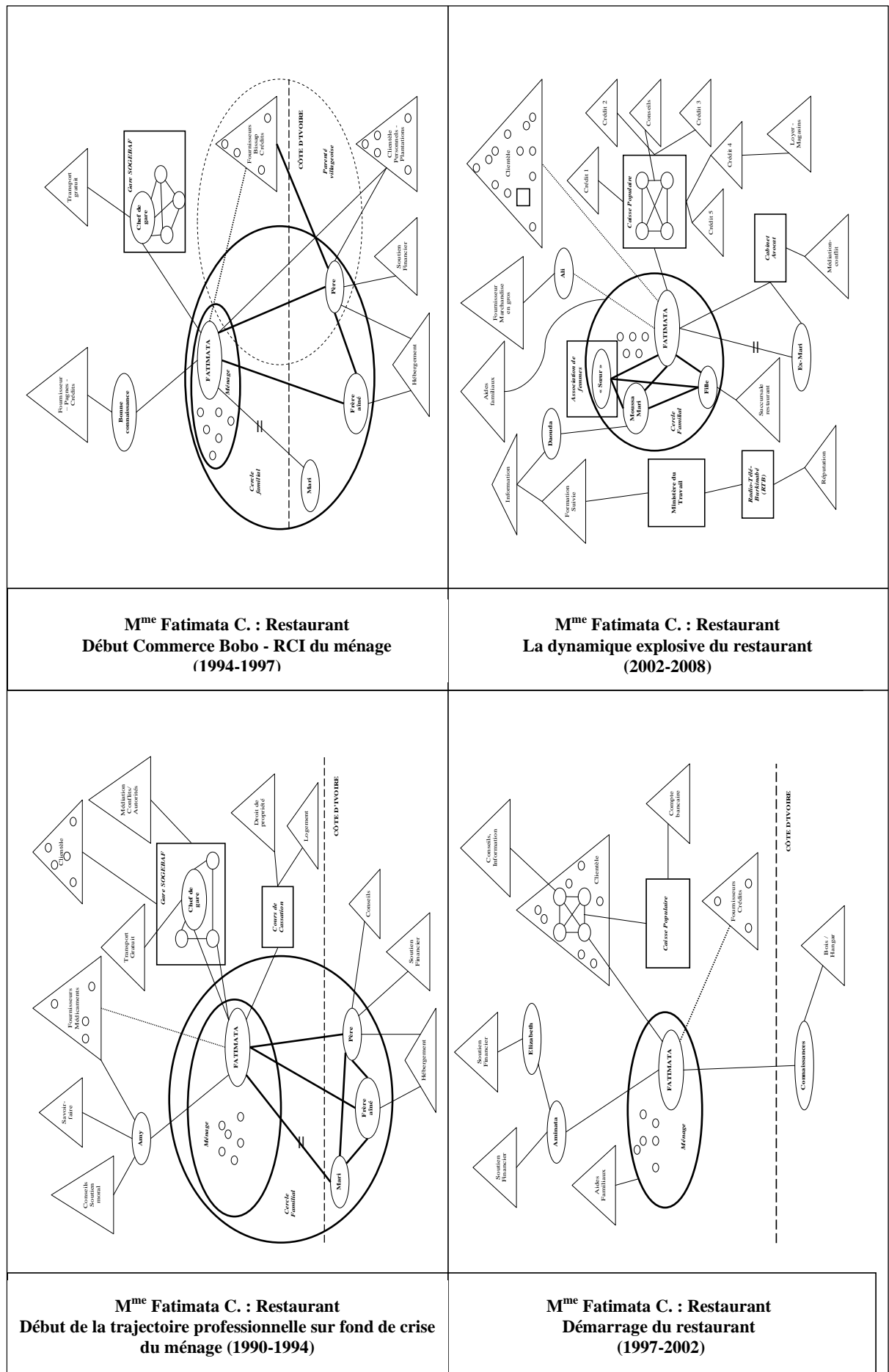
Légende des diagrammes



Source : auteur

Fatimata a une trajectoire entrepreneuriale marquée par un fort dynamisme relationnel et une réussite exceptionnelle. L'analyse des diagrammes selon la période d'activité (figure 5.1.) amène à quatre constats essentiels. On observe premièrement la diversité des ressources et des relations dès le départ de la trajectoire. Fatimata a ainsi la capacité de « piocher » dans différents registres sociaux (familial, professionnel, recours en justice pour régler son « divorce » et la question de l'occupation de la cour, etc.). On note également la mise en œuvre de « stratégies spatiales d'accumulation » (Labazée, 2001). Ses liens familiaux avec la Côte d'Ivoire sont notamment centraux pour son commerce de pagnes. Deuxièmement, on remarque la très nette réduction du réseau au moment de la création du restaurant, notamment le resserrement de la sphère familiale sur le ménage, ce qui illustre le résultat établi sur la base de l'analyse quantitative. Troisièmement, on note un processus d'institutionnalisation (découplage) de l'accès aux ressources financières, qui semble jouer un rôle central dans le développement de son activité. Des relations personnalisées avec quatre clientes régulières

Fig. 3.2. La trajectoire entrepreneuriale de Fatimata (restauration)



Source : auteur

travaillant dans une Caisse Populaire se transforment en un accès institutionnalisé à une Caisse populaire et à plusieurs crédits (forme de découplage). Quatrièmement, la dernière étape de la trajectoire de Fatimata, qui correspond au développement économique fulgurant de son activité, est marquée par un accès important aux organisations et institutions formelles, représentées graphiquement par des rectangles. Outre ses relations financières avec la Caisse Populaire (lui permettant d'obtenir cinq crédits d'un montant de 500 000 à 3 000 000 FCFA), elle accède à une formation organisée par le Ministère du travail (comptabilité, hygiène-sécurité, contrat et déclaration des employés, etc.). Le suivi ministériel de cette formation, assuré par différentes structures d'appui aux petites entreprises, donnera lieu à la remise de prix des « meilleurs entrepreneurs du secteur informel » dont elle obtiendra la quatrième place et dont la remise se fera en direct à la télévision nationale. On peut penser que son entreprise est en voie de formalisation.

Au cours de leurs trajectoires professionnelles Edmond et Rasmané sont l'un et l'autre confrontés à une baisse importante de leur activité. Pourtant, le premier parcours est marqué par un redressement de l'activité lié à un redéploiement du réseau, alors que dans le second cas, l'activité continue à péricliter en même temps que le réseau reste restreint, homogène et figé. L'analyse comparative de ces deux histoires est particulièrement riche en termes d'étude de la vulnérabilité des MPE. Elle souligne la capacité à mobiliser des relations sociales diverses dans le cas d'Edmond, alors que Rasmané reste dépendant d'une relation issue du cercle familial. Edmond mobilise des relations nouvelles issues du cercle familial élargi et amical qui lui apportent différents types de soutien (nouveaux marchés, soutien financier, soutien moral, accès à un nouveau local, conseils, etc.) lui permettant de faire face à la baisse de son activité. Pour chacune de ces histoires, les périodes de réaction sont très inégales, mais cela ne suffit pas à infirmer les conclusions précédentes. En effet, dès avant la période de baisse d'activité, on voit clairement que le réseau d'Edmond est plus diversifié et plus professionnalisé que celui de Rasmané. Cela peut être en partie lié à la plus grande ancienneté d'Edmond mais cela souligne surtout des dynamiques relationnelles et professionnelles très différentes dans les deux cas. Ainsi, l'analyse comparative de ces diagrammes affirme le rôle du réseau comme amortisseur de crise, mais elle montre dans le même temps que tous les réseaux personnels ne peuvent remplir cet objectif.

A l'issue de l'analyse quantitative statistique et graphique, il ressort donc que le réseau social des entrepreneurs se transforme et évolue avec l'activité, tant pour faire face aux moments de

crise que pour accompagner son développement. L'analyse suggère également une éventuelle double influence du réseau sur l'activité et de l'activité sur le réseau et donc un probable processus de co-évolution du réseau et de l'activité entrepreneuriale. Deux pistes de réflexion peuvent alors guider l'analyse approfondie des entretiens concernant le rôle des relations sociales dans la dynamique entrepreneuriale : (i) le resserrement du réseau au moment de la création d'activité qui traduit l'aboutissement d'une période d'accumulation intense, précédant la création de l'activité, fondée sur des stratégies relationnelles (formation des relations) ; (ii) l'importance des possibilités de transformation et d'évolution du réseau (professionnalisation et institutionnalisation-découplage) qui sont à la fois le produit et la condition de la dynamique de l'activité.

3.2. Compréhension des processus sous-jacents à la formation des relations et à leur articulation avec l'accès aux ressources

L'analyse qualitative est organisée autour de trois points. Premièrement, l'étude de la phase d'accumulation précédant la création de l'activité souligne la construction progressive et parallèle du réseau et des expériences professionnelles (3.2.1.). Deuxièmement, nous montrerons le rôle ambivalent des relations familiales, à la fois aidantes et contraignantes (3.2.2.). Troisièmement, l'analyse des dynamiques de réussite montrera l'importance de la professionnalisation du réseau ainsi que celle de l'institutionnalisation de l'accès aux ressources dans le déploiement de l'activité (3.2.3.).

3.2.1. La construction conjointe du réseau et des expériences professionnelles dans la phase précédant la création de l'activité

Le capital et les ressources engagées au moment du lancement de l'activité jouent un rôle prépondérant sur la taille et la pérennité de cette dernière²²³. Si au stade du démarrage les ressources personnelles paraissent importantes, le recul temporel des récits nous amène à mesurer la longueur et la sophistication de la phase d'accumulation qui permet de constituer cet apport personnel. La constitution du capital de démarrage peut emprunter des voies extraordinairement détournées, au cours desquelles les relations sociales de l'acteur occupent

²²³ Le capital de départ joue notamment un rôle fondamental dans la dynamique future de l'activité, dans la mesure où par la suite, les investissements destinés à augmenter les capacités de production des établissements sont de faibles montants et de plus réalisés par une minorité d'entrepreneurs (cf. section 1).

un rôle de premier plan. On observe ainsi au fil des expériences professionnelles un processus simultané de construction du réseau et d'accumulation des ressources nécessaires au lancement de l'activité. Cette phase de constitution du capital de départ peut revêtir deux formes majeures selon qu'elle se déroule dans le cadre d'un apprentissage (souvent dans les activités d'artisanat de production ou de services) ou non (plus courant dans le secteur du commerce).

Cette période est particulièrement chaotique lorsqu'elle est menée en dehors du cadre de l'apprentissage. Elle repose sur la multiplication de petits métiers pouvant permettre, en l'absence d'incident, de réunir un capital financier nécessaire au démarrage d'une activité plus conséquente à travers une stratégie du « *doni-doni* » (« petit-à-petit » en langue dioula). Ces parcours sont aussi marqués par une dimension spatiale fondée sur des relations avec les pays voisins, en particulier la Côte d'Ivoire. Ainsi Fatimata, avant d'exercer comme restauratrice, a successivement été vendeuse de médicaments des rues et vendeuse de pagnes et de bissap en Côte d'Ivoire où elle a pour clients les employés de la plantation de son père. Toé, qui exerce maintenant comme blanchisseur à Bobo, a d'abord travaillé durant plus de 10 ans en Côte d'Ivoire (dans une plantation, puis comme employé de maison – « petit boy » – et enfin comme gardien). Arrivé à Bobo-Dioulasso, il a alors travaillé comme vendeur ambulant de chemises pour un ami, puis comme chauffeur de bus. Il s'établit finalement comme blanchisseur, mettant à profit son expérience d'employé de maison. « Bouba », revendeur d'équipements audio-vidéo, a préalablement exercé pas moins de huit commerces différents, dont la revente de pièces détachées en Côte d'Ivoire pour le compte d'un ami et le commerce en gros de marchandises diverses entre le Nigeria et le Burkina. A chaque fois, ces trajectoires non linéaires reposent sur la mobilisation de relations sociales, essentiellement familiales mais aussi amicales, que ce soit pour l'accès à ces métiers, pour le logement dans les différents lieux de passages ou pour le transport. L'instabilité du mode de vie et la multiplicité des activités exercées au cours de cette période d'accumulation potentielle peut ainsi contribuer à expliquer l'importance du poids des relations familiales que nous avons constatée sur la base de l'analyse quantitative des récits. L'insécurité économique est alors compensée par des liens forts, issus du cercle de socialisation primaire.

Le cadre de l'apprentissage est également le lieu d'une phase d'accumulation de ressources et de compétences. L'accès à l'apprentissage se fait essentiellement par l'intermédiaire des relations de parenté, de connaissance et de voisinage. Ce sont souvent les parents qui

cherchent dans leur réseau une connaissance pouvant accueillir leur enfant en apprentissage. Outre le savoir-faire acquis durant cette période, plusieurs récits insistent sur l'importance qu'elle revêt dans la constitution et la fidélisation d'un réseau professionnel. Outre les relations avec les fournisseurs et les collègues (qui se maintiennent souvent une fois l'apprenti installé à son compte), les relations clientèles occupent une place de premier ordre. Les « petits business hors patron » (détournement de la clientèle), à l'image de ceux développés par Madou, soudeur et Salifou, imprimeur, en sont un bon exemple²²⁴. Madou résume très bien cette stratégie :

« On a débrouillé comme ça... Comme moi je connais beaucoup de gens, s'il y a des petits travaux, on m'appelait : 'Hé ! Madou viens là, moi j'ai une porte à faire, tu peux faire à combien ?' Je dis 30000. 'Tu peux faire à quel jour ça va finir ?' Je dis dans une semaine. Le jour de repos, dimanche, on 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.»²²⁵

Ces relations de clientèle fidélisée, de « clientèle d'amitié » (Lyon, 2000), à mi-chemin entre relation marchande et réciprocité, ont un triple avantage. D'abord, elles servent de soutien social au moment de l'apprentissage. Comme pour Baba, apprenti réparateur de deux roues, en la faveur de qui certains clients fidèles n'hésitent pas à intercéder dans les conflits l'opposant à son patron. De plus, ils le soutiennent financièrement pour qu'il puisse satisfaire ses besoins essentiels (nourriture, santé, logement). Ces relations permettent aussi l'accumulation progressive d'un petit capital (financier ou physique). Comme le souligne Madou : « *C'était une manière pour eux de m'aider à m'installer. (...) 'Tu travailles bien, bon... comme tu n'as pas d'atelier, ton patron te paie pas bien, on te donne ça là pour tu puisses gagner un peu quoi'* ». Salifou, qui exerce comme imprimeur, raconte lui aussi comment il a démarché des clients alors qu'il travaillait dans l'imprimerie de ses cousins. Cela lui a permis de se constituer un capital financier de départ en prélevant une marge sur les travaux de ces clients supplémentaires. Enfin, ce réseau de clientèle constitue un élément crucial dans le démarrage de l'activité en tant que barrière à l'entrée. Il assure une clientèle stabilisée dès le départ, favorise des effets de diffusion (voire de promotion de la nouvelle activité) et est parfois mobilisé pour accéder à certaines ressources manquantes (par exemple,

²²⁴ Le Pape (1997) fournit plusieurs exemples de ce type de stratégie sur la ville d'Abidjan.

²²⁵ On voit ici que la fidélisation des relations clientèles emprunte des voies inconnues du patron. La constitution et le développement de relations peuvent donc être le résultat de situations de conflit, de trahison, réfutant par là toute vision idéalisée du réseau social.

appui financier, accès au local et à des apprentis pour Baba). Les contacts avec la clientèle, mais aussi plus largement avec les fournisseurs et collègues de travail, sont donc autant d'atouts pour le développement futur d'une activité autonome. La période d'apprentissage permet finalement la socialisation dans le corps de métier choisi.

Dans les deux cas, les entretiens soulignent la nature complexe de cette période durant laquelle la constitution progressive du réseau alimente l'accès aux ressources et réciproquement. On s'aperçoit en effet que les relations sociales sont cruciales pour accéder à diverses ressources dans la phase précédant la création de l'activité (l'accès aux différents métiers ou à l'apprentissage par exemple), mais en même temps, ces ressources sont aussi sources d'opportunités pour développer de nouvelles relations. La situation économique des activités au sein desquelles exercent les acteurs conditionne également le type de relations développées. Par exemple, la fidélisation d'une clientèle par un apprenti dépend de la prospérité de l'activité de son patron. Par ailleurs, notons que si au cours de la phase d'accumulation le besoin de sécurisation contribue à expliquer le poids des relations familiales, l'ambivalence de ces dernières peut aussi contraindre excessivement l'acteur et limiter le développement de son activité.

3.2.2. L'ambivalence de la relation familiale : entre résilience et dépendance

Les relations familiales sont à la fois un facteur de sécurisation et de vulnérabilité en raison des liens de dépendance sur lesquels elles peuvent déboucher. Dans la phase d'accumulation et au démarrage de l'activité, nous avons souligné le rôle central joué par la famille. Il n'est pas rare qu'un proche parent participe au financement de l'activité naissante ou assure l'hébergement de l'entrepreneur et de son atelier. Boukary, vendeur de fripes, a appris son métier grâce à Amidou son cousin direct qu'il considère comme un « petit frère », et il a pu se lancer dans le métier grâce à lui (accès aux marchandises). « *Bon le travail, tu ne peux pas rentrer dedans comme ça, d'un coup comme ça brusquement toi-même ! Tu ne connais pas ! (...) Donc je me suis collé à lui* ». De la même façon, on observe l'importance des relations familiales en cas de crise de l'activité, confirmant des résultats établis par ailleurs (Lourenço-Lindell, 2002). Par exemple, Edmond (couturier, voir l'analyse de diagrammes) souligne que lors d'une baisse importante de son activité, il a pu bénéficier du soutien moral et financier de son ami d'enfance ainsi que de son épouse. Une tante éloignée du côté de sa femme lui a

permis de trouver un nouveau local. Enfin, grâce à un « parent de même village » directeur d'une grosse société, il a pu avoir accès à un marché intéressant. Toutefois, ainsi que l'on peut l'observer sur les diagrammes, la mobilisation des relations familiales lors de l'exploitation courante des activités répond souvent d'un double mouvement contradictoire, à la fois de recentrage sur le noyau nucléaire (le ménage) et de décentrage vers la parenté éloignée. Cela laisse à penser que les relations de famille proches peuvent devenir contraignantes. Drissa (ébéniste) finit par quitter la cour familiale où il s'est dans un premier temps installé pour son activité. Il commente l'événement de la façon suivante :

« Oh, dans la famille c'est dur, c'est dur, c'est dur. Y'a beaucoup de paroles là-dedans. Avec la famille quoi y'a des petits... des paroles dedans. (...). Ce ne sont pas des conflits mais tout ce que tu fais là, ils croient que c'est de l'argent que tu gagnes. Pourtant, y'a des choses qu'on fait... ».

Dans certains cas, les relations familiales de dépendance conduisent à des situations d'exploitation. Salifou (imprimeur) est arrivé à Bobo-Dioulasso pour vivre chez sa tante au moment du décès de ses parents. S'il est nourri et logé, son travail est aussi exploité par ses cousins, propriétaires d'une imprimerie. « *Mais bon, c'était la famille et moi comme j'ai perdu le père et la mère je n'avais pas le choix. Avec eux c'est comme si j'étais plus ou moins un esclave* » (voir aussi encadré 3.1.). Les relations fortes de type familial peuvent aussi conduire, de façon *a priori* paradoxale, à des situations d'isolement social. Elles sont alors privées de leur rôle stabilisateur que nous avons décrit plus haut et conduisent les acteurs à être exclus des relations hors-famille qui peuvent être essentielles pour le développement de leur affaire (Cleaver, 2005). L'activité de Rasmané (vendeur de fripes, cf. diagrammes *supra*) tient toute entière sur sa relation avec Kuanda, un parent de même village qu'il considère comme son frère tellement ce dernier est proche de son père, qui est son fournisseur et son unique soutien en cas de difficulté. Toutefois cette dépendance lui pèse : il ne veut pas dépendre systématiquement de lui et toujours lui faire part de ses problèmes, ce qui finirait, selon lui, par être honteux. Il essaie de développer son activité en contournant sa relation avec Kuanda mais de façon infructueuse. Il ne peut en effet afficher ces démarches : s'il allait voir régulièrement un autre fournisseur que Kuanda, ce dernier pourrait le vivre comme une trahison. Il montre ainsi à la fois le caractère aidant et contraignant de la relation, tout en évoquant la honte induite par son caractère déséquilibré. Il insiste par ailleurs sur le fait que « *les obligations sociales entre les deux sont respectées ; les visites en famille sont régulières et réciproques* », soulignant par là qu'il essaie de se maintenir dans une relation de

réciprocité. Cet exemple révèle un mécanisme d'autocensure par lequel les personnes s'interdisent elles-mêmes de demander l'aide de leurs proches. Cohen explique cela en s'appuyant sur les trois moments de la réciprocité au sein de la socialité primaire tels que définis par Mauss : donner, recevoir, rendre. « *Lorsque l'on croit ne plus pouvoir donner, on préfère ne plus recevoir. Le cercle de la primarité s'en trouve réduit* » (1997: 7). Elle définit ainsi une situation de vulnérabilité relationnelle associée à un isolement social tout à fait caractéristique de la situation de Rasmané.

Les relations familiales jouent donc un rôle ambivalent sur le développement de l'activité. D'une façon générale, dans l'étude menée ici, il ressort qu'elles sont initialement centrales en termes de sécurisation de l'activité, mais qu'elles peuvent par la suite devenir plus contraignantes. Ainsi, le développement d'autres formes de relations et de médiations dans l'accès aux ressources, à l'image des relations professionnelles et des organisations et institutions collectives, est à même de donner une nouvelle impulsion à la dynamique d'entreprise.

3.2.3. La professionnalisation du réseau et l'institutionnalisation de l'accès aux ressources dans la phase d'exploitation courante de l'activité

Lors de la période d'exploitation courante de l'activité, nous avons vu que les relations d'affaires (notamment les relations client et fournisseur) sont prépondérantes dans le réseau social des micro-entrepreneurs. Ces relations peuvent toutefois s'exprimer différemment selon le dynamisme des activités. Elles peuvent être très personnalisées et de longue durée comme nous l'avons illustré précédemment avec l'exemple de Baba. Ses relations de « clientèle d'amitié » ont été créées durant la période précédant la création de son activité où elles sont révélées être cruciales. Ces dernières ont ensuite continué à être importantes au moment du démarrage de son activité et dans sa phase d'exploitation courante. Cependant, cette forme de relation professionnelle reste très vulnérable et dépendante des personnes qui portent la relation. L'analyse des récits montre que les entreprises qui gagnent en rayonnement et en dynamisme sont également caractérisées par d'autres formes complémentaires de professionnalisation du réseau d'accès aux ressources. On se réfère ici à (i) la massification des relations d'affaires, (ii) au développement de la coopération et de communautés d'affaires et (iii) plus généralement à l'institutionnalisation de l'accès aux ressources par le biais d'associations, d'organisations professionnelles et de la formalisation de l'activité.

La massification des relations d'affaires peut être assimilée à une forme de découplage, de dépersonnalisation des relations. Elle est particulièrement observable en ce qui concerne les relations clientèles. Drissa, ébéniste explique que, comme la majorité des artisans de sa branche, il a longtemps fonctionné à la commande. Mais, peu de temps après la création de son activité, il a décidé d'une nouvelle stratégie de vente reposant sur l'exposition de ses produits (meubles, salons, lits, etc.). « *Les gens ont vu que c'était du bon travail, du travail de qualité et la clientèle a apprécié mon travail et a commencé à venir* ». Aujourd'hui, sa clientèle se partage ainsi entre commandes et ventes directes. Elle est très diversifiée et relativement aisée (grands commerçants et fonctionnaires de la place). Son activité témoigne dès lors d'un dynamisme solide. Il se refuse même à démarcher la clientèle : « *Si tu vas voir quelqu'un, après c'est comme si tu as mendié... c'est pas facile. Par exemple, ce que tu vas faire, peut-être lui il va trouver comme si tu avais besoin de l'argent et que c'est pour ça que tu es venu* ». Bouba, un commerçant d'équipements audio-vidéo explique qu'un aspect important du succès actuel de son commerce réside dans les nombreuses relations de « clientèle d'amitié » qu'il a et dans le bouche à oreille entretenu parmi ces dernières. Contrairement à Drissa, la massification de ses relations de clientèles provient ici du fait qu'il démarche beaucoup pour attirer la clientèle. Il cherche à se faire connaître dans les différents milieux qu'il fréquente : « *J'ai beaucoup, beaucoup, beaucoup de camarades, beaucoup d'amis, beaucoup de connaissances. C'est ça qui fait ma force. C'est à 90% de mes clients qui sont des camarades. (...) Si je fais ma carte de visite, cent cartes, si ça a trop duré, c'est deux mois* ». Salifou, imprimeur et confectionneur de tampons, insiste quant à lui sur l'importance de la réputation dans le réseau client : « *Il y a des intermédiaires qui parlent de moi, quand ils viennent pour une prestation et s'ils sont satisfaits, ils vont dire qui l'a faite. Du moment où les autres personnes savent où est faite la prestation de qualité, il y a toujours des sous-entendus* ». Cela lui a permis de diversifier sa clientèle en accédant notamment à des marchés comme ceux des écoles et des lycées. A l'inverse, Ali, soudeur, n'a pu diversifier sa clientèle. Or, ses quelques clients fidèles sont beaucoup moins réguliers aujourd'hui. La dynamique de son activité est dès lors en crise, Ali travaillant le plus souvent à perte : « *Par exemple en 2007, j'ai fait du mois de Mai jusqu'au mois de Décembre sans rien. Vraiment la galère totale, c'était vraiment difficile. (...) Franchement maintenant des clients fidèles, il y en a plus comme avant, il n'y a pas de régularité* ». Les relations avec les fournisseurs témoignent elles aussi de ce genre de mécanisme. La fidélisation de cette relation peut déboucher sur l'obtention de certaines facilités (avances, crédits). Néanmoins, elle peut aussi conduire à une situation de « sur-encastrement » (Uzzi, 1997) réduisant les marges de liberté

et de flexibilité des entrepreneurs en cas de crises (tel le cas de Rasmané, voir *supra*). A l'inverse, Salifou raconte comment il a rapidement changé de fournisseur lorsqu'il a rencontré un autre offrant un meilleur prix. Cette capacité à changer de fournisseur, ou à jouer de cette possibilité pour négocier de meilleurs prix peut aussi être fondamentale pour les petits entrepreneurs, notamment en cas de chocs.

Le développement du réseau social par le biais du travail en coopération ou en communauté d'affaires constitue également un élément favorable au dynamisme de l'activité. Cela d'autant plus lorsqu'une coopération ou une communauté professionnelle informelle débouche sur une organisation formelle (découplage)²²⁶. Ibrahim, explique que les commerçants céréaliers de Bobo travaillent ensemble, mais de manière communautaire et non personnalisée :

« Dans le commerce de céréales la collaboration est obligatoire. Puisque lorsqu'un client vient trouver que dans ton magasin il n'y a pas assez de stocks, tu es obligé de l'orienter vers qui que tu connais qui est dans le domaine des céréales. (...) *Il n'y pas de collaboration très personnalisée*, elle se fait entre tous ceux qui sont du domaine du céréale sur Bobo (...) on s'informe beaucoup, si un client vient et je n'ai pas ce qu'il désire je peux alors l'orienter. (...) Dès que je rentre de campagne j'informe des collègues de la marchandise que j'ai ramenée pour qu'ils puissent orienter les clients. Et ces collègues vont eux aussi transmettre cette information à d'autres de leurs collègues, et ainsi de suite ».

L'information circule ainsi parmi l'ensemble des commerçants qui sont également reliés sur une flotte de réseau téléphonique mobile (presque une centaine de commerçants de Bobo). Cette communauté a par ailleurs fini par déboucher sur la constitution d'une association de commerçants de céréales. C'est une association officielle visant à faciliter les transactions entre pays pour les commerçants céréaliers et à promouvoir la transformation des céréales au Burkina. La carte de membre de l'association facilite grandement l'accès au crédit au niveau des banques ainsi que l'accès à certains marchés, favorisant ainsi les capacités de développement de l'activité. Le succès économique de l'activité commerciale d'Ibrahim n'est certainement pas étranger à son appartenance à cette communauté d'affaires et à cette association. Baba (réparateur de deux roues) travaille aussi avec d'autres réparateurs en cas de surcharge. Il s'agit de collègues qu'il connaît de longue date et en qui il a confiance (certains sont des collègues d'apprentissage). Ils ont d'ailleurs créé une association professionnelle pour les réparateurs de deux roues de leur secteur. Cette association, dûment déclarée, sert à

²²⁶ On retrouve ici un des constats de Meagher (2010) concernant les stratégies de restructuration des réseaux au sein des communautés Igbo (cf. chapitre 1)

cotiser pour « les événements heureux et malheureux ». Elle abrite également un système de formation pour les apprentis. L'institutionnalisation de l'accès aux ressources permet de sécuriser le développement de l'activité en ce sens qu'elle n'est plus dépendante de relations personnelles, mais s'inscrit également dans des structures organisationnelles formelles.

Parmi les histoires étudiées ici, la forme la plus aboutie d'institutionnalisation est celle de Fatimata (restauratrice). Des clientes régulières de son restaurant lui conseillent de créer un compte à la Caisse Populaire et surtout l'informent sur la manière d'utiliser ce compte afin de faire transparaître la santé financière de son activité. Initialement, elle ne déposait en effet que de petites sommes de temps en temps et s'est vue refuser un crédit. Ses clientes lui ont alors expliqué qu'il fallait qu'elle fasse des dépôts et des retraits quotidiens pour que la banque observe le dynamisme de son restaurant. Avec leurs conseils et leurs aides dans le montage du dossier de demande de crédit et avec la garantie du permis de construire de sa cour (gagnée juridiquement à l'issue du conflit avec son mari), elle obtiendra un premier crédit bancaire²²⁷. Cela permet alors à Fatimata de s'affranchir des crédits-marchandises auprès de ses fournisseurs qui sont trop onéreux (« *ils ajoutaient beaucoup de bénéfices là-dessus* »). Ce sera surtout le point de départ d'une croissance vertigineuse de son activité, soutenue par cinq prêts consécutifs. Ce récit montre donc que l'institutionnalisation de l'activité est le produit de la dynamique même du réseau de relations interpersonnelles. La trajectoire de Fatimata la conduira ensuite sur la voie de la formalisation après une formation suivie auprès du Ministère du travail. Aujourd'hui, elle commence à tenir une comptabilité et a même déclaré un premier employé à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale.

En conclusion, les analyses quantitative et qualitative des récits de vie des micro-entrepreneurs de Bobo-Dioulasso nous ont permis d'appréhender l'évolution concomitante des réseaux sociaux d'accès aux ressources et des activités économiques au cours de leur trajectoire professionnelle. Elles ont également mis à jour l'articulation entre relations sociales et médiations collectives ou organisées (la dynamique de l'encastrement et du découplage). Dans l'ensemble, on observe une évolution de la nature et du rôle des relations au cours de la dynamique entrepreneuriale. Avant la création de leur activité, les entrepreneurs connaissent des parcours professionnels complexes. Certains sont plutôt axés

²²⁷ On retrouve ici l'importance des liens sociaux préexistants entre le financeur et le financé, qui permettent le transfert de ressources non monétaires (informations, conseils) nécessaires à l'accès au crédit auprès des institutions de micro-finance (Ferrary, 2006).

autour de l'apprentissage artisanal d'un métier, alors que d'autres se traduisent par la multiplication de petites activités commerciales. Dans les deux cas, durant cette période, une part importante des relations d'accès aux ressources des entrepreneurs trouve ses origines dans les cercles familiaux. Les relations familiales jouent en effet un rôle important en termes d'accès au métier, au logement, au transport ainsi qu'en termes de soutien financier. Pendant ces débuts de parcours professionnels, souvent caractérisés par la précarité et la vulnérabilité pour les futurs micro-entrepreneurs, elles assurent un rôle de filet de sécurité sociale. Mais, cette période est également l'occasion de tisser de nouvelles relations : développer un large réseau de connaissance pour les commerçants, et fidéliser un réseau de clientèle ou d'approvisionnement pour les apprentis. Ces nouvelles relations permettent d'accéder à des ressources. Ainsi, durant la période précédant la création de l'activité, accumulation de capital économique (financier et matériel) et social (relations et réseaux) sont inextricablement liés. Ces nouvelles relations, notamment créées dans le contexte professionnel (confirmant ici un résultat observé lors de l'analyse quantitative statique, cf. section 2) sont tout aussi importantes que les relations familiales pour le démarrage de l'activité (notamment les relations de clientèle) (cf. tab. 3.19). Et elles le sont encore plus par la suite. Dans la phase d'exploitation courante de l'activité, le rôle des relations familiales devient en effet plus ambigu. D'un côté elles peuvent devenir contraignantes et conduire à une forme d'isolement ou d'enfermement social. Mais de l'autre, elles conservent un rôle dans la capacité de résilience des acteurs face aux situations de crise. Toutefois dans ce cadre les relations familiales concernées relèvent soit du noyau nucléaire restreint soit de la famille éloignée. Du point de vue de la résilience des entrepreneurs, les diagrammes de la figure 3.3. montrent par ailleurs qu'en situation de crise, la capacité à mobiliser des relations sociales de soutien issues de divers registres sociaux est primordiale. Enfin, le développement des activités informelles semble étroitement lié à la professionnalisation du réseau d'accès aux ressources et à son découplage²²⁸. Cela peut passer par une massification des relations d'affaires et/ou par une institutionnalisation de l'accès aux ressources à travers, par exemple, le développement de communautés d'affaires, d'associations et d'organisations professionnelles, voire par la formalisation de l'activité²²⁹. Cette évolution du réseau de l'entrepreneur, dont les formes et les manifestations précises sont assez variables d'un récit de vie à l'autre, est le produit de la

²²⁸ Concernant l'importance des relations d'affaires, on retrouve là des constats établis ailleurs (Fafchamps et Minten, 1999 ; Lyons et Snoxell, 2005a, b).

²²⁹ Au final, ces constats tendent à confirmer les résultats de l'estimation économétrique présentée à la section précédente qui nous a conduit à relever l'impact significatif et positif de l'enregistrement officiel des activités (formalisation/institutionnalisation) et, de manière moins tranchée, celui de l'adhésion à une organisation professionnelle.

dynamique de l'activité en même temps qu'elle induit le développement de celle-ci ; le processus d'institutionnalisation est ainsi étroitement lié à la dynamique du réseau de relations sociales de l'entrepreneur. En utilisant les termes de White (2008 [1992]), on dirait que le découplage est le produit même de l'encastrement. Ainsi, il n'est pas sûr qu'une institutionnalisation de l'accès aux ressources produite de manière *ad hoc*, indépendamment de toute dynamique relationnelle pré-existante, produise les mêmes effets, à l'image de certaines interventions d'acteurs extérieurs comme les organisations non gouvernementales²³⁰.

Enfin, il faut également prêter une attention particulière au rôle de la contingence dans la formation et l'évolution des relations et réseau d'accès aux ressources. Cela est notamment notable en ce qui concerne la capacité des acteurs à développer des relations en dehors du cadre familial. Les opportunités de développement de nouvelles relations offertes par le milieu professionnel ne doivent en effet pas masquer les profondes inégalités liées au type et à la dynamique du contexte d'affaires. Ainsi en va-t-il, par exemple, de la possibilité de fidéliser un réseau clientèle ou de fournisseurs au moment de l'apprentissage qui dépend largement de la réussite de l'entreprise où exerce l'apprenti. Si nous avons constaté lors de la section précédente que les relations sociales, et notamment les relations d'affaires, étaient souvent uniplexes, la complexité et la longueur de leur processus de formation, enchâssés dans des trajectoires entrepreneuriales souvent discontinues et soumises à divers chocs, empêchent d'en avoir une vision uniquement calculatoire (Lyon, 2000 ; Lourenço-Lindell, 2002 ; Cleaver, 2005).

²³⁰ Notons que l'analyse du rôle des relations sociales dans la formation ou l'accès aux entités collectives, avant que ces dernières ne s'autonomisent vis-à-vis des premières peut constituer un terrain de recherche fructueux, notamment pour les travaux de l'approche en termes d'économie populaire. En portant l'attention sur les conditions relationnelles de la formation et du fonctionnement des organisations collectives (associations et institutions de micro-finances par exemple), cela conduirait à renforcer le versant « encastrement-étayage » de ces travaux (ce qui semble être la démarche d'Umuhire, 2009).

Conclusion du chapitre 3

Ce chapitre nous a permis d'explorer et d'analyser les caractéristiques des MPE de notre échantillon et les conditions économiques de leurs performances, ainsi que la nature et la composition de leur réseau personnel d'accès aux ressources et leur formation et évolution au cours de la trajectoire entrepreneuriale.

Dans les limites des spécificités inhérentes à la construction de notre échantillon et du contexte particulier de la ville de Bobo-Dioulasso, les MPE enquêtées confirment les principales tendances relatives aux caractéristiques du secteur informel telles qu'observées dans d'autres enquêtes de la région ouest africaine. L'analyse et l'exploration des conditions d'exercice des activités et des déterminants économiques de leurs performances laissent transparaître le rôle que peuvent y tenir les réseaux et relations sociales d'accès aux ressources. En effet, alors que le capital et le travail constituent naturellement des déterminants essentiels des performances économiques (CA, VA, EBE), les caractéristiques sociodémographiques n'ont presque aucun impact significatif. Si l'expérience à la tête de l'établissement et l'adoption d'un comportement tourné vers l'anticipation de la demande s'avèrent fondamentales, le niveau d'éducation de l'entrepreneur n'a pas d'impact significatif. Ce résultat laisse penser que d'autres déterminants, et notamment ceux relatifs au réseau personnel de l'entrepreneur, peuvent alors être importants. Les difficultés soulevées par les entrepreneurs, que ce soit en termes d'accès à la clientèle, de fonds de roulement et de gestion ou d'organisation de leur activité, viennent par ailleurs soutenir cette intuition.

Les données collectées avec la méthode des générateurs de noms permettent une description quantitative assez fine du réseau personnel d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs durant la phase d'exploitation courante de leur activité. En ce qui concerne la structure du réseau, les micro-entrepreneurs apparaissent encastés dans des réseaux de tailles finalement assez restreintes et de densité modérée. Du point de vue du contenu des liens, si des spécificités sont observables selon les caractéristiques des MPE (notamment l'ancienneté des établissements et la branche d'activité) et des entrepreneurs (niveau d'éducation, âge, genre), dans l'ensemble on constate la prédominance des relations d'affaires comparativement aux relations familiales. Ces deux types de relations sont d'ailleurs rarement enchevêtrées. Lorsqu'elles font l'objet d'une double qualification, les relations d'affaires sont plutôt qualifiées de relations d'amitié. Les relations familiales sont particulièrement mobilisées pour

le soutien à la création de l'activité et pour l'accès à des ressources « sociales » telles que l'information et le conseil, le soutien financier ainsi que l'aide dans les rapports avec l'administration. Les relations de sociabilité véhiculent de manière assez partagée les différents types de ressources. Naturellement, les liens d'affaires sont des liens de clientèles fidélisées, de fournisseurs réguliers (parfois associés au soutien financier par l'intermédiaire du crédit-marchandise), et de coopération. L'ensemble de ces relations tendent à être d'assez longue durée, 28, 11 et 10 ans en moyenne respectivement pour les relations familiales, de sociabilité et d'affaires. Elles font également l'objet d'interactions fréquentes (plus de 50% d'entre elles se caractérisent par des contacts quotidiens). Concernant les caractéristiques des *alters*, on observe une tendance à l'homophilie sociodémographique. Celle-ci est toutefois plus développée parmi les liens d'affaires et de sociabilité. Près de la moitié des relations sont aussi établies avec des *alters* de même statut professionnel. On remarque enfin l'hétérogénéité ethnique des relations.

A partir de l'analyse des récits de vie, la mise en perspective dynamique des réseaux et relations sociales dans la trajectoire professionnelle des micro-entrepreneurs confirme nos observations sur la composition des réseaux lors de la phase d'exploitation courante des activités. Elle met aussi en évidence la complexité et la longueur de leur processus de formation et d'évolution au cours de trajectoires entrepreneuriales souvent discontinues et chaotiques. Un certain nombre de relations prennent leur source bien avant la constitution de l'activité étudiée. Les expériences professionnelles passées s'avèrent sur ce point fondamentales. La formation des relations durant cette période est aussi fortement conditionnée par la situation sociale initiale, ou le capital social initial (Baumann, 2003) des acteurs, en particulier à travers le rôle du contexte familial dans l'accès aux ressources (métiers, logement, transport, etc.) et du contexte économique du milieu d'affaires dans lequel l'acteur est inséré (possibilité d'accéder à une clientèle ou un réseau d'approvisionnement). Durant cette période, la formation du capital économique et des relations sociales sont intimement mêlées et se révèlent toutes les deux essentielles au démarrage de l'activité. Après la création de l'activité, on constate un rôle ambivalent des relations familiales tantôt contraignantes (pression sociale) tantôt aidantes (notamment face aux chocs). Parallèlement, les relations d'affaires deviennent primordiales. Les trajectoires de succès sont marquées par la professionnalisation et l'institutionnalisation du réseau d'accès aux ressources, notamment à travers des processus de découplages (autonomisation des entrepreneurs vis-à-vis de quelques relations interpersonnelles) pouvant prendre la forme de la massification des

relations d'affaires, de l'émergence de communautés d'affaires et/ou d'organisations professionnelles, voire la formalisation de l'activité.

Néanmoins, les processus d'institutionnalisation et le recours aux organisations collectives sont rares. Durant la phase d'exploitation courante, plus de 75% des ressources restent acquises par l'intermédiaire de relations interpersonnelles (tab. 3.17.). Dès lors, l'impact des réseaux de relations interpersonnelles sur les performances économiques courantes des MPE mérite d'être isolé et exploré. Cela constitue l'objet du dernier chapitre de cette thèse. Dans cette optique, l'analyse des récits de vie nous permet de confirmer et d'affiner les pistes et hypothèses de recherche relatives à l'impact des trois dimensions du réseau personnel présentées au chapitre 1. Concernant le contenu des liens, les questions de l'impact ambivalent des liens familiaux, ou plus largement des liens forts²³¹, et de la professionnalisation du réseau personnel semblent de première importance. En ce qui concerne les caractéristiques des *alters*, nous avons vu qu'en situation de crise, la capacité des entrepreneurs à mobiliser du soutien issu de divers registres sociaux peut être déterminante. De même, derrière la professionnalisation du réseau et la massification des relations d'affaires transparaît l'idée de diversification des relations professionnelles. L'hétérogénéité sociale et professionnelle du réseau personnel peut à ce titre constituer un autre aspect à explorer. Enfin, dans le cadre de l'analyse dynamique des relations à partir des récits de vie la structure du réseau n'a pas fait l'objet d'une attention spécifique. Toutefois, un regard plus attentif à la configuration des réseaux de Fatimata, Edmond et Rasmané (fig. 3.2 et 3.3.) durant la phase d'exploitation courante de leur activité permet de tirer quelques enseignements. On s'aperçoit en effet que, malgré l'apparence d'une forte densité, les deux premiers réseaux sont en réalité composés de sous-groupes relationnels distincts. A l'inverse, le réseau de Rasmané est constitué d'un seul sous-groupe de relations toutes reliées les unes aux autres. Or, ce dernier réseau caractérise une trajectoire d'échec économique, d'isolement et de contrainte sociale forte. Il semble donc que la professionnalisation du réseau ainsi que les processus de découplage et d'institutionnalisation de l'accès aux ressources, qui accompagne les trajectoires de succès, conduisent à des réseaux plutôt riches en trous structuraux.

²³¹ En effet, nous avons vu lors du premier chapitre que les deux aspects que sont la force et le rôle social des relations méritent d'être distingués. Toutefois, la description des relations sociales par les récits de vie ne permet pas d'avoir une information aussi fine que la méthode des générateurs de noms sur leur contenu. Dans le cadre de l'analyse des récits de vie nous nous sommes donc contentés de décrire ce contenu à partir du rôle social (liens familiaux et d'affaires notamment) en l'assimilant, implicitement, à la force du lien. Nous verrons au chapitre suivant que les données de réseau égocentré permettent une approche plus fine de cette dimension.

Chapitre 4

De l'impact de la configuration du réseau personnel des entrepreneurs sur les performances économiques des MPE

Introduction

Maintenant décrite la composition des réseaux personnels d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs et analysées leurs formation et évolution au cours des trajectoires entrepreneuriales, il s'agit dorénavant d'en évaluer l'impact sur les performances économiques courantes de MPE. Ce quatrième chapitre de la thèse constitue donc la dernière phase de notre analyse empirique et vise à répondre au troisième ensemble de questionnements posé en introduction de ce travail.

Notre approche micro-socioéconomique, définie au premier chapitre, repose sur la théorie de l'encastrement réticulaire de Granovetter à laquelle est associée une conception égocentrée du réseau social des micro-entrepreneurs. Du point de vue de l'analyse empirique, cette approche conduit à s'interroger sur la configuration du réseau social au sein duquel les entrepreneurs sont encastres, dans ses multiples dimensions et leurs éventuelles articulations (cf. fig. 1.3., chapitre 1). Rappelons qu'un réseau égocentré peut en effet être appréhendé à partir de trois dimensions : (i) le contenu des relations sociales; (ii) les attributs des *alters* ; (iii) la structure du réseau. Chacune de ces dimensions fournit des éventuels mécanismes par lesquels le réseau social influence l'action et les performances économiques. A ce titre, elles ont fait l'objet de théorisations et de débats dans la littérature, renvoyant respectivement pour chacune d'elles à la thèse de « *la force des liens faibles* » de Granovetter (1973), la théorie des « *ressources sociales* » de Lin (2001) et la thèse des « *trous structuraux* » de Burt (1992). Pour rappel, lors du premier chapitre nous avons exploré la pertinence de ces dimensions dans le contexte des MPE africaines, ce qui nous a conduit à soulever quelques hypothèses de

recherche relatives aux mécanismes sous-tendant leur impact sur les performances économiques :

- (i) Concernant le contenu des liens, nous avons vu que l'effet de la force des liens n'est pas nécessairement univoque (« *paradoxe de l'encastrement* ») et qu'il doit également être distingué des effets relatifs au rôle social des relations et aux ressources véhiculées.
- (ii) Au niveau des caractéristiques des *alters*, dans une optique verticale de la structure sociale il a été souligné l'importance que peut revêtir la présence d'*alters* de statuts sociaux élevés dans le réseau personnel de l'entrepreneur (cadres, hauts fonctionnaires, politiciens, etc.). Dans une optique horizontale, la question de l'homogénéité professionnelle et sociale (homophilie sociodémographique) a été soulevée.
- (iii) Du point de vue de la structure du réseau (liens entre *alters*), son impact sur les performances économiques semble passer par la non redondance des *alters* dans le réseau personnel de l'entrepreneur (ou la présence de trous structuraux).

Si le réseau social et ses trois dimensions sont également inscrits dans le temps (encastrement temporel), l'analyse qualitative de la dynamique de formation et d'évolution des relations au cours des trajectoires entrepreneuriales présentée au chapitre précédent a permis de confirmer et d'affiner ces hypothèses. Elle a notamment renforcé les questions relatives à l'ambivalence des liens forts, à l'importance de la professionnalisation et de l'hétérogénéité du réseau, ainsi que celles relatives à la massification des relations et au rôle des trous structuraux ou de la contrainte sociale du réseau.

L'impact sur les performances économiques de chacune de ces dimensions peut néanmoins être conditionné à la manière dont elles s'articulent entre elles au sein de configurations spécifiques du réseau. En effet, l'absence d'impact d'une dimension étudiée isolément ne veut pas dire que celle-ci ne joue aucun rôle dans les performances économiques de l'entreprise. Seulement ce dernier peut ne s'exprimer que de manière complémentaire avec les autres dimensions du réseau. Sur ce point, les trois théories associées à chacune des dimensions laissent transparaître une articulation entre elles : les liens faibles favorisent l'accès à des *alters* de statuts sociaux élevés qui sont généralement non redondants (favorisent les trous structuraux). Dans la littérature portant sur la dynamique des MPE informelles en ASS, cela se traduit par une distinction récurrente entre « réseau de solidarité » (petit, dense, homogène

et composé essentiellement de liens forts) et « réseau d'accumulation » (large, éparse, diversifié et composé de liens faibles ainsi que d'*alters* de statut social privilégié). Alors que les premiers sont plutôt considérés comme contraignants pour les performances des MPE, les seconds semblent à l'inverse être particulièrement rentables. Cette typologie *ex ante* des réseaux n'a cependant pas fait l'objet de vérification empirique statistique. L'objectif final de ce chapitre réside alors dans l'identification de configurations types de réseau, selon leurs trois dimensions, et dans l'analyse de leur impact sur les performances économiques des MPE.

De manière générale, ce chapitre est donc structuré autour de l'introduction successive dans le modèle de régression initial (équation [3.1.] ; cf. chapitre 3) de chaque dimension du réseau puis de l'ensemble des dimensions à travers leurs configurations-type. Pour chacune des dimensions des indicateurs spécifiques et pertinents sont donc calculés, explorés (distribution dans la population) et enfin intégrés dans le modèle²³². Avant d'être intégrées dans la régression, les configurations-type sont quant à elles identifiées sur la base d'une classification fondée sur l'ensemble de ces indicateurs. De manière plus précise, ce chapitre est organisé comme suit. Dans un premier temps, une analyse de l'impact du contenu des liens sur les performances économiques des MPE est proposée (**section 1**). Prenant appui sur les implications de la thèse de la « force des liens faibles » et sur les observations issues de l'analyse qualitative, cette section est principalement structurée autour de l'analyse de l'impact de la force des liens et de celui des liens d'affaires. Ensuite, l'attention sera portée aux *alters* composant les réseaux personnels, à la fois du point de vue de leur caractéristiques (attributs des *alters*) et du point de vue des liens existants entre eux (structure du réseau) (**section 2**). D'un côté l'analyse repose sur la théorie des ressources sociales de Lin et vise à évaluer l'impact des caractéristiques et en particulier du statut social des membres du réseau sur les performances des firmes. De l'autre, il s'agit de tester empiriquement l'impact de la contrainte structurale du réseau (ou des trous structuraux). Une fois l'impact exclusif de chacune de ces dimensions appréhendé, nous terminons par l'identification de configurations-type de réseau et l'analyse des conséquences de l'appartenance des entrepreneurs à l'un ou l'autre des types de réseaux identifiés sur les performances économiques de leur activité (**section 3**).

²³² Ces indicateurs sont calculés à partir du sous-échantillon de relations P3 (1324) qui présente l'information la plus complète sur le contenu des liens, les caractéristiques des *alters* et la structure du réseau (seul la taille du réseau est bien entendu relative à la population de relation P2). Le lecteur trouvera en fin d'annexe un tableau synthétisant l'ensemble des indicateurs de réseau construits dans ce chapitre (tab. A.4.22).

1. « La force des liens faibles » : une application aux MPE informelles bobolaises²³³

Cette section porte sur l'influence du contenu des liens du réseau personnel de l'entrepreneur sur les performances économiques de son activité. Le contenu d'une relation sociale peut être décrit selon trois optiques (Mitchell, 1974) (cf. chapitre 1) : sa force (fréquence d'interaction, ancienneté, intimité, confiance), son contenu normatif ou rôle social (parenté, amitié, voisinage, relation d'affaire) et son contenu en termes d'échange (les ressources qu'elle véhicule). Nous avons vu qu'avec la thèse de Granovetter (1973, 1983) sur « *la force des liens faibles* » cet aspect du contenu des relations sociales est indiscutablement devenu celui le plus débattu dans la littérature. Selon Granovetter, les liens faibles assurent un rôle crucial dans la circulation et l'accès à l'information, notamment sur le marché du travail (Granovetter, 1995a). De manière générale, les liens faibles permettent d'accéder à des ressources au-delà de celles disponibles parmi les relations sociales directes de l'acteur (cf. chapitre 1). A ce stade, l'argument de Granovetter repose sur le rôle structural des liens faibles (en tant que « ponts », ils conduisent à des réseaux plutôt ouverts). Par la suite, il reconnaîtra également la valeur intrinsèque de la force des liens (et non plus seulement son implication structurale) en suggérant cette fois-ci « la force des liens forts » (liens plus accessibles et donc particulièrement utiles pour les populations vulnérables) (Granovetter, 1983). Dès lors que la valeur de la force des liens n'est plus circonscrite à son implication structurale, les effets de cette dernière se révèlent en effet moins univoques. La littérature managériale portant sur les dynamiques entrepreneuriales dans les pays industrialisés a ainsi produit de nombreuses preuves de l'ambivalence des effets de la force des liens, qui peuvent notamment dépendre du type de ressources véhiculées (importance des liens faibles pour les ressources informationnelles et des liens plutôt forts pour les ressources plus risquées et tangibles) (Krackhardt, 1992 ; Hoang et Antoncic, 2003 ; Jack, 2010 ; Slotte-Kock et Coviello, 2010). Jack *et al.* (2004) suggèrent même que la fonction actuelle d'un lien (les ressources qu'il véhicule, les rôles sociaux qu'il assure avec les normes et contraintes que ceux-ci impliquent) peut être plus importante que la fréquence d'interaction ou d'autres éléments de la force de ce lien. La littérature sur les MPE en ASS a elle aussi souligné l'ambivalence des effets de la force des liens. Les liens forts (ou « bonding ties », cf. chapitre 1) sont tout autant considérés

²³³ Cette section est une version partiellement remaniée et complétée de Berrou et Combarrous (2010a), « The personal networks of entrepreneurs in an informal African urban economy: does the "strength of ties" matter? » (*Review of Social Economy*, à paraître).

comme socialement contraignants pour le développement de l'activité entrepreneuriale (pression sociale, redistribution) (Barr, 2002), que comme essentiels au renforcement de la confiance nécessaire aux transactions économiques (Fafchamps et Minten, 1999). De leur côté, les liens faibles (ou « bridging ties », cf. chapitre 1) apparaissent utiles pour accéder à de l'information sur les marchés et les partenaires, tout en étant extrêmement vulnérables et parfois moins fiables dans la transmission des ressources (Fafchamps et Minten, 1999 ; Lourenço-Lindell, 2002).

Si la force des liens apparaît comme un aspect structurant du contenu des relations et de leur éventuel impact sur les performances économiques, il importe donc de tenir compte également des deux autres aspects (rôle social et ressources véhiculées). L'analyse des récits de vie présentée au chapitre précédent a d'ailleurs conduit à mettre en évidence à la fois le rôle ambivalent des liens forts ainsi que l'importance de la professionnalisation du réseau et celle de l'évolution des ressources mobilisées. L'impact de la force des liens nécessite donc d'être contrôlé par celui des deux autres aspects (cf. fig. 1.4, chapitre 1). Après avoir présenté et brièvement exploré les indicateurs produits concernant le contenu des relations (1.1.), en portant une attention particulière à la mesure de la force des liens, les résultats des investigations économétriques concernant leur impact sur les performances économiques des MPE seront exposés et discutés (1.2.).

1.1. Contenu et force des liens : définition, mesure, description

« The strength of a tie is a (probably linear) combination of the amount of time, the emotional intensity, the intimacy (mutual confiding), and the reciprocal services which characterize the tie » (Granovetter, 1973: 1361).

Parmi les trois aspects décrivant le contenu d'un lien, la force est celle qui a fait l'objet de plus de débats, notamment concernant sa mesure statistique. La définition initiale de Granovetter, reportée ci-dessus, pointe clairement le caractère multidimensionnel de cette notion. Bien que cette définition n'ait pas eu à l'origine pour objectif de fournir les fondements techniques d'une mesure empirique, l'optique retenue ici consistera à s'en inspirer pour produire un indicateur multidimensionnel de la force des liens (1.1.1.). Cet indicateur et ceux, plus élémentaires, portant sur les deux autres aspects du contenu des liens

seront ensuite explorés statistiquement afin d'appréhender leurs articulation avec d'autres dimensions du réseau ou avec certaines caractéristiques des entrepreneurs (1.1.2.).

1.1.1. La mesure de la force et du contenu des liens

Bien que la définition de Granovetter souligne le caractère multidimensionnel de la force d'un lien, les mesures empiriques existantes ont en général tendance à se centrer sur une ou deux dimensions. Marsden et Campbell (1984) proposent une revue quasi-exhaustive des différentes manières de mesurer la force d'un lien. Ils identifient notamment la proximité émotionnelle (ou intensité de la relation), l'ancienneté et la fréquence d'interaction (le temps accumulé), l'étendue des sujets abordés ou des confidences mutuelles (intimité). D'autres indicateurs sont également cités par ces auteurs, comme le degré de multiplicité (utilisé notamment par les anthropologues de l'école de Manchester)²³⁴ ou l'homophilie. Ils considèrent finalement la proximité émotionnelle comme le meilleur indicateur puisque cette dimension est moins influencée par des variables prédictives de la force d'un lien, c'est-à-dire des aspects des relations qui sont liés à la force sans pour autant en être constitutifs, tel que le rôle social par exemple. Malgré tout, d'un point de vue pratique, la grande majorité des études empiriques dans la littérature managériale utilise comme mesure de la force d'un lien la fréquence d'interaction et l'intensité, ou proximité émotionnelle (Jack, 2010). Dans la littérature sur les MPE en ASS, nous avons vu dans le chapitre 1 que la force des liens est généralement approximée par le rôle social. Cela conduit à des typologies opposant « *bonding* » (famille et amis proches) et « *bridging ties* » (connaissances, collègues de travail, etc.) (Woolcock, 1998, Narayan, 1999) ou distinguant liens de parenté ou d'appartenances communautaires, liens sociaux d'affinités et liens d'affaires (Lourenço-Lindell, 2002 ; Brautigam, 2003 ; Meagher, 2010)²³⁵.

De notre point de vue, nous considérons qu'il est judicieux de maintenir le caractère multidimensionnel sous-jacent à la définition de la notion de force d'un lien donnée par Granovetter. Chacun des éléments de cette définition constitue bien une dimension sociale associée à l'idée de force d'une relation, qu'il serait problématique de ne pas intégrer. Par

²³⁴ Cf. Mitchell (1969a). La multiplicité, qui renvoie au nombre de ressources, ou de rôles sociaux, qui circulent ou caractérisent un même lien (cf. chapitre 3) est considérée comme un indicateur de la force d'un lien dans la mesure où deux acteurs qui interagissent dans de multiples sphères sociales, ou qui échangent plusieurs ressources, se connaissent probablement mieux.

²³⁵ Au chapitre précédent lors de l'analyse des récits de vie se fut d'ailleurs l'option retenue en assimilant implicitement, faute d'informations suffisamment précises, liens familiaux et liens forts.

exemple, si la proximité émotionnelle est considérée comme étant moins influencée que la fréquence des contacts par le rôle social d'une relation, cette fréquence porte néanmoins toujours en elle-même une information sociale constitutive de la notion de force. Les personnes qui se rencontrent plus régulièrement vont finir par mieux se connaître, ces contacts réguliers peuvent produire des attentes et obligations réciproques, etc.

Nous proposons donc ici une mesure quantitative continue de la force des liens, 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 réciprocité²³⁶. La statistique exploratoire multidimensionnelle et plus précisément ici l'analyse des correspondances multiples (ACM) a été utilisée pour produire une succession de variables quantitatives résumant nos quatre variables qualitatives initiales (pour plus de détail sur la méthode de l'ACM, cf. encadré 4.1.). Le tableau 4.1. et la figure 4.1. montrent tous les deux que la première composante générée par l'ACM offre une combinaison, une synthèse, suffisamment fiable de nos quatre variables. Elle traduit ou résume en effet près des trois quart de l'information statistique qualitative initiale en une seule dimension quantitative. De plus, on constate que les axes suivants n'ont presque plus aucun pouvoir de synthèse. Dès lors, les coordonnées des individus sur le premier axe factoriel peuvent être utilisées pour évaluer la force des liens. Pour faciliter l'interprétation de l'indicateur, ces coordonnées ont été transformées par interpolation linéaire pour produire une variable quantitative comprise entre zéro et un, du lien le plus faible au lien le plus fort de l'échantillon. Ensuite, au niveau agrégé, la mesure a été basée, non pas sur la force moyenne des liens constituant le réseau d'un entrepreneur, mais sur la force médiane de ceux-ci. L'agrégation par la médiane plutôt que la moyenne permet de produire un indicateur beaucoup moins sensible aux inévitables valeurs extrêmes, notamment liées à la force des liens familiaux²³⁷. L'intérêt majeur de cette forme d'agrégation et qu'elle offre une mesure continue de la force des liens d'un réseau, évidemment plus précise que les traditionnelles mesures dichotomiques mobilisées dans la littérature (Jack, 2010). Il n'y a tout d'abord, à notre sens, aucune raison théorique de considérer la force d'un lien comme une notion binaire²³⁸. Ensuite, nous aurions également pu

²³⁶ Le contenu de ces éléments a déjà été présenté au cours des deux chapitres précédents.

²³⁷ Notons que, pour plus de facilité, nous continuerons néanmoins dans la suite du texte à parler de force moyenne des liens. Le lecteur gardera à l'esprit que techniquement la mesure correspond à la force médiane des liens.

²³⁸ La principale justification d'une mesure binaire est en fait bien souvent méthodologique et résulte d'un manque de données précises sur le contenu des relations sociales. Cela explique que la force des liens soit souvent approximée par le rôle social, comme nous l'avons-nous même fait lors de l'analyse des récits de vie.

Encadré 4.1.

L'Analyse des Correspondances Multiples (ACM)

L'Analyse des Correspondances Multiples (ACM) fait partie des méthodes d'analyse factorielle des données qui, contrairement aux méthodes de la statistique descriptive, on le mérite d'être multidimensionnelles. Ces méthodes cherchent à synthétiser des masses complexes de données dont elles extraient les traits les plus marquants, en les hiérarchisant et en éliminant les aspects marginaux ou ponctuels qui perturbent la perception globale des faits. On distingue différentes méthodes d'analyse factorielle, chacune s'appliquant à une structure particulière des données (pour plus de détail sur ces méthodes, voir Escofier et Pagès, 1998). L'Analyse en Composantes Principales (ACP) s'applique lorsque le tableau à traiter croise individus et variables quantitatives. Si le tableau croise deux variables qualitatives, c'est l'Analyse Factorielle des Correspondances (AFC) qui convient. L'Analyse des Correspondances Multiples (ACM) est utilisée pour les tableaux dont la structure croise individus et variables qualitatives.

L'ACM permet d'étudier une population de I individus décrits par J variables qualitatives, chacune d'elles possédant k_j modalités. Les données sont rassemblées dans un tableau $(X_{i,j})$ composé des I individus (en lignes) et des J variables (en colonnes). A l'intersection de la ligne i et de la colonne j se trouve la valeur x_{ij} (aussi appelé le « codage condensé ») de la modalité de la variable j qui caractérise l'individu i . Il est également possible de présenter ce même tableau de données sous la forme d'un tableau disjonctif complet (TDC). Dans ce tableau, les lignes représentent les individus I et les colonnes représentent les modalités k des variables. Au croisement de la ligne i et de la colonne k , on trouve x_{ik} qui vaut 0 ou 1 selon que l'individu possède la modalité k considérée ou non.

Les objectifs de l'ACM portent sur trois familles d'objets : les individus, les variables et les modalités des variables. Un des objectifs de l'ACM est de réaliser une typologie des individus. Pour cela, elle s'appuie sur les notions de ressemblance, et notamment sur celles considérant que deux individus sont d'autant plus proches qu'ils possèdent un grand nombre de modalités en commun. Du point de vue des variables, l'ACM permet notamment de résumer l'ensemble des variables qualitatives initiales par un petit nombre de variables quantitatives. Ces variables

synthétiques (qui correspondent aux axes factoriels) possèdent alors l'avantage de « résumer » l'ensemble des variables initialement étudiées. Enfin, en ce qui concerne l'étude des modalités, l'objectif est de dresser un bilan de leurs ressemblances selon deux perspectives possibles selon que cette dernière renvoie : (i) à leur association mutuelle (elles se ressemblent d'autant plus qu'elles sont présentes ou absentes simultanément chez un grand nombre d'individus), (ii) à leur association avec les modalités de toutes les variables (elles se ressemblent d'autant plus qu'elles s'associent beaucoup ou peu aux mêmes modalités).

Le principe des méthodes d'analyse factorielle est de réduire un espace multidimensionnel complexe en le projetant sur un sous-espace beaucoup plus simple et plus facile à interpréter. Plus précisément, il consiste, à partir du tableau de données $X_{I,J}$, à construire deux nuages de points (N_I et N_J) représentant respectivement les lignes et les colonnes dans un hyperplan à J et I dimensions (R^J et R^I). Ces deux nuages sont ensuite projetés sur une suite d'axes orthogonaux (« facteurs ») qui maximisent l'inertie projetée des nuages initiaux. Deux remarques s'imposent ici : (i) la notion d'inertie d'un nuage de points par rapport à son barycentre correspond à la notion statistique de variance qui mesure la dispersion des valeurs autour de la moyenne ; (ii) le principe d'orthogonalité des facteurs renvoie à la nécessité que chaque facteur synthétise le maximum de l'information restante non synthétisée par les facteurs précédents (ils doivent donc être non corrélés entre eux). Rappelons également que les différentes techniques d'analyse factorielle sont généralement basées sur le principe selon lequel deux éléments sont similaires si la distance qui les sépare est faible. Dans le cas de variables qualitatives, dans la mesure où le codage des données est arbitraire, la métrique du Khi-2 est préférée à la métrique euclidienne. L'ensemble des coordonnées des I points du nuage sur un de ces axes définit une variable numérique nommée « facteur sur I », et le même raisonnement vaut pour J .

Retenons, pour ce qui nous concerne, que l'ACM permet, entre autres, de résumer un ensemble de variables qualitatives par une ou plusieurs variables quantitatives.

Source : auteur (sur la base d'Escofier et Pagès, 1998)

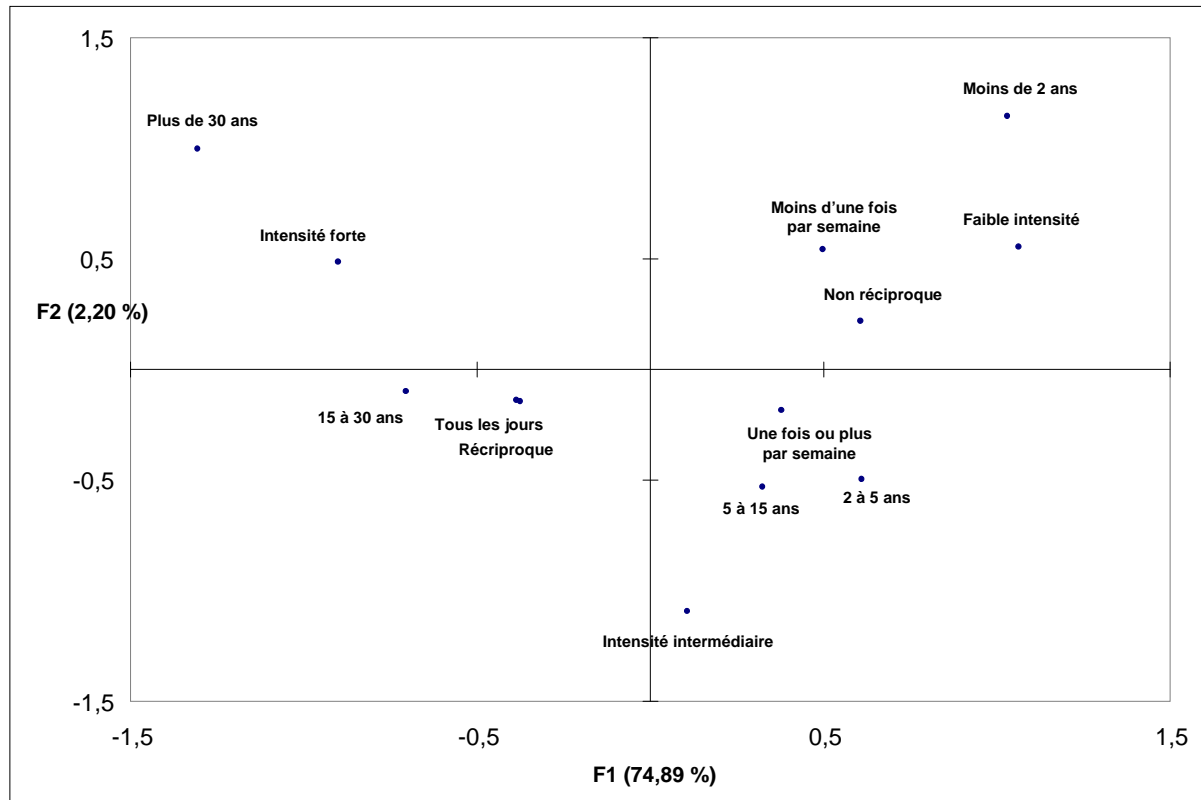
produire une mesure dichotomique en choisissant un seuil à partir duquel un lien est considéré comme fort et en dessous duquel il est inversement considéré comme faible. Il eut ensuite été possible de calculer la proportion de liens faibles ou forts dans un réseau, mais se posent alors le problème du choix du seuil, toujours partiellement subjectif et imparfait, et celui de la perte de précision considérable que cette option implique²³⁹.

Tab. 4.1. Contribution des composantes de l'ACM – Variables caractérisant la force des liens

Variables (catégories)	F ₁	F ₂	F ₃	F ₄
Fréquence des interactions (quotidienne, une ou plusieurs fois par semaine, moins d'une fois par semaine)	0,103	0,074	0,103	0,074
Ancienneté de la relation (< 2 ans ; 2-5 ans ; 5-15 ans ; 15-30 ans ; 30 ans et plus)	0,362	0,390	0,362	0,390
Intensité de la confiance (faible, intermédiaire, forte)	0,396	0,508	0,396	0,508
Réciprocité (oui, non)	0,139	0,028	0,139	0,028
Inertie ajusté	0,045	0,001	0,001	0,000
Inertie ajusté (%)	74,895	2,195	1,111	0,105
Pourcentage cumulé	74,895	77,090	78,201	78,306

Source : auteur.

Fig. 4.1. ACM - Nuage de points des catégories des variables de force des liens



Source : auteur.

²³⁹ Par exemple, avec un seuil fixé à 0,5 (sur une échelle de zéro à un), un réseau composé de six liens ayant tous une force de 0,9 et un autre réseau de six liens également mais ayant tous une force de 0,55, auront tous deux 100% de liens forts dans le réseau. Bien que caricatural, cet exemple illustre bien la perte d'information résultante de ce type d'indicateur.

Les deux autres dimensions relatives au contenu des relations sont mesurées de manière plus élémentaire. Concernant le rôle social, les proportions de liens de famille, de sociabilité et d'affaires dans le réseau personnel de l'entrepreneur ont été considérées (nombre de liens de chaque type de rôle sur le nombre total de liens du réseau). Une distinction a de plus été introduite parmi les liens de sociabilité entre les liens d'amitié proches et les liens de sociabilité plus distants (connaissances, collègues). Au regard des ressources échangées, si chaque lien se caractérise par une ou plusieurs ressources véhiculées, nous avons retenu au niveau agrégé la proportion de chaque type de ressource parmi l'ensemble des ressources présentes dans le réseau personnel de l'entrepreneur. Ces ressources ont été regroupées en selon eux optiques légèrement distinctes. La première, bien établie dans la littérature (cf. chapitre 1), oppose les ressources tangibles ou matérielles (accès aux matières premières, marchandises et clientèle ; partenariat dans la production ; soutien financier et aide à la création) et intangibles (conseils, information et idées ; soutien pour les rapports avec l'administration ; accès à l'emploi). La seconde oppose ce que l'on peut nommer les « ressources sociales » ou « non-marchandes » (conseils, information et idées ; soutien pour les rapports avec l'administration ; soutien financier et aide à la création ; accès à l'emploi) aux ressources « marchandes » (accès aux matières premières, marchandises et clientèle ; partenariat dans la production)²⁴⁰. Au final, ces indicateurs permettront par la suite de contrôler l'influence de la force des liens par celles du rôle social et des ressources échangées.

1.1.2. Contenu et force des liens dans les réseaux personnels des entrepreneurs informels bobolais

Dans un premier temps, au niveau des relations (P3=1324), le tableau 4.2. qui croise les ressources véhiculées et le rôle social des liens, tout en présentant la force moyenne de ceux-ci, permet de confirmer et de préciser les résultats établis dans la section 2 du chapitre précédent. Il appelle donc peu de commentaires²⁴¹. On retrouve la prédominance des ressources d'accès à la clientèle et de conseils. Viennent ensuite la coopération dans le travail

²⁴⁰ Autrement dit, les ressources régulièrement échangées dans la sphère marchande (ou durant les affaires courantes de l'activité) sont ici opposées aux ressources qui peuvent être échangées dans la sphère de la sociabilité au sens large (au cours des relations d'amitié ou de parenté).

²⁴¹ Notons qu'à la différence du tableau A.3.13. le tableau 4.2. est établi sur un total de liens excédant 1324. En effet, les liens peuvent véhiculer plusieurs ressources ou rôles sociaux. Ces derniers ont alors été considérés ici comme plusieurs liens véhiculant chacun une ressource ou un rôle. Autrement dit, le calcul est fait sur le total des ressources et rôles sociaux présents dans l'ensemble des liens. Cela facilite ainsi la lecture du tableau croisé basé sur un total de 100% en ligne et colonne.

Tab. 4.2. Ressources véhiculées selon le rôle social des relations et force moyenne des liens (n=1324)¹

Rôle social						Force des liens (σ_x)
Ressources	Famille	Sociabilité		Affaire	Total	
		Amitié proche	Sociabilité distante ²			
Conseil & Information %	6,4	5,1	1,4	3,4	16,2	0,711 (0,221)
% rôle social	25,1	26,8	7,5	9,0	16,2	
% ressources	39,3	31,6	8,4	20,7	100,0	
Soutien administratif %	2,9	1,4	1,1	,8	6,3	0,624 (0,251)
% rôle social	11,6	7,5	6,3	2,2	6,3	
% ressources	46,4	22,6	17,9	13,1	100,0	
Fournisseurs réguliers %	1,0	1,2	2,1	7,9	12,2	0,363 (0,237)
% rôle social	4,0	6,1	11,7	21,0	12,2	
% ressources	8,4	9,6	17,3	64,7	100,0	
Clients fidèles %	,6	2,7	2,5	10,3	16,2	0,405 (0,220)
% rôle social	2,5	14,2	14,0	27,5	16,2	
% ressources	4,0	16,8	15,6	63,6	100,0	
Coopération %	1,2	1,5	5,3	6,9	14,9	0,487 (0,221)
% rôle social	4,9	7,7	29,5	18,3	14,9	
% ressources	8,4	9,9	35,7	46,1	100,0	
Soutien financier %	5,1	2,9	1,9	4,8	14,7	0,627 (0,257)
% rôle social	20,1	15,4	10,5	12,9	14,7	
% ressources	34,5	19,9	12,8	32,7	100,0	
Accès recrutement %	1,8	1,8	2,8	1,0	7,4	0,500 (0,268)
% rôle social	7,3	9,3	15,5	2,7	7,4	
% ressources	24,9	23,9	37,6	13,7	100,0	
Soutien au démarrage %	6,2	2,5	,9	2,4	12,0	0,701 (0,234)
% rôle social	24,4	13,2	5,0	6,4	12,0	
% ressources	51,4	21,0	7,5	20,1	100,0	
Total %	25,3	19,2	18,0	37,5	100,0	0,517 (0,265)
% rôle social	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
% ressources	25,3	19,2	18,0	37,5	100,0	
Force des liens (σ_x)	0,760 (0,190)	0,582 (0,197)	0,383 (0,206)	0,411 (0,228)	0,517 (0,265)	-

Notes: (1) Le total des liens observés dépasse largement les 1324 liens puisqu'une seule relation peut simultanément véhiculer plusieurs ressources ou être encadrée dans différents rôles sociaux ; elle est alors considérée ici comme plusieurs liens véhiculant différentes ressources, ou associés à différents rôles ; (2) Les liens de sociabilité distante renvoient aux connaissances simples, collègues, et voisins.

Source : auteur.

et le soutien financier. Du point de vue du rôle social, l'importance des relations d'affaires ou professionnelles vis-à-vis des relations familiales est elle aussi vérifiée. Ces résultats accréditent encore une fois l'idée centrale selon laquelle les micro-entrepreneurs ne sont pas totalement encadrés dans des réseaux intra-communautaires, confirmant par là les changements sociaux à l'œuvre en milieu urbain africain (Marie, 1997). D'ailleurs, seul 8,4% des fournisseurs réguliers et des partenaires dans le travail sont aussi des parents (et seulement 4% des clients fidèles). En revanche, les liens de parenté maintiennent leur rôle dans l'accès de l'entrepreneur aux ressources de démarrage de l'activité (capital de départ) (Fafchamps et Minten, 1999 ; Anderson *et al.*, 2005). Plus de la moitié de ces ressources sont en effet acquises par des liens familiaux. Ensuite, dans la phase d'exploitation courante de l'activité,

ces liens familiaux pourvoient essentiellement des ressources sociales (conseils et information, soutien financier et administratif). Concernant la force des liens, notre indicateur synthétique confirme lui aussi les constats présentés dans le tableau 3.16. du chapitre précédent. Quelle que soit la ressource véhiculée, les relations de parenté et d'amitié proche sont évidemment les plus fortes, alors que celles de sociabilité distante ou d'affaires sont les plus faibles, avec toutefois une dispersion plus forte. Parallèlement, quel que soit le rôle social de la relation, les ressources d'affaires (ou de marché) circulent à travers les liens les plus faibles et les ressources sociales à travers les liens les plus forts. Cela tend à suggérer que pour les acteurs vulnérables, comme ceux de l'économie informelle, les liens forts sont mobilisés pour accéder à des ressources sociales et informationnelles constituant une forme d'assurance sociale. Le rôle de sécurisation assuré par les liens forts face à l'instabilité des activités a d'ailleurs déjà été souligné lors de l'analyse des récits de vie. A l'inverse, la fragilité et l'instabilité prégnantes dans l'univers de l'informalité, tout comme la présence d'une concurrence accrue, ne favorisent pas le développement de liens d'affaires forts. S'ils existent, notamment parmi les liens de coopération, ils sont indéniablement plus rares. Pour autant, on peut également imaginer, tel que souligné à travers le cas de Salifou, imprimeur (cf. section 3, chapitre 3), que ces relations d'affaires sont à même d'être plus flexibles dans un tel contexte.

Ensuite, concernant la configuration du réseau personnel des entrepreneurs, le tableau 4.3. croise le contenu et la force moyenne des relations dans le réseau avec certaines caractéristiques de l'entrepreneur et de l'activité. D'un point de vue sectoriel, les activités d'artisanat de production se distinguent par une faible proportion de liens familiaux dans le réseau des entrepreneurs et inversement par une proportion plus forte de liens de sociabilité, notamment distante. L'ancienneté de ces activités laisse supposer que les relations de parenté, initialement importantes, ont été progressivement remplacées par les relations de sociabilité. Par ailleurs, ces liens de sociabilité distante transmettent également une part importante de ressources informationnelles, comme dans le cadre du recrutement (tab. 4.2.), ce qui explique vraisemblablement la part relativement plus faible de ressources tangibles parmi ces activités. Les activités de commerce et de restauration sont caractérisées par des réseaux ayant une proportion plus importante de relations familiales (pour des raisons opposées, notamment la jeunesse des ces activités) et de fait composés de plus de ressources tangibles (soutien financier et à la création notamment). Les autres services sont quant à eux marqués par une force moyenne des liens significativement plus faible que dans les autres secteurs. Dans le

Tab. 4.3. Caractéristiques des entreprises / entrepreneurs et contenu des liens dans le réseau (n=270)¹

Caractéristiques	Force des liens dans le réseau ²	Proportion de liens familiaux dans le réseau	Proportion de liens de sociabilité dans le réseau		Proportion de liens d'affaires dans le réseau	Proportion de ressources tangibles dans le réseau	Proportion de ressources sociales dans le réseau
			Amitié proche	Sociabilité distante			
Secteur							
Production	0,446	0,219	0,233	0,272	0,528	0,638	0,602
Commerce	0,465	0,329	0,227	0,276	0,555	0,687	0,604
Restauration	0,482	0,352	0,243	0,192	0,549	0,664	0,660
Autres services	0,413	0,282	0,235	0,309	0,483	0,640	0,614
Localisation							
Cercle périphérique	0,427	0,292	0,208	0,297	0,554	0,672	0,596
Centre historique	0,465	0,276	0,255	0,287	0,527	0,644	0,626
Ancienneté de l'activité							
Moins de 5 ans	0,412	0,291	0,226	0,287	0,530	0,655	0,630
Plus de 5 ans	0,471	0,276	0,241	0,295	0,546	0,658	0,600
Age de l'entrepreneur							
Moins de 25 ans	0,405	0,368	0,176	0,218	0,559	0,696	0,594
25 à 35 ans	0,423	0,266	0,257	0,302	0,522	0,656	0,623
35 à 45 ans	0,463	0,257	0,244	0,308	0,570	0,639	0,614
Plus de 45 ans	0,556	0,353	0,170	0,268	0,491	0,676	0,582
Groupe ethnique							
Mossi	0,461	0,294	0,220	0,310	0,535	0,666	0,613
Autres	0,440	0,275	0,245	0,279	0,542	0,650	0,613
Genre							
Homme	0,442	0,263	0,250	0,304	0,543	0,654	0,607
Femme	0,482	0,387	0,155	0,224	0,517	0,669	0,643
Ancienneté de résidence							
Natif de Bobo	0,440	0,301	0,241	0,262	0,522	0,643	0,628
Autres	0,459	0,268	0,230	0,315	0,523	0,667	0,601
Education							
Aucune	0,478	0,287	0,249	0,273	0,549	0,668	0,590
Primaire ou plus	0,433	0,281	0,227	0,302	0,534	0,651	0,625
Total	0,449	0,283	0,235	0,292	0,539	0,656	0,613

Notes: (1) La première valeur du tableau montre que la force moyenne des liens dans le réseau des entrepreneurs est de 0,446 dans le secteur de la production. Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (test-t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10). La seconde valeur montre ainsi que la proportion moyenne de liens familiaux dans leur réseau est de 21,9%, soit significativement moins que dans les autres secteurs ; (2) Varie de 0 à 1 selon la force médiane des liens dans le réseau de chaque entrepreneur (cf. *supra*).

Source : auteur.

même temps, ils présentent aussi la proportion la plus faible de relations d'affaires dans leurs réseaux. Ces activités sont en effet composées en majorité de petits métiers de survie (réparation des deux roues par exemple) avec peu de liens d'affaires consolidés. La localisation dans le centre historique de la ville et donc aux abords du marché central, semble favoriser l'accès à plus de ressources sociales et intangibles, notamment par l'intermédiaire de liens d'amitié proche plutôt forts. On peut évidemment penser que la place de marché est le

lieu par excellence où circule l'information et où se forment de nombreuses relations. De manière peu surprenante, l'âge de l'entrepreneur ou l'ancienneté de son activité sont positivement liés à la force moyenne des liens. Les établissements les plus jeunes sont caractérisés par des réseaux ayant une proportion plus importante de ressources sociales, qui sont cruciales à leur démarrage. Alors que l'appartenance ethnique ne semble avoir aucun impact significatif sur la configuration des réseaux du point de vue du contenu des liens, un biais en termes de genre apparaît. Les femmes possèdent en effet une proportion plus élevée de relations familiales et de ressources sociales dans leurs réseaux. Cela peut s'expliquer par leur position prédominante dans le petit commerce de détail, ou encore par leur position dans les systèmes sociaux des sociétés africaines, pouvant les amener à être plus dépendantes du cercle familial. Enfin, le niveau d'éducation des entrepreneurs se révèle significativement et négativement lié à la force moyenne des liens : ce constat souligne la capacité et/ou la volonté des entrepreneurs les plus « instruits » à s'extraire des contraintes communautaires en développant des liens plus flexibles.

1.2. L'impact de la force des liens sur les performances économiques

Nous allons maintenant estimer l'impact de la force des liens sur les performances économiques des MPE. Après avoir présenté la spécification du modèle et la manière dont nous avons pris en compte les différents biais possible (1.2.1.), une discussion et un approfondissement des résultats viennent clôturer cette section (1.2.2.).

1.2.1. La spécification et l'estimation du modèle

L'investigation économétrique sur les déterminants usuels des performances économiques des MPE, présentée à la section 1 du chapitre 3, fournit le modèle sur lequel nous continuons de nous appuyer. Le modèle log-log estimé est donc toujours le même et s'écrit de la manière suivante :

$$\log(\pi_i) = \alpha + \beta_K \log(K_i) + \beta_L \log(L_i) + \beta_x X_i + \varepsilon_i ; i = 1, \dots, n \quad [3.1] ;$$

où la performance économique π_i (EBE, VA ou CA) de l'entreprise i , exprimée en log, est fonction du stock de capital de l'entreprise (K_i) et du travail mobilisé (L_i), également exprimés

en log, et d'un vecteur de variables (X_i) caractérisant l'environnement économique de l'activité et les caractéristiques de l'entrepreneur, ainsi dorénavant que son réseau personnel. Concernant les variables dépendantes, les mesures de l'EBE, de la VA et du CA ont déjà été présentées plus haut (elles sont exprimées mensuellement et en F.CFA). En plus des facteurs structurants que sont le capital et le travail, trois blocs de variables explicatives sont considérés : (i) le premier correspond aux caractéristiques de l'établissement et de son environnement d'affaires (secteur d'activité, conjoncture, etc.)²⁴² ; (ii) le second porte sur les caractéristiques sociodémographiques et professionnelles de l'entrepreneur (le genre, l'ethnie, le niveau d'éducation, l'expérience, etc.) ; (iii) enfin, le troisième considère la composition du réseau personnel des entrepreneurs en termes de contenu et de force des relations. Plusieurs éléments méritent d'être précisés concernant ce dernier bloc. Quatre variables ont été retenues. La première, et non la moindre, mesure la force médiane des liens dans le réseau de l'entrepreneur (plus pertinente que la force moyenne, cf. *supra*). La deuxième variable concerne le rôle social des relations. Sur ce point, l'analyse descriptive présentée plus haut a mis en évidence la prépondérance des liens d'affaires dans le réseau des entrepreneurs (41,1%). Leur impact sur les performances économiques mérite donc d'être testé, d'autant plus qu'il s'agit là d'une des hypothèses les plus fortes issues de l'analyse qualitative (professionnalisation du réseau)²⁴³. Notre seconde variable mesure donc la proportion de liens d'affaires dans le réseau d'*ego*. La troisième variable mesure la proportion de ressources tangibles parmi l'ensemble des ressources issues du réseau personnel. Concernant cet aspect, la littérature présentée au chapitre 1 a déjà mis en évidence l'opposition entre ces deux catégories de ressources, tangibles et intangibles. Par ailleurs, l'analyse descriptive (tab. 4.2.) permet de vérifier que la force des liens se distribue plutôt bien vis-à-vis de cette dimension, suggérant dès lors qu'elle est en mesure de porter une information statistique propre. Enfin, nous proposons de contrôler l'impact de ces trois variables par l'éventuel effet de la taille du réseau (le nombre total d'*alters* cités)²⁴⁴.

Les estimations des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) sont présentées dans le tableau 4.4. et les moyennes et écarts-type de chaque variable le sont dans le tableau

²⁴² La branche production ne s'étant jamais révélé significative lors des estimations précédentes, seules des indicatrices pour le commerce et la restauration ont été retenues.

²⁴³ Si les liens d'affaires ont une force moyenne plutôt faible, ils présentent en revanche une forte dispersion (cf. tab. 4.2.), de sorte qu'ils peuvent avoir un impact indépendant de celui de la force. Ceci n'est pas forcément le cas pour les liens familiaux dont on a vu qu'ils sont en moyenne forts et peu dispersés. Leur impact ne sera donc pas pris en compte ici, leur introduction dans le modèle risquant de générer des problèmes d'autocorrélation.

²⁴⁴ Ou, pour reprendre une mesure largement utilisée dans la littérature sur le capital social, "le nombre de contact" qu'un entrepreneur connaît.

A.4.1. . Les trois blocs de variables ont été introduits pas à pas. Les trois régressions sur l'ensemble des variables expliquent de manière satisfaisante l'EBE (R^2 ajusté = 0,313), la VA (R^2 ajusté = 0,509) et le CA (R^2 ajusté = 0,523). La fiabilité des résultats des régressions MCO est toutefois toujours confrontée à un certain nombre de biais potentiels. Comme précédemment, le VIF présenté dans le tableau 4.4. permet de contrôler l'absence de multicolinéarité sévère entre les variables explicatives. L'hétéroscédasticité a également été corrigée par la méthode de White. Les estimations « robustes » sont reproduites en annexe dans le tableau A.4.2. et elles confirment la stabilité des résultats présentés ici. Le biais le plus important à traiter ici est celui d'endogénéité, notamment du fait d'une possible simultanéité, ou causalité inverse, entre la variable dépendante et les variables explicatives du réseau²⁴⁵. En effet, tel que souligné lors de l'analyse qualitative, si la configuration du réseau influence les performances économiques de l'activité, ces dernières peuvent également en retour influencer la configuration du réseau. D'un point de vue technique, en cas d'endogénéité d'une variable dépendante, cette variable et le résidu estimé de la régression sont corrélés ce qui rompt avec les hypothèses garantissant qu'un estimateur soit efficace (B.L.U.E). Le coefficient estimé de cette variable est donc susceptible de pas être convergent (estimation biaisée). Il s'agit donc ici de contrôler, et de corriger le cas échéant, cet éventuel biais. La solution adopter repose sur la méthode des variables instrumentales (IV) (Robin, 2002 ; Greene, 2005), qui permet d'estimer des paramètres sans biais lorsqu'une ou plusieurs variables explicatives sont partiellement endogènes. Le principe consiste à trouver pour la ou les variables endogènes un ensemble de variables nommées « instruments » qui vont permettre d'isoler la composante exogène des variables supposées endogènes. Les instruments (z) doivent respecter trois critères : (i) ils doivent au moins aussi nombreux que le nombre de variables supposées endogènes ; (ii) ils doivent être corrélés avec les variables endogènes ($\text{Cov}(z, x_i^E) \neq 0$; avec x_i^E le vecteur des variables endogènes) ; (iii) ils doivent être exogènes, c'est-à-dire indépendants des résidus estimés ($\text{Cov}(z, \varepsilon) = 0$)²⁴⁶. La méthode repose ensuite sur les MCO en deux étapes (« *two-stage least square – 2SLS* » ou « *double moindre carré – DMC* ») : (i) la première étape consiste à régresser chacune des variables endogènes sur les variables exogènes du modèle et sur les instruments et d'en extraire les prédictions des variables endogènes ; (ii) une seconde étape implique d'estimer le modèle initial [3.1.] en substituant

²⁴⁵ Le problème d'endogénéité peut également avoir comme sources potentielles l'omission de variables explicatives ou les erreurs de mesures (Robin, 2002 ; Greene, 2005).

²⁴⁶ Autrement dit les instruments ne doivent pas avoir d'influence sur la variable dépendante π_i autrement que par l'intermédiaire de leur impact sur les variables endogènes contenues dans x_i^E

aux variables endogènes les valeurs prédites lors de la première étape. La difficulté de la méthode tient principalement au choix des instruments, souvent rares et devant respecter les trois conditions précitées. Le choix s'est ici porté sur ce que l'on peut nommer des « variables d'antériorité du réseau », c'est à dire sur la configuration des relations préexistantes à l'activité (créés avant le démarrage de l'entreprise), du point de vue de la force et du contenu des liens²⁴⁷. Autrement dit, les mêmes variables de réseau que celles introduites dans la régression MCO ont été calculées pour l'ensemble des liens du réseau de l'entrepreneur préexistant à son activité. Plus précisément, ont été sélectionnées le nombre et la proportion de liens créés avant le démarrage de l'activité et, parmi ces derniers, la force médiane des relations, et la proportion de liens d'affaires et de ressources tangibles. Ces instruments répondent parfaitement aux critères ci-dessus définis. Ils ne sont en effet jamais corrélés significativement avec les variables dépendantes (les indicateurs de performances) et sont par contre significativement corrélés avec les variables supposées endogènes (tab. A.4.3). Le test de Sargan qui est un test de « restriction sur-identifiante » (« *overidentifying restrictions* ») ou de « validité des instruments », permet de tester l'hypothèse selon laquelle la covariance des résidus et des instruments est nulle (ce test se pratique lorsque le nombre d'instruments est supérieur au nombre de variables explicatives supposées endogènes). Les résultats de ce test sont présentés au bas du tableau 4.4. ; ils confirment la validité de nos instruments. Enfin, afin de vérifier que nos variables supposées endogènes le sont vraiment, un test d'Hausman a été réalisé²⁴⁸. Les résultats du test, également présentés au bas du tableau 4.4., ne permettant pas de rejeter l'hypothèse d'exogénéité de nos variables, nous avons retenus les estimations MCO.

²⁴⁷ En effet, nous avons vu au chapitre précédent que nous disposons de l'ancienneté de la relation et de celle de l'établissement ce qui permet d'identifier les relations sociales de l'entrepreneur qui existaient avant même qu'il ait créé son activité. Pour rappel, 58% des relations investiguées (P3 = 1324) ont été créées avant le démarrage de l'activité. Concernant cette solution, nous tenons à remercier le référent anonyme du *Journal of Development Studies* qui nous a soumis cet idée d'instrumentation au cours de nos échanges lors de la révision de l'article Berrou et Combarrous (2010b) (cf. section suivante).

²⁴⁸ Hausman (1978) a proposé un test pour détecter la présence d'endogénéité parmi les variables explicatives (voir Greene, 2005: 77). Sous l'hypothèse H_0 d'absence d'endogénéité, l'estimateur MCO et l'estimateur DMC sont tous les deux convergents, mais seul l'estimateur MCO est efficace (variance minimale). En présence d'endogénéité, seul l'estimateur des DMC est convergent. Le test d'Hausman examine la différence entre ces deux estimateurs. La statistique de test est donné par :

$$H = (\hat{\beta}_{DMC} - \hat{\beta}_{mco}) [V(\hat{\beta}_{DMC}) - V(\hat{\beta}_{mco})]^{-1} (\hat{\beta}_{DMC} - \hat{\beta}_{mco})$$

Sous l'hypothèse H_0 , cette statistique de test suit une loi du Khi-2 à k degré de liberté, où k est le nombre de variable explicatives. Si H est supérieur au seuil tabulé, on rejette l'hypothèse H_0 d'exogénéité des variables explicatives.

Tab. 4.4. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Force et contenu des relations

Variables endogènes.	log (CA)			log (VA)			log (EBE)			VIF
Paramètres ¹										
Constante	3,133 (16,67)***	3,126 (15,63)***	2,782 (11,34)***	2,715 (15,81)***	2,810 (15,57)***	2,586 (11,73)***	3,259 (14,22)***	3,373 (14,04)***	3,067 (10,40)***	
Inputs										
Log (capital)	0,115 (3,50)***	0,114 (3,17)***	0,107 (2,96)***	0,099 (3,27)***	0,074 (2,28)**	0,072 (2,22)**	0,106 (2,63)***	0,072 (1,67)*	0,072 (1,67)*	1,591
Log (travail) ²	0,308 (8,07)***	0,297 (7,75)***	0,282 (7,17)***	0,35 (10,11)***	0,341 (9,86)***	0,318 (9,01)***	0,144 (3,09)***	0,129 (2,79)***	0,106 (2,24)**	1,568
Entreprise										
Commerce ³	0,577 (10,74)***	0,582 (10,47)***	0,567 (10,12)***	0,241 (4,91)***	0,244 (4,87)***	0,229 (4,54)***	0,284 (4,33)***	0,275 (4,12)***	0,251 (3,73)***	1,472
Restauration ³	0,612 (8,99)***	0,609 (7,27)***	0,581 (6,94)***	0,371 (5,95)***	0,367 (4,85)***	0,342 (4,55)***	0,554 (6,67)***	0,509 (5,06)***	0,482 (4,79)***	1,679
Multiactivité ⁴	0,1212 (1,88)*	0,121 (1,86)*	0,116 (1,78)*	0,080 (1,35)	0,098 (1,67)*	0,088 (1,51)	0,115 (1,46)	0,135 (1,73)*	0,130 (1,66)*	1,070
Enregistrement officiel ⁵	0,214 (2,90)***	0,171 (2,25)**	0,175 (2,28)**	0,161 (2,39)**	0,145 (2,11)**	0,163 (2,37)**	0,228 (2,53)**	0,208 (2,27)**	0,227 (2,46)**	1,293
Conjoncture ⁶	0,127 (2,70)***	0,110 (2,33)**	0,087 (1,81)*	0,168 (3,92)***	0,151 (3,54)***	0,141 (3,24)***	0,204 (3,57)***	0,184 (3,23)***	0,176 (3,02)***	1,135
Entrepreneur										
Genre ⁷		0,03 (0,04)	0,023 (0,49)		-0,096 (-1,50)	0,054 (1,30)		-0,086 (-1,01)	0,073 (1,30)	1,109
Ethnie ⁸		-0,004 (-0,09)	0,045 (0,98)		-0,004 (-0,11)	0,052 (1,28)		0,025 (0,44)	0,073 (1,34)	1,151
Education primaire ou plus ⁹		0,10 (0,22)	0,005 (0,08)		0,043 (1,02)	-0,092 (-1,44)		0,055 (0,99)	-0,085 (-1,00)	1,495
Expérience ¹⁰		0,065 (1,44)	-0,005 (-0,12)		0,070 (1,72)*	0,000 (-0,01)		0,090 (1,66)*	0,026 (0,47)	1,134
Anticipation de la demande ¹¹		0,018 (0,27)	0,147 (2,33)**		0,124 (1,99)**	0,115 (2,03)**		0,207 (5,49)**	0,162 (2,14)**	1,159
Organisation professionnelle ¹²		0,144 (2,33)**	0,022 (0,74)		0,130 (2,33)**	0,125 (2,02)**		0,18 (2,38)**	0,203 (2,45)**	1,285
Réseau										
Force moyenne des liens			0,238 (1,79)*			0,254 (2,12)**			0,315 (1,97)**	1,237
Proportion de liens d'affaires			0,238 (1,27)			0,383 (2,60)***			0,464 (2,35)**	1,273
Proportion de ressources tangibles			0,236 (1,27)			-0,015 (-0,09)			0,044 (0,20)	1,252
Taille du réseau			0,014 (1,52)			0,011 (1,30)			0,007 (0,65)	1,301
N	270	270	270	270	270	270	270	270	270	
F	41,14	23,03	18,378	36,32	21,46	17,430	15,45	9,95	8,200	
(sig)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	
R ²	0,524	0,539	0,554	0,492	0,522	0,540	0,292	0,336	0,356	
R ² ajusté	0,511	0,516	0,523	0,479	0,497	0,509	0,273	0,302	0,313	
Test de Sargan	-	-	2,288	-	-	3,722	-	-	16,60	
(p-value)	-	-	(0,515)	-	-	(0,293)	-	-	(0,482)	
Test de Hausman	-	-	15,32	-	-	17,04	-	-	3,408	
(p-value)	-	-	(0,572)	-	-	(0,452)	-	-	(0,333)	

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

Concernant les variables usuelles, nous retrouvons les constats établis au chapitre 3 ; ils ne seront donc pas de nouveau commentés ici. Ensuite, l'introduction des variables caractérisant la configuration du réseau personnel des entrepreneurs du point de vue du contenu et de la force des liens permet d'améliorer sensiblement la qualité des modèles. Chaque régression met alors en évidence l'impact de deux dimensions du réseau personnel sur les performances économiques des MPE : la force médiane des relations et la proportion de liens d'affaires dans le réseau. L'importance relative de ces deux aspects est par ailleurs confirmée par la lecture des coefficients standardisés (non présentés ici) qui souligne que l'ampleur de leur impact sur l'EBE est équivalente, voire supérieure (pour la proportion de liens d'affaires), à celle du capital et du travail. Ces résultats appellent dès lors un certain nombre de commentaires.

1.2.3. Discussion et prolongements analytiques

La première conclusion qui s'impose à la lecture de nos résultats est que la force des liens compte dans l'explication des performances économiques des MPE informelles à Bobo-Dioulasso. En effet, elle a un impact significatif et positif sur l'ensemble des indicateurs de performance. Plus la force médiane des liens du réseau d'un entrepreneur est élevée, plus les performances économiques de son activité le sont aussi, toutes choses égales par ailleurs, c'est-à-dire, entre autres, quel que soit le rôle social ou les ressources véhiculées dans le réseau). Ainsi, ce résultat confirme non pas la thèse première de Granovetter (1973) concernant « la force des liens faibles », mais son réexamen qui suggère également « la force des liens forts » (Granovetter 1983 ; Krackhardt, 1992; Anderson *et al.*, 2005; Jack 2005). 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, cf. section suivante) et plus résistants face aux situations de crises et de chocs (Granovetter, 1983 ; Lourenço-Lindell, 2002). L'analyse des récits de vie a d'ailleurs déjà souligné ce point concernant le rôle sécurisant des liens forts, y compris dans la période précédant l'installation à propre compte des entrepreneurs. Pour les populations vulnérables, les liens forts ne se révèlent donc pas être une contrainte sociale forte empêchant le développement du comportement entrepreneurial et des activités économiques informelles (Barr, 2002), mais semblent au contraire favoriser la confiance, le soutien et les ressources nécessaires au développement ou au maintien des activités. Ensuite, la confiance, l'ancienneté

et la régularité des contacts qui caractérisent ces liens forts, principalement développés avec des alter socialement proches (homophilie, voir tab. A.4.4.), permettent inévitablement une transmission plus efficace des ressources, tangibles ou intangibles (Krackhardt, 1992 ; Jack *et al.*, 2004 ; Jack, 2005). D'ailleurs, les liens forts sont aussi souvent plus multiplexes que les autres (tab. A.6.4.), autrement dit, ils véhiculent plusieurs ressources à la fois. Concernant les ressources tangibles, les liens forts permettent par exemple un accès plus immédiat et aisé au soutien financier, ce qui peut s'avérer crucial pour l'entrepreneur en cas de crise de liquidité (Barr, 2000 ; Fafchamps et Minten, 2002, Fafchamps, 2004). L'histoire d'Edmond, tailleur couturier, présentée au chapitre précédent illustre parfaitement ce propos. En situation de crise, les premières personnes à qui il a demandé de l'aide financière furent son épouse et son meilleur ami, un ami d'enfance (encadré 4.1.). Le rôle des réseaux de solidarité comme forme d'assurance sociale informelle s'avère toujours pertinent. Mais les liens forts favorisent également un meilleur accès aux ressources de marché (fournisseurs réguliers, clientèle fidèle, partenaires d'affaires), notamment en réduisant certains coûts de transaction (Fafchamps et Minten, 1999, 2001). Concernant les ressources intangibles, la dimension affinitaire qui caractérise les liens forts soutient généralement une meilleure connaissance du comportement de l'alter. En ce sens, elle autorise la circulation de savoirs et connaissances tacites (Uzzi, 1997) pouvant d'ailleurs expliquer le fait que la variable « expérience » perd sa significativité lorsque l'on introduit les variables de réseau dans les régressions (tab. 5.6.). Le transfert de savoir par des liens forts est assez bien illustré par l'expérience de Bouba, commerçant de fripes, expliquant que lorsqu'il a démarré son commerce, il a beaucoup appris de son « petit frère » (un cousin) de qui il est très proche : « *Bon le travail, tu ne peux pas rentrer dedans comme ça, d'un coup comme ça brusquement toi-même ! Tu ne connais pas ! (...) Donc je me suis collé à lui* ». Ce dernier sera d'ailleurs par la suite son fournisseur attitré pendant plusieurs années. Enfin, pour continuer sur ce point, les liens forts permettent également de maintenir et d'étendre la réputation personnelle et d'affaires des entrepreneurs (Jack, 2005). Si l'on considère à présent la contrainte sociale et le coût que peuvent impliquer ces liens forts, une remarque s'impose. Nos résultats ont montré que les liens forts ne se limitent pas à une seule catégorie de relations sociales. Si la littérature les réduit souvent aux liens de familiaux, nous avons montré que les liens forts sont aussi relativement bien développés parmi les liens de sociabilité, en particulier parmi les liens d'amitié (tab. 4.1.). Or, la contrainte sociale associée à ces relations peut être plus lâche que celle des liens familiaux. Dans un contexte de changement social en milieu urbain africain, cela peut être une indication

de l'émergence de nouvelles formes de solidarité basées sur l'adhésion et la sélectivité plutôt que sur l'appartenance (Marie, 1997 ; Lourenço-Lindell, 2002 ; Meagher, 2006).

Encadré 4.1.

Liens forts et accès au soutien financier : le cas d'Edmond, couturier

(...) Mais les temps sont durs, Edmond reconnaît que dans cette période son épouse sera d'un soutien sans faille pour lui, y compris financièrement. Ils se sont connus dans l'enfance, à l'époque de l'école, et se sont mariés en 1992 à l'église Notre Dame de Lourdes à Bobo. Elle travaille comme gérante à la boulangerie SOUBA. Par ailleurs, un ami proche

d'Edmond, Salif, sera aussi d'un soutien infaillible. C'est un ami d'enfance de Bobo-Dioulasso qui travaillait à cette époque à la S.A.P. (Société Africaine de Pneumatique). Edmond se confiera souvent à lui, lui demandera des conseils. Et Salif sera aussi toujours prêt à la soutenir financièrement en cas de problème. (...)

Source : auteur.

Le second résultat principal de cette section concerne le rôle des liens d'affaires qui, quelle que soit leur force, ont un impact significatif et positif fort sur l'EBE et la VA des MPE²⁴⁹. Un tel résultat est parfaitement cohérent avec l'hypothèse tirée de l'analyse des récits de vie qui concerne l'importance de la professionnalisation du réseau. Il confirme par ailleurs que la force des liens n'est pas le seul aspect qui importe, mais que la fonction des liens est aussi fondamentale (Jack, 2005). Bien que les liens d'affaires comptent, comparativement aux autres liens (de famille et de sociabilité), parmi les plus faibles (avec toutefois une dispersion importante, tab. 4.1.), une première explication de ce résultat est qu'ils pourraient permettre une insertion plus dynamique et flexible au marché local. La flexibilité des liens d'affaires peut ainsi se révéler utile dans le cadre d'un secteur informel marqué par la concurrence exacerbée et l'instabilité. Des liens d'affaires flexibles sont en effet susceptibles d'être plus facilement remplaçables et « manipulables » dans un tel contexte, permettant de saisir rapidement les opportunités lorsqu'elles se présentent, et facilitant les remplacements et reconversions. Ils correspondent assez bien à ce que Lourenço-Lindell (2002: 236) nomme les « *instrumental ties* ». Nous avons notamment vu à travers le cas de Salifou, imprimeur, que le fait de pouvoir rapidement changer de fournisseur afin de bénéficier d'une nouvelle opportunité en termes de rapport qualité/prix sur la marchandise s'était révélé primordial pour la dynamique de son activité (voir chapitre 3). Une seconde explication renvoie au rôle des liens d'affaires réguliers dans la réduction des coûts de transaction, notamment les coûts de

²⁴⁹ Les estimations « robustes » mettent également en évidence un impact significatif et positif de cette variable sur le CA.

recherche d'informations sur les partenaires, fournisseurs et clients potentiels, les coûts d'inspection de la qualité des matières premières achetées, etc. Des contacts réguliers avec un même fournisseur peuvent également favoriser l'accès au crédit sur la marchandise achetée. La régularité des liens d'affaires permet à l'entrepreneur de s'assurer d'une certaine stabilité dans la demande ainsi que d'une entraide mutuelle entre entrepreneurs en partageant, par exemple, les commandes, la production, les machines et outils, mais aussi les contacts (la clientèle)²⁵⁰. L'importance de la « clientèle d'amitié » (Lyon, 2000) a déjà été soulignée à travers l'exploration des récits de vie. Notons que les relations régulières avec les clients fidèles permettent également parfois de collecter des avances sur les commandes pour acheter la marchandise (Fafchamps, 2004). La coopération est elle aussi cruciale dans le développement des activités, la littérature sur les clusters industriels en ASS en a largement souligné les avantages (McCormick, 1999 ; cf. chapitre 1). La coopération inter-firmes peut à ce titre être un déterminant essentiel de la performance des MPE, cette intuition étant partiellement soutenue par la significativité de la variable binaire concernant l'appartenance de l'entrepreneur à une organisation professionnelle dans le modèle²⁵¹.

A ce stade de la discussion, nos résultats empiriques tendent donc à confirmer le « paradoxe de l'encastrement » de Uzzi (1997) (voir aussi Elfring et Hulsink, 2003), c'est-à-dire, dans notre cas, l'importance pour les micro-entrepreneurs de bénéficier à la fois de relations sociales fortes, sécurisantes, mais aussi de relations plus autonomes telles que les liens d'affaires (voir aussi Woolcock, 1998 ; Granovetter, 2000). Ce résultat quantitatif est à ce titre une parfaite confirmation des résultats de l'analyse qualitative. A la lumière de nos récits de vie, on peut même avancer que les liens forts, par leur rôle de sécurisation dans un environnement instable, sont d'autant plus importants que les activités sont vulnérables, alors que la professionnalisation du réseau est plus porteuse pour les activités plus performantes.

²⁵⁰ La pratique du partage de la clientèle est en effet assez courante parmi les entrepreneurs enquêtés. Lorsque l'entrepreneur ne dispose pas de la marchandise désirée par le client, il n'hésite pas à lui recommander un de ses collègues. Ce constat a d'ailleurs été vérifié à travers les récits de vie.

²⁵¹ « Partiellement » dans la mesure où les résultats des régressions menées sur l'échantillon de 317 entrepreneurs et présentées à la section 1 du chapitre 3, ne donnaient pas un résultat aussi significatif. En réalité, les entreprises ayant disparu entre le premier et le second passage de l'enquête n'appartenaient jamais à une organisation professionnelle, ces dernières étant inévitablement plus stables et faciles à retrouver. Elles sont dès lors plus représentées dans l'échantillon des 270 entreprises.

Tab. 4.5. Estimation des paramètres des régressions des déterminants du log des performances économiques (CA, VA, EBE) selon différents quantiles - Force et contenu des relations sociales

Variables endogènes	log (CA)			log (VA)			log (EBE)		
	Quantiles			Quantiles			Quantiles		
Paramètres ¹	25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}	25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}	25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}
Force moyenne des liens	0,172 (0,88)	0,166 (0,96)	0,232 (1,25)	0,284 (2,08)**	0,070 (0,54)	0,157 (0,75)	0,621 (2,68)***	0,126 (0,81)	0,187 (0,84)
Proportion de liens d'affaires	0,352 (1,46)	0,157 (0,73)	0,261 (1,24)	0,249 (1,42)	0,463 (2,82)***	0,527 (2,23)**	0,401 (1,30)	0,659 (3,46)***	0,746 (3,17)***
Proportion de ressources tangibles	0,198 (0,73)	0,231 (0,94)	0,092 (0,38)	0,138 (0,74)	-0,311 (-1,7)*	-0,057 (-0,19)	0,208 (0,62)	-0,216 (-0,99)	-0,275 (-0,85)
Taille du réseau	0,008 (0,64)	0,019 (1,52)	0,003 (0,24)	0,015 (1,50)	0,008 (0,83)	0,015 (1,05)	0,017 (0,99)	-0,001 (-0,14)	0,013 (0,80)
Variables de contrôles	Inputs : capital, travail ; Entreprises : indicatrices sectorielles, multiactivité, enregistrement conjoncture ; Entrepreneurs : indicatrices genre, ethnie, éducation, expérience, anticipation de la demande, adhésion organisation professionnelle								
N	270	270	270	270	270	270	270	270	270
Pseudo R ²	0,393	0,367	0,339	0,392	0,374	0,359	0,182	0,221	0,272

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t en parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1.

Source : auteur.

Les résultats des régressions quantiles présentées dans le tableau 4.5. confirment économétriquement cette idée. Seuls les paramètres concernant les variables de réseau sont ici présentés ; le tableau détaillé avec l'ensemble des variables de contrôle est donné en annexe (tab. A.4.5.). L'instabilité des résultats concernant le CA, déjà constatée au chapitre 3, est de nouveau attestée ici. Le plus intéressant concerne les résultats des régressions portant sur la VA et l'EBE où l'on constate très nettement et sans aucune ambiguïté que la force des liens a un impact significatif sur les performances économiques des entreprises situées dans le bas de la distribution. Ce n'est plus le cas pour des entreprises situées à la médiane ou au troisième quartile de la distribution. A l'inverse, les liens d'affaires prennent alors le relais comme facteur explicatif de la réussite entrepreneuriale. Ce résultat montre bien qu'au-delà d'un certain seuil de performance, la professionnalisation du réseau se substitue à la force des relations comme vecteur de performance des entreprises.

Concernant la nature des ressources véhiculées par les relations, le tableau 4.4. ne met en évidence aucun impact significatif de la proportion des ressources tangibles sur les performances économiques²⁵². Afin d'approfondir cette dimension, il peut être utile de tester l'impact du poids de certaines ressources particulières dans le réseau des entrepreneurs. Au cours de l'analyse quantitative des récits de vie, nous avons observé que les ressources le

²⁵² Les résultats des régressions quantiles laissent néanmoins transparaître un impact négatif de la variable pour les entreprises situées à la médiane de la distribution de la VA.

Tab. 4.6. Estimation des paramètres des régressions des déterminants du log des performances économiques (CA, VA, EBE) selon différents quantiles – Ressources

Variables endogènes	log (CA)				log (VA)				log (EBE)			
	MCO	Quantiles			MCO	Quantiles			MCO	Quantiles		
		25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}		25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}		25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}
Paramètres ¹												
Force moyenne des liens	0,239 (1,85)*	0,146 (0,90)	0,164 (1,09)	0,133 (0,94)	0,219 (1,86)*	0,376 (3,47)***	0,142 (0,98)	0,046 (0,44)	0,268 (1,70)*	0,574 (2,39)**	0,182 (0,97)	0,125 (0,49)
Proportion de ressource de clientèle	0,026 (0,10)	0,282 (0,99)	0,216 (0,75)	-0,250 (-1,22)	0,485 (2,10)**	0,840 (3,87)***	0,548 (1,95)**	0,446 (2,32)**	0,672 (2,18)**	0,985 (2,04)**	0,791 (2,20)**	0,534 (1,12)
Proportion de ressource de conseils	-0,581 (-2,65)***	-0,341 (-1,27)	-0,404 (-1,59)	-0,486 (-2,41)**	-0,096 (-0,48)	-0,141 (-0,75)	-0,073 (-0,29)	0,224 (1,34)	-0,073 (-0,27)	-0,070 (-0,17)	-0,141 (-0,43)	0,181 (0,42)
Proportion de soutien financier	0,395 (1,74)*	0,377 (1,18)	0,565 (2,08)**	0,780 (3,64)***	0,258 (1,25)	0,325 (1,45)	0,155 (0,60)	0,345 (1,86)*	0,474 (1,72)*	0,561 (1,10)	0,282 (0,83)	0,559 (1,25)
Taille du réseau	0,008 (0,83)	0,004 (0,36)	0,006 (0,54)	-0,006 (-0,62)	0,011 (1,26)	0,017 (1,97)**	0,014 (1,21)	0,008 (1,02)	0,007 (0,61)	0,013 (0,70)	0,013 (0,86)	0,006 (0,31)
Variables de contrôles	Inputs : capital, travail ; Entreprises : dummies sectorielles, multiactivité, enregistrement conjoncture ; Entrepreneurs : dummies genre, ethnie, éducation, expérience, anticipation de la demande, adhésion organisation professionnelle											
N	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270
F	18,10	-	-	-	16,22	-	-	-	7,74	-	-	-
(sig)	(0,000)	-	-	-	(0,000)	-	-	-	(0,000)	-	-	-
R ²	0,565	-	-	-	0,537	-	-	-	0,357	-	-	-
R ² ajusté	0,534	-	-	-	0,504	-	-	-	0,311	-	-	-
Pseudo R ²	-	0,393	0,377	0,362	-	0,407	0,372	0,350	-	0,200	0,219	0,253
Sargan	0,066	-	-	-	0,060	-	-	-	0,281	-	-	-
(p-value)	(0,798)	-	-	-	(0,806)	-	-	-	(0,596)	-	-	-
Hausman	14,96	-	-	-	21,85	-	-	-	19,87	-	-	-
(p-value)	(0,664)	-	-	-	(0,239)	-	-	-	(0,340)	-	-	-

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t en parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1.

Source : auteur

plus souvent mobilisées dans la dynamique courante des activités (après la création) sont la clientèle et le soutien financier (tab. 3.9.). L'analyse descriptive du contenu des liens du réseau personnel a par la suite soulevé le poids des ressources de conseils et d'information (tab. 3.14 et tab. 4.2.). On peut dès lors envisager d'introduire ces trois variables dans le modèle, en contrôlant toujours par la force médiane des liens et la taille du réseau²⁵³. Les résultats des régressions sont présentés dans le tableau 4.6. (pour le détail des variables de contrôles, cf. tab. A.4.6.). Notons, dans un premier temps, que l'on vérifie les constats précédent concernant la force des liens et son importance pour les MPE les plus vulnérables. Ensuite, on remarque l'impact positif des relations de clientèle fidélisée pour presque l'ensemble des entreprises, des plus vulnérables aux plus performantes, en termes de VA et d'EBE. Cela signifie que parmi les ressources tangibles, la clientèle est une ressource cruciale quelle que soit la position de l'entreprise dans la distribution. Dans le haut de la distribution de l'EBE, si on ne trouve pas d'évidence statistique de l'impact de cette ressource, on peut avancer que pour les entreprises les plus performantes, ce sont les ressources d'affaires dans leur ensemble qui importent, y compris donc les relations fournisseurs et de partenariat. On

²⁵³ La proportion de liens d'affaires n'est alors pas conservée, dans la mesure où elle risque de générer des problèmes d'autocorrélation avec la variable concernant la clientèle fidèle.

constate par ailleurs l'impact significatif et positif du soutien financier, principalement sur le CA. Une explication réside probablement dans le fait que le soutien financier permet aux MPE d'investir dans l'établissement pour développer leurs ventes, notamment en investissant dans l'amélioration du local. Il permet également de maintenir l'activité en cas de coup dur et donc d'éviter une chute des ventes et une éventuelle perte de clientèle (stabilisation des ventes). Un résultat surprenant concerne toutefois l'impact négatif sur le CA de la proportion de ressources de conseils et d'information dans le réseau. Cela s'explique sûrement par le fait que la proportion de ce type de ressources augmentant, elles se substituent inévitablement à d'autres ressources plus « rentables » sur le CA.

Enfin, si notre analyse a porté jusqu'à présent sur l'impact direct du contenu des liens sur les performances économiques des MPE, l'impact indirect de ces dimensions (par le biais de canaux de médiation), ainsi que les effets de complémentarité, demandent également à être analysés. Concernant le premier aspect, il est en effet probable que les liens d'accès aux ressources aient un impact indirect sur les performances en facilitant l'accès aux inputs, ou aient un impact différencié selon la branche d'activité (cf. section 2, chapitre 3). Pour approfondir cette question, une solution, quoiqu'imparfaite économétriquement (biais de variables omises), consiste à utiliser une forme réduite de notre fonction de gain de laquelle auront été écartés tour à tour les inputs (capital et travail), puis les variables indicatrices sectorielles. Cela permet d'observer l'effet total des variables du réseau qui peut parfois être dissimulé lorsque les éventuels canaux de médiation sont pris en compte dans la régression, mais reste toutefois à interpréter avec précaution. Concernant le second aspect, on peut également envisager l'existence de complémentarités entre le réseau (ici le contenu des liens) et les inputs (principalement le capital)²⁵⁴. La solution retenue ici repose sur l'intégration de termes joints (variables de réseau – capital). Le tableau 4.7. (cf. tab. A.4.7. pour le détail), présentant les régressions avec une forme réduite de la fonction de gain, confirme nos résultats précédents concernant l'importance de la force des liens et de la proportion de liens d'affaires. La lecture des paramètres standardisés (non présentés ici) montre que l'ampleur de l'impact des liens d'affaires s'est accrue, suggérant dès lors que ces derniers ont également un impact indirect sur les performances par l'intermédiaire de l'accès aux inputs. Cet impact indirect se vérifie d'ailleurs sur le CA. De manière assez logique, il apparaît donc que les liens d'affaires sont fondamentaux en termes d'accès aux inputs. On peut par exemple penser

²⁵⁴ Dans la mesure où le réseau appréhendé est un réseau d'accès aux ressources, la complémentarité avec le capital mérite d'être testée. Concernant le travail, la faible part des contacts pour le recrutement dans le réseau personnel des entrepreneurs (tab.4.2.), incite à moins approfondir l'analyse sur ce point.

Tab. 4.7. Estimation des paramètres des formes réduites des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Force et contenu des relations¹

Variables endogènes	log (CA)		log (VA)		log (EBE)	
Paramètres ²	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Force des liens	0,248 (1,63)*	0,416 (2,60)***	0,275 (1,93)**	0,334 (2,66)***	0,313 (1,92)**	0,412 (2,47)**
Proportion de liens d'affaires	0,517 (2,81)***	0,411 (2,08)**	0,684 (3,98)***	0,459 (2,96)***	0,577 (2,94)***	0,553 (2,68)***
Proportion de ressources tangibles	0,123 (0,58)	0,400 (1,79)*	-0,152 (-0,77)	0,058 (0,33)	0,007 (0,03)	0,130 (0,56)
Taille	0,035 (3,36)***	0,011 (0,96)	0,032 (3,27)***	0,011 (1,21)	0,017 (1,51)	0,008 (0,69)
Variables de contrôles	(Inputs : capital, travail) ; Entreprises : (indicatrices sectorielles), multiactivité, enregistrement conjoncture ; Entrepreneurs : indicatrices genre, ethnie, éducation, expérience, anticipation de la demande, adhésion organisation professionnelle					
N	270	270	270	270	270	270
F (sig)	11,80 (0,000)	8,76 (0,000)	8,83 (0,000)	15,75 (0,000)	8,26 (0,000)	6,66 (0,000)
R ²	0,411	0,341	0,343	0,482	0,328	0,282
R ² ajusté	0,376	0,302	0,304	0,451	0,288	0,240

Notes : (1) Des régressions (a) et (b) ont été respectivement retirés les inputs (capital et travail) et les indicatrices sectorielles (commerce et restauration ; (2) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t en parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1.

au rôle des liens de coopération dans l'accès aux machines, au crédit fournisseur dans le financement de l'activité, etc. Ensuite, les estimations du tableau 4.7. mettent à jour l'impact de la taille du réseau, qui d'évidence ne s'exprime donc qu'indirectement, la variable ne s'étant jamais révélée significative auparavant. Plus le réseau de l'entrepreneur est grand, plus l'accès aux ressources est important. Une fois les indicatrices sectorielles écartées, seule la proportion de ressources tangibles apparaît avoir un impact indirect sur le CA. Ce résultat tend à suggérer l'importance de ces ressources dans le maintien de l'activité (des ventes) pour les activités commerciales et la restauration. A ce titre, il confirme l'impact du soutien financier sur le CA, identifié précédemment.

L'analyse des termes d'interaction entre force des liens et capital ou liens d'affaires et capital (tab.4.8. et tab. A.4.8. pour le détail) se révèle particulièrement intéressante. Elle tend à confirmer les résultats de nos régressions quantiles soulignant l'importance des liens forts pour les activités les plus vulnérables et celle des liens d'affaires pour les plus performantes. Tout d'abord, du point de vue de la force des liens, on observe le risque d'un éventuel sur-encaissement pour les activités les plus performantes (ou à plus haut niveau de capital). Alors que les effets individuels conservent leur impact positif sur l'EBE ou la VA, le terme d'interaction a quant à lui un impact significatif mais négatif. Ce dernier traduit justement le fait qu'associé à un haut niveau de capital une force médiane des liens élevée dans le réseau peut avoir un impact contreproductif. On retrouve alors ici l'ambivalence des liens forts

Tab. 4.8. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) (force et contenu des relations) avec termes d'interaction

Variables endogènes	log (CA)		log (VA)		log (EBE)	
Paramètres ¹	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Log (capital)	0,204 (2,54)**	0,077 (0,83)	0,191 (2,66)***	-0,081 (-0,98)	0,215 (2,23)**	-0,153 (-1,39)
Force des liens	1,344 (1,62)*	0,238 (1,79)*	1,609 (2,17)**	0,256 (2,15)**	1,940 (1,95)**	0,318 (2,00)**
Proportion de liens d'affaires	0,233 (1,43)	-0,153 (-0,14)	0,378 (2,57)**	-1,586 (-1,61)	0,457 (2,33)**	-2,433 (-1,84)*
Force des liens * capital	-0,212 (-1,35)	-	-0,260 (-1,85)*	-	-0,311 (-1,65)*	-
Liens d'affaires * capital	-	0,074 (0,36)	-	0,375 (2,02)**	-	0,551 (2,22)**
Variables de contrôles	Inputs : capital, travail ; Entreprises : indicatrices sectorielles, multiactivité, enregistrement conjoncture ; Entrepreneurs : indicatrices genre, ethnie, éducation, expérience, anticipation de la demande, adhésion organisation professionnelle					
N	270	270	270	270	270	270
F (sig)	17,51 (0,000)	17,30 (0,000)	16,81 (0,000)	16,89 (0,000)	7,95 (0,000)	8,14 (0,000)
R ²	0,557	0,554	0,547	0,548	0,363	0,369
R ² ajusté	0,525	0,522	0,514	0,515	0,317	0,323

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t en parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1

Source : auteur.

soulevée par l'analyse des récits de vie. L'effet de contrainte sociale des liens forts semble néanmoins atteindre plus particulièrement les entreprises les mieux établies (les mieux dotées en capital). Si ce résultat n'est pas confirmé au niveau du CA, l'intuition se veut néanmoins renforcée par l'analyse du terme d'interaction entre liens d'affaires et capital. Cette fois ci, ce dernier a un impact significatif et positif sur l'EBE et la VA, alors que les effets individuels se révèlent non significatifs voire même négatifs pour la proportion de liens d'affaires sur le profit brut. Autrement dit, liens d'affaires et capital se révèlent hautement complémentaires, à tel point que pour un entrepreneur, avoir des liens d'affaires mais une activité au capital restreint peut s'avérer inutile, voir contreproductif (mieux vaut alors avoir un réseau ayant une proportion moindre de liens d'affaires). Le capital d'une micro-entreprise est donc d'autant plus valorisé et rentabilisé que l'entrepreneur est inséré dans un réseau à forte proportion de liens d'affaires. On peut notamment penser à l'importance des relations de clientèle sur ce point, mais pas seulement ; les liens de coopération et les liens fournisseurs apparaissent également primordiaux²⁵⁵. Les liens d'affaires sont donc d'autant plus utiles que l'entrepreneur dispose d'une activité au niveau de capital élevé. Ainsi, alors que les liens forts conservent une utilité propre (effet individuel positif) quel que soit le niveau de capital (avec

²⁵⁵ A quoi bon, pour un artisan, avoir des machines performantes si il ne dispose pas d'un afflux régulier de matières premières et de clients réguliers pour rentabiliser ces machines, voire également s'il ne dispose pas de collègues pouvant l'aider et l'informer ou le conseiller sur l'utilisation la plus efficace possible de celles-ci.

cependant un risque de sur-encastrément), les liens d'affaires nécessitent quant à eux d'être associés à une activité disposant d'un capital suffisant pour devenir « rentables ».

En guise de conclusion, nous proposons ici quelques considérations en termes de méthodologies et de politiques d'appui. D'un point de vue méthodologique, nos résultats montrent que les trois dimensions du contenu des relations sociales (force, rôle social, et ressources véhiculées) sont relativement distinctes et portent chacune une information statistique propre. La force des liens, mesurée à partir de quatre aspects (ancienneté, fréquence des interactions, réciprocité et intensité de la confiance), doit ainsi être considérée indépendamment du rôle social. Pour preuve, la proportion de liens d'affaires a bien son impact propre sur les performances²⁵⁶. Dès lors, les mesures approximant les liens forts à partir des « *bonding ties* » (et inversement les liens faibles à partir des « *bridging ties* ») sont susceptibles d'être empiriquement douteuses. Des régressions menées dans cette perspective (non présentées ici) montrent que la proportion de « *bonding ties* » (ou de « *bridging ties* ») dans le réseau de l'entrepreneur n'a aucun impact significatif sur les performances économiques quelle qu'elles soient²⁵⁷. Si la force des relations transcende les limites des catégories sociales, elle ne doit alors pas être confondue avec une mesure du rôle social des relations. Finalement, mesurer le contenu des relations à partir de ses diverses composantes sociales, de manière conforme à la perspective de l'encastrément tracée par Granovetter (1985), permet une approche plus précise et fiable que les mesures habituelles du nombre de contacts que l'entrepreneur connaît dans différentes catégories sociales.

Du point de vue des politiques de soutien aux MPE, compte tenu du haut degré d'incertitude et d'instabilité des marchés en Afrique, et plus encore au sein de l'économie informelle, il n'est pas surprenant que les réseaux de solidarité et les liens forts jouent un rôle important dans les performances des activités informelles à Bobo-Dioulasso, notamment pour les activités les plus vulnérables. Cependant, une grande partie de ces relations correspond à des liens de parenté et d'amitié proche qui peuvent difficilement être soutenus et encore moins créés par des interventions politiques. On touche ici au côté contingent de l'encastrément, le

²⁵⁶ L'impact des liens familiaux est évidemment lié à celui de la force des liens (voir, tab. 4.2.), mais toutefois pas totalement. Des régressions ont été menées en utilisant la proportion de liens familiaux comme substitut à la force moyenne des liens. Ces dernières révèlent qu'elle a un impact positif et significatif sur l'EBE mais aucun sur le CA et la VA (voir tab. A.4.9.).

²⁵⁷ La proportion de « *bonding ties* » correspond à la proportion de liens de parenté et d'amitié proche. À l'inverse la proportion de « *bridging ties* » correspond à la proportion de liens de sociabilité distante et d'affaires.

réseau social de l'entrepreneur étant ici un sous-produit de la sociabilité. Les récits de vie ont d'ailleurs montré que les situations étaient sur ce point contrastées entre les entrepreneurs et que tous ne disposaient pas des mêmes possibilités en termes d'accès aux ressources par le biais de leur réseau personnel. Mais nos résultats indiquent également que les liens d'affaires comptent et sont même une composante primordiale de l'impact direct et indirect du réseau des entrepreneurs sur leurs performances. De plus, ces derniers sont d'autant plus utiles qu'ils permettent de « rentabiliser » un capital suffisamment élevé. Dès lors, si le capital est d'autant plus utile que le réseau de l'entrepreneur est composé de liens d'affaires, cela suggère que toute intervention politique en faveur des activités informelles ne peut se limiter à la question de l'accès au capital mais doit aussi encourager toute forme d'institution facilitant le développement des relations professionnelles. Les politiques d'appui peuvent donc chercher à favoriser ce genre d'institutions, telles que les organisations professionnelles, les associations et communautés d'affaires, mais aussi les lieux d'échange et de rencontre entre entrepreneurs (et clients) comme les places de marché ou les foires. Enfin, le contexte macroéconomique et institutionnel demeure de première importance puisque les relations d'affaires sont plus aisément créées, développées et maintenues dans un environnement stable et de confiance, notamment concernant les relations de clientèle. Des spécificités sectorielles sont aussi à considérer. Nous avons, par exemple, constaté précédemment que les activités de services (hors restauration) sont particulièrement vulnérables et ont à la fois la force médiane des liens et la proportion de liens d'affaires les plus faibles (tab. 4.3.). Dans le même sens, nous avons observé plus haut l'impact des ressources tangibles sur la VA pour les activités commerciales ou de restauration. Finalement, les politiques d'appui aux activités informelles ne peuvent donc se limiter aux questions d'accès au crédit, souvent prédominantes sur le sujet, mais doivent aussi considérer au premier chef l'environnement d'affaires des MPE afin de faciliter la professionnalisation de leurs réseaux d'accès aux ressources.

Si la taille du réseau personnel peut avoir un impact indirect sur les performances des activités (accès aux inputs, notamment au capital), la conclusion principale de cette section consacre bien plus l'importance des liens forts et des liens d'affaires dans le réseau personnel des micro-entrepreneurs. L'impact du contenu des relations étant maintenant appréhendé, l'analyse peut désormais se porter sur les caractéristiques des *alters* du réseau et sur les liens qui existent entre ces derniers.

2. De l'impact du statut social des *alters* et des trous structuraux sur les performances des MPE

Après avoir analysé l'impact du contenu des liens sur les performances économiques des MPE, nous orientons à présent l'analyse sur les membres du réseau personnel des entrepreneurs, les *alters*. Ces derniers sont en effet au cœur des deux autres dimensions constitutives des réseaux. L'une porte sur leurs caractéristiques socioéconomiques, l'autre considère les liens existant entre eux au sein du réseau personnel. Les mécanismes par lesquels ces deux dimensions impactent les performances économiques ont été décrits respectivement par la théorie des ressources sociales (ou du capital social) de Lin (1999a, b, 2001) et par la théorie des trous structuraux de Burt (1992). Cette section se propose de tester l'impact de ces deux dimensions sur les performances économiques des MPE de l'économie informelle de Bobo-Dioulasso.

Nous avons vu lors du premier chapitre qu'à travers la théorie des ressources sociales, Lin considère que le statut social des *alters* est un bon indicateur de la qualité des ressources véhiculées par les relations sociales. Cette théorie débouche sur trois propositions (Lin, 1995, 1999a, b, 2001; cf. chapitre 1) : (i) celle des ressources sociales ; (ii) celle de la force des positions ; et (iii) celle de la force des liens. La première porte sur le rendement individuel du capital social et les deux suivantes sur l'accès au capital social. Cette première proposition, qui sera notre principal centre d'intérêt, traduit l'idée que l'accès à des *alters* de haut statut social ainsi que leur diversité au sein du réseau personnel permettent la réalisation d'actions plus efficaces. Dans le cadre des MPE en ASS peu d'investigations empiriques ont été menées sur le sujet de sorte que l'impact de l'accès à des *alters* de statuts sociaux privilégiés (cadres, hauts fonctionnaires, politiciens) reste ambiguë (cf. chapitre 1). De plus, nous avons également souligné au chapitre 1 que l'approche de Lin adoptait une vision hiérarchique de la structure sociale et qu'elle pouvait être utilement complétée en y intégrant des caractéristiques des *alters* relatifs à la dimension horizontale de la structure sociale à travers, notamment, la notion d'homophilie sociodémographique ainsi que celle d'homogénéité socioprofessionnelle (cf. fig. 1.6., chapitre 1). Une première partie de cette section (2.1.) est donc consacrée à apporter des réponses sur ces questions dans le cadre des MPE informelles de Bobo-Dioulasso.

La théorie des « trous structuraux » de Burt considère que l'impact économique de la structure du réseau dépend essentiellement de la non redondance des *alters* qui le compose. Un trou structural est l'espace existant dans le réseau entre contacts non redondants (cf. fig. 1.7., chapitre 1)²⁵⁸. Plus il y a de trous structuraux dans le réseau personnel d'un acteur, meilleur est supposé être son rendement en termes d'accès à l'information et de contrôle (position d'intermédiaire entre les *alters*). Dans la littérature sur les MPE en ASS, l'impact de la structure du réseau est souvent appréhendé à travers celui de la taille du réseau. Dans une seconde partie de cette section nous proposons donc d'aller au-delà de ces approches en testant l'impact sur les performances économiques des MPE de différents indicateurs relatifs à la structure du réseau, et en particulier ceux proposés par Burt (1992), la taille effective et la contrainte structurale (2.2.).

2.1. Accès aux statuts sociaux privilégiés et performances économiques des MPE²⁵⁹

Afin d'analyser l'impact du statut social des membres du réseau personnel des entrepreneurs sur les performances économiques de leur activité et conformément à l'organisation générale de ce chapitre, nous exposons dans un premier temps la mesure des indicateurs retenus (2.1.1.). Ensuite, ces indicateurs sont brièvement explorés à partir d'éléments de statistiques descriptives (2.1.2.). Cette analyse descriptive est également l'occasion d'apporter quelques éléments d'information concernant les deux dernières propositions de la théorie de Lin (cf. *supra*). Enfin, les indicateurs produits sont intégrés dans le modèle afin de tester la première proposition de Lin concernant le rendement du capital social (2.1.3.).

2.1.1. La mesure des caractéristiques des *alters*

D'un point de vue empirique la théorie des ressources sociales de Lin a donné lieu à deux types d'approches portant sur « *les ressources du contact* » et « *les ressources du réseau* » (Lai *et al.*, 1998 ; Lin, 1999a, b, 2001). La première approche se concentre sur le statut social du contact mobilisé pour une action particulière et ponctuelle. Il s'agit selon Lin du « *capital*

²⁵⁸ On rappelle que deux contacts sont redondants dans la mesure où ils conduisent aux mêmes personnes et donc pourvoient les mêmes bénéfices en termes d'information et de ressources.

²⁵⁹ Cette section est une version quelque peu remaniée de Berrou et Combarous (2010b), « Testing Lin's social capital theory in an informal African urban economy » (*Journal of Development Studies*, à paraître).

social mobilisé » (Lin, 1999b, 2001). La seconde se focalise sur le réseau dans lequel l'acteur est inséré de manière régulière, routinière, et sur la configuration de ce réseau du point de vue des caractéristiques des membres (par exemple, la diversité ou l'étendue des statuts) (Lai *et al.*, 1998: 161). Dans ce cadre, c'est la configuration générale du réseau qui contribue au succès des actions. Le réseau représente alors l'ensemble des ressources accessibles pour la mise en œuvre d'une action routinière (« *capital social accessible* » ; Lin, 1999, 2001). Il s'agit de l'optique retenue dans notre étude. D'un point de vue méthodologique, l'approche des ressources du réseau est notamment associée à la méthode des générateurs de noms que nous avons employé dans notre étude (cf. chapitre 2). Les informations fournies par cette dernière offrent diverses possibilités pour mesurer la composition du réseau en termes d'attributs des *alters* (moyenne, proportion, et hétérogénéité des caractéristiques des *alters* dans le réseau) (Campbell *et al.*, 1986 ; Lai *et al.*, 1998 ; Lin, 1999)²⁶⁰.

Notre analyse se focalise sur trois différents aspects relatifs aux caractéristiques des *alters*. A la suite de Lin et dans l'optique de sa proposition sur le rendement du capital social, le premier aspect concerne le statut social des *alters*. Sur la base de notre variable de statut socioéconomique (cf. chapitre 2, encadré A.2.1.) ont été distingués, relativement à *ego*, les *alters* au statut social intermédiaire et ceux au statut social supérieur (le nombre de chaque type d'*alters* rapporté au nombre total d'*alters* du réseau). Parmi les *alters* de statut social dit intermédiaire sont particulièrement représentés les patrons des petites et moyennes entreprises (PME) formelles (notamment dans le secteur de la construction) ainsi que les grands patrons de l'informel (à l'image de certains grands commerçants de la place) (65%). Viennent ensuite les ouvriers et employés non qualifiés du secteur privé formel (notamment dans la construction, les transports, et les services) (15%). Enfin, on y trouve également les « petits » fonctionnaires, employés du secteur public (12%). Parmi les statuts dits supérieurs, on distingue les hauts fonctionnaires et les professions intellectuelles et intermédiaires du secteur public (47%), les patrons et cadres des grandes entreprises du secteur privé formel (36%) et des ONG (14%). Par conséquent, les *alters* caractérisés par un statut social équivalent à celui des *ego* sont les patrons ainsi que les employés salariés des MPE informelles. Ceux caractérisés par un statut social dit inférieur correspondent aux apprentis, aides familiaux et

²⁶⁰ Comparativement, les générateurs de positions utilisés par Lin (voir chapitre 2) mesurent l'accès à des positions dans la structure sociale. Les principales mesures utilisées par Lin sont le plus haut statut social accessible dans le réseau d'*ego* et l'étendue des statuts accessibles (l'écart entre le plus haut et le plus bas des statuts) (Lin et Dumin, 1986). Dans le cadre de cette méthode, et de manière pertinente avec cette dernière, une échelle précise de prestige social est nécessaire (par exemple, Lin et Dumin distinguent dans leur étude 20 statuts différents).

autres employés précaires de l'informel, ainsi que les agriculteurs de subsistance et la population inactive²⁶¹. Le second aspect retenu concerne l'activité professionnelle des *alters*. Deux indicateurs ont été retenus. Le premier renvoie à la proportion d'*alters* appartenant à la même sous-branche d'activité que le répondant (homogénéité professionnelle). Le second capte la diversité des compétences professionnelles présentes dans le réseau à travers le nombre de métiers différents rapporté au nombre total d'*alters* du réseau²⁶². Enfin, le dernier aspect renvoie à l'homophilie sociodémographique entre *ego* et ses *alters* (ou l'inverse, l'hétérophilie). L'homophilie est ici appréhendée à partir de quatre caractéristiques sociodémographiques (l'âge, l'ethnie, la religion et la localisation géographique). Une relation est considérée comme homophile si l'*alter* possède au moins deux caractéristiques identiques à celle d'*ego*²⁶³.

2.1.2. Caractéristiques des *alters*, des liens et des entreprises

Les tableaux 4.9. et 4.10. permettent d'explorer la distribution de nos indicateurs dans la population de relations et la population d'entreprises de notre étude. A ce titre, ils peuvent également être utiles pour glisser quelques commentaires concernant les propositions de Lin relatives à « *la force des liens* » et à « *la force des positions* »²⁶⁴.

Dans un premier temps, au niveau analytique des relations sociales, le tableau 4.9. croise les caractéristiques des *alters* avec celles des relations (contenu et force des liens). Les résultats obtenus montrent que les liens entretenus avec des *alters* de statut inférieur tendent à être des liens de parenté anciens et forts (réciprocité et intensité de la confiance). Les relations d'entraide, de partenariat et de coopération avec d'autres entrepreneurs sont quant à elles plus spécifiquement développées avec des *alters* de statut identique. Comparativement, les liens développés avec des *alters* de statut intermédiaire sont plus significativement des liens de soutien financier et des fournisseurs réguliers. Les liens entre répondants et *alters* de statut

²⁶¹ Les répondants (*ego*) ont donc tous le même statut social puisqu'ils sont tous patron d'une MPE du secteur informel. Bien sûr, des différences existent entre eux, notamment du point de vue des performances économiques de leurs activités, mais relativement à l'ensemble de la structure sociale de la société, il ne semble pas aberrant de les considérer comme appartenant à un même statut social.

²⁶² Alors que l'indicateur d'homogénéité professionnelle est mesuré à partir de la nomenclature par branches et sous-branches, l'indicateur de diversité est construit à partir de la nomenclature des métiers (cf. chapitre 2.).

²⁶³ En ce qui concerne l'équivalence d'âge, celle-ci est évaluée par classe d'âge.

²⁶⁴ La première considère que les liens faibles d'*ego* favorisent l'accès à des *alters* de statut social distant du sien et la seconde soutient que la position d'*ego* dans la structure sociale hiérarchique influence l'accès aux *alters* de statut social élevé.

Tab. 4.9. Contenu des liens et attributs des *alters* (n=1324)¹

Attributs des <i>alters</i>						
Contenu des liens	Statut inférieur	Statut équivalent	Statut intermédiaire	Statut supérieur	Alter de même métier	Lien hétérophile
Rôle social						
Famille	0,229	0,411	0,197	0,163	0,213	0,088
Ami proche	0,119	0,459	0,201	0,220	0,227	0,240
Sociabilité distante	0,131	0,603	0,173	0,093	0,407	0,296
Affaire	0,089	0,563	0,231	0,117	0,348	0,349
Ressources						
Conseil & Information	0,159	0,470	0,199	0,173	0,340	0,196
Soutien administratif	0,101	0,329	0,195	0,376	0,154	0,242
Fournisseurs réguliers	0,032	0,518	0,391	0,059	0,259	0,336
Clients fidèles	0,126	0,407	0,275	0,232	0,084	0,386
Coopération	0,055	0,871	0,060	0,014	0,820	0,203
Soutien financier	0,097	0,420	0,333	0,150	0,217	0,203
Accès recrutement	0,309	0,423	0,206	0,063	0,246	0,229
Soutien au démarrage	0,159	0,444	0,230	0,167	0,281	0,211
Ancienneté du lien						
Moins de 5 ans	0,116	0,550	0,192	0,142	0,299	0,381
Entre 5-15 ans	0,106	0,517	0,234	0,143	0,304	0,348
Plus de 15 ans	0,190	0,435	0,218	0,158	0,253	0,124
Préexistence du lien						
Non	0,115	0,541	0,185	0,158	0,300	0,371
Oui	0,160	0,465	0,234	0,141	0,271	0,204
Fréquence des contacts						
Tous les jours	0,145	0,576	0,182	0,096	0,320	0,185
Une fois par mois et plus	0,121	0,446	0,239	0,194	0,250	0,386
Moins d'une fois par mois	0,205	0,248	0,291	0,256	0,205	0,316
Réciprocité						
Oui	0,176	0,502	0,189	0,132	0,298	0,246
Non	0,085	0,488	0,254	0,173	0,260	0,319
Intensité de la confiance						
Faible	0,110	0,546	0,218	0,126	0,272	0,369
Intermédiaire	0,115	0,535	0,207	0,143	0,312	0,310
Forte	0,187	0,427	0,217	0,169	0,268	0,171
Proximité spatiale						
Même quartier	0,168	0,590	0,154	0,088	0,331	0,076
Autre quartier	0,119	0,420	0,263	0,198	0,244	0,439
Total	0,141	0,497	0,214	0,148	0,283	0,274

Notes: (1) La première valeur du tableau signifie que 22,9% des liens de famille sont entretenus avec des *alters* de statut social inférieur par rapport à celui d'*ego*. Les fréquences significativement différentes de la moyenne de la variable considérée sont en gras (test sur résidus standardisés ajustés du Khi-2, sig. < 0,10). Ainsi, cette première valeur montre qu'en moyenne, les relations développées avec des *alters* de statut inférieur le sont plus souvent dans la famille que dans d'autres cadres (14,1%).

Source : auteur.

supérieur sont clairement marqués positivement en termes de soutien pour les relations administratives et de clientèle fidèle. Ces liens sont également plus distants spatialement et moins fréquents. Toutefois, si les liens forts apparaissent plus importants parmi ceux développés avec des *alters* de statut inférieur, la proposition inverse n'est pas forcément vérifiée puisque d'importantes dimensions de la force des liens (comme l'ancienneté de la

relation, y compris son antériorité à l'activité, la réciprocité et l'intensité de la confiance) ne sont pas significativement liées avec l'accès à des *alters* de statut supérieur. Les liens faibles ne conduisent donc pas forcément aux *alters* les plus socialement prestigieux. Au contraire, les relations d'amitié proche apparaissent significativement et positivement liées avec les *alters* de statut supérieur. Ces observations tendent ainsi à confirmer la difficulté à observer empiriquement la proposition de la force des liens (Lin, 1999a)²⁶⁵. Concernant les deux autres aspects, le tableau met en évidence que les relations intra-professionnelles sont significativement développées parmi les liens de coopération entre entrepreneurs. Ces relations sont également caractérisées par leur proximité spatiale et s'inscrivent souvent dans des rapports de sociabilité (connaissances, collègues). Du point de vue de l'hétérophilie, cette dernière est bien évidemment négativement liée aux différents aspects de la force des liens. Les relations hétérophiles sont particulièrement caractéristiques des liens d'affaires (notamment fournisseurs et clientèle).

Dans un second temps, au niveau analytique des entrepreneurs, la configuration du réseau personnel au regard des attributs des *alters* peut être croisée avec les caractéristiques des micro-entreprises et de leur patron. Afin d'apporter quelques éléments d'information concernant la proposition de « la force des positions », le statut initial des entrepreneurs est ici considéré à travers leur niveau d'éducation, leur statut professionnel antérieur et le niveau de capital de départ mobilisé pour leur activité. Le tableau 4.10. révèle que les entrepreneurs ayant un niveau d'éducation plus élevé sont insérés dans des réseaux ayant une proportion significativement plus importante d'*alters* de statut supérieur. De même, plus le statut professionnel antérieur de l'entrepreneur est élevé, plus la probabilité d'accéder à des *alters* de statut élevé l'est également. Par conséquent, le réseau de ces entrepreneurs est aussi plus diversifié socio-démographiquement (plus hétérophile) et moins homogène professionnellement. L'analyse de la variable portant sur le capital de départ conduit sensiblement aux mêmes conclusions, à l'exception de l'hétérogénéité sociodémographique. Ces résultats tendent donc à confirmer l'hypothèse de « la force des positions ». Au regard des autres aspects, on constate que les entrepreneurs appartenant au groupe ethnique Mossi sont significativement moins souvent liés aux *alters* de statuts sociaux supérieurs. Ce résultat peut notamment s'expliquer par l'opposition géopolitique historique entre l'ensemble Mooga du centre, nord et est du pays avec la multitude d'ethnies présentes dans l'ouest du pays

²⁶⁵ Ce résultat permet d'expliquer également celui de la section précédente sur l'importance des liens forts, puisqu'il apparaît ici que les liens faibles ne jouent vraisemblablement pas leur rôle de pont vers des statuts sociaux plus élevés (tel que supposé dans la thèse de Granovetter).

Tab. 4.10. Caractéristiques des entrepreneurs et des entreprises et attributs des *alters* (n=270)¹

Caractéristiques	Proportion d' <i>alters</i> de statut inférieur	Proportion d' <i>alters</i> de statut équivalent	Proportion d' <i>alters</i> de statut intermédiaire	Proportion d' <i>alters</i> de statut supérieur	Proportion de liens hétérophiles	Proportion de liens intra-professionnels	Nombres de métiers différents dans le réseau	Total
Education								
Secondaire et plus	0,144	0,422	0,222	0,211	0,332	0,197	0,450	0,263
Aucune / primaire	0,154	0,519	0,205	0,122	0,251	0,315	0,458	0,737
Statut précédent								
Inactif ou petit agriculteur	0,253	0,470	0,153	0,124	0,209	0,277	0,519	0,141
Apprenti – Aide familial	0,151	0,531	0,203	0,116	0,281	0,329	0,453	0,548
Employé - Indépendant	0,118	0,457	0,245	0,180	0,265	0,245	0,431	0,263
Employé (formel)	0,046	0,341	0,255	0,358	0,393	0,105	0,436	0,048
Capital de départ²								
Faible	0,193	0,537	0,168	0,102	0,281	0,307	0,461	0,500
Elevé	0,110	0,451	0,250	0,188	0,263	0,260	0,450	0,500
Groupe ethnique								
Mossi	0,169	0,487	0,244	0,100	0,153	0,319	0,448	0,396
Autre	0,140	0,498	0,186	0,175	0,350	0,261	0,461	0,604
Ancienneté de résidence								
Natif de Bobo	0,161	0,525	0,176	0,138	0,274	0,291	0,450	0,448
Autres	0,142	0,461	0,244	0,153	0,271	0,276	0,452	0,552
Age de l'entrepreneur								
Moins de 25 ans	0,232	0,525	0,187	0,056	0,228	0,359	0,444	0,107
25 - 35 ans	0,138	0,528	0,202	0,132	0,303	0,269	0,440	0,444
35 - 45 ans	0,140	0,487	0,218	0,155	0,269	0,316	0,448	0,344
Plus de 45 ans	0,164	0,338	0,236	0,262	0,195	0,163	0,563	0,104
Secteur								
Production	0,127	0,526	0,191	0,157	0,264	0,303	0,439	0,350
Commerce	0,143	0,545	0,240	0,072	0,216	0,433	0,433	0,300
Restauration	0,144	0,332	0,282	0,241	0,329	0,054	0,505	0,120
Autres services	0,204	0,464	0,158	0,173	0,328	0,182	0,485	0,230
Ancienneté de l'activité								
Moins de 5 ans	0,147	0,512	0,223	0,123	0,268	0,294	0,452	0,463
5 ans et plus	0,158	0,474	0,189	0,178	0,279	0,273	0,459	0,537
Total	0,152	0,494	0,209	0,145	0,272	0,284	0,456	-

Notes: (1) La première valeur du tableau montre qu'en moyenne la proportion de liens avec des *alters* de statut inférieur est de 14,4% pour les entrepreneurs ayant atteint au moins le niveau secondaire. Les valeurs moyennes significativement différentes de la moyenne globale sont en gras (tests t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10) ; (2) Capital de départ inférieur à la valeur médiane ou non.

Source : auteur.

(Savonnet-Guyot, 1986 ; voir chapitre 4). A Bobo-Dioulasso, le groupe Mossi est probablement historiquement moins inséré dans l'organisation politique de la ville. Ensuite, on note que l'âge et l'expérience de l'entrepreneur semblent être des caractéristiques

déterminantes dans l'accès aux statuts sociaux supérieurs. Le réseau des entrepreneurs les plus âgés est également de fait moins homogène professionnellement et plus diversifié en termes de métiers. A l'inverse, les entrepreneurs les plus jeunes sont caractérisés par une proportion importante d'*alters* de faible statut dans leur réseau. Des spécificités sectorielles apparaissent également. Dans l'artisanat de production, le réseau personnel des entrepreneurs tend à être faiblement marqué en termes de présence de statuts intermédiaires ou supérieurs et peu diversifié du point de vue des métiers. Au sein du commerce, les réseaux semblent plus socialement « compacts », dans la mesure où ils intègrent une proportion significativement plus importante d'*alters* de statut social intermédiaire et de même profession et peu de métiers différents. A l'inverse, les réseaux des micro-entrepreneurs des activités de restauration se distinguent par leur hétérogénéité sociale et professionnelle, ainsi que par les hauts statuts sociaux qui les composent. La particularité des réseaux dans le secteur de la restauration n'est pas en soi surprenante puisque, lors de l'analyse présentée au chapitre 3, ce secteur s'est révélé extrêmement dynamique d'un point de vue économique. Les restaurants (kiosques, maquis, etc.) constituent de plus une place populaire de rencontre où se mêlent une grande diversité de catégories sociales, y compris les plus élevées. Parmi les activités des autres services, le réseau personnel des entrepreneurs est marqué par des relations plutôt hétérophiles et de faible statut social. Ce dernier point est assez cohérent avec le fait qu'une grande partie de ces activités concernent des petites activités de survie avec de faibles performances économiques.

2.1.3. L'impact du statut social des *alters* sur les performances économiques des MPE

En ce qui concerne l'investigation économétrique, nous nous appuyons sur le modèle présenté au chapitre 3 et à la section précédente du présent chapitre. Le modèle estimé repose toujours sur l'équation [3.1.]. Les mêmes remarques s'appliquent donc concernant les variables dépendantes (π_i), les inputs K_i et L_i de l'entreprise i . Il en va de même concernant les deux premiers blocs du vecteur de variables explicatives (X_i) portant sur les caractéristiques de l'activité ainsi que de son environnement d'affaires et sur les caractéristiques sociodémographiques et professionnelles de l'entrepreneur. Seul le troisième bloc est ici modifié. Il porte dorénavant sur la composition du réseau personnel des micro-entrepreneurs du point de vue des caractéristiques socioéconomiques des membres. Parmi les variables

définies ci-dessus, cinq ont été retenues. Les deux premières concernent la proportion d'*alters* de statut intermédiaire ou supérieur dans le réseau. Ces deux variables permettront de tester la proposition centrale de Lin concernant le rendement du capital social. La troisième variable porte sur l'homogénéité professionnelle et la diversité des métiers. Afin d'éviter la multiplication du nombre de variables, ces deux aspects ont été combinés au sein d'une même variable indicatrice traduisant l'homogénéité socioprofessionnelle du réseau, au travers de la concentration des *alters* au sein de la même sous-branche d'activité qu'*ego* et la présence de peu de métiers différents dans le réseau²⁶⁶. La quatrième variable prend quant à elle en considération l'hétérogénéité sociale du réseau en termes d'âge, d'ethnie, de religion et de proximité géographique, à travers la proportion de liens hétérophiles dans le réseau. Enfin, l'impact de ces variables est contrôlé par l'éventuel effet de la taille du réseau.

Les résultats des estimations des paramètres des régressions sont présentés dans le tableau 4.11. et les moyennes et écart-types de chaque variable le sont dans le tableau A.4.10.. Les trois régressions sur l'ensemble des variables expliquent de manière satisfaisante l'EBE (R^2 ajusté = 0,329), la VA (R^2 ajusté = 0,526) et le CA (R^2 ajusté = 0,558). La fiabilité des résultats des régressions MCO est toujours soumise à certains biais potentiels. Comme précédemment, le VIF présenté dans le tableau 4.11. permet de vérifier l'absence de multicolinéarité sévère entre les variables explicatives. L'hétéroscédasticité a également été corrigée par la méthode de White. Les estimations « robustes » présentées en annexe dans le tableau A.4.11. confirment la stabilité de nos résultats. Ensuite, le biais d'endogénéité (causalité inverse entre la variable dépendante et les variables explicatives du réseau) est ici contrôlé par la méthode des variables instrumentales suivie d'un test de Sargan et de Hausman. De la même manière que dans la section précédente, les variables instrumentales retenues concernent la nature des relations préexistantes à l'activité du point de vue des caractéristiques des *alters*. Plus précisément ont été sélectionnés le nombre et la proportion de liens créés avant le démarrage de l'activité et, parmi ces derniers, la proportion d'*alters* ayant un statut intermédiaire et supérieur, le nombre d'*alters* exerçant dans la même sous-branche,

²⁶⁶ Cette variable a été calculée en utilisant l'analyse factorielle (classification ascendante hiérarchique) sur trois variables : le nombre d'*alters* de la même sous-branche, le nombre de métiers différents dans le réseau, et le nombre de liens total dans le réseau. L'objectif visait à identifier des groupes homogènes sur la base de ces trois variables. Parmi les groupes identifiés, un s'est avéré particulièrement pertinent pour nous. Ce dernier se caractérise par des réseaux plutôt restreints et essentiellement composés d'*alters* de la même sous-branche d'activité alors que dans le même temps les *alters* hors de cette sous-branche sont concentrés sur un nombre limité de métiers distincts.

Tab. 4.11. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants du CA, de la VA et de l'EBE – Caractéristiques des *alters*

Variables dépendantes	log (CA)	log (VA)	log (EBE)	VIF
Variables indépendantes ¹				
Constante	3,141 (16,02)***	2,780 (15,47)***	3,347 (13,85)***	
Inputs				
Log (capital)	0,090 (2,56)**	0,068 (2,10)**	0,07 (1,61)*	1,616
Log (travail) ²	0,278 (7,42)***	0,325 (9,47)***	0,117 (2,53)**	1,540
Entreprise				
Commerce ³	0,535 (9,40)***	0,176 (3,38)***	0,191 (2,73)***	1,639
Restauration ³	0,535 (6,50)***	0,335 (4,45)***	0,485 (4,78)***	1,747
Multiactivité ⁴	0,112 (1,78)*	0,097 (1,69)*	0,142 (1,83)*	1,071
Enregistrement officiel ⁵	0,143 (1,91)*	0,159 (2,32)**	0,229 (2,48)**	1,339
Conjoncture ⁶	0,089 (1,56)*	0,131 (3,09)***	0,166 (2,91)***	1,121
Entrepreneur				
Genre ⁷	0,059 (0,85)	-0,046 (-0,73)	-0,033 (-0,39)	1,536
Ethnie ⁸	-0,036 (-0,75)	-0,043 (-1,00)	-0,031 (-0,54)	1,295
Education primaire ou plus ⁹	0,011 (,25)	0,049 (1,19)	0,064 (1,17)	1,087
Expérience ¹⁰	0,065 (1,48)	0,081 (2,00)**	0,108 (1,99)**	1,155
Anticipation de la demande ¹¹	0,014 (0,22)	0,135 (2,58)**	0,217 (2,64)***	1,295
Organisation professionnelle ¹²	0,132 (2,19)**	0,142 (2,58)***	0,193 (2,60)***	1,144
Réseau				
Proportion d' <i>alters</i> de statut intermédiaire	0,004 (4,30)***	0,003 (3,00)***	0,003 (2,29)**	1,175
Proportion d' <i>alters</i> de statut supérieur	0,003 (2,25)**	-0,001 (-0,42)	-0,001 (-0,62)	1,545
Homogénéité professionnelle ¹³	0,106 (2,16)**	0,105 (2,34)**	0,122 (2,02)**	1,411
Proportion de liens hétérophiles	-0,193 (-2,17)**	-0,147 (-1,80)*	-0,210 (-1,90)*	1,270
Taille du réseau	0,013 (1,42)	0,013 (1,44)	0,001 (0,82)	1,492
N	270	270	270	
F (sig)	19,86 (0,000)	17,61 (0,000)	8,33 (0,000)	
R ²	0,587	0,558	0,374	
R ² ajusté	0,558	0,526	0,329	
Sargan (p-value)	2,658 (0,265)	1,790 (0,408)	2,487 (0,288)	
Hausman (p-value)	15,28 (0,642)	15,32 (0,640)	13,15 (0,782)	

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire, 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle ; (13) variable binaire, 1 = entrepreneurs dont le réseau est restreint et essentiellement composé d'*alters* de la même sous-branche d'activité, et dont les *alters* hors de cette branche sont concentrés sur un nombre limité de métiers.

Source : auteur.

le nombre de métiers distincts dans le réseau, et la proportion de relations hétérophiles²⁶⁷. Les tests de Sargan (tests de « validité des instruments »), dont les résultats sont présentés au bas du tableau 4.11, confirment la validité de nos instruments. Les tests d'Hausman, également présentés au bas du tableau 4.11, montrent que l'exogénéité de nos variables de réseaux ne peut être statistiquement rejetée. Les estimations MCO ont donc été retenues.

Chaque régression met particulièrement en évidence l'impact significatif de trois variables relatives aux caractéristiques des *alters* du réseau personnel sur les performances économiques des MPE : la proportion d'*alters* de statut intermédiaire, l'homogénéité professionnelle du réseau et la proportion de relations hétérophiles²⁶⁸. Alors que les deux premières variables sont significativement positives, la troisième est, elle, significativement négative. L'importance de ces trois aspects est, de plus, confirmée par la lecture des coefficients standardisés (non présentés ici) qui soulignent que l'ampleur de leur impact sur l'ensemble des indicateurs de performance est équivalente, voire supérieure (pour la proportion d'*alters* de statut intermédiaire), à celle du capital. La proportion d'*alters* de statut supérieur n'apparaît quant à elle significative et positive que dans le cadre de la régression portant sur le CA.

Le résultat le plus important de cette section est donc que la proportion d'*alters* de statut intermédiaire dans le réseau social des entrepreneurs a un impact significatif fort et positif sur l'ensemble des indicateurs de performance économique des MPE informelles de notre échantillon, alors que la proportion d'*alters* de statut social supérieur n'a qu'un impact significatif limité sur le seul CA (coefficient standardisé très en deçà de celui de la variable précédente). Ce résultat est particulièrement intéressant puisqu'il contredit en partie la proposition des ressources sociales ou du capital social de Lin (1999a, b, 2001) selon laquelle l'accès aux statuts sociaux élevés favorise des actions instrumentales plus efficaces. Comment expliquer alors que les *alters* de statut social intermédiaire soient plus importants pour les micro-entrepreneurs que ceux de statut supérieur ? La principale explication proposée ici repose sur l'idée que les ressources détenues par les *alters* de statut intermédiaire sont particulièrement utiles pour les micro-entrepreneurs dans l'économie informelle urbaine africaine.

²⁶⁷ Ces instruments répondent parfaitement aux critères précédemment définis ; ils ne sont en effet jamais corrélés significativement avec les variables dépendantes, les indicateurs de performance et sont à l'inverse corrélés significativement avec les variables supposées endogènes.

²⁶⁸ Le résultat concernant l'homogénéité professionnelle est toutefois à tempérer puisque les estimations robustes ne confirment pas la significativité de son impact (tab. A.4.10.).

Dans la mesure où ces *alters* de statut social intermédiaire sont majoritairement des patrons des PME du secteur formel, voire des « big men », de grands entrepreneurs ou grands commerçants du secteur informel, l'argument se veut particulièrement pertinent pour les relations d'affaires, comme par exemple celles entretenues avec des fournisseurs réguliers. En effet, l'organisation et la dynamique des grandes entreprises privées formelles sont rarement adaptées à celles des activités informelles. Ces dernières exigent un degré élevé de flexibilité dans leurs transactions économiques, notamment en raison de l'incertitude qui caractérise l'économie informelle dans un contexte de crise économique. Il est donc plus cohérent et plus aisé pour les MPE informelles de travailler avec des fournisseurs également issus de l'informel (grands entrepreneurs de l'informel) ou avec des PME du secteur moderne. L'analyse des histoires de vie que nous avons recueillies révèle d'ailleurs que l'accès à des ressources importantes, telles que le crédit fournisseur, est plus facile avec ce genre de fournisseurs. Par exemple, Bouba, un vendeur de vêtements (fripes) nous raconte qu'il n'a aucune difficulté pour obtenir des crédits auprès de son fournisseur qui est un important grossiste (informel) sur le marché central de Hamdalaye (voir encadré 4.2.). A l'inverse, Drissa et Ali, respectivement ébéniste et soudeur, expriment leur difficulté à obtenir des crédits avec leurs fournisseurs respectifs, d'importantes sociétés du secteur formel, et ce malgré les liens anciens qu'ils entretiennent avec les patrons de ces sociétés. En effet, les délais de paiement exigés par ces fournisseurs ne sont pas compatibles avec les délais de remboursement de leurs clients. Cela est d'autant plus vif en période de crise où l'exigence des fournisseurs s'accroît alors que la capacité des micro-entrepreneurs à se faire payer dans les temps diminue. « *Maintenant le marché est lent. Par exemple, aujourd'hui si tu pars prendre quelque chose avec eux, demain ou après demain ils peuvent commencer venir à te chauffer. Ils passent te dire bonjour tous les jours. Donc mieux vaut laisser...* » (Drissa). Lorsque le fournisseur est une grande entreprise du secteur formel, les exigences de remboursement se font donc plus fortes. Sur ce point, on retrouve finalement les constats de Fafchamps (2004) sur l'importance, dans un environnement risqué, de la flexibilité contractuelle entre partenaires. Nos résultats suggèrent que ce « respect modulé des contrats » semble plus facile à mettre en œuvre pour les MPE lorsque leurs partenaires sont des entreprises d'envergures sensiblement similaires. Les études menées par Fafchamps (2004) sur le respect des contrats dans le secteur manufacturier de plusieurs pays africains (Burundi, Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana, etc. ; cf. chapitre 1) montrent d'ailleurs que ce sont les grandes entreprises qui font face à de nombreux problèmes de non respect des contrats. Par ailleurs, au regard des relations de clientèle, notons que notre argument sur l'utilité des

Encadré 4.2.

Le fonctionnement des relations avec les fournisseurs Amadou et Noufou chez Bouba (commerçant de fripes)

(...) Durant cette période où il mène le commerce ambulant, « Bouba » commence à se faire un nom dans la place commerciale de Bobo. Il commence d'ailleurs à travailler un peu avec deux fournisseurs, « deux patrons », Noufou et Amadou ; tous deux grands commerçants reconnus de la place. « Voilà, eux ils avaient plus beaucoup de somme que moi. Donc aussi je peux dire que c'est mes patrons. Tous les deux sont... franchement dit c'est mes patrons. Ça je le reconnais ». (...) Le fait d'avoir commencé à travailler avec Noufou et Amadou durant sa période de commerce ambulant va lui permettre de continuer à travailler avec eux, mais à plus grande échelle, une fois installé. La fiabilité et l'honnêteté de Bouba dans ses remboursements lui permettent de gagner leur confiance rapidement, quand bien même leur relation s'en tient au cadre professionnel. Avec Amadou, qui vend lui aussi de la friperie pour homme, Bouba achète ainsi la marchandise à crédit et les délais de paiement peuvent être assez larges et flexibles (de plus d'un mois même, le temps qu'il vende la marchandise). Il raconte ainsi sa relation avec Amadou : « Bon, on s'est connus comme ça, lui aussi il vendait de la friperie, moi aussi je vendais. Bon, y avait un peu de confiance entre nous. Bon quand je paie avec lui, quand mon argent ne vaut pas, il me donne d'allé vendre et de remettre. On s'est connu comme ça jusqu'à bon...c'est allé ». La relation avec Amadou s'est ainsi développée au fur et à mesure. Aujourd'hui, Bouba peut même obtenir des avances de marchandises de plus de 200 000 F. CFA. « Même à présent où je suis assis là il m'a donné tout ce

mois là 100, 115-118 000, je lui ai donné 80 000 il me reste 25 et quelques comme ça, Voilà ». La confiance entre les deux depuis 1998 est inébranlable. « Si ça continue tous les deux c'est que y a une grande confiance... Sinon à nos jours là y a des gens même qui viennent prendre avec nous 1000 F., 500, tu ne les vois plus encore (rire aux éclats) ». Avec Noufou, la relation diffère un peu ; non pas sur la confiance qui là aussi est importante, mais plus sur la manière de travailler. En effet, Noufou lui vend uniquement des fripes pour femmes. Dès lors, lorsqu'il part chercher sa marchandise, il met de côté les vêtements hommes pour Bouba (dans un « ballon » de fripes on trouve en général la moitié pour femmes et la moitié pour hommes). Bouba vend très peu de fripes pour femmes (quelques collants et shorts seulement). Avec Noufou, il achète ainsi au jour le jour. Les sommes engagées sont de fait moins importantes (7-8 000, 15-20-25 000 F. CFA.). Bouba prend la marchandise le matin et essaie autant que possible de la rembourser le soir même. « Voilà, je vends et lui, en tous cas, son argent ça dure pas avec moi. Le soir je passe je lui donne son argent, ce que j'ai trouvé. Si je prends 10 000 le matin de marchandises le soir je viens, je trouve 8 000, je lui donne, il reste 2000. Le lendemain je prends 15 000, je trouve tout. Avec pour hier les 2000 je lui rembourse. C'est comme ça jusqu'à aujourd'hui ». Les relations avec ces deux fournisseurs sont empreintes d'énormément de confiance et de respect ; raison pour laquelle la collaboration perdure jusqu'à maintenant. (...)

Source : auteur.

ressources détenues par les *alters* de statut intermédiaire s'applique également. La fidélisation d'une clientèle issue de la classe moyenne peut représenter un déterminant essentiel dans la réussite de l'entreprise car elle constitue une clientèle plus fiable (solvable) que celle issue de la population informelle et dans le même temps plus accessible que la classe supérieure. Toutefois, l'argument est ici à relativiser car l'accès à une clientèle « aisée » soutient aussi le résultat concernant l'impact de la proportion d'*alters* de statut supérieur sur le CA. Nous avons en effet vu que ces *alters* sont en moyenne plus représentés parmi la clientèle fidèle (tab. 4.9.). Enfin, pour terminer sur ce point, il n'est pas inutile de rappeler que les « big men » du secteur informel, comme les grands commerçants, bien représentés parmi ce que

l'on a nommé les *alters* de statut intermédiaire, représentent historiquement un important groupe de pouvoir politique, financier et social dans la ville de Bobo-Dioulasso (Fauré et Labazée, 2002).

Un autre aspect de l'importance des *alters* de statut intermédiaire renvoie à leur proximité sociale et donc à leur accessibilité, notamment en ce qui concerne l'accès aux ressources « sociales ». Compte tenu du degré élevé d'incertitude au sein de l'économie informelle, l'accessibilité constitue inévitablement un aspect de première importance, par exemple lorsque l'accès d'urgence à une aide financière est nécessaire. Ainsi, dans la plupart des récits de vie que nous avons collectés, nous observons qu'en temps de crise, le soutien financier aux entrepreneurs provient d'*alters* socialement proches (liens forts, cf. *supra*), notamment des membres de leur ménage, plutôt que de leurs relations avec des *alters* socialement bien placés, souvent plus distants). Par exemple, Edmond, tailleur couturier, nous explique que la première personne de qui il reçoit un soutien financier en temps de difficultés est sa femme (qui est secrétaire administrative dans une entreprise privée formelle) et non son cousin (parent de même village) qui est pourtant le directeur de l'une des plus importantes entreprises du pays (SONABHY - SOciété NAtionale Burkinabè des Hydrocarbures). On retrouve là le processus d'auto-restriction décrit au chapitre 3 lors de l'analyse des récits de vie, qui conduit les entrepreneurs à éviter de demander de l'aide à des personnes trop éloignées socialement, de peur de ne pouvoir leur retourner le service rendu. Les relations sociales avec des *alters* de statut intermédiaire sont en effet moins asymétriques que celles entretenues avec des *alters* de statut supérieur. Plusieurs études qualitatives ont d'ailleurs déjà souligné que les relations développées avec les acteurs aux statuts sociaux les plus élevés peuvent conduire à des relations inégales de subordination, de domination et dépendance personnelle (Lomnitz, 1988; Lyon, 2000 ; Lourenço-Lindell, 2002; Meagher, 2005, 2006 ; Guichaoua, 2007). Comme Lomnitz (1988: 48) le suggère: « *The symmetry of the relationship depends on social distance: the closer the social relation, the greater the confianza and consequently the balance of the exchange* ». Lorsque le différentiel de statuts entre les deux partenaires est important, la réciprocité a tendance à se transformer en une relation de type « patron-client ». Ainsi, lorsque la capacité de réciprocité de l'*ego* est limitée, soit il ne demande pas d'aide (processus d'auto-restriction, cf. *supra*), soit il retourne cette aide à travers des manifestations de gratitude et de fidélité. A ce moment, la distance sociale entre

les partenaires favorise la subordination²⁶⁹. La proximité sociale qui caractérise les relations avec les *alters* de statut social intermédiaire est également particulièrement utile pour le soutien dans les rapports avec l'administration, notamment fiscale. Ainsi, par exemple, il est plus utile pour un micro-entrepreneur du secteur informel de connaître l'agent qui collecte les impôts (sur le terrain) que le directeur de l'administration fiscale. Alors qu'il peut négocier directement le paiement de « faux frais » avec l'agent des impôts, il est bien sûr beaucoup plus compliqué de faire de même avec le directeur qui est dans une position qui contraint fortement ses possibilités d'action. Néanmoins, la petite corruption au Burkina Faso opère principalement cachée dans les bureaux administratifs (INSD, 2003b) plutôt que sur la voie publique. Dès lors, l'argument peut être étendu à l'ensemble des rapports avec les services administratifs, qu'il s'agisse d'ailleurs d'organismes publics ou privés. De manière générale, les liens avec les employés sont plus « utiles » que ceux entretenus avec les cadres et directeurs des services, organisations et institutions formelles. Les récits de vie appuient cette conclusion sur de nombreux aspects, notamment concernant les rapports des micro-entrepreneurs avec les banques ou les institutions de micro-finance (IMF). Fatimata, restauratrice, dont l'analyse du récit a été présentée sous forme de diagramme au chapitre précédent, explique comment elle a obtenu cinq crédits à la Caisse Populaire grâce à quatre clientes régulières qui étaient employées de cette banque (secrétaires, agents de caisse, etc.). Sans elles, Fatimata n'aurait jamais su comment remplir son dossier de demande de crédit, ni même la manière de gérer son compte en banque afin de révéler la bonne santé financière de son restaurant. La proximité sociale des *alters* apparaît donc bien de première importance dans l'accès aux ressources sociales et informationnelles.

L'impact positif et significatif de l'homogénéité professionnelle et sociale (impact négatif de l'hétérophilie) du réseau représente un autre aspect de l'importance de la proximité sociale. Ce résultat diffère donc des conclusions de Barr (2002) ou des hypothèses de Lin (2001) concernant la diversité des statuts. Dans notre cas, plutôt que de constituer une contrainte sociale forte entravant le développement des micro-entreprises, l'homophilie semble au contraire, favoriser la confiance nécessaire pour développer les activités économiques. De plus, la diversification des compétences disponibles dans le réseau ne semble pas non plus

²⁶⁹ Cet argument est d'ailleurs confirmé quantitativement par les résultats des régressions quantiles menées sur l'EBE en opposant le bas (quantile 20) au haut de la distribution (quantile 80) de la variable (tab. A.4.12.). On constate alors que la proportion d'*alters* de statut supérieur a un impact négatif dans le bas de la distribution quand celle de statut intermédiaire n'en a aucun, alors que cette dernière a un impact positif dans le haut de la distribution quand celle de statut supérieur n'en a aucun. Autrement dit, pour les acteurs les plus vulnérables, les *alters* de statut intermédiaire sont déjà à une distance sociale importante et les relations avec les *alters* de statut supérieur se révèlent contraignantes pour l'activité.

particulièrement utile. Pour les micro-entrepreneurs de notre échantillon, la proximité et la cohésion professionnelle paraît bien plus importante. Cette dernière permet vraisemblablement aux entrepreneurs de mieux connaître leurs partenaires ainsi que leurs compétences et ressources et favorise ainsi une circulation plus efficace des ressources. Si la fragmentation du réseau peu réduire l'homogénéité des comportements (Granovetter, 2000), alors l'inverse, ici la cohésion professionnelle du réseau, est à même de soutenir des comportements coopératifs. D'ailleurs, les liens intra-branches sont justement particulièrement caractéristiques des relations de coopération et de conseil ou d'accès à l'information (tab. 4.9.). L'importance de la coopération a d'ailleurs déjà été soulignée à la section précédente. Elle en partie démontrée par l'impact positif de l'appartenance des micro-entrepreneurs à une organisation professionnelle dans le modèle. Finalement, la diversification sociale et professionnelle, souvent considérée comme un élément déterminant de la performance, ne semble pas être d'un grand secours ici. On remarquera que ce résultat contraste quelque peu par rapport aux intuitions issues de l'analyse des récits de vie. En effet, ces dernières nous ont plutôt suggéré que la diversification du réseau pouvait se révéler cruciale pour les micro-entrepreneurs, tout particulièrement dans les situations de crise. D'évidence, si la méthode narrative, de par sa perspective dynamique, permet de saisir cet aspect de l'utilité de la diversification du réseau, l'observation quantitative transversale semble moins adaptée pour la confirmer ; il faudrait pour cela disposer de données de réseau égocentré longitudinales.

Par ailleurs, notons que si nous avons montré que les *alters* de statut intermédiaire sont particulièrement précieux de par leur rôle direct dans l'accès aux ressources du fait de leur plus forte proximité sociale, ces derniers peuvent également être utiles de manière indirecte. Ainsi que précédemment, une forme réduite de la fonction de gain a été testée. Toutefois, celle-ci n'a pas révélé de nouveaux résultats ; on retrouve l'impact indirect de la taille du réseau, à travers l'accès aux inputs, sur la VA et le CA. L'analyse des termes d'interaction n'a pas non plus donné de résultats probants. Contrairement à la section précédente, aucune complémentarité n'a ici pu être statistiquement vérifiée entre la proportion d'*alters* de statut intermédiaire ou supérieur dans le réseau et le niveau de capital. Une autre voie indirecte par laquelle les *alters* de statut intermédiaire peuvent être déterminants concerne les contacts auxquels ils donnent accès. On peut en effet considérer que ces relations ont une position intermédiaire au sein de la structure sociale locale, entre les entrepreneurs du secteur informel et le haut de l'échelle sociale. Ainsi, ils occupent une position particulièrement stratégique en

comblant ce que Burt (1992) qualifie de « trous structuraux » (voir section suivante). Cependant, des données de réseau spécifiques portant notamment sur les *alters* de second rang seraient nécessaires pour explorer empiriquement cette idée. Quoi qu'il en soit, même dans cette éventualité ces *alters* conservent une utilité propre en ce qu'ils permettent aux entrepreneurs d'accéder à des *alters* de statut privilégié tout en leur évitant d'entrer dans une relation directe, éventuellement déséquilibrée, avec ces derniers.

Enfin, nos résultats soulèvent des implications en termes de politique d'appui aux MPE informelles. Comme dans la section précédente, ils mettent en évidence que, dans l'économie informelle de Bobo-Dioulasso, les réseaux sociaux d'accès aux ressources comptent pour les petits entrepreneurs. Toutefois, leur importance s'exprime de manière très spécifique. En ce qui concerne l'impact de la composition du réseau social des entrepreneurs sur les performances économiques, les résultats de notre analyse ne confirment pas l'importance de l'accès aux statuts sociaux supérieurs, mais plutôt celle de l'accès aux positions sociales intermédiaires. Et c'est sur ce point que l'intervention politique peut s'avérer utile. Un rapport de la Commission Nationale pour la Décentralisation concernant le développement économique local de la ville de Bobo-Dioulasso plaide en faveur du renforcement des liens entre le secteur informel et les grandes entreprises et PME du secteur formel (CND-PDM, 2002: 21). Au regard de nos résultats, il semble que l'accent mériterait d'être porté sur le renforcement des interactions avec les PME et les activités du « haut » de l'informel, plutôt qu'avec les grandes entreprises modernes. En d'autres termes, l'intervention politique doit promouvoir des relations plus équitables entre les activités formelles et informelles (Chen, 2006). Comme souligné à la section précédente, cela peut notamment se faire en facilitant la création d'institutions favorisant le développement de relations marchandes plus équilibrées (organisations professionnelles, mais également les places de marché ou foires commerciales). Ces institutions sont d'autant plus nécessaires que l'accès à ces entreprises et plus largement aux statuts intermédiaires est susceptible de dépendre d'une position sociale initiale (cf. tab. 4.10.). En outre, l'importance des liens entretenus avec les « petits » fonctionnaires et les employés du secteur privé dans le cadre des rapports avec les services administratifs ou les organisations et institutions formelles provient notamment d'un manque crucial d'accès à l'information (voir le cas de Fatimata, sur l'importance de l'information dans l'accès au crédit). Là encore, l'intervention publique peut trouver les moyens d'améliorer et de faciliter l'accès et la circulation de l'information pour les micro-entrepreneurs.

2.2. Structure du réseau et performances économiques des MPE

Afin d'analyser l'impact de la structure du réseau sur les performances économiques des MPE, nous présentons dans un premier temps les mesures empiriques proposées par Burt (1992) pour saisir la notion de « trou structural », dont les deux principales sont la taille effective et la contrainte structurale (2.2.1.). Une exploration des relations statistiques entre structure des réseaux, caractéristiques des entrepreneurs et performances de leur activité vient compléter cette section (2.2.2.).

2.2.1. La mesure de la contrainte structurale de Burt

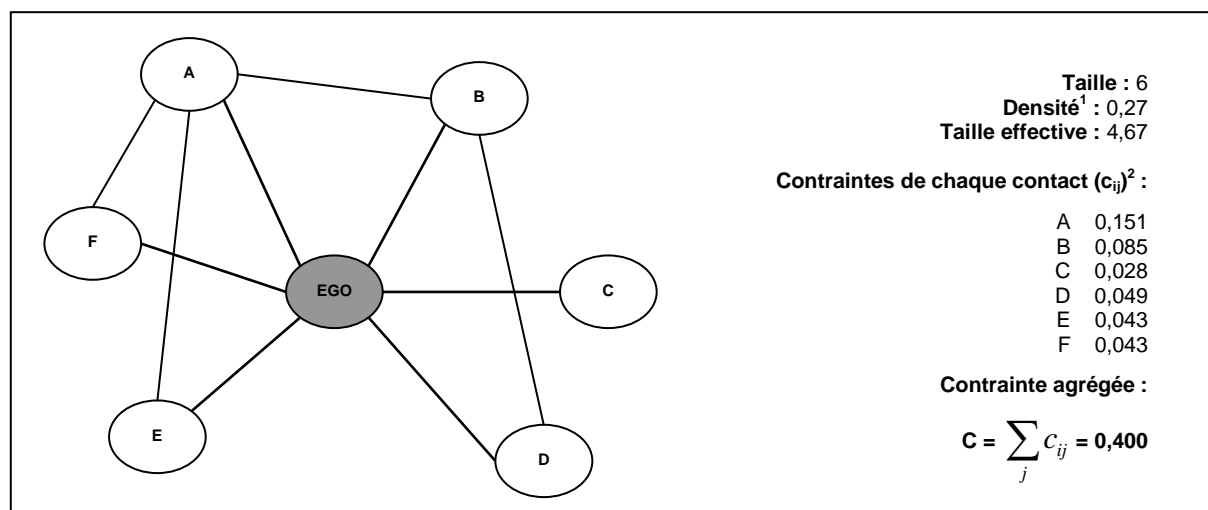
Il existe plusieurs mesures possibles permettant de traduire la notion de structure du réseau. Une première mesure, simple et assez intuitive, a déjà fait l'objet d'une présentation au chapitre précédent (section 2). Il s'agit de la densité, c'est-à-dire de la proportion de liens existant entre *alters* parmi l'ensemble des liens potentiellement envisageables entre eux. Une mesure encore plus simple est la taille du réseau (le nombre total de liens ou de contacts du réseau). Elle est en effet souvent utilisée comme approximation du nombre de contacts non redondants, l'hypothèse sous-jacente étant celle d'une corrélation entre taille du réseau et diversité des ressources acquises. Toutefois, cette hypothèse est difficilement soutenable puisqu'elle ne peut être valable que dans la mesure où un alter supplémentaire n'est pas redondant avec les autres *alters* déjà présents dans le réseau. Or, c'est précisément là tout l'argumentaire de Burt (1992) autour du concept de trous structuraux qui l'a conduit à proposer de nouvelles mesures permettant de prendre en considération le nombre de contacts non redondants. Parmi ces dernières, la taille effective et la contrainte structurale sont les deux mesures mises en avant. L'exemple tiré de son ouvrage (Burt, 1992: 56) permet de présenter et d'expliquer clairement les modes de calcul de ces deux indicateurs (fig. 4.2.).

La mesure de la taille effective est donnée par la formule suivante (Burt, 1992 : 52) :

$$\sum_j \left[1 - \sum_q p_{iq} m_{jq} \right] ; q \neq i, j \quad [4.1] ;$$

où p_{iq} correspond à la proportion de temps et d'énergie consacrée par i (*ego*) au contact de q (*alter*), autrement dit, le poids de q dans le réseau personnel de i (dans l'exemple, $n = 6$ et $p_{iq} = 1/6$) ; et m_{jq} à l'existence ou l'absence d'un lien entre l'alter q et un autre alter j (0, 1)²⁷⁰.

Fig. 4.2. Taille, taille effective, densité et contrainte structurale du réseau



Note : (1) Dans cet exemple, *ego* dispose d'un réseau de 6 contacts, soit un total de $(6*5) / 2 = 15$ liens possibles entre les membres du réseau. Sur ces 15 liens potentiels, 4 sont effectifs, soit une densité de $4/15 = 0,27$; (2) $p_{ego/B} * p_{B/A} = 0,167 * 0,333 = 0,056$; $p_{ego/C} * p_{C/A} = 0,167 * 0 = 0$; $p_{ego/D} * p_{D/A} = 0,167 * 0 = 0$; $p_{ego/E} * p_{E/A} = 0,167 * 0,500 = 0,083$; $p_{ego/F} * p_{F/A} = 0,167 * 0,500 = 0,083$; $C_{ego/A} = [0,167 + (0,056 + 0,083 + 0,083)]^2 = 0,151$.

Source : Adapté de Burt (1992: 56)

L'expression :

$$\sum_q p_{iq} m_{jq} \quad [4.2] ;$$

est un coefficient de redondance de l'alter q . L'unité moins l'expression [4.2] représente alors la valeur effective du contact. Plus l'alter q est déjà connecté à des *alters* auxquels i est lui aussi lié, plus son coefficient de redondance va être élevé et sa valeur effective faible. La

²⁷⁰ Avec prise en compte de la force des liens, p_{iq} devient :

$$p_{iq} = \frac{z_{iq}}{\sum_q z_{iq}}$$

avec z_{iq} une mesure continue de la force des liens entre i et q . Dans ce cadre, m_{jq} devient également la force marginale du lien de j avec q (force du lien de j avec q divisée par le lien le plus fort que j entretient avec n'importe quel autre *alter*). Nous avons appliqué une logique similaire pour le calcul d'une densité pondérée (cf. section 3, chapitre 2). Néanmoins, cette dernière s'est révélée très fortement corrélée à la mesure traditionnelle de la densité. Ici, dès lors que la mesure de l'intensité des liens entre *alters* est différente de celle des liens entre *ego* et *alters* (cf. chapitre 2), il nous est impossible d'avoir une mesure continue de la force des liens commune à l'ensemble des relations (*ego-alters* et *alters-alters*). Nous ne choisissons donc pas ici de mesure pondérée ni de la taille effective, ni de la contrainte structurale. Par ailleurs, nous avons vu que la force des liens peut avoir un impact en elle-même, par exemple du fait de son rôle dans la qualité de transmission des ressources et pas seulement par la contrainte qu'elle peut exercer (effet de type densité), ce qui incite donc bien à distinguer les deux dimensions (force des liens et structure).

somme des valeurs effectives de l'ensemble des contacts de j (*ego*) donne la taille effective. Cette somme varie de 1, pour un réseau pourvoyant un seul contact, à n , le nombre de contacts existants dans le réseau (auquel cas chaque contact du réseau est non redondant). Dans l'exemple de la figure 4.2, $p_{ego/A}$ vaut 0,167 puisque A représente un sixième des relations d'*ego* et $m_{A/B}$ vaut 1 car A et B ont un lien, de sorte que $p_{ego/A} * m_{A/B} = 0,167$. Dans le même sens, $m_{A/C}$ vaut 0 car ils n'ont pas de lien et donc $p_{ego/A} * m_{A/B} = 0$. En appliquant le raisonnement à l'ensemble des contacts de A, on opère le calcul suivant :

$$\sum_q p_{ego/A} . m_{A/q} ; q \neq ego, A$$

Le résultat est le coefficient de redondance, qui vaut ici 0,501. La valeur effective du contact A n'est donc pas de 1 mais de 0,499 ($1 - 0,501$), car il relie *ego* à trois *alters* (B, E, F) auxquels *ego* est déjà lié. En développant le raisonnement aux cinq autres *alters* du réseau et en additionnant les valeurs effectives de chaque *alters*, on obtient la taille effective qui est ici de 4,67. Le réseau personnel d'*ego* ne vaut donc pas 6 *alters*, mais 4,67 dans la mesure où il existe des liens entre ces *alters*, autrement dit des redondances.

Le calcul de la contrainte structurale diffère quelque peu. Dans le cadre de cet indicateur, chaque alter j représente une certaine contrainte pour l'*ego* i . Cette contrainte s'exprime de la manière suivante (Burt, 1992: 55):

$$C_{ij} = \left(p_{ij} + \sum_q p_{iq} p_{qj} \right)^2 ; q \neq i, j \quad [4.3] ;$$

où p_{ij} est, comme précédemment, la proportion de temps et d'énergie consacrée par i (*ego*) au contact de l'alter j , ou le poids de j dans le réseau personnel de i (dans l'exemple de la figure 4.2., $p_{ij}=1/6$). De la même manière, p_{iq} correspond à la proportion de temps et d'énergie consacrée par i au contact de l'alter q ($q \neq j$) ou le poids de q dans le réseau personnel de i . Ainsi, p_{qj} est alors la proportion de temps et d'énergie consacrée par q (ici considéré comme *ego* de son réseau) au contact de j , ou le poids de j dans le réseau personnel de q (dans notre exemple, $p_{AB} = 1/4$). Dès lors, si le produit $p_{iq} p_{qj}$ est élevé, c'est-à-dire si j représente une proportion importante du réseau de q et q une proportion importante du réseau de i , alors tout investissement de i dans sa relation avec q le conduit inévitablement à j et, ce faisant, augmente l'investissement indirect de i avec j . En agrégeant ce produit sur l'ensemble des

alters q et en y ajoutant le poids du lien direct de i avec j , on obtient la proportion de temps et d'énergie consacrée par i , directement ou indirectement, au contact de j :

$$p_{ij} + \sum_q p_{iq} p_{qj} ; q \neq i, j \quad [4.4] ;$$

l'expression $\sum_q p_{iq} p_{qj}$ mesurant donc la connexion indirecte entre i et j passant par les autres *alters* q . La contrainte de j pour i dépend donc de deux choses : le poids de j dans le réseau de i et le poids de j dans le réseau des autres *alters* q pondéré du poids que ces *alters* q représentent eux même dans le réseau de i . Le deuxième aspect traduit la notion de trous structuraux entourant j . Le contact j est alors d'autant plus contraignant pour i qu'il représente une part importante de son réseau et qu'il est entouré de peu de trous structuraux (qui permettraient à i de tirer un avantage de sa position). L'expression au carré ([4.3.]) définit donc la contrainte sur *ego* de l'absence de trous structuraux primaires autour de j . Cette mesure de la contrainte individuelle de chaque alter varie d'un minimum de p_{ij}^2 , dans la situation où j est déconnecté de tous les autres contacts, à un maximum de 1, si j est le seul contact d'*ego*. Dans notre exemple, l'alter A représente un sixième des relations de *ego*, $p_{ego/A} = 0,167$. De même, $p_{ego/B} = 0,167$ et A représente un tiers des relations de B, soit $p_{B/A} = 0,333$. La valeur de la connexion indirecte pour *ego* de l'alter A par rapport à B est donc de : $p_{ego/B} * p_{B/A} = 0,167 * 0,333 = 0,056$. Si l'on applique le même raisonnement à l'ensemble des *alters* (sauf A) et que l'on y ajoute $p_{ego/A}$, on obtient la contrainte de A pour *ego* : $C_{ego/A} = 0,151$ (le détail des calculs est donné dans la note 2, fig. 4.2.). La contrainte globale ou agrégée devient :

$$C_i = \sum_j C_{ij} ; i \neq j$$

Soit ici, $C_i = 0,400$ (fig. 4.2.). La mesure de la contrainte structurale permet de prendre en considération simultanément la taille (nombre d'*alters*), la densité et contrairement à la taille effective, la hiérarchie du réseau personnel (la hiérarchie mesure la concentration des connexions indirectes en un seul contact)²⁷¹. La taille fait décroître la force proportionnelle des relations (p_{ij}) dans la contrainte (fig. A.4.1.). La contrainte est par ailleurs plus forte dans les réseaux les plus denses, car ils contiennent moins de contacts alternatifs. Autrement dit, la densité augmente la composante des connexions indirectes dans la contrainte. La contrainte

²⁷¹ « Un réseau est hiérarchisé dans la mesure où il est organisé autour de l'un des contacts qui le compose » (Burt, 1995 : 617).

est également plus forte dans les réseaux plus hiérarchisés. Finalement, la mesure de la contrainte approche de zéro dans les grands réseaux de contacts non redondants et est proche de un dans les petits réseaux de contacts fortement interconnectés²⁷². D'un point de vue pratique, pour procéder aux calculs, les matrices ont d'abord été saisies sous Excel en y ajoutant une ligne, représentant *ego*, uniquement remplie de 1 dans la mesure où, par définition, *ego* a un lien avec tous les *alters* de son réseau. Ces matrices ont ensuite été introduites dans le logiciel UCINET VI afin de calculer la contrainte du réseau de chacun des 278 répondants²⁷³.

2.2.2. Structure des réseaux, caractéristiques et performances des MPE

Quatre indicateurs de structure ont été retenus pour mener notre analyse. Les deux premiers, les plus usités, correspondent à la taille et à la densité du réseau. D'un point de vue économétrique, ces deux indicateurs sont nécessairement associés afin que l'effet taille et l'effet densité se contrôlent mutuellement. Les deux autres indicateurs retenus sont ceux proposés par Burt, à savoir la taille effective et la contrainte structurale. Ces deux indicateurs ont l'avantage d'intégrer au sein d'une même mesure la taille et la densité du réseau.

Le tableau 4.12. croise nos indicateurs de structure avec les caractéristiques des MPE et des entrepreneurs. Il permet de confirmer statistiquement un certain nombre d'observations déjà établies dans la section 2 du chapitre précédent. On retrouve ainsi une opposition nettement prononcée entre activités de production et de commerce du point de vue de la structure du réseau personnel des entrepreneurs. Alors que dans les premières, les réseaux sont en moyenne plutôt grands (8 *alters*) et peu denses (0,43), avec par conséquent une contrainte structurale faible (0,49), c'est la situation inverse qui est observée dans les secondes, les réseaux y étant en moyenne plus petits (6,32 *alters*), plus denses (0,62) et de fait plus contraignants (0,63). On constate également que la taille du réseau personnel s'accroît avec l'ancienneté des établissements ainsi qu'avec l'ancienneté de résidence des entrepreneurs dans la ville. De même, les entrepreneurs les plus jeunes sont caractérisés par des réseaux plus restreints. Il apparaît donc que l'expérience et l'ancienneté de manière générale permettent

²⁷² L'impact différencié de la taille et de la densité sur la taille effective et la contrainte est présenté en annexe (fig. A.4.1.).

²⁷³ UCINET est un logiciel d'analyse de réseaux sociaux développé par Steve Borgatti, Martin Everett et Lin Freeman (Borgatti *et al.*, 2002)..

Tab. 4.12. Caractéristiques des entreprises / entrepreneurs et structure du réseau (n=270)¹

Caractéristiques	Taille du réseau	Densité	Taille effective	Contrainte structurale
Secteur				
Production	8,00	0,43	3,35	0,49
Commerce	6,36	0,62	2,40	0,63
Restauration	6,60	0,50	2,67	0,58
Autres services	7,33	0,58	2,64	0,57
Localisation				
Cercle périphérique	6,67	0,49	2,79	0,59
Centre historique	7,44	0,54	2,84	0,56
Ancienneté de l'activité				
Moins de 5 ans	6,74	0,51	2,70	0,57
Plus de 5 ans	7,37	0,53	2,91	0,56
Age de l'entrepreneur				
Moins de 25 ans	6,21	0,49	2,67	0,57
25 à 35 ans	7,31	0,52	2,87	0,56
35 à 45 ans	7,05	0,52	2,80	0,56
Plus de 45 ans	7,32	0,55	2,82	0,60
Groupe ethnique				
Mossi	6,92	0,54	2,69	0,58
Autres	7,23	0,51	2,91	0,55
Genre				
Homme	7,20	0,50	2,90	0,55
Femme	6,58	0,61	2,38	0,62
Ancienneté de résidence				
Natif de Bobo	7,57	0,52	2,96	0,55
Autres	6,72	0,52	2,71	0,57
Education				
Aucune	6,68	0,56	2,48	0,60
Primaire ou plus	7,33	0,50	3,01	0,54
Total	7,10	0,52	2,82	0,56

Notes: (1) La première valeur du tableau montre que la taille moyenne du réseau des entrepreneurs dans le secteur de la production est de 8 contacts. Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (test-t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10). Cette valeur suggère donc que la taille des réseaux personnels dans les activités de production est statistiquement supérieure à la taille moyenne dans les autres secteurs d'activité.

Source : auteur.

aux entrepreneurs de consolider et de développer leur réseau d'accès aux ressources. Si l'ancrage dans la ville est significativement et positivement lié à la taille du réseau, il en va de même de la localisation de l'activité au centre historique de la ville. La présence de l'établissement dans ces secteurs, denses en termes d'activités et structurés autour du grand marché central, du boulevard principal (boulevard de la révolution) et des zones de transit (gares ferroviaire et routière), accroît inévitablement les possibilités de formation de nouvelles

relations, notamment des relations d'affaires. Enfin, les autres indicateurs de structure apparaissent peu différenciés selon les caractéristiques des entrepreneurs et des activités. Outre les spécificités sectorielles déjà soulignées, des différenciations selon le genre et le niveau d'éducation apparaissent également. Les femmes sont ainsi encastrées dans des réseaux plus restreints et plus denses, probablement du fait d'une proportion de liens familiaux plus importante (cf. chapitre 3). La structure des réseaux devient en revanche moins contraignante avec le niveau d'éducation des entrepreneurs. Avec le niveau d'éducation, s'accroît en effet l'accès aux relations avec des *alters* de statuts sociaux plus élevés (voir *supra*).

L'investigation économétrique de l'impact de la structure du réseau sur les performances économiques des MPE repose sur le modèle précédemment utilisé ([3.1]). Les mêmes variables dépendantes et les deux premiers blocs de variables explicatives ont été conservés. Le troisième bloc porte dorénavant sur la structure du réseau personnel des micro-entrepreneurs. Les quatre indicateurs de structure ont été testés, la taille et la densité de manière conjointe et la taille effective et la contrainte structurale séparément. Les résultats des régressions sont présentés dans le tableau 4.13. et les moyennes et écart-types de chaque variable le sont dans le tableau A.4.13.²⁷⁴.

Aucune des régressions ne permet de vérifier l'impact de la structure du réseau sur les performances économiques des MPE et ce quel que soit l'indicateur retenu. Ce résultat appelle plusieurs remarques que l'on peut articuler autour des deux conceptions du rôle de la structure des réseaux dans la dynamique de l'action économique. Que nos résultats ne confirment pas, à ce stade de l'analyse, la thèse des trous structuraux de Burt ne constitue pas en soit une grande surprise. En effet, nous avons vu précédemment que, d'un point de vue théorique, la thèse de Burt pouvait être appréhendée comme une reformulation au niveau structural de la thèse de la force des liens faibles de Granovetter. Or nos résultats de la section 1 ont au contraire mis en évidence la force des liens forts. De plus, dans la première partie de notre seconde section, le tableau 4.9. ne permet pas non plus de vérifier la proposition de la « force des liens » de Lin selon laquelle les liens faibles conduisent à des *alters* de statuts sociaux supérieurs. Dès lors, l'enchaînement logique liens faibles – *alters* de statuts supérieurs – faible contrainte structurale est rompu. A ce stade de notre analyse, les bénéfices

²⁷⁴ Les hypothèses de linéarité et normalité et de non corrélation de la distribution des erreurs ont été vérifiées. L'hétéroscédasticité a également été corrigée par la méthode de White. Les estimations « robustes » présentées en annexe dans le tableau A.4.14. confirment la stabilité des résultats.

Tab. 4.13. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Structure du réseau

Variables endogènes	log (CA)			log (VA)			log (EBE)			VIF
Paramètres ¹										
Constante	3,040 (14,84)***	3,127 (15,56)***	3,061 (13,89)***	2,744 (14,81)***	2,822 (15,59)***	2,779 (13,97)***	3,284 (13,30)***	3,400 (14,14)***	3,315 (12,51)***	
Inputs										
Log (capital)	0,111 (3,07)**	0,114 (3,14)***	0,115 (3,20)***	0,072 (2,20)**	0,078 (2,38)**	0,075 (2,29)**	0,074 (1,70)*	0,081 (1,86)*	0,074 (1,70)*	1,579
Log (travail)	0,289 (7,48)***	0,297 (7,72)***	0,299 (7,77)***	0,335 (9,59)***	0,343 (9,89)***	0,341 (9,85)***	0,125 (2,68)***	0,134 (2,90)***	0,130 (2,81)***	1,503
Entreprise										
Commerce ³	0,573 (10,12)***	0,582 (10,32)***	0,577 (10,27)***	0,237 (4,62)***	0,237 (4,67)***	0,242 (4,76)***	0,259 (3,79)***	0,260 (3,85)***	0,271 (4,01)***	1,490
Restauration ³	0,589 (7,00)***	0,609 (7,24)***	0,610 (7,27)***	0,351 (4,62)***	0,364 (4,81)***	0,367 (4,84)***	0,491 (4,84)***	0,503 (5,00)***	0,510 (5,06)***	1,682
Multiactivité ⁴	0,106 (1,63)*	0,121 (1,85)*	0,122 (1,87)*	0,087 (1,48)	0,097 (1,66)*	0,098 (1,67)*	0,126 (1,60)	0,134 (1,72)*	0,136 (1,73)*	1,066
Enregistrement officiel ⁵	0,161 (2,10)**	0,171 (2,23)**	0,165 (2,15)**	0,137 (1,98)**	0,140 (2,04)**	0,142 (2,05)**	0,193 (2,10)**	0,198 (2,16)**	0,203 (2,20)**	1,273
Conjoncture ⁶	0,102 (2,11)**	0,111 (2,31)***	0,115 (2,40)**	0,146 (3,33)***	0,156 (3,63)***	0,153 (3,55)***	0,185 (3,18)***	0,194 (3,40)***	0,188 (3,27)***	1,123
Entrepreneur										
Genre ⁷	0,005 (0,07)	0,003 (0,04)	-0,001 (-0,02)	-0,095 (-1,48)	-0,101 (-1,57)	-0,098 (-1,52)	-0,090 (-1,05)	-0,097 (-1,14)	-0,090 (-1,05)	1,495
Ethnie ⁸	-0,004 (-0,08)	-0,004 (-0,10)	-0,007 (-0,16)	-0,004 (-0,10)	-0,008 (-0,19)	-0,006 (-0,14)	0,021 (0,39)	0,016 (0,30)	0,022 (0,39)	1,114
Education primaire ou plus ⁹	0,012 (0,27)	0,011 (0,22)	0,014 (0,29)	0,045 (1,06)	0,050 (1,17)	0,044 (1,05)	0,062 (1,10)	0,071 (1,25)	0,058 (1,04)	1,092
Expérience ¹⁰	0,058 (1,28)	0,065 (1,43)*	0,068 (1,50)	0,065 (1,59)	0,075 (1,84)*	0,071 (1,74)*	0,090 (1,64)*	0,102 (1,87)*	0,093 (1,70)*	1,136
Anticipation de la demande ¹¹	0,029 (0,42)	0,018 (0,26)*	0,012 (0,17)	0,132 (2,11)**	0,118 (1,88)*	0,121 (1,92)*	0,211 (2,53)**	0,193 (2,32)**	0,201 (2,40)**	1,278
Organisation professionnelle ¹²	0,146 (2,36)*	0,144 (2,32)**	0,148 (2,37)**	0,131 (2,35)**	0,129 (2,30)**	0,132 (2,35)**	0,17 (2,40)**	0,174 (2,34)**	0,180 (2,40)**	1,111
Structure du réseau										
Densité	0,114 (1,47)			0,089 (1,27)			0,138 (1,48)			1,119
Taille	0,012 (1,29)			0,009 (1,02)			0,004 (0,37)			1,261
Taille effective		-0,001 (-0,06)			-0,016 (-0,91)			-0,035 (-1,49)		1,246
Contrainte structurale			0,089 (0,71)			0,042 (0,37)			0,078 (0,52)	1,187
N	270	270	270	270	270	270	270	270	270	
F	26,02	21,31	21,38	18,85	19,98	19,87	8,79	9,44	9,23	
(sig)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	
R ²	0,546	0,539	0,540	0,527	0,523	0,522	0,342	0,341	0,336	
R ² ajusté	0,349	0,514	0,515	0,499	0,497	0,495	0,303	0,305	(0,299)	

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire, 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

de l'autonomie pour les entrepreneurs (liés à la présence de trous structuraux dans leur réseau) ne peuvent donc être confirmés. Mais, si la thèse de Burt ne trouve pas ici de validation empirique, la version alternative du rôle de la structure du réseau, que l'on retrouve chez Coleman ou Granovetter, n'est pas non plus ici vérifiée. La densité des réseaux comme élément favorisant l'émergence de normes et facilitant le contrôle social et la diffusion de l'information (notamment sur la réputation des entrepreneurs, cf. Fafchamps, 2001, 2006) ne semble pas avoir d'impact sur les performances économiques. Or, sur ce point, le résultat peut paraître plus surprenant puisqu'il aurait été assez logique, après avoir mis en évidence l'importance des liens forts et de la proximité sociale, que la densité des réseaux, ou la contrainte, aient également un impact positif. Toutefois, si un impact direct ne peut être observé sur les performances, un impact indirect peut néanmoins exister à travers l'accès aux inputs. Ou encore, des spécificités sectorielles peuvent également être à l'œuvre. Les résultats des régressions portant sur des formes réduites de la fonction de gain nous rappellent que la taille du réseau des entrepreneurs a probablement un impact indirect s'exprimant à travers l'accès au capital ou au travail (tab. A.4.15.). L'effet de la densité du réseau apparaît quant à lui marqué selon la branche d'activité (tab. A.4.16). On se souvient en effet qu'au chapitre 3, l'analyse descriptive des réseaux a révélé des spécificités sectorielles, notamment des réseaux plus restreints et denses dans le commerce.

Finalement, si l'on peine à mettre en évidence un impact direct de la structure des réseaux sur les performances des MPE, la question qui émerge alors est de savoir dans quelle mesure cet effet ne dépendrait pas de son articulation avec les deux autres dimensions du réseau. La voie est ainsi ouverte pour la dernière étape de notre réflexion portant sur l'identification d'une typologie des réseaux au sein desquels les entrepreneurs sont encastrés.

En conclusion de cette section, nous retiendrons que, contrairement à l'hypothèse de la théorie des ressources sociales de Lin, l'accès aux *alters* de statut supérieur ne se révèle pas, dans notre étude, être un déterminant significativement positif de l'efficacité des activités ; pour les entrepreneurs les plus vulnérables, il pourrait même se révéler néfaste. A l'inverse, nos résultats soulignent l'importance de la proximité sociale et professionnelle des relations (accès aux statuts intermédiaires, homophilie et homogénéité professionnelle). Ce résultat est par ailleurs cohérent avec celui concernant la force des liens. La proximité sociale des relations ne saurait toutefois être assimilée à la densité du réseau, dans la mesure où aucun

impact significatif des variables de structure n'a pu être confirmé. Dès lors, analyser la manière dont la structure des réseaux se combine avec les deux autres dimensions au sein de configurations-type de réseaux, constitue une dernière étape stimulante dans l'exploration de la nature des réseaux sociaux des micro-entrepreneurs informels et de leur impact sur les performances économiques des activités.

3. Configuration du réseau personnel des entrepreneurs et performances économiques des MPE²⁷⁵

Nous voici parvenus à la dernière étape de notre réflexion empirique concernant l'impact du réseau social d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs sur les performances économiques des MPE informelles à Bobo-Dioulasso. Les deux premières sections nous ont permis d'évaluer séparément l'impact des trois dimensions constitutives du réseau égocentré (le contenu des liens, les caractéristiques des *alters* et la structure). Cette dernière section se propose à présent d'analyser les différentes articulations qui peuvent exister entre ces trois dimensions, à partir de l'identification de configurations-type de réseau, ainsi que leur éventuel impact sur les performances économiques des MPE.

Dans la littérature exposée au premier chapitre, une distinction récurrente est établie, quelque soit le champ théorique, entre les « réseaux de solidarité » ou de « survie » (plutôt petits, denses, homogènes et composés essentiellement de liens forts) et les « réseaux d'innovation » ou d'« accumulation » (plutôt larges, éparses, diversifiés et composés de liens faibles ainsi que d'*alters* de statut social privilégié)²⁷⁶. Derrière cette typologie, on trouve en filigrane une articulation théorique entre les trois dimensions du réseau égocentré selon laquelle les liens faibles favorisent l'accès à des *alters* de statuts sociaux élevés qui sont généralement non redondants donc porteurs de trous structuraux. Nos résultats empiriques précédents ont néanmoins quelque peu écorné cette articulation théorique. Ils ont en effet conduit à mettre en évidence que l'impact du contenu des liens était essentiellement dû à leur valeur intrinsèque notamment à travers la force des liens forts (accessibilité et meilleure circulation des

²⁷⁵ Cette section reprend en partie et complète un document de travail coécrit avec F. Combarnous, présenté à la conférence IARIW-SAIM sur le thème « *Measuring the Informal Economy in Developing Countries* », (Kathmandu, Nepal, 24-26 Septembre 2009), intitulé: « Measuring entrepreneurs' social networks and their economic impact in an informal African urban economy » (Berrou et Combarnous, 2009).

²⁷⁶ Cette distinction correspond par ailleurs souvent à une opposition entre réseaux d'appartenances (hérités) et réseaux d'adhésions (choisis).

ressources) et des liens d'affaires (réduction des coûts de transaction, régularité de la demande, coopération, etc.). Le rôle structural des liens faibles ne s'est donc pas vérifié empiriquement dans notre cas, et cela notamment du fait que ces derniers ne semblent pas nécessairement favoriser l'accès à des *alters* de statuts social supérieur (cf. tab. 4.9.). L'absence d'impact des trous structuraux sur les performances économiques des MPE est venu confirmer ces résultats. Dès lors que cette articulation théorique est ici remise en cause empiriquement, cela questionne inévitablement la pertinence des typologies bipartites produites *ex ante* et présentées ci-dessus. Dans le même temps, cela interroge également sur les articulations qui peuvent alors être observables entre les trois dimensions des réseaux égocentrés ici étudiés. L'impact des trous structuraux pourrait ainsi être conditionné à des articulations spécifiques avec les autres dimensions. Et les effets identifiés des autres dimensions pourraient d'ailleurs eux aussi être susceptibles de varier selon les configurations de réseau dans lesquelles elles s'inscrivent.

Dans une première étape de cette section nous proposons une typologie des réseaux, fondée sur les trois dimensions qui en sont constitutives, construite à partir d'une classification en nuées dynamiques (3.1.). Dans une seconde étape, nous développons une analyse de l'impact des différentes configurations-type de réseaux identifiés sur les performances économiques des MPE de notre échantillon (3.2.).

3.1. Une typologie « ex-post » des réseaux

Afin d'identifier des configurations-type de réseau personnel, selon les trois dimensions qui leur sont constitutives, l'optique retenue ici consiste d'un point de vue méthodologique à mettre en œuvre une procédure de classification de groupes. La démarche vise dès lors à établir une typologie « *ex-post* » des réseaux sociaux. Autrement dit, il s'agit de produire une classification des micro-entrepreneurs selon le type de réseau au sein duquel ils sont encastés. L'originalité et l'apport de la démarche reposent alors sur la possibilité d'aller bien au-delà de la typologie bipartite usuelle opposant les réseaux de solidarité aux réseaux d'accumulation (Barr, 2002 ; Meagher, 2006 ; cf. *supra*). Après avoir présenté les résultats de la procédure de classification en nuées dynamiques sur l'ensemble des variables retenues (3.1.1.), les quatre réseaux identifiés seront décrits de manière plus précise à l'aide de variables de caractérisation (3.1.2.).

3.1.1. La classification en nuées dynamiques

L'analyse en classification de groupe (*cluster analysis*) conduit à l'identification de groupes statistiquement homogènes du point de vue des données mobilisées. Plus précisément, nous avons mobilisé la procédure de classification en nuées dynamiques pour identifier des groupes d'entrepreneurs homogènes relativement à la composition de leur réseau social (cf. encadré 4.3.).

Encadré 4.3.

La procédure de classification en nuées dynamiques

La procédure de classification en nuées dynamiques utilise, afin de déterminer l'appartenance d'un individu statistique à un groupe, un algorithme basé sur un critère centroïde (cf. Hartigan, 1975). Cela signifie qu'un individu est relié au groupe dont le centre est le plus proche de cet individu. Dans la mesure où l'on ne dispose pas d'information a priori sur les centres des groupes, ces derniers sont donc estimés de la manière suivante à partir des données : les k premières observations du fichier, k étant le nombre de groupes requis par l'analyste, sont sélectionnés comme centres provisoires des groupes. Ils sont par la suite actualisés par un processus itératif. De manière générale, chaque individu est assigné au centre dont il est le plus proche, mais un individu remplace un centre existant si sa plus petite distance à un autre centre est supérieure à la distance entre les deux centres les plus proches. Un individu remplace également un centre préexistant si le plus petit écart entre cet individu et un centre est plus grand que la plus petite distance entre ce centre et tous les autres centres. Dans tous les cas de figure, c'est le centre le plus proche de l'individu qui est remplacé. Le processus d'assignation des individus et de

détermination des centres est répété jusqu'à ce qu'il n'y ait plus aucun changement dans les centres des groupes. A terme, la variance intra-groupes est minimisée, alors que la variance inter-groupes est maximisée. Pour classer les individus, ce sont les distances euclidiennes qui sont calculées ; la distance euclidienne entre deux cas x et y est $D_{xy} = [\sum (x_i - y_i)^2]^{0.5}$. La fiabilité de la procédure requiert par ailleurs que l'ensemble des variables exploitées pour générer les groupes soit exprimé dans la même échelle. Dans le cas contraire, les variables contribueraient au score des distances en fonction de la grandeur absolue de leurs unités de mesure. La solution adoptée ici consiste à standardiser les variables, c'est-à-dire à toutes les transformer de sorte que leurs moyennes soient nulles et leurs écarts-type égaux à l'unité. Pour terminer, il importe de noter que le choix final du nombre de groupes fait par l'analyste se fait à l'issue de la mise en œuvre de plusieurs classifications, avec un nombre de groupes différent à chaque fois. Le nombre de groupes retenus est donc celui produisant les groupes les plus fiables statistiquement et les plus cohérents du point de vue du sens que chacun d'eux porte.

Source : Combarous (2001b: 236)

Les variables retenues pour la classification correspondent à celles qui ont permis de décrire et d'analyser séparément chacune des dimensions constitutives du réseau égocentré²⁷⁷. En ce qui concerne la structure du réseau, la variable retenue est la contrainte structurale de Burt (1992) qui possède l'avantage de décrire dans une seule mesure plusieurs aspects de la

²⁷⁷ Pour le détail de ces indicateurs, nous rappelons qu'un tableau de synthèse est fourni en fin d'annexe (cf. tab. A.4.22.).

structure, à savoir la taille, la densité et la hiérarchie du réseau (cf. *supra*). Du point de vue du contenu des relations, les trois variables conservées sont la force médiane des liens, la proportion de liens d'affaires dans le réseau et la proportion de ressources tangibles parmi l'ensemble des ressources véhiculées par les relations. Enfin, relativement aux caractéristiques des *alters*, les cinq variables de classification sont : la proportion d'*alters* de statut intermédiaire et supérieur, la proportion d'*alters* exerçant dans la même sous-branche d'activité, le nombre de métiers différents dans le réseau (rapporté à la taille) et la proportion de relations hétérophiles. L'application de la procédure de classification en nuées dynamiques à ces neuf variables conduit à identifier quatre groupes homogènes caractérisant les différents types de réseaux au sein desquels les micro-entrepreneurs sont encastés (tab. 4.14.)²⁷⁸.

Tab 4.14. Types de réseaux identifiés ; moyennes des variables de classification par groupe¹

Variables de classification	Groupes					
	A	B	C	D	Indistinct	Total
Structure du réseau						
Contrainte structurale	0,585	0,471	0,434	0,909	0,481	0,564
Contenu des liens						
Force médiane des liens	0,578	0,323	0,346	0,508	0,446	0,449
Proportion de liens d'affaires	0,435	0,694	0,498	0,589	0,520	0,539
Proportion de ressources tangibles	0,587	0,781	0,616	0,674	0,645	0,656
Attributs des alters						
Proportion d' <i>alters</i> de statut intermédiaire	0,211	0,220	0,149	0,264	0,207	0,209
Proportion d' <i>alters</i> de statut supérieur	0,098	0,071	0,367	0,081	0,140	0,145
Proportion de liens hétérophiles	0,203	0,247	0,528	0,173	0,243	0,272
Proportion de liens de même branche	0,339	0,334	0,141	0,301	0,270	0,284
Nombre de métier différents	0,396	0,426	0,547	0,533	0,429	0,456
N	73	55	47	41	54	270

Notes : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne globale de la variable considérée (test-t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10).

Toutefois, une telle procédure de classification conduit à affecter toutes les observations à un ou l'autre des groupes, de sorte que le degré de précision de la typologie résultante peut être en partie altéré du fait de la présence au sein de chaque groupe d'individus dont le profil en termes de configuration du réseau est finalement très proche du profil moyen sur l'ensemble des entrepreneurs de l'échantillon. Afin d'éviter ce problème et de renforcer la cohérence des groupes, nous avons créé un cinquième groupe qui comprend les individus dont le réseau est

²⁷⁸ Notons que dans la mesure où rien ne permet de considérer une dimension comme étant plus importante qu'une autre, que ce soit d'un point de vue théorique ou empirique, les variables ont été pondérées de sorte que chaque dimension représente le même poids dans la procédure de classification (33%). D'autre part notons que des tentatives de classification en trois et cinq groupes ont été menées, mais qu'elles se sont respectivement avérées être trop « grossière » pour la première et inutilement désagrégée pour la seconde. Aucune de ces dernières n'a donc affiché le degré de cohérence de la classification retenue.

« indistinct » comparativement aux quatre groupes identifiés. Plus précisément, nous avons sélectionné pour ce groupe les 20% d'entrepreneurs dont la distance euclidienne à l'« individu moyen » est la plus faible.

Le tableau 4.14. présente la typologie obtenue avec les valeurs moyennes de chaque variable de classification par groupe. Afin de décrire plus précisément les groupes identifiés, le tableau 4.15. propose également les valeurs moyennes par groupes d'autres variables pertinentes, relatives au réseau de l'entrepreneur ainsi qu'à ses caractéristiques sociodémographiques et son activité (variables de caractérisation).

3.1.2. Au-delà des typologies bipartites : les quatre types de réseaux identifiés

La colonne « total » des tableaux 4.14. et 4.15. rappelle les principales observations établies auparavant sur la nature globale des réseaux des micro-entrepreneurs de Bobo-Dioulasso issus de notre échantillon. Il n'est pas inutile d'en rappeler les traits principaux. La taille moyenne du réseau des micro-entrepreneurs s'élève à 7,1 membres. Si plus de la moitié des liens qui composent les réseaux ont été créés avant le démarrage de l'activité, la force médiane des liens reste relativement modérée (0,449), de même que la contrainte structurale moyenne (0,564). Ceci s'explique en partie par la forte proportion des liens d'affaires dans les réseaux des entrepreneurs. Comparativement aux liens de sociabilité (amitié et sociabilité distante) et d'affaires, la proportion de liens familiaux reste relativement faible. Ces résultats suggèrent que les micro-entrepreneurs informels de Bobo-Dioulasso ne sont pas complètement encastés dans des *bonding ties* (intra-communautaires et familiaux). Par ailleurs, en moyenne, la plupart des membres du réseau bénéficient d'un statut social équivalent ou inférieur à celui de l'entrepreneur (64,5%) et les ressources véhiculées par les relations sociales sont plutôt tangibles (65,6%). Puisque le groupe indistinct ne nécessite pas de commentaires particuliers, dans la mesure où il correspond à un réseau « moyen », indistinct ou encore « peu marqué », nous allons à présent nous concentrer sur les quatre types de réseaux spécifiques identifiés²⁷⁹.

Le réseau caractéristique du groupe A peut être qualifié de « *réseau urbain de solidarité* » (RUS). En effet, ce dernier se caractérise par une force moyenne des liens élevée et comprend

²⁷⁹ Notons toutefois que les réseaux « indistincts » sont en moyenne plus grands que les autres (8,7 membres) et se caractérisent donc pas une contrainte structurale assez faible (0,481) et une plus grande diversité de ressources. A ce titre, il fera l'objet d'un commentaire particulier par la suite.

Tab. 4.15. Caractérisation des réseaux; moyennes des variables de caractérisation par groupe¹

Variables de caractérisation	Groupes					
	A	B	C	D	Indistinct	Total
Configuration du réseau						
Taille	7,41	6,93	7,19	4,59	8,70	7,10
Proportion de liens de famille	0,369	0,185	0,195	0,378	0,269	0,283
Proportion de liens d'amitié proche	0,265	0,175	0,254	0,207	0,259	0,235
Proportion de liens de sociabilité distante	0,242	0,374	0,316	0,221	0,306	0,292
Multiplexité moyenne des liens (rôles sociaux) ²	1,307	1,412	1,264	1,385	1,357	1,343
Proportion de liens créés avant l'activité	0,664	0,512	0,529	0,587	0,552	0,575
Proportion de liens forts	0,442	0,180	0,184	0,408	0,305	0,311
Proportion de conseils	0,203	0,120	0,190	0,201	0,184	0,180
Proportion de clients fidèle	0,131	0,187	0,183	0,204	0,141	0,164
Proportion de soutien financier	0,141	0,160	0,125	0,123	0,138	0,139
Proportion de ressources sociales	0,657	0,518	0,627	0,595	0,626	0,613
Nombre total de ressources distinctes	6,164	5,745	5,489	4,415	6,667	5,796
Multiplexité moyenne des liens (ressources) ²	1,497	1,525	1,383	1,664	1,410	1,491
Proportion d' <i>alters</i> de statut équivalent ou inférieur	0,691	0,708	0,483	0,654	0,654	0,645
Entrepreneur						
Ancienneté de résidence à Bobo	24,85	20,93	24,72	21,41	26,92	23,92
Age	36,07	33,22	37,00	35,51	35,78	35,51
Genre ⁴	0,178	0,127	0,170	0,195	0,130	0,159
Groupe ethnique ⁵	0,425	0,400	0,255	0,488	0,407	0,396
Aucune scolarité	0,425	0,382	0,170	0,439	0,314	0,352
Education primaire	0,370	0,436	0,383	0,268	0,444	0,385
Education secondaire ou plus	0,205	0,182	0,447	0,293	0,241	0,263
Années d'expérience du patron	6,62	5,05	8,66	6,59	7,44	6,81
Activité						
Localisée au centre historique de la ville	0,60	0,58	0,51	0,54	0,56	0,56
Ancienneté de l'établissement	7,62	6,00	8,66	8,10	7,94	7,61
Production	0,329	0,382	0,404	0,122	0,463	0,348
Commerce	0,356	0,291	0,085	0,537	0,241	0,300
Restauration	0,110	0,091	0,191	0,098	0,130	0,122
Autres services	0,205	0,236	0,319	0,244	0,167	0,230
N	54	58	54	44	60	270

Notes: (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (test-t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10); (2) Nombre moyen de rôles sociaux ou de ressources par liens dans le réseau ; (4) Variable binaire; 0 = homme et 1 = femme ; (5) Variable binaire; 1 = Mossi et 0 = autres groupes ethniques.

à ce titre une proportion importante de liens forts (près de 45%), majoritairement créés avant l'activité (66,4%) et composés en particulier de liens de parenté et d'amitié proche. A l'inverse, il dispose de la plus faible proportion de relations d'affaires. Ce réseau véhicule plus de ressources intangibles ou sociales que les autres réseaux, notamment en termes de conseils, d'information et d'idées, mais aussi du point de vue du soutien dans les relations

administratives²⁸⁰. Il n'en reste pas moins qu'il véhicule un nombre de ressources distinctes significativement plus élevé que les autres. Les membres de ce type de réseau présentent pour la plupart un statut social équivalent ou inférieur à celui d'*ego*, ceux disposant d'un statut supérieur étant nettement plus rares. La proportion d'*alters* disposant d'un statut intermédiaire est quant à elle dans la moyenne. Ces *alters* exercent par ailleurs souvent dans la même branche d'activité et se concentrent sur un nombre restreint de métiers différents. Cela traduit l'homogénéité professionnelle de ce type de réseau. L'ajout du qualificatif urbain à l'expression « réseau de solidarité » a ici pour but de soulever une différence remarquable par rapport au traditionnel réseau de solidarité notamment décrit par Barr (2002) et Meagher (2006), respectivement dans les contextes entrepreneuriaux ghanéen et nigérian. Cette différence notable est révélée par la valeur de la contrainte structurale qui, loin d'être élevée, se situe plutôt autour de la moyenne. Une première explication renvoie à la taille de ce réseau qui est la plus grande parmi les quatre réseaux identifiés. Une seconde repose sur l'éventuel découplage des relations interpersonnelles de leur cadre communautaire dans un contexte d'urbanisation et de crise économique. Comme nous l'avons déjà souligné lors du premier chapitre, certains auteurs ont montré que ce contexte favorise l'émergence de nouvelles formes de solidarités sociales, plus affinitaires, voire sélectives et même instrumentales, et de nature plus contractuelle (Marie, 1997; Lourenço-Lindell, 2002 ; Baumann, 2003 ; Meagher, 2006). Le poids des liens de sociabilité, notamment ici d'amitié proche, en est une illustration. Ce réseau de solidarité ne repose donc pas complètement sur des liens hérités, mais il mobilise une part importante de liens construits ou d'adhésion. Un autre élément pouvant également expliquer la « relative » faiblesse de la contrainte structurale concerne la déconnexion probable dans ce réseau de la sphère professionnelle vis-à-vis de la sphère familiale. Pour terminer sur ce réseau urbain de solidarité, notons qu'il est particulièrement bien réparti sur l'ensemble des entrepreneurs de notre échantillon quelle que soient leurs caractéristiques sociodémographiques ou le type de leur activité. Au total, ce sont 27% des micro-entrepreneurs de l'échantillon qui sont insérés dans ce type de réseau.

Le réseau B peut être considéré comme le « *réseau d'affaires* » (**RA**). Il s'agit d'un réseau de taille moyenne qui, comparativement au précédent, est composé d'une proportion significativement plus forte de liens d'affaires et moindre de liens familiaux. Cela se traduit par une force moyenne des liens et une contrainte structurale plus faibles (respectivement 0,323 et 0,471). Près de 80% des ressources véhiculées par ce réseau sont des ressources

²⁸⁰ Cf. tab. A.4.17. pour le détail concernant la proportion de chaque type de ressources selon le réseau.

tangibles (fournisseurs, clients, coopération, soutien financier), pour lesquelles il affiche des proportions significativement supérieures aux autres réseaux (tab. A.4.17.). Inversement, il dispose de la plus faible proportion de ressources sociales. Les liens de sociabilité sont ici significativement orientés vers les connaissances et collègues de travail (sociabilité distante), soulignant l'aspect socialisant du contexte de travail, caractéristique de ce type réseau. Les liens d'affaires sont en effet aussi souvent qualifiés de liens de sociabilité distante, ce qui se traduit ici par une multiplexité élevée en termes de rôle social. Les *alters* ne disposent quant à eux que très rarement d'un statut social supérieur et exercent le plus souvent dans la même branche d'activité qu'*ego*. On remarque que ce réseau est particulièrement bien représenté parmi les entrepreneurs les plus jeunes, les plus récemment arrivés sur Bobo et les moins expérimentés (il en va de même du point de vue de l'ancienneté de leur établissement). Cela souligne bien à quel point ce type de réseau correspond à un mode de socialisation des entrepreneurs relativement circonscrit à la sphère du travail. En l'absence d'un tissu social local hérité (famille, amis d'enfance), ces entrepreneurs voient le cadre de leur activité économique devenir un mode d'intégration socioprofessionnelle privilégié, l'accès aux ressources étant principalement circonscrit aux relations d'affaires. Ce réseau d'affaires caractérise 20% des entrepreneurs de l'échantillon.

Le réseau C peut quant à lui être qualifié de « **réseau vertical** » (**RV**). Il correspond assez bien au « réseau d'accumulation » ou « d'innovation » identifié dans la littérature ou à ce que Woolcock (2001) nomme « *linking social capital* ». En effet, il est principalement marqué par la présence d'une proportion significativement élevée d'*alters* de statut social supérieur (près de 40% contre moins de 10% pour les autres réseaux). Les relations composant ce type de réseau sont plutôt faibles (moins de 20% de liens forts), hétérophiles et largement extra-professionnelles, au sens où elles sont issues de branches d'activité différentes de celle d'*ego* (moins de 15% d'*alters* de même branche). Les *alters* de ce réseau affichent également une diversité de métiers significativement plus importante qu'au sein des réseaux précédemment décrits. Ce réseau vertical est de taille moyenne (7,19 membres en moyenne) et affiche la contrainte structurale la plus faible (0,434). On retrouve ici l'articulation logique sous-tendant notamment les arguments de la « force des liens faibles » et des « trous structuraux » : liens faibles – statuts sociaux élevés – faible contrainte structurale. Si la proportion de liens de parenté y est faible, celle de liens d'affaires est voisine de la moyenne. Les liens ont tendance à être plus spécialisés (faible multiplexité à la fois en termes de rôles sociaux et de ressources véhiculés), le réseau étant quant à lui peu marqué du point de vue du type de ressources

véhiculées (tab. A.4.17.). Le réseau vertical est bien représenté parmi les entrepreneurs expérimentés et ayant un niveau d'éducation élevé. L'opposition géopolitique historique entre l'ensemble Mooga et les ethnies de l'ouest du pays (Savonnet-Guyot, 1986), déjà observée dans la section 2, est ici confirmée. Il est en effet peu développé au sein des entrepreneurs du groupe Mossi. Enfin, sur l'ensemble des entrepreneurs insérés dans ce type de réseau (20% de l'échantillon), moins de 8% sont des commerçants, comparativement à 40% d'artisans, 19% de restaurateurs et 32% exerçant dans d'autres services.

Enfin, le réseau D présente des caractéristiques particulièrement intéressantes. Nous avons mis en évidence plus haut que le réseau de solidarité n'est pas dans notre cas aussi petit et dense que celui habituellement identifié dans la littérature (Barr, 2002 ; Meagher, 2006), raison pour laquelle nous lui avons d'ailleurs adjoint le qualificatif d'urbain. En réalité, le réseau le plus proche de ces caractéristiques est notre dernier type de réseau identifié que l'on qualifiera de « *réseau communautaire de solidarité et d'affaires* » (**RCSA**). L'emploi du terme communautaire a ici pour but de souligner l'aspect restreint et fortement interconnecté de ce réseau (en moyenne 4,59 membres et une contrainte structurale de 0,909). Ce réseau se caractérise ensuite par une forte proportion de liens d'affaires et familiaux, soulignant à quel point les deux dimensions sont ici peu déconnectées. La multiplexité des relations en termes de rôles et de ressources est en effet élevée, même si c'est de manière non significative pour la première. Cela confirme bien que les sphères domestique (familiale) et d'affaires sont interconnectées et ce d'autant plus que la proportion de liens de sociabilité est la plus faible de l'ensemble des quatre réseaux. La force médiane des liens est naturellement élevée dans ce réseau (0,508). Cette combinaison de liens d'affaires et familiaux se traduit également par un réseau peu spécialisé du point de vue des ressources qu'il véhicule, avec des proportions de ressources tangibles et sociales situées autour de la moyenne. On note à ce niveau une proportion significativement plus élevée de liens de clientèle fidélisée. A l'image du réseau de solidarité décrit par Barr ou Meagher, ce réseau communautaire de solidarité et d'affaires est aussi le moins diversifié en termes de ressources. Bien qu'il comprenne une proportion relativement importante d'*alters* de statut social intermédiaire, ce réseau reste encore socialement assez homogène avec la plus forte proportion de liens homophiles. Toutefois, si 30% des *alters* sont de même branche d'activité que l'entrepreneur, ce réseau présente une assez grande diversité de métier. Près de 54% des entrepreneurs disposant d'un tel réseau sont des commerçants. Saisissons alors l'occasion pour souligner que ce réseau communautaire de solidarité et d'affaires ne doit pas être confondu avec les communautés d'affaires dont nous

avons parlé lors de l'analyse des récits de vie (notamment à travers le cas d'Ibrahim, grossiste céréalier). Ces dernières rassemblent un bien plus grand nombre de membres. Dans notre cas, il s'agit plutôt de petits réseaux personnels encastrés au sein de communautés d'appartenance (notamment familiales). Ce type de réseau est bien représenté parmi les commerçants, en particulier les petits commerçants de détail.

Finalement, cette typologie des réseaux sociaux présents parmi les micro-entrepreneurs de notre échantillon offre un constat sensiblement plus complexe et riche que la traditionnelle opposition entre réseaux de solidarité et d'accumulation. Si nos résultats permettent de retrouver approximativement ces deux types de réseaux, le RCAS étant proche du réseau de solidarité ou d'appartenance et le RV du réseau d'accumulation, ils mettent aussi à jour deux autres configurations possibles : un RUS marqué par une contrainte structurale modérée comparativement au RCAS et un RA caractérisé par des liens d'affaires horizontaux et flexibles. Ainsi, les micro-entrepreneurs de l'informel ne semblent donc pas encastrés uniquement dans de petits réseaux de solidarité denses et homogènes. Ensuite, la manière dont chacune des quatre configurations identifiées combine les différentes dimensions du réseau égocentré fournit inévitablement de nouveaux éléments permettant d'affiner notre analyse de l'impact du réseau personnel d'accès aux ressources des entrepreneurs sur les performances économiques de leur activité.

3.2. Impact de la configuration du réseau sur les performances des MPE

Les trois dimensions constitutives du réseau personnel des micro-entrepreneurs ont fait l'objet d'une analyse empirique de leur impact respectif sur les performances économiques des activités. Nos résultats ont souligné le rôle de certains aspects particuliers de ces dimensions, notamment la force des liens, la proportion de liens d'affaires et d'*alters* de statut intermédiaire, et l'homogénéité socioprofessionnelle du réseau. Mais qu'en est-il une fois considérée la manière dont ces différentes dimensions se combinent au sein de quatre configurations-type de réseau ?²⁸¹ La démarche empirique repose alors sur la mise en œuvre

²⁸¹ On pourra objecter que pour répondre à cette question on aurait également pu simplement intégrer les variables continues caractérisant chacune de ces dimensions dans le modèle. Outre la multiplication du nombre de variables à intégrer dans la régression (au moins 7 variables supplémentaires engendrant leur lot de problèmes d'autocorrélation, etc.), il aurait été difficile d'appréhender les complémentarités ici soulevées, sauf à démultiplier également les termes d'interaction. De plus, les termes d'interaction croisant deux variables sont plus adaptés pour capter les complémentarités s'exprimant dans le même sens (valeurs fortes ou faibles pour les

de modèles linéaires et à choix qualitatifs (3.2.1.), dont les résultats alimenteront, dans une perspective comparative (vis-à-vis des résultats précédents), une discussion finale sur le rôle des réseaux comme déterminants des performances économiques de MPE (3.2.2.).

3.2.1. Estimation des modèles linéaires et à choix qualitatif

En ce qui concerne les régressions linéaires, le modèle mobilisé reste le même que celui présenté aux sections précédentes (cf. équation [3.1.]). La spécification de cette fonction de gain s'est d'ailleurs révélée d'une grande stabilité au cours de nos analyses empiriques. Les variables dépendantes (π_i) sont donc l'EBE, la VA et le CA de l'entreprise i et les deux inputs le capital (K_i) et le travail (L_i). Les deux premiers blocs du vecteur de variables explicatives (X_i) portent toujours sur les caractéristiques de l'activité et de son environnement d'affaires et les caractéristiques sociodémographiques et professionnelles de l'entrepreneur. Le troisième bloc de variables porte à présent sur le type de réseau au sein duquel les entrepreneurs sont insérés. Quatre variables muettes ont donc été ajoutées afin de décrire l'appartenance des entrepreneurs à l'un ou l'autre des types de réseaux identifiés. Le réseau qualifié d'« indistinct » sert alors dans cette optique de groupe de référence. Outre qu'il présente des caractéristiques moyennes pour presque toutes les dimensions du réseau, il affiche également, en moyenne, des performances économiques moindres (à l'exception du CA, cf. tab. A.4.18)²⁸². Les estimations permettent donc d'appréhender dans quelle mesure, comparativement aux micro-entrepreneurs dont le réseau n'est pas « marqué », l'appartenance à l'un des quatre types de réseaux identifiés accroît les performances économiques de l'activité.

Les estimations par les MCO sont toujours soumises à un certain nombre de biais potentiels. Le VIF présenté dans le tableau 4.16. permet de vérifier l'absence de multicolinéarité sévère entre les variables explicatives. Les estimations « robustes », corrigeant l'éventuelle hétéroscédasticité par la méthode de White, sont présentées en annexe dans le tableau A.4.19. et confirment la stabilité de nos résultats. Concernant le biais d'endogénéité, le caractère qualitatif des variables supposées endogènes n'interdit pas d'appliquer la méthode des

deux variables) que pour capter les complémentarités basées sur des valeurs divergentes (par exemple, dans le cas du RUS, valeur forte de la force des liens et moyennes de la contrainte structurale).

²⁸² Sur ce point, comme souligné aux sections précédentes, on peut déjà faire remarquer que la taille du réseau n'est pas forcément un déterminant essentiel, ni unique, des performances économiques des MPE, même si elle peut avoir un impact indirect, principalement sur la VA, à travers l'accès aux inputs. La configuration du réseau, plus que sa taille, semble donc constituer un élément d'importance.

Tab 4.16. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Types de réseaux

Variables indépendante	log (CA)	log (VA)	log (EBE)	VIF
Paramètres¹				
Constante	2,953 (14,17)***	2,631 (14,07)***	3,155 (12,62)***	
Inputs				
Log (capital)	0,122 (3,39)***	0,085 (2,61)***	0,084 (1,94)**	1,582
Log (travail)	0,296 (7,78)***	0,340 (9,96)***	0,128 (2,80)***	1,470
Entreprise				
Commerce ³	0,570 (10,07)***	0,228 (4,49)***	0,259 (3,82)***	1,499
Restauration ³	0,621 (7,44)***	0,385 (5,13)***	0,530 (5,29)***	1,669
Multiactivité ⁴	0,120 (1,86)*	0,104 (1,78)*	0,141 (1,81)*	1,059
Enregistrement officiel ⁵	0,163 (2,15)**	0,141 (2,08)**	0,203 (2,24)**	1,265
Conjoncture ⁶	0,126 (2,64)***	0,160 (3,74)***	0,196 (3,44)***	1,099
Entrepreneur				
Genre ⁷	-0,004 (-0,06)	-0,102 (-1,61)	-0,094 (-1,11)	1,487
Ethnie ⁸	-0,006 (-0,13)	-0,010 (-0,24)	0,020 (0,37)	1,125
Education primaire ou plus ⁹	0,021 (0,45)	0,060 (1,42)	0,073 (1,30)	1,113
Experience ¹⁰	0,086 (1,89)*	0,094 (2,30)**	0,118 (2,17)**	1,147
Anticipation de la demande ¹¹	0,005 (0,07)	0,109 (1,77)*	0,190 (2,30)**	1,277
Organisation professionnelle ¹²	0,152 (2,41)**	0,154 (2,71)***	0,201 (2,65)***	1,171
Types de réseau				
Réseau urbain de solidarité	0,176 (2,74)***	0,159 (2,76)***	0,199 (2,59)***	1,817
Réseau d'affaires	0,144 (2,09)**	0,166 (2,70)***	0,208 (2,52)**	1,706
Réseau vertical	0,107 (1,49)	0,046 (0,71)	0,084 (0,98)	1,664
Réseau communautaire d'affaires et de solidarité	0,143 (1,88)*	0,119 (1,73)*	0,147 (1,60)	1,672
N	270	270	270	
F (sig)	18,37 (0,000)	17,47 (0,000)	8,27 (0,000)	
R²	0,554	0,541	0,358	
R² ajusté	0,523	0,510	0,315	
Test de Sargan (p-value)	18,889 (0,127)	17,897 (0,162)	17,841 (0,164)	
Test de Hausman (p-value)	9,47 (0,924)	15,59 (0,553)	14,93 (0,600)	

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire, 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

doubles moindres carrés (Robin, 2002: 252). Néanmoins, pour consolider et renforcer la validité de nos instruments, ont été ajoutés aux variables instrumentales habituellement utilisées jusqu'à présent (configuration des liens préexistant à l'activité), d'autres instruments relatifs aux caractéristiques antérieures de l'entrepreneur, pouvant influencer la configuration du réseau sans être des déterminants des performances courantes (Fafchamps et Minten, 2002)²⁸³. Le premier ensemble d'instruments renvoie donc plus précisément au nombre et à la proportion de liens préexistants à l'activité et, parmi ces derniers, à la force médiane de ces liens, à la proportion de liens d'affaires, de ressources tangibles, d'*alters* de statut intermédiaire et supérieur, à la proportion d'*alters* de même sous-branche et de métiers différents, et à la proportion de relations hétérophiles. Le second ensemble d'instruments renvoie quant à lui à divers indicateurs relatifs au lieu de naissance de l'entrepreneur (pays, région, ville), à l'ancienneté de résidence dans la ville de Bobo, à la religion, au statut matrimonial et au secteur de résidence du ménage.

Les estimations des paramètres des régressions, obtenus par la méthode des MCO, sont présentées dans le tableau 4.16. Les trois régressions sur l'ensemble des variables expliquent de manière satisfaisante l'EBE (R^2 ajusté = 0,315), la VA (R^2 ajusté = 0,510) et le CA (R^2 ajusté = 0,523). Les tests de Sargan confirment la validité de nos instruments. Les tests d'Hausman montrent que l'exogénéité de nos variables de réseaux ne peut être statistiquement rejetée ; les estimations MCO ont donc été retenues. Ces régressions linéaires nous permettent d'appréhender dans quelle mesure l'appartenance de l'entrepreneur à l'un ou l'autre des types de réseau accroît ses performances économiques.

Toutefois, dès lors que l'on s'intéresse à des configurations-type de réseau, il semble également pertinent de s'interroger sur la manière dont ces types de réseau agissent non plus sur la valeur des performances économiques, mais sur la probabilité d'appartenir à une catégorie particulière d'entreprises, par exemple les plus (ou les moins) performantes de l'échantillon. Cela nous permet d'introduire dans cette dernière étape de notre réflexion empirique une approche quelque peu différente mais complémentaire de la précédente, des performances économiques en distinguant les segments supérieur et inférieur des MPE de l'échantillon. On est alors conduit à s'interroger sur l'association entre les différents types de réseau identifiés et l'appartenance d'une entreprise à l'un ou l'autre des segments de la distribution des performances. Dans quelle mesure un type de réseau accroît-il les chances de

²⁸³ Les tests de Sargan menés sur le premier jeu d'instruments ont en effet montré qu'il n'était pas suffisamment « valide », raison pour laquelle nous avons ici ajouté ce deuxième jeu d'instruments.

compter parmi les MPE les plus performantes, ou à l'inverse, dans quelle mesure diminue-t-il celles d'être parmi les plus vulnérables ? Comparativement à un modèle linéaire, il s'agit ici de prendre en compte l'éventualité d'effets de seuil ou de relations non linéaires. Un réseau peut parfaitement accroître la valeur des performances économiques des MPE, mais ne pas accroître leur probabilité d'être dans le segment des plus performantes. Dans le même esprit, un type de réseau pourrait diminuer significativement les risques de compter parmi les entreprises les plus vulnérables, sans pour autant être garant d'une amélioration continue des performances économiques.

Dans cette optique, nous avons mis en œuvre un modèle probit binaire. Les variables dépendantes retenues reposent donc sur l'appartenance d'une MPE au segment des entreprises les plus performantes (segment supérieur) ou les moins performantes (segment inférieur). Plus précisément, afin de faciliter l'interprétation, le choix s'est porté sur une discrétisation des indicateurs basés sur les centiles 33 et 67 des distributions de l'EBE, de la VA et du CA. Pour chacune de ces trois mesures de la performance économique, deux indicateurs ont donc été retenus prenant la valeur 1 pour une entreprise appartenant au tiers des entreprises les plus, ou moins, performantes et 0 sinon. Au regard des variables explicatives, la spécification du modèle reste la même. Dans le modèle probit ici mobilisé, les paramètres estimés mesurent l'impact de la variable considérée sur la probabilité d'appartenir à la catégorie des entreprises les plus (moins) performantes (tab. 4.17.). La lecture de ces coefficients est facilitée par celle des effets marginaux indiquant la variation des probabilités pour une MPE d'appartenir à la catégorie des plus (moins) performantes, liée à la variation d'une unité de la variable explicative concernée (tab. A.4.20.). L'objectif est donc ici d'identifier l'impact des différentes variables explicatives, principalement celui des variables décrivant le type de réseau au sein duquel les entrepreneurs sont encastés, sur la probabilité de compter parmi les entreprises les plus (moins) performantes. L'ensemble des tests statistiques effectués garantissent la pertinence et la qualité des régressions effectuées. Les tests du Khi-2 sont significatifs au seuil de 1% (indiquant que l'appartenance d'une MPE au segment supérieur ou inférieur n'est pas aléatoire au regard des différentes variables considérées). Les pourcentages de cas correctement classés sont tous supérieurs à 70%, voire à 80%. Enfin, le pseudo R^2 de Mc Fadden ainsi que les deux critères d'information retenus sont également statistiquement satisfaisants.

Tab 4.17. Estimation des paramètres des régressions des estimations probit de la probabilité d'appartenir aux segments supérieurs et inférieurs des MPE – Types de réseau

Variables indépendantes ¹	log (CA)		log (VA)		log (EBE)	
Paramètres ²	Segment inférieur	Segment supérieur	Segment inférieur	Segment supérieur	Segment inférieur	Segment supérieur
Constante	9,305 (7,05)***	-7,147 (-6,33)***	8,583 (7,11)***	-9,031 (-7,17)***	3,658 (4,18)***	-5,179 (-5,29)***
Inputs						
Log (capital)	-0,704 (-3,73)***	0,152 (0,936)	-0,538 (-3,09)***	0,285 (1,65)*	-0,391 (-2,60)***	0,182 (1,17)
Log (travail)	-1,158 (-5,41)***	1,012 (5,24)***	-1,340 (-6,53)***	1,290 (6,42)***	-0,240 (-1,55)	0,554 (3,33)***
Entreprise						
Commerce ³	-1,557 (-5,38)***	1,674 (5,94)***	-0,402 (-1,58)	1,062 (3,67)***	-0,363 (-1,61)*	0,938 (3,76)***
Restauration ³	-2,280 (-3,88)***	2,206 (5,80)***	-1,152 (-2,53)**	1,586 (3,90)***	-0,940 (-2,56)***	1,846 (5,09)***
Multiactivité ⁴	-0,629 (-1,81)*	0,567 (1,99)**	-0,432 (-1,42)	0,585 (1,88)*	-0,633 (-2,14)**	0,528 (1,94)**
Enregistrement officiel ⁵	-0,744 (-1,59)	0,530 (1,75)*	-0,694 (-1,63)*	0,524 (1,58)	-0,772 (-1,96)**	0,430 (1,45)
Conjoncture ⁶	-0,463 (-1,99)**	0,593 (2,73)***	-0,599 (-2,56)***	0,561 (2,49)**	-0,419 (-2,10)**	0,557 (2,75)***
Entrepreneur						
Genre ⁷	-0,422 (-1,10)	-0,017 (-0,05)	-0,196 (-0,56)	0,068 (0,20)	0,132 (0,44)	-0,226 (-0,73)
Ethnie ⁸	-0,145 (-0,64)	-0,042 (-0,20)	-0,050 (-0,23)	-0,206 (-0,95)	-0,155 (-0,82)	-0,048 (-0,24)
Education primaire ou plus ⁹	0,038 (0,17)	-0,119 (-0,56)	0,153 (0,72)	-0,008 (-0,04)	-0,05 (-0,29)	0,012 (0,06)
Expérience ¹⁰	-0,393 (-1,82)*	0,357 (1,70)*	-0,310 (-1,48)	0,320 (1,43)	-0,325 (-1,76)*	0,262 (1,33)
Anticipation de la demande ¹¹	-0,005 (-0,14)	0,264 (0,88)	0,040 (0,11)	0,902 (2,80)**	-0,234 (-0,77)	0,411 (1,48)
Organisation professionnelle ¹²	-0,371 (-1,12)	-0,022 (-0,082)	-0,865 (-2,27)**	0,437 (1,62)*	-0,441 (-1,54)	0,404 (1,61)*
Types de réseau						
Réseau urbain de solidarité	-0,678 (-2,19)**	0,681 (2,24)**	-0,604 (-1,98)**	0,861 (2,64)***	-0,474 (-1,82)*	0,574 (2,01)**
Réseau d'affaires	-0,270 (-0,84)	0,671 (2,03)**	-0,339 (-1,08)	0,712 (1,98)**	-0,423 (-1,53)	0,646 (2,08)**
Réseau vertical	-0,027 (-0,08)	0,477 (1,38)	-0,096 (-0,260)	0,644 (1,81)*	-0,165 (-0,56)	0,412 (1,29)
Réseau communautaire de solidarité et d'affaires	-0,566 (-1,49)	0,522 (1,45)	-0,575 (-1,62)	0,550 (1,44)	-0,408 (-1,31)	0,408 (1,20)
N	270	270	270	270	270	270
- 2 log de vraisemblance	198,166	224,564	210,486	201,909	281,904	251,467
Khi-2 (sig.)	145,552 (0,000)	124,434 (0,000)	133,469 (0,000)	140,406 (0,000)	61,813 (0,000)	90,847 (0,000)
Cas correctement classés (%)	84,4	78,9	80,0	83,3	70,4	78,9
Pseudo-R² (Mc Fadden)	0,423	0,356	0,388	0,410	0,180	0,265
AIC¹³	0,867	0,965	0,912	0,881	1,177	1,065
BIC¹³	1,107	1,205	1,152	1,121	1,417	1,304

Notes : (1) Variable dummy, 1 = activités appartenant aux segments inférieurs ou supérieurs ; (2) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire, 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle ; (13) Akaike et Bayesian (Schwarz) information criteria.

Source : auteur.

Les résultats des régressions MCO mettent en évidence l'impact significatif et positif de l'insertion dans un RUS ou un RA sur l'ensemble des indicateurs de performances. En termes de performances économiques, il apparaît donc avantageux pour les micro-entrepreneurs de notre échantillon d'être encastres dans ces deux types de réseaux plutôt que d'avoir un réseau « indistinct ». L'ampleur de l'impact (coefficients standardisés, non présentés ici) est assez similaire pour les deux types de réseaux et est du même ordre de grandeur que celle des inputs capital et travail (notamment sur l'EBE). Si le RCSA a un impact significatif et positif sur la VA et le CA, celui-ci est néanmoins de plus faible ampleur et n'est pas confirmé sur la VA par les estimations robustes. En revanche, comparativement au réseau indistinct, l'appartenance au RV ne semble pas avoir d'impact significatif sur les performances. Toutefois, les estimations probit apportent des compléments d'analyse particulièrement intéressants. Si le fait d'être encastres dans un RUS ou dans un RA accroît significativement la probabilité pour un entrepreneur d'appartenir au segment supérieur des MPE (cf. tab. A.4.20.), seul le RUS accroît significativement la probabilité de ne pas appartenir au segment inférieur²⁸⁴. On ne trouve pas ici d'évidences de l'impact du RCSA. Par contre, on constate que l'appartenance d'un entrepreneur au RV accroît de manière significative la probabilité d'appartenir au segment supérieur des MPE du point de vue de la création de VA. Ces résultats vont à présent nous permettre d'alimenter et d'affiner notre discussion finale sur l'impact des réseaux d'accès aux ressources sur les performances économiques des MPE informelles de notre échantillon.

3.2.2. L'impact significatif des réseaux urbains de solidarité et des réseaux d'affaires

Des résultats issus de nos estimations économétriques (linéaires et à choix qualitatifs) il semble possible d'extraire plusieurs commentaires concernant l'impact des différentes configurations-type de réseau identifiées.

Le premier résultat important concerne l'impact significatif et positif du RUS sur l'ensemble des indicateurs de performance des MPE de notre échantillon. Ce résultat, tout en étant cohérent avec l'investigation menée sur la force des liens et les caractéristiques des *alters* (sections 1 et 2), contraste toujours avec les observations issues de la littérature pour

²⁸⁴ Notons que ces résultats sont stables pour des seuils distincts des centiles 33 ou 67 (quartiles 25 et 75, et quantiles 20 et 80).

lesquelles les réseaux de solidarité sont avant tout utiles en tant qu'amortisseurs de chocs mais contraignants pour le développement et les performances des activités (Barr, 2002). Dans le cadre de notre étude, le RUS apparaît au contraire jouer le rôle d'une soupape de sécurité indispensable à la fois au maintien et au développement des activités, plus importante pour les activités les plus vulnérables, puisque seul ce réseau accroît la probabilité de sortir du segment le moins performant des MPE. Les raisons avancées pour justifier l'impact positif de l'indicateur de force des liens ou de l'homogénéité socioprofessionnelle du réseau conservent ici toute leur validité. Parmi ces dernières, rappelons par exemple l'importance de l'accessibilité dans la transmission des ressources (notamment les ressources sociales et intangibles), ainsi que celle de la coopération intra-branche entre les entreprises. En ce qui concerne les ressources véhiculées par le RUS, on remarque qu'il est caractérisé par une proportion significativement élevée de soutien dans les rapports avec l'administration (paradoxalement moins présent dans le RV). Cela tend à confirmer que ce genre de services est plus utilement rendu lorsqu'il est véhiculé par des *alters* de statut intermédiaire, voire de statut équivalent, par exemple à travers l'entraide dans les démarches administratives.

Tout l'apport de notre typologie est de mettre à jour l'articulation, ou la complémentarité, entre liens forts, homogénéité socio-professionnelle et contrainte structurale modérée. Elle permet ainsi d'aller au-delà d'une vision « figée » des réseaux de solidarité selon laquelle ces derniers seraient nécessairement assimilables aux réseaux d'appartenances communautaire et familiale. A travers l'identification d'un RUS notre typologie témoigne au contraire des changements sociaux à l'œuvre dans les milieux urbains africains (Marie, 1997 ; Baumann, 2003). Ce réseau suggère ainsi qu'il n'y pas forcément d'incompatibilité entre le maintien de liens forts de soutien social et de solidarité, notamment familiaux, et le développement de liens d'affaires. Un tel résultat vient donc à l'encontre des constats dressés par Guichaoua (2007) qui, à partir d'une étude des MPE informelles du secteur de la construction à Abidjan à la fin des années 90, suggèrent que s'extraire de la tutelle familiale est une condition *sine qua non* de la participation des micro-entrepreneurs à des arrangements (liens) d'affaires entre pairs : « *famille et réseaux de pairs semblent figurer donc comme deux espaces sociaux de fourniture de soutien alternatifs, non cumulables* » (p. 202). Il semble alors que cette combinaison ou plutôt ce « découplage » de la sphère professionnelle vis-à-vis de la sphère familiale ou communautaire au sein du RUS constitue un élément déterminant de son impact positif sur les performances économiques des MPE. L'impact positif de ce réseau viendrait donc d'une contrainte sociale moins forte qu'habituellement considérée dans la littérature à

propos des réseaux de solidarité. Cela peut ainsi expliquer l'impact différencié du RUS comparativement à celui du RCSA et justifier le fait que l'on ne vérifie pas pour ce réseau l'hypothèse d'un éventuel sur-encastrement, mis en évidence dans la section 1 à l'aide du terme d'interaction « force des liens-capital » et lors de l'analyse des récits de vie à travers l'ambivalence des relations familiales. Au contraire, le RUS accroît la probabilité d'appartenir au segment des entreprises les plus performantes, quel que soit l'indicateur retenu.

Le second résultat de nos investigations économétriques consacre l'importance du RA en tant que déterminant des performances économiques. De même que pour le RUS, le fait d'être encastéré dans un RA accroît significativement les performances économiques, relativement au réseau indistinct. A l'image des résultats issus de l'analyse des récits de vie et de la section 1 du présent chapitre, nous confirmons donc ici le rôle crucial de la professionnalisation du réseau pour les MPE du secteur informel. Notre résultat est par ailleurs cohérent avec certains constats établis dans la littérature suggérant que si les réseaux d'affaires rigides sont avantageux dans un contexte économique stable, les réseaux d'affaires flexibles sont quant à eux plus adaptés à un environnement incertain (Fafchamps, 1994, 2004). Le RA identifié ici correspond en effet assez bien à un réseau d'affaires flexible dans la mesure où ses liens sont plutôt faibles. Mais la faiblesse de ces liens ne les empêche aucunement d'apporter les bénéfices inhérents aux relations interentreprises, notamment concernant la réduction de certains coûts de transaction et de recherche d'information. En effet, par définition ces liens d'affaires sont aussi des liens relativement réguliers et, même si cela ne suffit pas à en faire des liens forts, ils témoignent d'une fréquence d'interaction élevée (en particulier les liens de coopération et fournisseurs, cf. section 2, chapitre 3). Or, la régularité des contacts peut déjà suffire pour permettre de réduire certains coûts de transaction (grâce à l'habitude ou à la routine dans les échanges) et même pour permettre l'accès au crédit fournisseur. En effet, ce RA se caractérise également par une proportion significativement plus élevée de soutien financier²⁸⁵. Dès lors la fréquence des contacts, notamment la fréquence des achats de marchandises auprès du même fournisseur, peut être vue comme une sorte de « signal », au sens de Spence (1974), envoyé à ce dernier afin de mettre en évidence le dynamisme de son activité. Comme l'explique Fafchamps (2005), les entrepreneurs en difficultés ne pourraient acheter des fournitures pendant plusieurs mois sans rien vendre, « *par conséquent, un acheteur régulier a bien plus de chances d'être un entrepreneur compétent qu'un acheteur*

²⁸⁵ Or, l'une des formes la plus développée de soutien financier dans le cadre des relations d'affaires est bien sûr le crédit fournisseur.

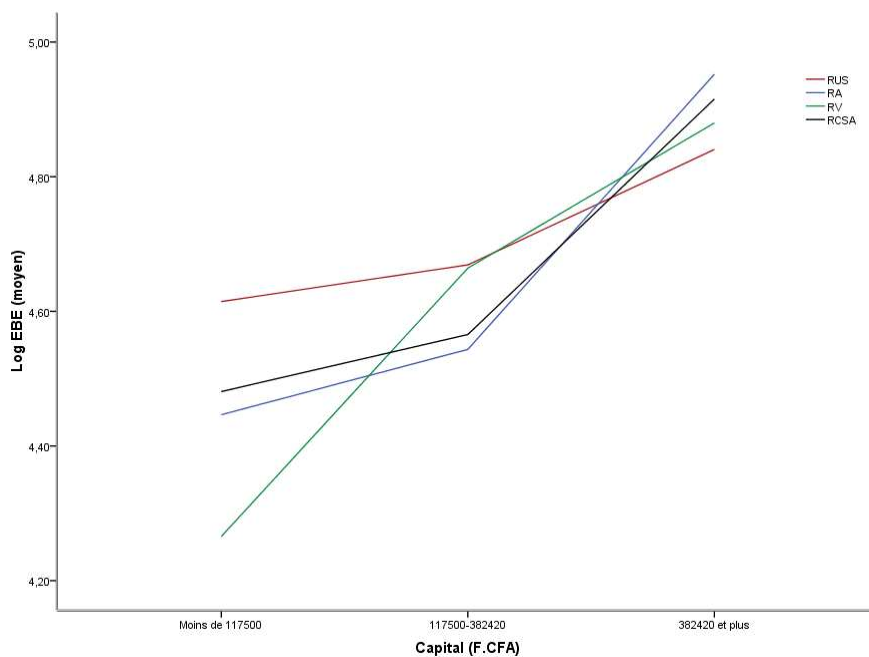
occasionnel » (Fafchamps, 2005: 605). L'accès au crédit fournisseur dépendrait donc moins de l'ancienneté de la relation, ou de la parenté entre les deux agents, voire du niveau de confiance, que de la régularité des transactions²⁸⁶. Un autre avantage des RA concerne l'homogénéité professionnelle. Cette dernière favorise notamment l'émergence de comportements coopératifs dont la littérature, notamment celle sur les clusters industriels en ASS (McCormick, 1999 ; Knorringa et van Staveren, 2007), a largement souligné l'importance dans la dynamique des MPE (cf. chapitre 1, voir également section 1 du présent chapitre).

Notre typologie apporte également un dernier argument en faveur de l'impact des RA à travers l'articulation entre liens d'affaires et faible contrainte structurale. Cette dernière permet en effet de remobiliser la thèse de l'autonomie structurale de Burt (1992). Les entrepreneurs insérés dans un réseau d'affaires peu contraignant semblent tirer avantage d'une plus grande autonomie ou d'un plus grand contrôle (marges de liberté). Plus précisément, comme souligné par Burt, le pouvoir de négociation dans les transactions, et notamment dans la fixation des prix (à l'image du marchandage dans notre cas), est d'autant plus fort que les différents partenaires d'affaires (fournisseurs, clients, coopérants) sont isolés les uns des autres. Cette complémentarité mise en relief par notre typologie peut également contribuer à expliquer pourquoi le RCSA, pourtant caractérisé par une forte proportion de liens d'affaires et d'*alters* de statut intermédiaire, n'a pas le même impact sur les performances économiques des MPE (contrainte structurale plus forte)²⁸⁷. Finalement, les liens d'affaires semblent d'autant plus utiles qu'ils sont insérés dans un réseau à contrainte structurale faible. A l'inverse, il apparaît également que l'argument des trous structuraux n'est valable dans notre cas que dans le cadre d'un réseau composé essentiellement de liens d'affaires horizontaux, puisque le RV, également caractérisé par une faible contrainte, ne présente pour un micro-entrepreneur pas plus d'avantages que le réseau indistinct. Ce dernier constat tend à confirmer la nature contingente de l'effet des trous structuraux (Burt, 1992, 1995) qui dépend ici à la fois du type de relations (affaires) et du type d'*alters* (statut identique).

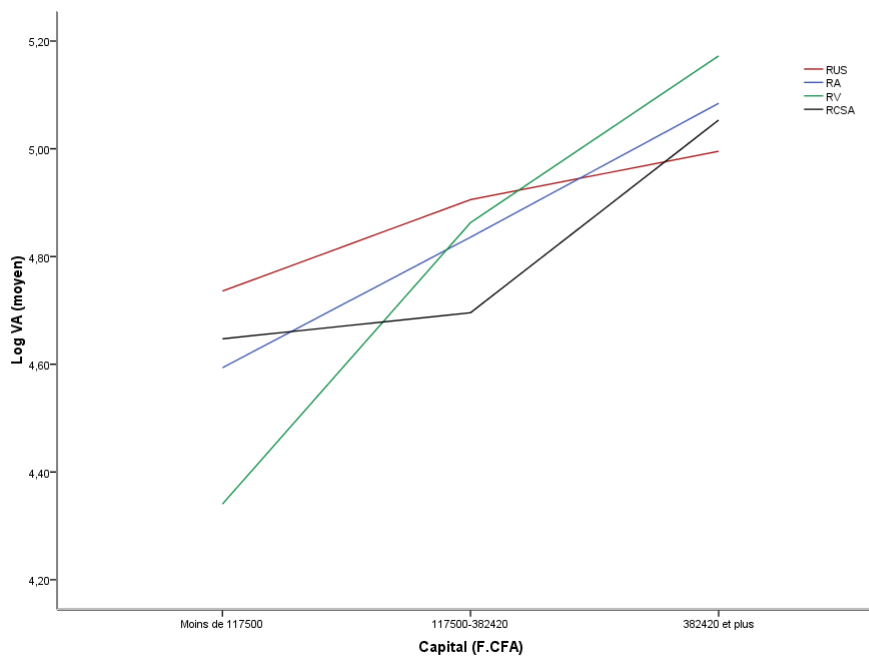
²⁸⁶ Ce constat ouvre des pistes de recherche sur les déterminants de l'accès au crédit-fournisseur dans l'informel. Cela pourrait être notamment exploré à partir de nos données en sélectionnant uniquement les relations fournisseurs et en distinguant celles qui véhiculent du crédit des autres. Des régressions dyadiques sur les déterminants de l'accès au crédit pourraient alors être mises en œuvre.

²⁸⁷ L'absence de trous structuraux entre sphère familiale et sphère professionnelle dans le RCAS se traduit par le fait que l'information circule parfaitement entre les deux, de sorte qu'il est difficile pour un entrepreneur de « manœuvrer » dans le cadre de ses transactions économiques.

Concernant le RV, les résultats des régressions MCO confirment les constats préalablement établis lors de la mise à l'épreuve de la théorie des ressources sociales de Lin. Le RV ne présente ainsi aucun impact significatif sur les performances économiques comparativement au réseau indistinct (y compris sur le CA, contrairement aux résultats de la section 2). Les explications développées auparavant conservent *a priori* leur pertinence ici, notamment du point de vue de la question de l'accessibilité et de l'asymétrie des relations développées avec des *alters* de statut supérieur. Néanmoins, elles sont à relativiser dans la mesure où les régressions probit indiquent que le RV accroît la probabilité d'appartenir au segment supérieur des activités en termes de VA. Un résultat non négligeable puisque la VA mesure la création de richesse et constitue donc un indicateur central de la capacité des MPE à amorcer une dynamique productive locale. Ce résultat vient ici corroborer les analyses de Meagher (2010) sur les clusters informels de la chaussure et du vêtement à Aba au Nigéria. Opposant les réseaux de survie aux réseaux d'accumulation, elle souligne que ces derniers sont caractéristiques des MPE les plus performantes et favorisent une dynamiques productive significative entre ce type d'entreprises dans les deux clusters. Autrement dit, selon elle, alors que les réseaux de survie peuvent être utiles au niveau individuel, les réseaux d'accumulation ont un impact qui s'exprime au niveau plus global du secteur ou du cluster. Un même constat pourrait donc prévaloir pour nous dans le cas du RV. Une autre voie d'interprétation concernant ce résultat concerne le fait que le RV pourrait avoir un impact plutôt indirect à travers l'accès aux inputs (capital, travail) qui sont à l'origine de la création de VA. Cette intuition peut être soutenue par la lecture du tableau A.4.18. dans lequel on constate que les entrepreneurs insérés dans un RV sont à la tête d'activités au capital et à la masse salariale significativement plus importants que les autres entrepreneurs et aux performances moyennes également plus élevées. Si les fonctions de gains réduites présentées dans le tableau A.4.21. ne révèlent rien sur ce point (on sait qu'économétriquement elles ont une portée limitée), on peut néanmoins penser qu'un lien de complémentarité, ou de substitution, existe entre ce type de réseau et l'accès aux inputs. Les profils capital-gains (EBE et VA) présentés dans les figures 4.3. et 4.4. (cf. figure A.4.2. pour le profil capital-CA) vont dans ce sens. En moyenne, l'EBE et la VA sont en effet les plus faibles pour les montants les plus bas de capital dans le cadre du RV, alors que pour les montants élevés de capital ils sont parmi les plus forts. Cela est particulièrement net pour l'indicateur de la VA. Si le RV permet de rentabiliser le capital (et le travail) accumulé en termes de VA, le fait qu'il n'ait aucun impact sur le profit des micro-entrepreneurs peut laisser supposer une forme de substitution (le capital et le travail étant à ce stade les principaux déterminants de l'EBE).

Fig. 4.3. Profil capital – EBE selon le type de réseau

Source : auteur.

Fig. 4.4. Profil capital – VA selon le type de réseau

Source : auteur.

Afin de poursuivre sur l'idée de complémentarité, notons que les figures 4.3. et 4.4. confirment l'idée que le RUS est le plus favorable pour les activités les plus vulnérables. On retrouve également la complémentarité entre capital et liens d'affaires, le RA témoignant de performances moyennes fortement croissantes avec le niveau de capital. Une telle relation est également observée pour le RCSA. Pour autant, d'un point de vue économétrique, nous avons vu que l'impact de ce réseau peine à être confirmé, sauf sur le CA. Un tel résultat peut d'ailleurs s'expliquer par la proportion significativement supérieure de liens de clientèle régulière dans ce réseau. Les résultats des fonctions de gains réduites permettent d'apporter quelques précisions. En effet, les régressions menées sans les indicatrices sectorielles révèlent toutes un impact significatif et positif du RCSA. Or, nous avons déjà vu à quel point le RCSA est particulièrement bien représenté parmi les activités commerciales (tab. 4.15.). Les entrepreneurs insérés dans ce type de réseau sont aussi ceux ayant la masse salariale significativement la plus faible (tab. A.4.18), ce qui est caractéristique des activités commerciales souvent tenues par des indépendants. Le RCSA pourrait donc finalement s'avérer être spécifique au secteur du commerce et y avoir une utilité propre. Le terme communautaire trouve ici tout son sens, puisque historiquement le commerce a souvent été structuré dans la sous-région autour de communautés (familiales et ethniques notamment). Ce résultat ouvre alors des perspectives de recherche future concernant la construction de fonctions de gain spécifiques à chaque branche. Une optique ici impossible à poursuivre du fait de la taille de l'échantillon.

En conclusion de cette section, on soulignera l'apport analytique considérable issu de la construction d'une typologie des réseaux sociaux d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs. Cette dernière vient utilement compléter l'analyse unidimensionnelle de l'impact des réseaux sur les performances économiques des MPE présentée dans les deux premières sections. Elle permet de mettre à jour un certain nombre de complémentarités entre les trois dimensions du réseau égocentré (contenu des liens, attributs des *alters*, structure), complémentarités qui se cristallisent au sein de quatre configurations type de réseau. A ce titre, notre typologie va au-delà des typologies bipartites récurrentes dans littérature sur les MPE informelles en ASS (Barr, 2002 ; Lourenço-Lindell, 2002 ; Meagher, 2010). Ces dernières reposent implicitement sur une articulation entre les trois dimensions du réseau égocentré selon laquelle les liens faibles mènent aux *alters* de statut social élevé ce qui favorise des réseaux riches en trous structuraux. Et inversement, cette articulation suppose

que les liens forts conduisent à des *alters* de statut identique et à des réseaux denses et socialement fermés (caractéristiques des réseaux familiaux et communautaires). Dans notre cas, deux types de réseau témoignent de cette articulation. Le premier est le RV qui est caractérisé par une force médiane des liens faibles, une proportion élevée d'*alters* de statuts supérieurs et une faible contrainte structurale. Le second est RCSA qui est plutôt restreint, à forte contrainte structurale, et mêlent relations familiales et d'affaires. L'impact de ces deux réseaux sur les performances économiques des MPE est ambigu. Pour le premier, entre effet de complémentarité ou de substitution avec les inputs (capital et travail), il semble uniquement avantageux pour les entreprises ayant un niveau élevé de capital et il favorise alors d'autant plus la création de richesse (VA). Le second s'avère quant à lui plus probablement adapté aux petites activités commerciales. Finalement, ce sont les deux autres types de réseau identifiés, qui ne répondent pas à l'articulation définie ci-dessus, qui se révèlent déterminants pour les performances économiques des MPE de notre échantillon. Le RUS, combinant une force moyenne des liens élevée et une contrainte structurale faible, s'il joue pleinement son rôle d'assurance sociale informelle, en étant particulièrement utile pour les activités les plus vulnérables (niveau de capital faible) n'empêche nullement le développement des activités, bien au contraire. Le RA se caractérise quant à lui par des liens d'affaires plutôt faibles, horizontaux et professionnellement homogènes, associés à une faible contrainte structurale. Suffisamment flexible, ce RA assure une certaine autonomie et marge de manœuvre à des micro-entrepreneurs dont le mode d'insertion professionnelle se limite souvent au milieu d'affaires. Ce RA est d'autant plus utile que l'activité est dotée en capital.

Conclusion du chapitre 4

Afin d'analyser l'impact du réseau personnel d'accès aux ressources sur les performances économiques des MPE de l'économie informelle de Bobo-Dioulasso, des indicateurs relatifs aux trois dimensions constitutives du réseau ont été construits et intégrés successivement au modèle de régression initial (équation [3.1.]). Ces indicateurs ont ensuite été mobilisés pour produire une typologie des réseaux traduisant la manière dont les trois dimensions s'articulent au sein de configurations-type. Les différents types de réseaux identifiés ont enfin eux aussi été intégrés au modèle. Ce chapitre nous a donc conduit à tester les mécanismes par lesquels chacune des dimensions du réseau social est susceptible d'influencer les performances économiques des MPE. A ce titre, les différentes théories sous-jacentes à chacune des dimensions ont pu être discutées.

Concernant le contenu des liens, la thèse de « *la force des liens faibles* » (Granovetter, 1973) a ainsi fait l'objet d'une attention particulière. Nos investigations sur ce point ont mis en évidence l'impact positif de la force des liens sur les performances économiques des MPE. Les liens forts sont en effet plus accessibles, plus résistants en situation de crise (Granovetter, 1983 ; Lourenço-Lindell, 2002) et ils permettent également une circulation efficace des ressources (notamment en termes de soutien social). Par ailleurs, dans la lignée de notre analyse qualitative des récits de vie, nos résultats soulignent également l'importance des liens d'affaires et donc de la professionnalisation du réseau. A certains égards, ces résultats reflètent le « *paradoxe de l'encastrement* » de Uzzi (1997) au sens où ils suggèrent l'importance pour les micro-entrepreneurs de bénéficier à la fois de relations sociales fortes, sécurisantes, mais aussi de relations plus autonomes telles que les liens d'affaires (Woolcock, 1998 ; Granovetter, 2000). Toutefois, ce paradoxe s'exprime différemment selon que les MPE sont situées dans le bas ou le haut de distribution des performances. Alors que pour les plus vulnérables d'entre elles la force des liens est un déterminant majeur des performances, ce n'est plus le cas pour les plus robustes, pour lesquelles c'est la proportion de liens d'affaires dans le réseau qui est cruciale dans la réussite entrepreneuriale. Les liens forts peuvent même se révéler contraignants pour les entreprises au niveau de capital élevé. A l'inverse le capital d'une micro-entreprise est d'autant plus valorisé et rentabilisé que l'entrepreneur est inséré dans un réseau à forte proportion de liens d'affaires.

Du point de vue des caractéristiques des *alters*, la théorie des « *ressources sociales* » de Lin (2001) a constitué le pivot de notre réflexion. Le résultat le plus important issu des analyses empiriques menées sur cette dimension est que l'accès aux *alters* de statut intermédiaire, et non aux *alters* de statut supérieur, à travers le réseau personnel se révèle être un déterminant essentiel des performances économiques des MPE. On retrouve ici l'importance de la proximité sociale entre *ego* et *alters* et de l'accessibilité aux ressources (notamment sociales). Mais les MPE, dans le cadre de leurs transactions économiques, exigent également un degré élevé de flexibilité, notamment en raison de l'incertitude qui caractérise l'économie informelle. Il est dès lors plus efficace pour elles de travailler avec des partenaires également issus de l'informel (grands entrepreneurs de l'informel) ou avec des PME du secteur moderne. Avec ces dernières les possibilités de « *flexibilité contractuelle* » (Fafchamps, 1996, 2004, 2006) sont en effet plus importantes. Par ailleurs, même dans le cadre des rapports avec l'administration, les relations développées avec des *alters* de statuts intermédiaires (comme les « petits » fonctionnaires) peuvent être plus utiles pour les micro-entrepreneurs. Il est par exemple plus profitable pour un micro-entrepreneur du secteur informel de connaître l'agent qui collecte les impôts (sur le terrain) que le directeur de l'administration fiscale. En revanche, les relations développées avec des *alters* de statut social élevé peuvent plus facilement se transformer en relations inégales de subordination, de domination et dépendance personnelle (Lomnitz, 1988; Lyon, 2000 ; Lourenço-Lindell, 2002 ; Guichaoua, 2007 ; Meagher, 2010). Dans une optique plus horizontale des caractéristiques des *alters*, nos résultats mettent en évidence l'impact positif et significatif de l'homogénéité professionnelle et sociale du réseau sur les performances économiques de MPE. La cohésion professionnelle du réseau est en effet à même de soutenir des comportements coopératifs dont on sait qu'ils peuvent s'avérer cruciaux pour les performances des entreprises.

Afin d'analyser l'impact de la structure des réseaux (liens entre *alters*) sur les performances économiques des MPE, deux des indicateurs proposés par Burt (1992) dans le cadre de sa théorie des trous structuraux ont été construits. Il s'agit de la taille effective et surtout de la contrainte structurale. Ces deux indicateurs ont l'avantage d'intégrer au sein d'une même mesure les aspects relatifs à la taille et à la densité du réseau. Si l'on retrouve des spécificités par branche d'activité, avec des réseaux plutôt grands et peu contraignants dans les activités de production et inversement pour les activités commerciales, dans l'ensemble, aucun impact significatif de la structure des réseaux sur les performances économiques, quel que soit l'indicateur retenu, n'a pu être vérifié.

Ce dernier résultat conduit naturellement à s'interroger sur la manière dont la structure s'articule aux autres dimensions du réseau au sein de configurations-type et avec quels effets sur les performances. La typologie produite à partir des neuf indicateurs couvrant les trois dimensions du réseau égocentré nous a permis d'identifier quatre types de réseaux distincts. En ce sens elle s'avère plus précise que les typologies usuelles dans la littérature qui sont produites *ex ante* et oppose les réseaux de solidarité (petits, denses et homogènes) aux réseaux d'accumulation (grands, éparse et diversifiés). Implicitement ces dernières reposent sur une articulation entre les trois dimensions du réseau égocentré à travers laquelle les liens faibles favorisent l'accès aux *alters* de statut social élevé ce qui conduit à des réseaux riches en trous structuraux (ou inversement). Deux des réseaux identifiés dans le cadre de notre typologie, le RCAS et le RV, peuvent être en partie considérés comme les deux faces opposées de cette articulation. Leur impact sur les performances économiques est ambigu. Si le premier se révèle plus spécifique aux petites activités commerciales, le second apparaît sensiblement plus profitable pour les MPE les plus dotées en capital. En réalité, ce sont les deux autres types de réseaux identifiés, transcendant l'articulation précitée, qui témoignent de l'impact le plus fort sur les performances économiques des MPE. Le RUS témoigne des transformations sociales à l'œuvre dans les milieux urbains africains en mettant en évidence la possibilité de coupler efficacement liens forts de soutien social (y compris familiaux) et liens d'affaires grâce à une contrainte structurale modérée qui traduit finalement une forme de « découplage » entre les deux sphères professionnelles et sociales. Si ce réseau accroît la probabilité de sortie du segment inférieur de l'informel, il accroît également celle d'appartenir au segment supérieur. Le RA confirme l'importance de la professionnalisation des réseaux et de la flexibilité des liens d'affaires dans un environnement économique incertain. Il souligne également la nature contingente de l'effet des trous structuraux qui s'avèrent ici plutôt utiles dans le cadre de liens d'affaires horizontaux. S'il ne permet pas nécessairement de sortir du segment le plus vulnérable des MPE, ce RA accroît en revanche très significativement la probabilité d'appartenir au segment supérieur.

Les résultats produits dans ce chapitre autorisent enfin quelques commentaires en termes d'implication politique. Bien sûr, les réseaux identifiés dans nos analyses témoignent tous d'aspects hérités (familles) et/ou contingents (liés aux transformations sociales en milieu urbain, aux trajectoires spécifiques des entrepreneurs, aux situations sociales initiales, etc.) et ne peuvent donc être si aisément soutenus et encore moins créés par l'intervention politique. Néanmoins, nos résultats indiquent également que les liens d'affaires comptent et sont même

une composante primordiale de l'impact des réseaux personnels des entrepreneurs sur les performances économiques des MPE. Or, tous les micro-entrepreneurs n'ont pas nécessairement la même capacité à développer des liens d'affaires. Nous avons ainsi, par exemple, constaté des spécificités sectorielles (développement limité des liens d'affaires parmi les autres services). De même, la capacité à développer des liens avec des *alters* de statut intermédiaire s'est également avérée être liée au statut antérieur du micro-entrepreneur et à son capital de départ. Dans cette optique l'intervention politique peut donc s'avérer cruciale. Deux points retiennent particulièrement notre attention. Tout d'abord, nous nous accordons assez largement avec les recommandations établies par d'autres auteurs sur la nécessité de créer les conditions institutionnelles et économiques (environnement d'affaires) propices au développement des interactions entre entrepreneurs et au développement des relations d'affaires (Fafchamps et Minten, 1999, 2001 ; Fafchamps, 2004 ; Bigsten *et al.*, 2004). Outre l'importance de stabiliser l'environnement économique, les politiques d'appui peuvent aussi chercher à soutenir le développement des organisations professionnelles, des associations et des communautés d'affaires, ainsi que des lieux d'échange et de rencontre entre entrepreneurs comme les places de marché ou les foires. Ensuite, dans la perspective de renforcer les liens entre les MPE informelles et l'économie formelle (Bigsten *et al.*, 2004), il nous semble que l'intervention politique doit veiller à garantir et promouvoir des interactions équitables entre les deux types d'activités (Chen, 2006). Au regard de nos résultats, il apparaît d'ailleurs que l'accent mériterait d'être porté sur le renforcement des interactions entre les MPE informelles et les PME et les activités du segment supérieur de l'informel, plutôt qu'avec les grandes entreprises du secteur moderne.

Conclusion générale

Les problématiques relatives à l'économie informelle représentent un enjeu majeur des nouvelles orientations des politiques de développement dans les PED, notamment dans le cadre des stratégies de lutte contre la pauvreté (Islam, 2006 ; Jünting et Laiglesia, 2009 ; Heintz, 2010). Dans un contexte d'urbanisation rapide, ces problématiques se révèlent particulièrement capitales en ASS.

« Africa has become poorer in the last half-century, but, from being the most sparsely populated continent around 1900, Africa's seventh of the world's population now equals its share of the total land mass; and urbanization there is fast approaching the global average of around 50%. We need to understand this "urban revolution" of unprecedented speed and scale; and specifically to identify how Africa's urban economies might act as a springboard for economic development in the coming century. (...) Nowhere is this issue more pressing than in Africa, where the question is largely one of organizing the urban informal economy as a launching pad for sustained economic growth in the coming decades. » (Hart, 2010: 371, 390)

Depuis les années 1990, un certain nombre de travaux cherchent à ouvrir la « boîte noire » du secteur informel et s'interrogent sur les modes d'organisation et de fonctionnement de ces activités, ainsi que sur les formes de régulation et d'institutions sociales qui les encadrent et déterminent leurs dynamiques. En s'inscrivant dans ce pan de la littérature, la présente thèse s'est donné pour objectif d'identifier et d'analyser la nature, l'origine et l'influence des réseaux sociaux dans la dynamique et les performances des MPE de l'économie informelle urbaine en ASS. Notre travail a retenu pour terrain d'étude la ville de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso. Notre démarche de recherche s'est clairement inscrite dans une perspective

pluridisciplinaire, croisant économie et sociologie, tant sur le plan de la réflexion théorique que sur le plan de l'analyse empirique.

Cette conclusion se propose, dans un premier temps, de synthétiser cette démarche de recherche et d'en résumer les principaux résultats empiriques et leurs éventuelles implications politiques, avant de dégager dans un second temps les pistes et questionnements qui en résultent.

Encastrement, réseaux sociaux et dynamiques des MPE informelles à Bobo-Dioulasso

D'un point de vue théorique, l'optique retenue dans notre travail a consisté à appréhender la notion de réseau social par le prisme du concept d'encastrement et plus précisément à l'appréhender dans le cadre de la théorie de l'encastrement structural ou réticulaire développé par Granovetter (1985, 1992a, b, 2003) au sein de la NSE. Une clarification des controverses théoriques autour du concept d'encastrement tel que défini par Polanyi (1983 [1944]) puis Granovetter et d'autres auteurs au sein de la NSE (Zuckin et DiMaggio, 1990) nous a permis de soulever la portée analytique de la perspective granovetterienne de l'encastrement. Dans cette dernière, l'encastrement désigne le fait que les comportements et l'action économiques dépendent du réseau concret de relations sociales au sein duquel les acteurs sont insérés. Elle possède également l'avantage d'être adossée à un cadre méthodologique relativement bien délimité (Steiner, 1998, 2002) lui permettant notamment de bénéficier des outils techniques développés par l'analyse des réseaux sociaux (Wasserman et Faust, 1994 ; Degenne et Forsé, 2004 [1994]). Parmi les différentes formes d'encastrement en débat au sein de la NSE (politique, culturel et cognitif), la perspective théorique de l'encastrement structural s'avère particulièrement adaptée à l'étude des dynamiques entrepreneuriales (Steiner, 2002). Elle est d'ailleurs devenue un des piliers d'une sociologie économique des entreprises et des entrepreneurs (Bandelj, 2009 ; Zalio, 2009).

Une fois clarifiée l'articulation théorique entre le concept d'encastrement et la notion de réseau social, une revue de la littérature consacrée au rôle des réseaux sociaux dans la dynamique des MPE informelles en ASS nous a permis de préciser notre cadre d'analyse. Dans cette littérature, un pan important des travaux se nourrit des fondements théoriques de la NEI. Dans cette perspective, les relations sociales sont considérées comme le résultat de choix stratégiques et rationnels de la part d'entrepreneurs cherchant à réduire les coûts de transaction inhérents au fait d'opérer sur des « *flea markets* » (Fafchamps, 1996, 2004, 2006).

D'un point de vue empirique, ces travaux ont le mérite de porter une attention soutenue au rôle des relations sociales dans le fonctionnement des marchés africains et dans la dynamique et les performances des MPE. Dans ce cadre, les réseaux et relations sociales sont assimilés à un actif homogène, un « capital réseau », généralement mesuré par le nombre de contacts entretenus par l'entrepreneur, notamment les contacts d'affaires (Fafchamps et Minten, 2001, 2002a, b ; Barr, 2002). Rassemblés sous l'appellation « socioéconomie des MPE informelles », un certain nombre d'autres travaux, d'origines théoriques diverses, ont également été identifiés. Parmi ces derniers, nous avons notamment distingué une approche institutionnaliste des réseaux qui s'inscrit dans la lignée de l'approche structuraliste de l'informalisation (Meagher, 2006, 2007, 2010). Dans la littérature francophone, les travaux s'inscrivant dans la perspective de l'économie populaire solidaire (Larrachea et Nyssens, 1994 ; Fonteneau *et al.*, 1999) et de l'économie des conventions ont également été considérés (Favereau, 1995 ; Guichaoua, 2006a ; Cheyns, 2006). Au sein de ce deuxième volet de la littérature, les réseaux sociaux des entrepreneurs ont toutefois tendance à être appréhendés de manière secondaire par rapport aux conditions d'encastrement politique, culturel et cognitif. Si certains travaux se rapprochent des fondements de la perspective de l'encastrement structural, l'analyse porte alors néanmoins plutôt sur l'étude de l'entrepreneuriat communautaire ou ethnique et des clusters industriels (Granovetter, 2000 ; McCormick, 1999 ; Knorringa et Van Staveren, 2006). La rareté des clusters industriels en ASS et dans l'économie informelle, ainsi que le délitement des institutions communautaires, réduisent alors la portée de ces approches. Nombre de travaux issus de cette littérature constatent en effet l'érosion des institutions sociales communautaires en milieu urbain africain et l'émergence de réseaux de plus en plus personnalisés et diversifiés, dont il importe d'étudier le contenu et les effets (intentionnels ou non) sur la dynamique des MPE.

La définition de notre cadre conceptuel et analytique résulte alors de la confrontation de notre réflexion théorique aux constats empiriques issus de la littérature. Nous avons alors opté pour une approche fondée sur la perspective théorique de l'encastrement réticulaire de Granovetter associée à une conception égocentrée du réseau social des micro-entrepreneurs. Issue de la sociologie des réseaux sociaux (Wasserman et Faust, 1994 ; Degenne et Forsé, 2004 [1994] ; Mercklé, 2004), la notion de réseau égocentré (ou personnel) se définit par un acteur central (*ego*), l'ensemble de ses relations directes avec d'autres acteurs (*alters*) et les liens entre ces derniers (Marsden, 1990, 2005 ; Wellman, 2007a, b). Associée à la perspective granovetterienne de l'encastrement, cette notion nous a permis d'adopter un cadre d'analyse

micro-socioéconomique compatible avec une forme d'« *individualisme enrichi* » (Knox *et al.*, 2006). Le réseau personnel d'un micro-entrepreneur a ainsi été défini à partir de ses relations sociales régulières véhiculant des ressources essentielles à l'exploitation courante de son activité. Il a ensuite été décrit à partir de trois dimensions, le contenu des liens, les attributs des *alters* et la structure du réseau (liens entre *alters*), chacune d'elles étant également inscrites dans le temps (quatrième dimension). Ces quatre dimensions ont permis de délimiter un cadre d'analyse qui s'est structuré autour des débats et discussions relatifs à chacune d'elles. Concernant la dimension temporelle, l'approche de l'encastrement et du découplage telle que définie dans la démarche « discursive et culturelle » de White (2008 [1992]) a été considérée. Au niveau du contenu des liens, l'attention s'est focalisée sur la thèse de « *la force des liens faibles* » de Granovetter (1973) et sur ses implications. Enfin, du point de vue des attributs des *alters* et des liens entre ces derniers, l'analyse s'est structurée autour des débats relatifs respectivement à la théorie des « *ressources sociales* » (Lin, 2001) et à celle des « *trous structuraux* » (Burt, 1992). Finalement, l'originalité de notre approche réside dans la définition d'un cadre conceptuel et analytique visant à identifier la configuration du réseau social des micro-entrepreneurs informels dans ses multiples dimensions. Les éventuelles conséquences sur les performances économiques des MPE de l'insertion des entrepreneurs dans l'une ou l'autre de ces configurations de réseau peuvent ainsi être ensuite explorées.

L'adoption de ce cadre conceptuel et analytique a conduit à la mise en œuvre d'une enquête originale sur l'économie informelle de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso. Une enquête établissements a ainsi été conduite auprès d'un échantillon représentatif de 317 points d'activité construit selon la méthode des quotas à partir des résultats du dernier recensement exhaustif des activités économiques informelles de la ville (Fauré et Soulama, 2000 ; Fauré et Labazée, 2002). Outre l'information statistique collectée sur les caractéristiques des entrepreneurs et des activités (notamment sur leurs performances économiques), l'apport de notre enquête réside indéniablement dans la collecte de données sur le réseau personnel d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs. Ces données permettent d'en quantifier les trois dimensions grâce à un questionnaire original basé sur une adaptation de la méthode des générateurs de noms multiples (Fischer, 1982 ; Campbell et Lee, 1991 ; Burt, 1992). Un apport supplémentaire de l'enquête réside dans la collecte de 14 récits de vie prélevés parmi les 317 entrepreneurs interrogés. Ces entretiens narratifs ont été menés en s'inspirant de la méthode des « *histoires de cas* » (Grossetti et Barthe, 2008) afin de saisir 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'analyse empirique a été organisée de manière à répondre aux trois ensembles de questions issus de notre problématique. L'étude des conditions d'exercice des MPE enquêtées et des déterminants économiques de leurs performances a d'ailleurs mis en évidence que les déterminants relatifs au réseau personnel de l'entrepreneur étaient à même de venir pallier et/ou expliquer l'absence d'impact de certaines variables usuelles, notamment socio-démographiques. En ce qui concerne le rôle des réseaux sociaux dans la dynamique et les performances des MPE, nos principaux résultats sont ainsi les suivants.

Tout d'abord, du point de vue de la nature des réseaux dans lesquels les micro-entrepreneurs sont insérés dans le cadre de l'exploitation courante de leur activité, on observe qu'ils sont loin d'afficher les tailles démesurées supposées par les considérations usuelles relatives à l'univers de la sociabilité et de la solidarité en Afrique. Au contraire, ces réseaux sont plutôt de taille restreinte (7 membres en moyenne). Au regard de la nature des relations, un de nos constats majeurs concerne la prédominance des relations d'affaires comparativement aux relations familiales dans le réseau des entrepreneurs. De plus, lorsque les relations d'affaires sont encadrées dans d'autres rapports sociaux que le rapport professionnel lui-même, elles ne le sont que très rarement dans des rapports de parenté et bien plus dans des rapports de sociabilité (amitié). Dès lors, même les relations de sociabilité représentent une part plus importante que les relations familiales. Parmi les ressources principalement mobilisées par l'intermédiaire du réseau, on retrouve en premier lieu la clientèle fidélisée et les conseils (information et idées). Viennent ensuite le soutien financier, les fournisseurs réguliers et le partenariat ou la coopération dans le travail.

Ensuite, l'analyse des récits de vie nous a permis d'appréhender la formation et l'évolution des relations sociales d'accès aux ressources, au cours de la trajectoire professionnelle des micro-entrepreneurs. Nos résultats sur ce point confirment le poids prépondérant des relations sociales parmi les médiations d'accès aux ressources. Plus de 80% des ressources extérieures mobilisées par les entrepreneurs au cours de leur trajectoire professionnelle sont acquises par le biais de relations sociales interpersonnelles, moins de 10% étant acquises par le biais de mécanismes collectifs et institutionnels. Nos résultats témoignent ensuite de la complexité et de la longueur du processus de formation et d'évolution des relations au cours de trajectoires entrepreneuriales souvent discontinues et chaotiques. On constate une (co-)évolution des

ressources et relations sociales mobilisées avec la dynamique de l'entreprise. Les trajectoires de succès sont par exemple marquées par des formes de découplage ou d'institutionnalisation de l'accès aux ressources, notamment par le biais de la formation de communautés d'affaires, d'associations ou d'organisations professionnelles, voire à travers la formalisation de l'activité. Néanmoins, les conditions du découplage restent souvent liées aux conditions même de l'encastrement relationnel ; l'accès institutionnalisé aux ressources dépend souvent de relations personnelles pré-existantes. De plus, les phénomènes de découplage sont encore rares, de sorte que les déterminants relationnels restent fondamentaux dans l'explication de la réussite des MPE. La professionnalisation du réseau, également régulièrement associée aux trajectoires de succès, en est un exemple.

Enfin, l'analyse de l'impact du réseau personnel d'accès aux ressources sur les performances économiques des MPE a été menée en testant successivement celui de chacune des trois dimensions du réseau égo-centré (contenu des liens, caractéristiques des *alters*, structure du réseau), puis celui de leurs configurations-type. Des indicateurs relatifs à chacune de ces dimensions ont donc été construits. Seuls ceux relatifs à la structure du réseau se sont avérés n'avoir aucun impact significatif sur les performances économiques. Concernant le contenu et la force des liens, nos résultats confirment l'importance de la professionnalisation du réseau pour les micro-entrepreneurs et mettent également en évidence non pas « *la force des liens faibles* » (Granovetter, 1973), mais plutôt « *la force des liens forts* » (Granovetter, 1983). Ces liens forts d'accès aux ressources (notamment sociales, telles que le soutien financier, les conseils et l'information, etc.) sont d'autant plus fondamentaux que l'entreprise est vulnérable. A l'inverse, la professionnalisation du réseau est d'autant plus déterminante que l'activité est performante et dispose d'un niveau de capital relativement élevé. En ce qui concerne les caractéristiques des *alters*, nos résultats vont à l'encontre de la théorie des ressources sociales de Lin (2001), en démontrant que l'accès aux *alters* de statut intermédiaire, plutôt qu'aux *alters* de statut supérieur, se révèle être un déterminant essentiel des performances économiques des MPE. Du point de vue des relations d'affaires, les transactions réalisées avec des partenaires plus proches sur le plan économique (grands entrepreneurs de l'informel ou PME du secteur moderne) sont à même d'être plus flexibles, ce qui est une condition indispensable pour les MPE dans un contexte de forte incertitude. Du point de vue des relations de soutien social, l'accessibilité se révèle également de première importance. De plus, les relations développées avec des *alters* de statut social élevé peuvent conduire à des relations inégales de subordination et de dépendance, dont nous avons par

ailleurs montré qu'elles pouvaient avoir un impact négatif sur les performances des MPE les plus vulnérables. Ces résultats sont également corroborés par l'impact positif de l'homogénéité sociale et professionnelle du réseau des entrepreneurs. Pour terminer, la typologie construite en combinant les indicateurs relatifs à chaque dimension du réseau nous a permis de dépasser les typologies usuelles de la littérature qui opposent les réseaux de solidarité (petits, denses et homogènes) aux réseaux d'accumulation (grands, éparses, diversifiés et avec accès aux positions sociales privilégiées) (Barr, 2002 ; Meagher, 2010). Nous avons ainsi identifié quatre types de réseaux articulant chacun différemment les trois dimensions. Parmi ces derniers, le réseau urbain de solidarité (RUS) constitue une bonne illustration des transformations sociales à l'œuvre dans les milieux urbains africains. Il combine des liens forts de soutien social à des liens d'affaires et témoigne d'une contrainte structurale modérée. S'il joue pleinement son rôle de réseau de solidarité en étant particulièrement utile pour les activités les plus vulnérables, il n'empêche nullement le développement de celles-ci, puisqu'il se révèle être un déterminant fort de leur performances économiques. L'impact significatif du réseau d'affaires (RA), notamment pour les activités les plus solides, souligne quant à lui l'importance de la flexibilité des liens d'affaires dans un environnement économique incertain, tout comme l'importance des trous structuraux dans ce type de réseau (marges de manœuvre pour l'entrepreneur). En ce sens, il traduit le caractère contingent de la thèse des trous structuraux de Burt. Les deux configurations-type de réseaux les plus proches des typologies usuelles, le réseau communautaire d'affaires et de solidarité (RCAS) et le réseau vertical (RV), n'ont quant à eux qu'un impact indécis et très peu significatif sur les performances économiques des MPE.

Finalement, pour paraphraser partiellement Baumann (2003: 273), nous dirons que l'analyse de l'économie informelle à partir de la perspective de l'encastrement structural et de la notion de réseau personnel nous a permis de « *dépasser les préoccupations souvent stériles qui mettent la parenté au centre des interrogations concernant les pays du sud du Sahara* ». A ce titre, elle est riche d'enseignements pouvant notamment nourrir les débats relatifs aux politiques d'appui aux MPE du secteur informel. Certes, nous ne pouvons qu'adhérer aux propos de Fafchamps (2004: 200) :

« Clearly, relationships alone do not provide a sufficient basis for the development of an efficient trading system. They help mitigate some problems but certainly not all, and they do not benefit all traders alike »

L'importance prise par les réseaux sociaux dans le fonctionnement des marchés en ASS et dans la dynamique et les performances des MPE tient en effet pour beaucoup au manque d'institutions adaptées. Néanmoins, la compréhension de la nature de ces réseaux et de leur rôle dans la dynamique des MPE peut être utile à l'ajustement des politiques d'appui et/ou à l'identification de nouveaux leviers d'action. Dans leur étude approfondie des dispositifs d'appui aux MPE en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso, Fauré et Labazée (2002: 608) ont souligné à quel point « *l'efficacité finale des interventions dépendait de leur ajustement au plus près des conditions d'exercice des micro-opérateurs* ». Deux lignes de politiques sont alors possibles vis-à-vis du rôle des réseaux sociaux, ces dernières n'étant pas nécessairement incompatibles dans la mesure où elles peuvent porter sur des dimensions distinctes des réseaux.

La première consiste à réduire le recours aux relations sociales et en particulier aux liens forts de solidarité et de soutien. Ce faisant, il s'agit de réduire les inégalités entre entrepreneurs dues à leurs inégales capacités à disposer et à activer ce type de relations. Les micro-entrepreneurs ont largement soulevé leurs besoins en termes de soutien immédiat aux fonds de roulement. Cela explique l'importance que revêtent les liens forts de soutien financier, notamment avec des *alters* plus accessibles socialement. Faciliter l'accès ponctuel au soutien financier auprès d'institutions d'épargne et de crédit (à l'image des Caisses Populaires) peut être un moyen de réduire le recours au réseau. Mais là encore, il est fort à parier que les logiques réticulaires conservent leur rôle. On a vu que les conseils et l'information constituaient des ressources prépondérantes dans le réseau des entrepreneurs. L'analyse des récits de vie a mis en évidence que l'accès au crédit d'une institution de micro-finance dépendait aussi de l'accès à l'information sur le mode de fonctionnement de cette institution. En l'absence d'enregistrement formel, les MPE se doivent en effet souvent d'envoyer des signaux à l'institution, afin de témoigner de la bonne santé financière de leur activité. La qualité de ces signaux peut être positivement influencée par l'accès à une information pertinente tirée du réseau de l'entrepreneur. Plus largement, la question de la mise en place de circuits d'information (sur les modalités d'accès au crédit, les formations, les démarches administratives et fiscales, etc.) accessibles au plus grand nombre demeure fondamentale.

La seconde voie envisageable d'un point de vue politique consiste à renforcer et soutenir les réseaux des micro-entrepreneurs, en particulier les liens et réseaux d'affaires. Si la question de l'accès au capital est souvent au cœur des politiques d'appui aux MPE, nous avons montré à quel point capital et liens d'affaires étaient hautement complémentaires. Le capital d'une

micro-entreprise est d'autant plus valorisé et rentabilisé que l'entrepreneur est inséré dans un réseau à forte proportion de liens d'affaires. Il s'agit alors d'établir les voies par lesquelles les politiques d'appui peuvent soutenir et faciliter le développement des interactions entre entrepreneurs (infrastructures, associations et organisations, places de marchés, etc.). Sur ce point, nous avons aussi toutefois montré qu'il était préférable que ces liens d'affaires s'établissent avec les PME plutôt qu'avec les grandes entreprises du secteur moderne. Par ailleurs, l'analyse des récits de vie a également mis en évidence l'importance des processus de découplage et d'institutionnalisation de l'accès aux ressources, notamment à travers le rôle des organisations professionnelles. Dans ce cadre, le soutien à une dynamique endogène de formation de groupes, d'organisations et de communautés d'affaires, portée par les acteurs et leurs réseaux, constitue bien une voie à privilégier. Toutefois, l'efficacité du soutien au développement de relations et réseaux d'affaires reste bien entendu conditionnée à la stabilité et à la situation économique, aux niveaux local et national. Si nous avons montré l'importance des relations de clientèle fidélisée, les conditions macroéconomiques ont évidemment sur ce point une influence prépondérante.

Enfin, la question du ciblage des dispositifs d'appui constitue un point fondamental de toute intervention politique auprès des MPE informelles.

« L'appui éclairé, bien ciblé et modulé de ces unités économiques [est] une nécessité pour voir émerger de cette économie populaire urbaine une fraction de petites entreprises capables d'accroître le bien-être de la population et de dynamiser les autres secteurs à travers les revenus distribués (salaires, impôts, taxes et profits), la qualité et la quantité des biens et services produits. Se pose alors la question du type de micro-entreprise à appuyer et du procédé pour y parvenir. » (Fauré et Labazée, 2002: 186)

Dans ce cadre, la connaissance du degré de professionnalisation du réseau des entrepreneurs peut constituer une information des plus pertinentes à prendre en considération dans le ciblage des politiques d'appui.

Nos résultats et les quelques considérations politiques qui en découlent restent évidemment circonscrits à l'étendue et à la structure de notre échantillon, ainsi qu'au contexte particulier de la ville de Bobo-Dioulasso. A ce titre, des recherches complémentaires et des approfondissements sont nécessaires.

De la formation des réseaux et relations sociales à l'analyse élargie de leur rôle sur le marché du travail des PED

Notre thèse présente bien entendu un certain nombre de limites au regard desquelles nous envisageons pour l'avenir certains approfondissements et deux nouvelles voies de recherche.. Ces pistes de recherche, selon les aspects à traiter, peuvent être poursuivies sur la base des données ici disponibles ou peuvent nécessiter la collecte de nouvelles données et l'exploration de nouveaux terrains d'études.

(i) Les déterminants de la formation et de l'accès aux réseaux sociaux

L'analyse de la dynamique de la formation des relations sociales a été ici appréhendée à partir d'une méthode mixte combinant un matériel qualitatif (récits de vie) à un traitement quantitatif (statistiques descriptives) et qualitatif (analyse compréhensive et comparative). Les données quantitatives décrivant le réseau égo-centré d'accès aux ressources des micro-entrepreneurs n'ont ainsi été mobilisées que pour analyser leur influence sur les performances économiques courantes de leur activité. Un autre usage de ces données est envisageable si l'on se place en amont de l'observation transversale des réseaux. Il serait alors possible de rechercher à la fois les déterminants de l'accès aux différents types de réseaux identifiés et les déterminants de la formation de certaines composantes des relations.

Dans le premier cas, il s'agit d'analyser l'influence des déterminants socioéconomiques initiaux de l'entrepreneur (genre, ethnie, statut professionnel antérieur, type d'apprentissage, éducation) sur sa probabilité d'appartenir à tel ou tel type de réseau ou sur la nature de certains aspects particuliers de son réseau (taille, proportion de liens d'affaires, etc.). Menée de front avec un approfondissement de l'analyse des récits de vie, cette piste de recherche pourrait s'avérer très fructueuse afin d'identifier des leviers permettant de favoriser la construction des types de réseau les plus efficaces.

Dans le second cas, il s'agirait de considérer les variables relationnelles (caractéristiques des liens) non plus en tant que variables exogènes, mais en tant que variables endogènes. Un terrain d'investigation particulièrement intéressant sur ce point concerne, par exemple, l'accès au crédit fournisseurs dont nous avons largement expliqué l'importance. En effet, nous pouvons extraire de notre population de liens (P3=1324) l'ensemble des relations fournisseurs puis distinguer des autres celles permettant l'accès au crédit. Il serait alors possible d'établir si les déterminants de l'accès au crédit fournisseur renvoient à des caractéristiques de

l'entrepreneur (socio-démographique et économique), du lien (durée, fréquence des contacts, intensité de la confiance, rôle social), de l'*alter* (fournisseur) (statut social, ethnie, type d'entreprise, etc.) et/ou de la structure du réseau (densité ou contrainte structurale du réseau, position de l'*alter* dans cette structure). Dans cette optique, les modèles de régression dyadiques (Fafchamps et Gubert, 2007 ; Comola, 2008) ou multi-niveaux (van Duijn *et al.*, 1999) seraient appropriés, avec chacun leurs avantages et difficultés techniques. Quoi qu'il en soit, une telle recherche permettrait d'apporter de nouveaux éléments aux débats relatifs aux questions d'accès au crédit fournisseurs dans le cadre des marchés d'ASS, débats notamment portés par les travaux de Fafchamps (2000, 2004). D'autres aspects des relations sociales, tels que le niveau de confiance par exemple, seraient par ailleurs susceptibles d'analyses en ces termes.

Pour finir sur cette première voie de recherche, notons par ailleurs que l'analyse de la dynamique des réseaux et des MPE gagnerait évidemment beaucoup à la collecte de données longitudinales de réseaux égo-centrés.

(ii) *Vers une analyse élargie du rôle des réseaux sociaux dans les dynamiques entrepreneuriales urbaines et dans la structuration des secteurs d'activité en ASS*

Afin d'approfondir le rôle des réseaux sociaux dans la structuration des marchés et des dynamiques entrepreneuriales en ASS, des données supplémentaires seraient nécessaires. Les résultats du travail présenté dans cette thèse restent en effet circonscrits à la structure et la taille de notre échantillon, ainsi qu'à la ville étudiée. Le choix d'une enquête établissement conduit inévitablement à accorder une place plus importante au segment supérieur de l'informel. Si cette démarche présente des avantages (cf. chapitre 2), il pourrait néanmoins être intéressant d'explorer les réseaux d'accès aux ressources sur des populations plus larges de MPE. A ce titre, l'intégration d'un module « réseau égo-centré », basé sur la méthode des générateurs de noms, dans des enquêtes mixtes du type 1-2-3 (Amegashie *et al.*, 2005 ; Razafindrakoto *et al.*, 2009) pourrait permettre des prolongements fructueux. Bien sûr, la méthode nécessiterait des adaptations pour être intégrée efficacement à ce type d'enquête. Toutefois, les enquêtes mixtes 1-2-3 possèdent l'avantage, comme leur nom l'indique, de coupler une enquête ménage à une enquête établissement. Elles permettent ainsi d'avoir une information plus complète sur le ménage des entrepreneurs qui pourrait être utile à la compréhension de leur réseau. La combinaison de ces deux types d'unités d'observation ouvrirait également des perspectives de recherche quant aux articulations (complémentarité

ou antagonisme) entre réseau de soutien des entrepreneurs et réseau de soutien des ménages²⁸⁸. Enfin, une perspective de recherche cruciale pourrait être explorée, à charge de collecter des données plus fournies. Elle concerne l'analyse approfondie des spécificités sectorielles ou par branche d'activité. Nos résultats ont en effet révélé des spécificités par branche d'activité, non seulement du point de vue des performances économiques, mais aussi du point de vue de la configuration des réseaux et de leurs effets. Du fait de la taille de notre échantillon, nous n'avons pu explorer plus avant ces particularités sectorielles. Des données plus vastes nous permettraient en revanche d'envisager la construction de fonctions de gains propres aux différents secteurs d'activité et de mener des analyses plus poussées quant au rôle distinctif des réseaux sociaux selon les secteurs. Enfin, l'entrée sectorielle de l'analyse des MPE nous semble constituer une piste de recherche d'autant plus pertinente qu'elle peut être l'occasion de combiner l'analyse du réseau personnel des entrepreneurs à une analyse du réseau complet des relations d'affaires entre les entreprises du secteur d'activité considéré²⁸⁹. Nos observations sur le terrain nous ont en effet montré que dans certaines branches d'activité, notamment dans la menuiserie métallique et le commerce de produits céréaliers, des mêmes fournisseurs ou partenaires étaient cités de manière récurrente par les répondants. L'analyse de réseau complet au niveau d'une branche permettrait alors d'appréhender les relations d'échange marchandes entre l'ensemble des acteurs de la branche considérée (informels ou non), de révéler l'existence éventuelle de sous-groupes ou d'acteurs en position centrale dans la chaîne commerciale et d'analyser l'impact de la position dans le réseau complet sur les performances des activités. Autrement dit, cela permettrait d'introduire des problématiques d'ordre méso-économique répondant notamment aux préoccupations empiriques de Meagher (2010) sur l'impact des réseaux au niveau sectoriel et aux ambitions plus théoriques en faveur d'un « *hole-individualisme* » en économie du développement (Hugon, 2007b).

²⁸⁸ L'étude du réseau social de soutien aux ménages constitue une piste de recherche intéressante (voir notamment Pasquier-Doumer, 2009). Les questions de vulnérabilité et de résilience peuvent être utilement appréhendées par le prisme des réseaux sociaux. Nous avons d'ailleurs d'ores et déjà entamé des réflexions sur le rôle des réseaux sociaux dans les stratégies de réduction des risques et dans la résilience des populations vulnérables (Berrou et Gondard-Delcroix, 2011).

²⁸⁹ La récente thèse d'Eloire (2009) sur les « *réseaux inter-organisationnels dans la restauration lilloise* » peut être une source d'inspiration intéressante pour la collecte de données de réseaux dits « complets » sur les relations inter-entreprises d'une branche d'activité donnée. Si l'analyse de réseau complet a initialement été développée au niveau intra-organisationnel (les frontières de la population étudiée sont connues) (cf. chapitre 1, section 3), Eloire propose une méthode pour la collecte de données de réseaux complets au niveau inter-organisationnel, qui pourrait s'avérer beaucoup plus adaptée à notre champ d'investigation.

Si le secteur informel est encore souvent considéré, à juste titre, comme constituant un « trou noir » pour la connaissance (Balepa et Roubaud, 2009: 24), nous espérons à travers cette thèse avoir contribué à en éclaircir certains aspects. Si beaucoup de choses restent à faire, gageons que le recours plus systématique aux théories, aux concepts et aux méthodes issues de la sociologie économique et de l'analyse des réseaux sociaux permettront d'éclairer d'un jour nouveau les dynamiques des économies informelles urbaines en ASS.

Bibliographie

- Abbott, A. (2001) *Times matters. On theory and Method* (Chicago: The university of Chicago press).
- Abdelmalki, L. et Courlet, C. (eds) (1996) *Les nouvelles logiques du développement* (Paris: L'Harmattan).
- Adams, A.M., Madhavan, S. et Simon, D. (2006) Measuring social networks cross culturally. *Social Networks*, 28 (4), pp. 363-376.
- AFRISTAT (1999) Concepts et indicateurs du marché du travail et du secteur informel. Série Méthodes, 2 (décembre).
- AFRISTAT (2000) Nomenclature d'Activités et de Produits des Etats membres d'Afristat. Série Méthodes, 3 (décembre).
- AFRISTAT (2004) Le secteur informel dans les principales agglomérations de sept Etats membres de l'UEMOA : Performances, insertion, perspectives Principaux résultats de l'enquête 1-2-3 de 2001-2002. Rapport d'analyse régionale phase 2, AFRISTAT-PARSTAT, Bamako.
- Agarwala, R. (2009) An economic sociology of informal work: the case of India, in: N. Bandelj (ed) *Economic Sociology of Work (Research in the Sociology of Work, Volume 18)* (Bingley: Emerald Group Publishing Limited), pp.315-342
- Ahuja, M.K., Galletta, D.F. et Carley K.M. (2003) Individual Centrality and Performance in Virtual R&D Groups: An Empirical Study, *Management Science*, 49, pp. 21-38.
- Aldrich, H., et 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.
- Amegashie, F., Brilleau, A., Coulibaly, O.K., Ouédraogo, E., Roubeaud, F. et 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 et Jack, S.L. (2002) The articulation of social capital in entrepreneurial networks: a glue or a lubricant? *Entrepreneurship and Regional Development*, 14, pp. 193-210.
- Anderson, A.R., Jack, S.L. et Drakopoulou Dodd, S. (2005) The role of family members in entrepreneurial networks: beyond the boundaries of the family firm. *Family Business Review*, 18 (2), pp. 135-154.
- Antoine P. Diop A B. (eds) (1995) *La ville à guichets fermés. Itinéraires, réseaux et insertion urbaine* (Dakar : IFAN-Orstom).
- Aoki, M. (2001) Community Norms and Embeddedness: A Game-Theoretic Approach, in: M. Aoki et Y. Hayami (eds) *Communities and Markets in Economic Development* (Oxford: Oxford University Press), pp. 97-127.
- Ardilly, P. (1994) *Les techniques de sondage* (Paris: Technip).
- Arrow, K. (1999) Observations on social capital, in: P. Dasgupta et I. Serageldin (eds) (1999) *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (Washington DC: World Bank), pp. 3-5
- Baker, W.E. (1984) The Social Structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology*, 89 (4), pp. 775-811.
- Bala, V. et Goyal, S. (2000) A non cooperative model of network formation. *Econometrica*, 68 (5), pp. 181-1229.
- Balepa, M. et Roubaud, F. (2009) Introduction : Le secteur informel et la pauvreté en Afrique – Instruments de mesure, analyses et politiques économiques. *Journal statistique africain*, 9 (novembre), pp. 24-42.

- Bandelj, N. (2009) Toward an economic sociology of work, in: N. Bandelj (ed) *Economic Sociology of Work (Research in the Sociology of Work, Volume 18)* (Bingley: Emerald Group Publishing Limited), pp. 1-20.
- Barber, B. (1995) All Economies are “Embedded”: the Career of a Concept, and Beyond. *Social Research*, 62 (2), pp. 387-414.
- Barbié, O. (2009) Quand les économistes s’intéressent à la sociologie : réflexions sur la porosité des frontières disciplinaires. Document de Travail, PHARE, Université Paris 1.
- 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.
- Baron, C. (2007) Transfert du concept d'économie solidaire en Afrique francophone : paradoxes et atouts. *Tiers Monde*, 190 (2), pp. 325-342.
- Barr, A.M. (2000a) Collective action and bilateral interaction in Ghanaian entrepreneurial networks. Working Papers, 182, UNU-WIDER.
- Barr, A.M. (2000b) Social Capital and Technical Information Flows in the Ghanaian Manufacturing Sector. *Oxford Economic Papers*, 52 (3), pp. 539-59.
- Barr, A.M. (2002) The functional diversity and spillover effects of social capital. *Journal of African Economies*, 11 (1), pp. 90-113.
- Baumann, E. (2003) Marché du travail, réseaux et capital social. Le cas des diplômés de l’enseignement supérieur au Sénégal, in: F. Leimdorfer et A. Marie (eds), *L’Afrique des citadins. Sociétés civiles en chantier. Abidjan, Dakar* (Paris : Karthala), pp. 219-292.
- Becker, G. (1974) A Theory of Social Interactions. *The Journal of Political Economy*, 82 (6), pp.1063-1093.
- Becker, G. et Murphy, K. M. (eds) (2000) *Social Economics: Market Behaviour in a Social Environment* (Cambridge: Belknap Press).
- Beckert, J. (2003) Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action? *Journal of Economic Issues*, 37 (3), pp. 769-787.
- Beckert, J. (2006) Ten questions about economic sociology. *Economic Sociology, the European Electronic Newsletter*, 7 (3), pp. 34-39.
- Berardi, N. (2009) The Remains of Informality in the Formal Sector. Social Networks and Wages in Senegal’s Labor Market. IARIW-SAIM Conference, *Measuring the Informal Economy in Developing Countries*, Kathmandu, Nepal, 24-26 Septembre
- Berger, P. et Luckmann, T. (1986) *La construction sociale de la réalité* (Paris: Méridiens-Klincksiek), 1^{ère} édition, 1966.
- Bernard, H.R., Killworth, P.D. et Sailer, L. (1980) Informant Accuracy in Social Network Data IV: A Comparison of Clique-Level Structure in Behavioral and Cognitive Network Data. *Social Networks*, 2 (3), pp. 191-218.
- Bernard, H.R., Killworth, P.D. et Sailer, L. (1982) Informant Accuracy in Social-Network Data V. An Experimental Attempt to Predict Actual Communication from Recall Data. *Social Science Research*, 11 (1), pp. 30-66.
- Berrou, J.-P. (2008) Une analyse des réseaux personnels des petits entrepreneurs de l’économie populaire de Bobo-Dioulasso (Burkina Faso): choix théoriques, implications méthodologiques et premiers résultats. Journée d’études du Réseau Thématique 26 de l’Association Française de Sociologie (AFS), *Nouvelles approches, nouvelles techniques en analyses des réseaux sociaux*, 28 mars 2008, Clersé, Université de Lille 1.

- Berrou, J.-P. et Combarous, F. (2009) Measuring entrepreneurs' social networks and their economic impact in the African informal economy, IARIW-SAIM Conference, *Measuring the Informal Economy in Developing Countries*, Kathmandu, Nepal, 24-26 Septembre.
- Berrou, J.-P. et Combarous, F. (2010a) The personal networks of entrepreneurs in an informal African urban economy: does the "strength of ties" matter? *Review of Social Economy* (à paraître).
- Berrou, J.-P. et Combarous, F. (2010b) Testing Lin's social capital theory in an informal African urban economy. *Journal of Development Studies* (à paraître).
- Berrou, JP. et Gondard-Delcroix, C. (2010) Réseau social et accès aux ressources dans la trajectoire d'entreprises informelles : récits de vie d'entrepreneurs à Bobo-Dioulasso (Burkina-Faso), Cahier du GREThA, No. 2010-09, Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- Berrou, JP. et Gondard-Delcroix, C. (2011) Risques, dynamiques de pauvreté et résilience socio-économique, in: S. Pomels (ed.) *Risques en Afrique, une approche pluridisciplinaire* (Bordeaux: éditions MSHA).
- Bertaux, D. (2006) *L'enquête et ses méthodes : Le récit de vie* (Paris: Armand Colin).
- Bidart, C. et Charbonneau, J. (2007) The contextual name generator: a good tool for the study of sociability and socialization. International Social Network Conference, Sunbelt XXVII, Corfou, Greece.
- Bignami-Van Assche, S. (2005) Network stability in longitudinal data: A case study from rural Malawi. *Social Networks*, 27 (3), pp. 231-247.
- Bigsten, A., Collier, P., Dercon S., Fafchamps M., Gauthier B., Willem Gunning J., Isaksson A., Oduro A., Oostendorp R., Patillo C, Soderbom M, Teal F. et Zeufack A. (2000) Contract Flexibility and Dispute Resolution in African Manufacturing. *Journal of Development Studies*, 34 (10), pp. 1-37.
- Bigsten, A., Lundvall, K. et Kimuyu, P. (2004) What to Do with the Informal Sector? *Development Policy Review*, 22 (6), pp.701-715.
- Binet, J. (1975) Les Libanais en Afrique francophone. *Kroniek van Afrika*, 3 (6), pp. 258-265.
- Blanchet, A. et Gotman, A. (2007) *L'enquête et ses méthodes : L'entretien* (Paris: Armand Colin).
- Block, F (2001a) Introduction to The Great Transformation by Karl Polanyi, in: K. Polanyi (2001), *The Great Transformation* (Boston: Beacon Press).
- Block, F. (2001b) Karl Polanyi and the writing of The Great Transformation. Eight International Karl Polanyi Conference, *Economy and Democracy*, Mexico City, November 2001.
- Boltanski, L. et Thévenot, L. (1991) *De la justification : les économies de la grandeur* (Paris : Gallimard).
- Borgatti, S.P., Everett, M.G. et Freeman, L.C. (2002) *UCINET 6 for Windows: User's Guide* (Harvard: Analytic Technologies).
- Bouju, J. (éd) (2004) *Les incivilités de la société civile. Espace public urbain, société civile et gouvernance communale à Bobo-Dioulasso et Bamako (Communes 1 et 2)* (Aix-en-Provence: Institut d'Études Africaines -Programme Recherche Urbaine et Développement, GEMDEV-ISTED).
- Boulanger, C. (2007) *Estimation des rendements du capital dans le secteur informel des capitales économiques de l'UEMOA*. Mémoire pour le Master Analyse et Politique Economiques, Ecole d'Economie de Paris, DIAL.
- Bourdieu, P. (2000) *Les structures sociales de l'économie* (Paris: Seuil).
- Brautigam, D. (1997) Substituting for the state: Institutions and industrial development in Eastern Nigeria. *World Development*, 25 (7), pp. 1063-1080.
- Brautigam, D. (2003) Close encounters: Chinese business networks as industrial catalysts in Sub-Saharan Africa. *African Affairs*, 102, pp. 447-467.
- Bressoux, P. (2008) *Modélisation statistique appliquée aux sciences sociales* (Bruxelles : De Boeck Université).

- Brewer, D. (2000) Forgetting in the recall-based elicitation of personal and social networks. *Social Networks*, 22 (1), pp. 29-43.
- Brewer, D. et Webster, C. (1999) Forgetting of friends and its effects on measuring friendship networks. *Social Networks*, 21 (4), pp. 361-373.
- Brilleau, A., Roubaud, F., et Torelli, C. (2004) L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans les principales agglomérations de sept Etats membres de l'UEMOA. Principaux résultats de la phase 1 de l'enquête 1-2-3 de 2001-2002. DT/2004/06, DIAL, Paris.
- Brilleau, A., S. Coulibaly, F. Gubert, O. Koriko, M. Kuépié, E. Ouédraogo (2005) Le secteur informel : performance, insertion, perspectives, enquête 1-2-3. *Statéco*, 99, pp. 65-88.
- Brüderl, J. et Preisendörfer, P. (1998) Network support and the success of newly founded businesses. *Small Business Economics*, 10, pp. 213-225.
- Burt, R. (1984) Networks items and the General Social Survey. *Social Networks*, 6 (4), pp. 293-339.
- Burt, R. (1992) *Structural holes. The social structure of competition*. (Harvard: Harvard University Press).
- Burt, R. (1995) Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur. *Revue Française de Sociologie*, 36 (4), pp. 599-628.
- Burt, R. (1997) A note on social capital and network content. *Social Networks*, 19 (4), pp. 355-373.
- Burt, R. (2000) The network entrepreneur, in: R. Swedberg (ed) *Entrepreneurship. The social Science View* (Oxford: Oxford University Press), pp. 281-307.
- Caillé, A. (1993) *La démission des clercs. La crise des sciences sociales et l'oubli du politique* (Paris: La Découverte).
- Caillé, A. (2007) Avec Karl Polanyi, contre la société du tout-marchand. Présentation. *Revue du MAUSS*, 29 (1), pp. 7-31.
- Caillé, A. et Laville, J.-L. (2007) Actualité de Karl Polanyi. *Revue du MAUSS*, 29 (1), pp. 80-109.
- Callon, M. (1998) Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics, in: M. Callon (ed) *The Laws of the Market* (Oxford: Blackwell Publishers/The Sociological Review), pp.1-57.
- Camilleri J.-L. (2003) Petite entreprise et dévaluation au Burkina Faso, in: Y. G. Madiéga et O. Nao (eds) *Burkina Faso. Cent ans d'histoire, 1895-1995, Tome 2* (Paris: Karthala), pp.1641-1659
- Campbell, K. et Lee, B (1991) Name generators in surveys of personal networks. *Social Networks*, 13 (3), pp. 203-221.
- Campbell, K.E., Marsden, P.V. et Hurlbert, J.S. (1986) Social resources and socioeconomic status. *Social Networks*, 8 (1), pp.97-117.
- Carvalho, G. et Dzimir, S. (2000) *Don et économie solidaire. Esquisse d'une théorie socioéconomique de l'économie solidaire* (Paris: MAUSS).
- Castells, M., et 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* (Baltimore: The Johns Hopkins University Press).
- Charmes, J. (1996) Le secteur informel au Burkina Faso. Evolution sur longue période et suivi conjoncturel. Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, GTZ.
- Charmes, J. (1997) La nouvelle définition internationale du secteur informel et ses conséquences sur les systèmes et méthodes de mesure, in AFRISTAT (ed) *Actes du séminaire sur le secteur informel et la politique économique en Afrique subsaharienne. Tome 2, Série Méthodes*, 1 (mars), Bamako, Mali, pp. 61-79.

- Charmes, J. (2005) Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel, Paris, IRD (en ligne : <http://info.worldbank.org/etools/docs/library/218175/IIES%20Secteur%20Informel.pdf>).
- Charmes, J. (2009) Concepts, mesures et tendances, in: J.-P. Jünting et J.-R. Laiglesia (eds) *L'emploi informel dans les pays en voie de développement: Une normalité indépassable?* (OCDE), pp. 29-64.
- Chen, M.A. (2006) Rethinking the informal economy: linkages with the formal economy and the formal regulatory environment, in: B. Guha-Khasnobis, R. Kanbur, et E. Ostrom (eds) *Linking the formal and informal economy. Concepts and policies* (New York: Oxford University Press, UNU-WIDER), pp. 75-92.
- Cheng, L.-L. et Gereffi, G. (1994) The Informal Economy in East Asian Development. *International Journal of Urban and Regional Research*, 18 (2), pp. 194-219.
- Cheyns, E. (2006), Pluralité des formats d'enquêtes. Expériences de recherche autour des processus de qualification des produits alimentaires en Afrique, in: Eymard-Duvernay (ed) *L'économie des conventions, méthodes et résultats. Tome 2. Développements* (Paris: La Découverte), pp. 401-418
- Chollet, B. (2002) L'analyse des réseaux sociaux: quelles implications pour le champ de l'entrepreneuriat ? 6ème Congrès international francophone sur la PME, HEC- Montréal.
- Chollet, B. (2005) *Le rôle du réseau personnel de l'ingénieur en R&D : le cas du secteur des micro et nanotechnologies*. Thèse de doctorat, Université Grenoble 2.
- Cleaver, F. (2005) The inequality of social capital and the reproduction of chronic poverty. *World Development*, 33 (6), pp. 893-906.
- CND-PDM (2002) ECOLOC - Phase II. Cadre de Référence pour le Développement Economique (CRDE), (Mairie de Bobo-Dioulasso).
- Coate, S. et Ravallion, M. (1993) Reciprocity without commitment. *Journal of Development Economics*, 40 (1), pp. 1-24.
- Cohen, A. (1969) *Custom and politics in Urban Africa: a study of Hausa migrants in Yoruba Towns* (London: Routledge et Kegan).
- Cohen, V. (1997) La vulnérabilité relationnelle. Essai de cadrage et de définition. *Socio-anthropologie*, 1 (en ligne : <http://socio-anthropologie.revues.org/index74.html>).
- Cohendet, P., Kirman, A. P. et Zimmermann, J.-B. (2003) Émergence, formation et dynamique des réseaux, Modèles de la morphogenèse. *Revue d'Economie Industrielle*, 103, pp. 15-42.
- Coleman, J.S. (1988) Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94 (Supplement), pp. 95-120.
- Collier, P. (1998) Social Capital and Poverty. Social Capital Initiative, working paper No. 4, Washington D.C, The world Bank.
- Combarous, F. (2001a) Les revenus du secteur informel urbain ivoirien: approche dualiste et structuraliste, in: F. Combarous et P. Labazée (eds) *Entreprises et emploi en Côte d'Ivoire. Mobilisation du travail et production de rapports sociaux* (Bordeaux: Série de Recherche No.5, Centre d'Economie du Développement, Université Montesquieu-Bordeaux IV).
- Combarous, F. (2001b) Typologie des contrats, modes de remuneration des travailleurs et segmentation dans les entreprises modernes de Côte d'Ivoire, in: F. Combarous et P. Labazée (eds) *Entreprises et emploi en Côte d'Ivoire. Mobilisation du travail et production de rapports sociaux* (Bordeaux: Série de Recherche No.5, Centre d'Economie du Développement, Université Montesquieu-Bordeaux IV).
- Comola, M. (2008) The network structure of mutual support links: Evidence from rural Tanzania. Paris School of Economics (en ligne: <http://ideas.repec.org/p/pse/psecon/2008-74.html>).
- Conley, T.G. et Udry, C.R. (2010) Learning about a New Technology: Pineapple in Ghana. *American Economic Review*, 100 (1), pp. 35-69.

- Convert, B. et Heilbron, J. (2005) La réinvention américaine de la sociologie économique. *L'Année sociologique*, 55 (2), pp. 329-364
- Coquery-Vidrovitch, C. (2000) Histoire et intégration des communautés : le cas du Burkina Faso. *Journal of World-System Research*, 6 (3), pp. 827-839.
- Corcuff, P. (2004) *Les nouvelles sociologies* (Paris : Armand Colin), 1^{ère} édition 1995.
- Cour, J.-M. et Snrech, S. (eds) (1998) Pour préparer l'avenir de l'avenir de l'Afrique de l'Ouest. Une vision à l'Horizon 2020. Etude des perspectives à long terme en Afrique de l'Ouest, OCDE / Club du Sahel, OCDE, Paris.
- Coviello, N. (2005) Integrating qualitative and quantitative techniques in network analysis. *Qualitative Market Research: An international Journal*, 8 (1), pp.39-60.
- Cusin, F. et Benamouzig, D. (2004) *Economie et Sociologie* (Paris: Quadrige, PUF).
- Dasgupta, P. et Serageldin, I. (eds) (1999) *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (Washington DC: World Bank).
- Davern, M. (1997) Social Networks and Economic Sociology. *American Journal of Economics and Sociology*, 56 (3), pp. 287-302.
- De Miras, C. (1984) De la formation de capital privé à l'économie populaire spontanée. Itinéraire d'une recherche en milieu urbain africain. *Politique Africaine*, 14 (juin), pp. 92-109.
- De Miras, C. (1987) De l'accumulation du capital dans le secteur informel. *Cahiers de Sciences Humaines*, 23 (1), pp. 49-74.
- De Singly, F. (2005) *L'enquête et ses méthodes. Le questionnaire* (Paris: Armand Colin), 2^{ème} édition.
- De Soto, H. (1994) *L'autre sentier. La révolution informelle* (Paris : La découverte), 1^{ère} édition 1986.
- De Villers, G. (1996) Informel et développement : contribution à un débat, in: I.-P. Lalèyê, H. Panhuys, T. Verhelst et H. Zaoual (eds) *Organisations économiques et cultures africaines. De l'homo oeconomicus à l'homo situs* (Paris, Bruxelles, Saint-Louis: Réseau Sud-Nord/L'Harmattan/Université de Saint- Louis), pp. 67-82.
- De Weerd, J. (2004) Risk Sharing and Endogenous Network Formation, in: S. Dercon (ed) *Insurance Against Poverty* (Oxford: Oxford University Press), pp.197-216.
- Deblé, I. et Hugon, P. (1982) *Vivre et survivre dans les villes africaines* (Paris: PUF).
- Degenne, A. et Forsé, M. (2004) *Les réseaux sociaux* (Paris: Armand Colin), 1^{ère} édition 1994.
- Dekker, M. (2004) Risk sharing in rural Zimbabwe: An empirical analysis of endogenous network formation. Mimeograph.
- 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.
- Diop, M.-C. (2001) Les politiques sociales en Afrique de l'Ouest : quels changements depuis le sommet de Copenhague ? Synthèse des études de cas (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Sénégal). Document du Programme No. 5, UNRISD.
- Drakopoulou Dodd, S. et Patra, E. (2002) National differences in entrepreneurial networking. *Entrepreneurship & Regional Development*, 14, pp. 117-134.
- Dubresson, A. et Raison, J.-P (2007) *L'Afrique subsaharienne. Une géographie du changement* (Paris: Armand Colin)
- Durlauf, S. N. et Fafchamps, M. (2004) Social capital. NBER Working Paper Series, WP 10485 (en ligne: <http://www.nber.org/papers/w10485>).

- Elfring, T. et Hulsink, W. (2003) Networks in entrepreneurship: the case of high-technology firms. *Small Business Economics*, 21 (4), pp. 409-422.
- Ellis, S. et Fauré, Y.-A. (eds) (1995) *Entreprises et entrepreneurs africains* (Paris: Karthala).
- Eloire, F. (2009) *Les réseaux interorganisationnels dans la restauration lilloise. Une approche néo-structurale du marché et des processus sociaux*. Thèse de doctorat en sociologie, Université Lille 1
- Emirbayer, M. et Goodwin, J. (1994) Network analysis, Culture, and the Problem of Agency. *American Journal of Sociology*, 99 (6), pp. 1411-1454.
- Escofier, B. et Pagès, J. (1998) *Analyses factorielles simples et multiples* (Paris: Dunod).
- Eve, M. (2002) Deux traditions l'analyse des réseaux. *Réseaux*, 115 (5), pp. 183-212.
- Fabianni, J. (2003) Pour en finir avec la réalité unilinéaire. *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 58 (3), pp. 549-565.
- Fafchamps, M. (1992) Solidarity networks in pre-industrial societies: rational peasants with a moral economy. *Economic Development and Cultural Change*, 41(1), pp. 147-174.
- Fafchamps, M. (1994) Industrial Structure and Micro-Enterprises in Africa. *Journal of Developing Areas*, 29 (1), pp. 1-30.
- Fafchamps, M. (1996) The Enforcement of Commercial Contracts in Ghana. *World Development*, 24 (3), pp. 427-448.
- Fafchamps, M. (2000) Ethnicity and credit in African manufacturing. *Journal of Development Economics*, 61, pp. 205-235.
- Fafchamps, M. (2001) Networks, communities, and markets in Sub-Saharan Africa: implication for firm growth and investment. *Journal of African Economies*, 10 (2), pp. 109-142.
- Fafchamps, M. (2002) Spontaneous Market Emergence. *Topics in Theoretical Economics*, 2 (1), Article 2, Berkeley Electronic Press at www.bepress.com.
- Fafchamps, M. (2004) *Market Institutions in Sub-Saharan Africa: Theory and Evidence* (Massachusetts: MIT Press)
- Fafchamps, M. (2005) Les institutions de marché en Afrique Sub-Saharienne. *L'Actualité Economique/Revue d'Analyse Economique*, 81 (4), pp. 595-616.
- Fafchamps, M. (2006) Spontaneous markets, networks, and social capital, in: T. Besley et R. Jayaraman (eds) *The Microeconomics of Institutions* (Massachusetts: MIT Press).
- Fafchamps, M. et Gubert, F. (2007) The Formation of Risk-Sharing Networks. *Journal of Development Economics*, 83 (2), pp. 326-50.
- Fafchamps, M. et Minten, B. (1999) Relationships and traders in Madagascar. *Journal of Development Studies*, 35 (6), pp.1-35.
- Fafchamps, M. et Minten, B. (2001) Social Capital and Agricultural Trade. *American Journal of Agricultural Economics*, 83 (3): 680-685.
- Fafchamps, M. et Minten, B. (2002a) Returns to social network capital among traders. *Oxford Economic Papers*, 54, pp. 173-206.
- Fafchamps, M. et Minten, B. (2002b) Social capital and the firm: Evidence from agricultural traders in Madagascar, in: C. Grootaert et T. van Bastelaer (eds) *The role of social capital in development. An empirical assessment* (Cambridge: Cambridge University Press), pp. 125-154.
- Fall, A.S. (1994) Et si l'insertion passait par l'investissement dans des réseaux sociaux ? Réseaux formels et informels de solidarité et de dépendance dans les quartiers de Dakar, in: J.-P. Jacob et P. Lavigne Delville (eds) *Les associations paysannes en Afrique. Organisation et dynamiques* (Paris: Karthala), pp. 293-303.

- Fall, A.S. et Favreau, L. (2007) *L'Afrique qui se refait : initiatives économiques populaires, développement et démocratie* (Québec: Presses Universitaires du Québec).
- Fall, A.S. et Guèye, C. (2003) Derem ak ngerem : le franc, la grâce et la reconnaissance. Les ressorts de l'économie sociale et solidaire en Afrique de l'Ouest. *Revue du MAUSS*, 21 (1), pp. 97-112.
- Fauré, Y.-A. (1994) *Petits entrepreneurs de Côte d'Ivoire : des professionnels en mal de développement* (Paris: Karthala).
- Fauré, Y.-A. et Labazée, P. (2000) *Petits patrons africains : entre l'assistance et le marché* (Paris: Karthala).
- Fauré, Y.A. et Labazée, P. (2002) *Socio-économie des villes africaines. Bobo et Korhogo dans les défis de la décentralisation* (Paris: Karthala).
- Fauré, Y.-A. et Soulama, S. (eds) (2000) L'économie locale de Bobo-Dioulasso. Rapport à la Commission nationale de la Décentralisation et à la Mairie de Bobo-Dioulasso, Ouagadougou, IRD et UFR-SEG/CEDRES.
- Favreau, 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. (1990) Defining and estimating underground and informal economies: The new institutional economics approach. *World Development*, 18 (7), pp. 989-1002.
- Ferrary, M. (2006) Microfinance et lutte contre l'exclusion. Du contrat formel de financement au contrat implicite de socialisation. *Sociologies Pratiques*, 13 (2), pp. 61-76.
- Ferrary, M. (2010) Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social. *Revue d'économie industrielle*, 129-130, pp. 171-202.
- Fields, G.S. (1975) Rural-Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment and Job Search Activity in LDCs. *Journal of Development Economics*, 2 (2), pp. 165-187.
- Fields, G.S. (1990) La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain : la théorie et l'empirique, in: D. Turnham, B. Salomé et A. Schwarz (eds) *Nouvelles approches du secteur informel* (Paris: OCDE).
- Fine, B. (2001) *Social capital versus social theory. Political economy and social science at the turn of the millennium* (London: Routledge).
- Fischer, C.S. (1982) *To dwell among friends. Personal networks in town and city* (Chicago, Londres: Chicago University Press).
- Fligstein, N. (2001) *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first-century* (Princeton: Princeton University Press).
- Fonteneau, B., Nyssens, M. et Fall, A.S. (1999) Le secteur informel : creuset de pratiques d'économie solidaire ?, in: J. Defourny, P. Develtere, et B. Fonteneau (eds) *L'économie sociale au Nord et au Sud* (Paris, Bruxelles: De Boeck et Larcier), pp. 159-178
- Fraisse, L., Guérin, I. et Laville, J. (2007) Économie solidaire : des initiatives locales à l'action publique. Introduction. *Tiers Monde*, 190 (2), pp. 245-253.
- Freeman, L.C. et Romney, A.K. (1987) Words, deeds and social structure a preliminary study of the reliability of informants. *Human Organization*, 46, pp. 330-334.
- Freeman, L.C., Romney, A.K. et Freeman, S.C. (1987) Cognitive Structure and Informant Accuracy. *American Anthropologist*, New Series, 89 (2), pp. 310-325.
- Freidberg, S. (2001) Gardening on the Edge: The Social Conditions of Unsustainability on an African Urban Periphery. *Annals of the Association of American Geographers*, 91 (2), pp. 349-369.
- Gaufryau, B; et Maldonado, C. (eds) (2001) *L'économie informelle en Afrique Francophone. Structure, dynamiques et politiques* (Genève : ILO).

- Geertz, C. (1978) The bazaar economy: information and search in peasant marketing. *American Economic Review*, 68 (2), pp. 28–32.
- Geertz, C. (2003) *Le souk de Sefrou. Sur l'économie du bazar* (Seine Saint-Denis: Bouchene)
- Gerry, C. (1980) Petite Production Marchande ou “Salariat Déguisé” ? *Revue Tiers Monde*, 21 (82), pp. 387-403.
- Godbout, J. (1992) *L'esprit du don* (Paris: La découverte).
- Gondard-Delcroix, C. (2006) *La combinaison des analyses qualitative et quantitative. Pour une étude des dynamiques de pauvreté en milieu rural malgache*. Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- Goyal, S. (2007) *Connections: an introduction to the economics of networks* (Princeton: Princeton University Press).
- Grahber, G. et Stark, D. (1997) *Restructuring networks in post-socialism: Legacies, linkages, and localities* (Oxford: Oxford University Press).
- Grais, B. (2003) *Méthodes statistiques* (Paris: Dunod).
- Granovetter, M. (1973) The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6), pp. 1360-1380.
- Granovetter, M. (1983) The strength of weak ties: a network theory revisited. *Sociological Theory*, 1, pp. 201-233.
- Granovetter, M. (1985) Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), pp. 481-510.
- Granovetter, M. (1990) The Myth of Social Network Analysis as a Special Method in the Social Sciences. *Connections*, 13 (2), pp. 13-16.
- 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. (1992b) Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis. *Acta Sociologica*, 35 (1), pp. 3-11.
- Granovetter, M. (1995a) *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers* (Cambridge: Harvard University Press), 1^{ère} édition 1974.
- Granovetter, M. (1995b) La notion d'embeddedness, in: A. Jacob et H. Vérin (eds) *L'inscription sociale du marché* (Paris: 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. (2003) A theoretical Agenda for Economic Sociology, in: M. F. Guillén, R. Collins, P. England, et M. Meyer (eds) *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field* (New York: Russell Sage), pp. 35-60.
- Granovetter, M. (2005) The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 19 (1), pp. 33–50.
- Granovetter, M. (2008) *Sociologie économique* (Paris: Editions du Seuil).
- Granovetter, M. et McGuire, P. (1998) The making of an industry: electricity in the United States, in: M. Callon (ed) *The Laws of the Market* (Oxford: Blackwell Publishers/The Sociological Review), pp. 147-173.
- Greene, W. (2005) *Econométrie* (New Jersey: Pearson Education), 1^{ère} édition 1993.
- Grégoire, E. et 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), pp. 525-548.
- Greif, A. (1993) Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi traders' coalition, *The American Economic Review*, vol.83, No.3, pp. 525-548.
- Greve, A. (1995) Networks and entrepreneurship: an analysis of social relations, occupational background, and use of contacts during the establishment process. *Scandinavian Journal of Management*, 11, pp. 1-24.
- Greve, A. et Salaff, J. (2003) Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship Theorie & Practice*, 28, pp. 1-22.
- Gribaudo, M. (ed) (1998) *Espaces, temporalités et stratifications. Exercice sur les réseaux sociaux* (Paris: EHESS).
- Grimm, M. et Günther, I. (2005) Growth and Poverty in Burkina Faso: A Reassessment of the Paradox. Discussion Papers, No. 482, DIW Berlin, German Institute for Economic Research.
- Grimm, M., Gubert, F., Koriko, O., Lay J. et Nordman C.J. (2010a) Kinship-ties and entrepreneurship in Western African. Mimeo.
- Grimm, M., Krüger J. et Lay J. (2010b) Barriers of entry and capital returns in informal activities: Evidence from Sub-Saharan Africa. Mimeo.
- Grootaert, C. et van Bastelaer, T. (eds) (2002) *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Grossetti, M. et Bès, M.-P. (2003) La dynamique des cercles et des réseaux. Encastrement et découplages. *Revue d'Economie Industrielle*, 103, pp. 43-58.
- Grossetti, M. (2007) Are French networks different? *Social Networks*, 29 (3), pp. 391-404.
- Grossetti, M. et Barthe, J.-F. (2008) Dynamique des réseaux interpersonnels et des organisations dans les créations d'entreprises. *Revue Française de Sociologie*, 49 (3), pp. 585-612.
- Grossetti, M. et Godart, F. (2007) Harrison White : des réseaux sociaux à une théorie structurale de l'action. *SociologieS* (en ligne : <http://sociologies.revues.org/index233.html>)
- Grossetti, M., Barthe, J.-F., et Beslay, C. (2006) La mobilisation des relations sociales dans les processus de création d'entreprises. Aperçus à partir d'une enquête en cours. *Sociologies Pratiques*, 13, pp. 47-59.
- Guha-Khasnobis, B., Kanbur, R. et Ostrom E. (eds) *Linking the formal and informal economy. Concepts and policies* (New York: Oxford University Press, UNU-WIDER).
- Guichaoua, Y. (2005) Pourquoi payer l'apprentissage ? Une étude de cas dans la petite confection abidjanaise (en ligne : <http://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00346650/en/>).
- Guichaoua, Y. (2006a) Proximités sociales et accès à l'emploi dans un contexte africain : approches standard et conventionnaliste à l'épreuve d'une étude de cas, in: Eymard-Duvernay (ed) *L'économie des conventions, méthodes et résultats. Tome 2. Développements* (Paris: La Découverte), pp. 385-400.
- Guichaoua, Y. (2006b) Non-protected Labour in one West African Capital: Characteristics of Jobs and Occupational Mobility in Abidjan, Côte d'Ivoire. QEHWPS No.132, Queen Elizabeth House, Oxford.
- Guichaoua, Y. (2007) Solidarité professionnelle et partage des risques parmi les travailleurs informels. Une étude de cas à Abidjan. *Autrepart* (43), pp. 191-205
- Guillén, M. F., Collins, R., England, P. et Meyer, M. (eds) (2003) *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field* (New York: Russell Sage).
- Hammer, M. (1980) Some comments on the validity of network data. *Connections*, 3 (1), pp. 13-15.
- Hammer, M. (1984) Explorations into the meaning of social network interview data. *Social Networks*, 6 (4), pp. 341-371.

- Hammer, M. (1985) Implications of behavioral and cognitive reciprocity in social networks data *Social Networks*, 7 (2), pp. 189-201.
- Harris, J.R., et Todaro, M.P. (1970) Migration, unemployment, and development: A two-sector analysis. *American Economic Review*, 60 (1), pp. 126-42.
- Harriss-White, B. (2003) Observations sur l'inégalité professionnelle dans l'économie informelle. *Revue internationale du Travail*, 142 (4), pp. 497-508.
- Harriss-White, B. (2009) Globalisation, the financial crisis and petty production in india's socially regulated informal economy. 11^{ème} colloque de l'AHE, sessions « *Socio-economics of the informal economy in the developing world: social networks and sustainability* », Kingston University, 9-12 Juillet.
- Harris-White, B. (2010) Work and Wellbeing in Informal Economies: The Regulative Roles of Institutions of Identity and the State. *World Development*, 38 (2), 170-183.
- Hart, K. (1973) Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *Journal of modern African studies*, 11 (1), pp. 61-89.
- 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, et E. Ostrom (eds) *Linking the formal and informal economy. Concepts and policies* (New York: Oxford University Press, UNU-WIDER), pp. 21-35.
- Hart, K. (2010) Africa's urban revolution and the informal economy, in: V. Padayachee (ed.) *The political economy of Africa* (London: Routledge), pp. 371-388.
- Hartigan, J. A. (1975) *Clustering algorithms Wiley Series in probability and Mathematical Statistics* (New York, London, Sydney: John Wiley & Sons).
- Hausman, J.A. (1978) Specification Tests in Econometrics. *Econometrica*, 46 (6), pp. 1251-1271.
- Heintz, J. (2010) Employment, poverty, and inclusive development in Africa: Policy Choices in the Context of Widespread Informality, in: V. Padayachee (ed) *The political economy of Africa* (London: Routledge), pp. 199-213.
- Hemmer, H. et Mannel, C. (1989) On the economic analysis of the urban informal sector. *World Development*, 17 (10), pp. 1543-1552.
- Hoang, H. et Antoncic, B. (2003) Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of Business Venturing*, 18 (2), pp. 165-187.
- Hollingsworth, J.R. et Boyer, R. (1997) *Contemporary capitalism: The embeddedness of institutions* (Cambridge: Cambridge University Press)
- Hugon, P. (1980) Dualisme Sectoriel ou Soumission des Formes de Production au Capital. Peut-on dépasser le débat ? *Revue Tiers Monde*, 22 (82), Avril-Juin.
- Hugon, P. (1982) Secteur souterrain ou réseaux apparents, in: I. Deblé, et P. Hugon (eds) *Vivre et survivre dans les villes africaines* (Paris: PUF- IEDES).
- 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.
- Hugon, P. (2007a) *Géopolitique de l'Afrique* (Paris: Sedes).
- Hugon, P. (2007b) Les spécificités de l'analyse institutionnelle des pays du Sud et leurs implications méthodologiques. Ecole thématique CNRS : Les méthodes de l'analyse institutionnelle, La Rochelle, 17 - 21 septembre.
- Hugon, P., Pourcet, G. et Quiers-Valette, Z. (1995) *L'Afrique des incertitudes* (Paris: PUF-IEDES).

- Humphrey, J. et Schmitz, H. (1996) Trust and economic development. Discussion Paper No 355, Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex
- Husmanns, R. (2004) Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment. ILO Working Paper No.53, Geneva.
- ILO (1972) Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya, (Genève: ILO).
- ILO (2002) Women and men in the informal sector. A statistical picture (Genève: ILO).
- INSD (2000a) Profil et évolution de la pauvreté au Burkina Faso. Institut National de la Statistique et de la Démographie, Burkina Faso (en ligne : <http://www.insd.bf/>).
- INSD (2000b) Analyses des résultats du Recensement Général de la Population et de l'Habitation de 1996. Volume 1. Institut National de la Statistique et de la Démographie, Burkina Faso (en ligne : <http://www.insd.bf/>).
- INSD (2003a) Enquête 1-2-3. L'emploi, le chômage et les conditions d'activités dans l'agglomération de Ouagadougou. Institut National de la Statistique et de la Démographie, Ouagadougou, Burkina Faso (en ligne : <http://www.insd.bf/>, Ouagadougou, Burkina Faso).
- INSD (2003b) Le secteur informel dans l'agglomération de Ouagadougou. Performances, insertion, perspectives. Enquêtes 1-2-3. Premiers résultats de la phase 2. Décembre 2000 – Novembre 2001, Institut National de la Statistique et de la Démographie, Ouagadougou, Burkina Faso (en ligne : <http://www.insd.bf/>).
- INSD (2003c) Burkina Faso. La pauvreté en 2003. Institut National de la Statistique et de la Démographie, Ouagadougou, Burkina Faso (en ligne : <http://www.insd.bf/>).
- INSD (2009a) Recensement Général de la Population et de l'Habitation (RGPH) de 2006. Analyse des résultats définitifs. Thème 2 : Etat et structure de la population. Institut National de la Statistique et de la Démographie, Ouagadougou, Burkina Faso (en ligne : <http://www.insd.bf/>).
- INSD (2009b) Recensement Général de la Population et de l'Habitation (RGPH) de 2006. Analyse des résultats définitifs. Thème 5 : Caractéristiques économiques de la population. Institut National de la Statistique et de la Démographie, Ouagadougou, Burkina Faso (en ligne : <http://www.insd.bf/>).
- INSD (2009c) Recensement Général de la Population et de l'Habitation (RGPH) de 2006. Analyse des résultats définitifs. Thème 9 : La croissance urbaine au Burkina Faso. Institut National de la Statistique et de la Démographie, Ouagadougou, Burkina Faso (en ligne : <http://www.insd.bf/>).
- INSD (2009d) Les comptes économiques de la nation. 1999 à 2005 : Comptes définitifs. Institut National de la Statistique et de la Démographie, Ouagadougou, Burkina Faso (en ligne : <http://www.insd.bf/>).
- Islam, R. (ed) (2006) *Fighting poverty: the development-employment link* (London: Lynne Rienner Publishers).
- ISTED (1998) *Dynamique de l'urbanisation de l'Afrique au sud du Sahara* (Paris : ISTD-OCDE)
- Jack, S. L., Drakopoulou, Dodd, S., et Anderson, A.R. (2004) Social structures and entrepreneurial networks: The strength of strong ties. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 5 (2), pp.107-120.
- Jack, S. L. (2005) The role, use and activation of strong and weak network ties: A qualitative analysis. *Journal of Management Studies*, 42 (6), pp. 1233-1259.
- Jack, S. L. (2010) Approaches to studying networks: Implications and outcomes. *Journal of Business Venturing*, 25 (1), pp. 120-137.
- Jack, S. L., Anderson, A.R. et Drakopolou Dodd, S. (2008) Time and contingency in the development of entrepreneurial networks. *Entrepreneurship and Regional Development*, 20 (2), pp. 125-159.
- 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) (en ligne: <http://www.stanford.edu/~jacksonm/netsocialecon.pdf>)
- Jackson, M. O. (2008) *Social and Economic Networks* (Princeton: Princeton University Press).

- Jackson, M. et Wolinsky, A. (1996), "A strategic model of social and economic networks", *Journal of Economic and Theory*, 71, pp. 44-74.
- Jünting, J.-P. et Laiglesia, J.-R. (eds) (2009) *L'emploi informel dans les pays en voie de développement: Une normalité indépassable?* (OCDE).
- Kilby, P. (1983) The Role of Alien Entrepreneurs in Economic Development. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 73, pp. 107-111.
- Knorringa, P. et van Staveren, I. (2006) Social capital for industrial development: operationalizing the concept. UNIDO – COMPID, Vienna.
- Knorringa, P. et van Staveren, I. (2007) Beyond social capital: A critical approach. *Review of Social Economy*, 65(1), pp. 1-9.
- Knox, H., Savage M. et Harvey, P. (2006) Social networks and the study of relations: networks as method, metaphor and form. *Economy and Society*, 35 (1), pp. 113-140.
- Koenker, R. et Bassett, G. J. (1978) Regression Quantiles. *Econometrica*, 46 (1), pp. 33-50.
- Koenker, R. et Hallock, K. (2001) Quantile regression. *Journal of Economic Perspectives*, 15 (4), pp. 143-156.
- 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.
- Krackhardt, D. et Kilduff, M. (1999) Whether close or far: social distance effects on perceived balance in friendship networks, *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (5), p. 770-782.
- Kranton, R.E. (1996) Reciprocal exchange: a self-sustaining system. *American Economic Review*, 86, pp. 830-51.
- Kranton, R. E. et Minehart, D. (2001) A Theory of Buyer-Seller Networks. *American Economic Review*, 91 (3), pp. 485-508.
- Krippner, G. R. et Alvarez, A.S. (2007) Embeddedness and the intellectual projects of economic sociology. *Annual Review of Sociology*, 33, pp. 219-240.
- Krippner, G., Granovetter, M., Block, F., Biggart, N., Beamish, T., Hsing, Y., Hart, G., Arrighi, G., Mendell, M., Hall, J., Burawoy, M., Vogel S. et O'Riain S. (2004) Polanyi Symposium: a conversation on embeddedness. *Socio-Economic Review*, 2 (1), pp. 109 -135.
- Kristiansen, S. (2004) Social networks and business success. The role of subcultures in an African context. *The American Journal of Economics and Sociology*, 63 (5), pp. 1149-1171.
- Kuba, R., Lentz, C. et Somda, C.N. (2003) *Histoire du peuplement et relation interethnique au Burkina Faso* (Paris: Karthala).
- Kucera, D. et Roncolato, L. (2008) Informal employment: Two contested policy issues. *International Labour Review*, 147 (4), pp. 321-348.
- Kuepie, M., Nordman, C.J. et Roubaud, F. (2009) Education and Earnings in Urban West Africa. *Journal of Comparative Economics*, 37 (3), pp. 491-515.
- Labazée, P. (2001) Evolution des comportements des ménages envers l'emploi et les activités génératrices de revenus, in: F. Combarous et P. Labazée (eds) *Entreprises et emploi en Côte d'Ivoire. Mobilisation du travail et production de rapports sociaux* (Bordeaux: Série de Recherche No.5, Centre d'Economie du Développement, Université Montesquieu-Bordeaux IV).
- Lachaud, J.-P. (2003) Dynamique de pauvreté, inégalité et urbanisation au Burkina Faso. Série Recherche, No. 07, Groupe d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux IV.
- Lachaud, J.-P. (2004). La pauvreté a-t-elle diminué ou augmenté au Burkina Faso ? Evidence empirique fondée sur une approche non monétaire micro-multidimensionnelle. DT No. 103, Groupe d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux IV.

- Lachaud, J.-P. (2005) A la recherche de l'insaisissable dynamique de pauvret au Burkina Faso. Une nouvelle évidence empirique. DT No. 117, Groupe d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux IV.
- Lachaud, J.-P. (2010). Dynamique des profits des micro-entreprises urbaines et genre à Madagascar. Une approche de régressions quantiles. DT No. 151, Groupe d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux IV.
- Lai, G., Lin, N. et Leung, S.-Y. (1998), Network resources, contact resources, and status attainment, *Social Networks*, 20 (2), pp. 159-178.
- Larrachea, I. et Nyssens, M. (1994) L'économie solidaire, un autre regard sur l'économie populaire au Chili, in: J.-L. Laville (ed) *L'économie solidaire, une perspective internationale* (Paris: Desclée de Brouwer), pp. 177-222.
- Latouche, S. (1991) *La planète des naufragés. Essai sur l'après développement* (Paris: La découverte).
- Latouche, S. (1996) Entrepreneuriat informel ou stratégie collective de survie conviviale ?, in: I.-P. Lalèyê, H. Panhuys, T. Verhelst et H. Zaoual (eds) *Organisations économiques et cultures africaines. De l'homo oeconomicus à l'homo situs* (Paris, Bruxelles, Saint-Louis: Réseau Sud-Nord/L'Harmattan/Université de Saint- Louis), pp. 129-142.
- Latouche, S. (1998) *L'autre Afrique. Entre don et marché* (Paris: Albin Michel).
- Lautier, B. (2003) Les limites de l'économie informelle comme alternative à la mondialisation libérale. *Revue du MAUSS*, 21(1), pp. 198-214.
- Lautier, B. (2004) *L'économie informelle dans le tiers monde* (Paris: La découverte).
- Laville, J. L. (ed) (1994) *L'économie solidaire : une perspective internationale* (Paris: Desclée de Brouwer).
- Lazega, E. (1998) *Réseaux Sociaux et structures relationnelles* (Paris: PUF).
- Le Pape, M. (1997) *L'énergie sociale à Abidjan* (Paris: Karthala).
- Le Velly, R. (2002) La notion d'encastrement : une sociologie des échanges marchands. *Sociologie du travail*, 44, pp. 37-53.
- Le Velly, R. (2007) Le problème du désencastrement. *Revue du MAUSS*, 29 (1), pp. 241-256.
- Lebrun, O. et Gerry, C. (1975) Petty Producers and Capitalism. *Review of African Political Economy*, pp. 20-32.
- Leimdorfer, F. et Marie A. (eds) (2003) *L'Afrique des citoyens. Sociétés civiles en chantier* (Paris: Karthala).
- Leimdorfer, F. et Marie A. (eds) (2003), *L'Afrique des citoyens. Sociétés civiles en chantier* (Abidjan, Dakar), Karthala, Paris.
- Lejéal, F. (2002) *Le Burkina Faso* (Paris: Karthala).
- Lévesque, B., Bourque, G.L. et Forgues, E. (2001) *La Nouvelle Sociologie Economique* (Paris: Desclée de Brouwer).
- Lewis, W. A. (1954), Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School of economics and social studies*, 22 (2), pp. 139-191.
- Lin, K. Cook et R. Burt (eds) *Social capital: theory and research* (New York: Aldine de Gruyter).
- Lin, N. (1995) Les ressources sociales, une théorie du capital social. *Revue Française de Sociologie*, 36 (4), pp. 685-704.
- Lin, N. (1999a) Social networks and status attainment. *Annual Review of Sociology*, 25, pp. 467-487.
- Lin, N. (1999b). Building a Network Theory of Social Capital, *Connections*, 22 (1), pp. 28-51.
- Lin, N. (2001) *Social capital: a theory of social structure and action* (New York: Cambridge University Press).

- Lin, N. et Dumin, M. (1986) Access to occupations through social ties. *Social Networks* 8 (4), pp.365-385.
- Lin, N., Fu Y. et Hsung, R. (2001) The Position Generator: a measurement instrument for social capital, in: N. Lomnitz, L.A. (1988) Informal exchange networks in formal systems: A theoretical model. *American Anthropologist*, New Series, 90 (1), pp. 42-55.
- Lootvoet, B. et Oudin, X. (1995) L'accumulation dans les petites entreprises: mécanismes, échelle et nature, in: S. Ellis, et Y-A. Fauré (eds) *Entreprises et entrepreneurs africains* (Paris: Karthala), pp.545-561.
- Lourenço-Lindell, I. (2002) *Walking the Tight Rope: Informal Livelihoods and Social Networks in a West African City* (Stockholm: Stockholm Studies in Human Geography 9, Almquist and Wiksell International).
- Lyon, F. (2000) Trust, networks and norms: The creation of social capital in agricultural economies in Ghana. *World Development*, 28 (4), pp. 663-681.
- Lyons, M. et Snoxell, S. (2005a) Creating urban social capital: some evidence from informal traders in Nairobi. *Urban Studies*, 42 (7), pp. 1077-1097.
- Lyons, M. et Snoxell, S. (2005b) Sustainable urban livelihoods and marketplace social capital: crisis and strategy in petty trade. *Urban Studies*, 42 (8), pp. 1301-1320.
- Macharia, K. (1997) *Social and political dynamics of the informal economy in African cities. Nairobi and Harare* (Lanham, New York, Oxford: University Press of America).
- Mahieu, F. R. (1997) Face à la pauvreté : stratégies universelles et recompositions africaines, in: M. Pilon, T. Locoh, E. Vignikin et P. Vimard (eds) *Ménages et familles en Afrique : approches des dynamiques contemporaines* (Paris: CEPED), pp 327-344.
- Mahieu, F.R. (1990) *Les fondements de la crise économique en Afrique. Entre la pression communautaire et le marché international* (Paris: L'Harmattan).
- Maloney, W.F. (2004) Informality Revisited. *World Development*, 32 (7), pp. 1159-1178.
- Marie, A. (ed) (1997) *L'Afrique des individus. Itinéraires Citadins dans l'Afrique contemporaine (Abidjan, Bamako, Dakar, Niamey)* (Paris : Karthala).
- Marin, A. (2004) Are respondents more likely to list alters with certain characteristics? Implications for name generator data. *Social Network*, 26, pp. 289-307.
- Marin, A. et Hampton, K (2007) Simplifying the Personal Network Name Generator: Alternatives to Traditional Multiple and Single Name Generators, *Field Methods*, 19, pp. 163-193.
- Marsden, P. V. (1990) Networks data and measurement. *Annual Review of Sociology*, 16, pp. 435-463.
- Marsden, P. V. (1993) The reliability of network density and composition measures. *Social Networks*, 15, pp. 399-421.
- Marsden, P. V. (2005) Recent developments in network measurement, in: P. J. Carrington, J. Scott, et S. Wasserman (eds) *Models and methods in social network analysis* (Cambridge: Cambridge University Press), pp. 8-30.
- Marsden, P. V. et Lin, N. (1982) *Social Structure and Network Analysis* (Beverly Hills: Sage Foundations).
- Marsden, P.V. et Campbell, K.E. (1984) Measuring tie strength. *Social Forces*, 63 (2), pp. 482-501.
- Maucourant, J. (2003) Karl Polanyi, les marchés et le marché. (en ligne : <http://www.mae.u-paris10.fr/fx/rencontres.htm>).
- Maucourant, J. (2005) *Avez-vous lu Polanyi ?* (Paris: La dispute).
- Mazumdar, D. (1976) The Urban Informal Sector, *World Development*, 4, pp. 655-679.
- McCormick, D. (1999) African enterprises clusters and industrialization: Theory and reality. *World Development*, 27 (9), pp. 1531-1551.

- Meagher, K. (1995) Crisis, Informalization and the Urban Informal Sector in Sub-Saharan Africa. *Development and Change*, 26 (2), pp. 259-284.
- Meagher, K. (2005) Social capital or analytical liability? Social networks and African informal economies. *Global Networks*, 5 (3), pp. 217-238.
- Meagher, K. (2006) Social capital, social liabilities, and political capital: social networks and informal manufacturing in Nigeria. *African Affairs*, 105 (421), pp. 553-582.
- Meagher, K. (2007) Manufacturing disorder: Liberalization, informal enterprise and economic 'ungovernance' in African small firm clusters. *Development and Change*, 38 (3), pp. 473-503.
- Meagher, K. (2010) *Identity economics. Social networks and the informal economy in Nigeria* (Woodbridge: James Currey).
- Meillassoux, C. (ed) (1971) *The development of indigenous trade and markets in west Africa* (London: Oxford University Press).
- Mercklé, P. (2004) *Sociologie des réseaux sociaux* (Paris: La découverte).
- Mincer, J. (1974) Schooling, Experience and Earnings. National Bureau of Economic Research, New York.
- Ministère de l'économie et du développement (2004), *Cadre Stratégique de Lutte contre Pauvreté* (Burkina Faso).
- Mische, A. et White, H. (1998) Between conversation and situation: public switching dynamics across network domains. *Social Research*, 65 (3), pp.695-724.
- Mitchell, J.C. (1974) Social Networks. *Annual Review of Anthropology*, 3, pp. 279-299.
- Mitchell, B.C. et CO, M.J. (2004) Entrepreneurial networks: Findings from a South African Study. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 7 (4), pp. 589-600.
- Mitchell, J.C. (ed) (1969a) *Social networks in urban situations. Analyses of personal relationships in Central African Towns* (Manchester: Manchester University Press).
- Mitchell, J.C. (1969b) The concept and Use of Social Networks, in: J.C. Mitchell (ed) *Social networks in urban situations. Analyses of personal relationships in Central African Towns* (Manchester: Manchester University Press), pp. 1-50.
- Morice, A. (1987) Ceux qui travaillent gratuitement : un salaire confisqué, in M. Agier, J. Copans, et A. Morice (eds) *Classes ouvrières d'Afrique noire* (Paris: Karthala), pp. 45-76.
- Moser, C. (1978) Informal sector or petty commodity production: Dualism or dependence in urban development? *World Development*, 6 (9-10), September-October 1978, pp. 1041-1064.
- Mucchielli, A. (1996) Dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences sociales. (Paris: Armand Colin/Masson)
- Mucchielli, A. (2005) Le développement des méthodes qualitatives et l'approche constructiviste des phénomènes sociaux. *Recherches qualitatives*, Hors Série No.1, pp. 7- 40.
- Müller, C., Wellman, B. et Marin, A. (1999) How to Use SPSS to Study Ego-Centered Networks. *Bulletin de Méthodologie Sociologique*, 64 (1), pp. 83 -100.
- Nadvi, K. et Schmitz, H. (1994) Industrial clusters in less developed countries: Review of experiences and research agenda. IDS Discussion Paper No. 360, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.
- Narayan, D. (1999) Bonds and Bridges: Social capital and Poverty. Policy research working paper No. 2167, World Bank, Washington DC.
- Narayan, D. et Pritchett, L. (1999) Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania. *Economic Development and Cultural Change*, 47 (4), pp. 871-897.

- Ndione, E.S. (1994) *L'économie urbaine en Afrique. Le don et le recours* (Paris-Dakar: Karthala-Enda Graf Sahel).
- Ndongo Dimé, M. (2002) Nouvelles formes de marginalisation socio-économique et évolution des systèmes de solidarité en milieu urbain africain : un état des lieux. Document de Travail No. 96, Série de l'Initiative interuniversitaire à Montréal, Centre d'études sur les régions en Développement (CERD).
- Nihan, G. (1980) Le secteur non structuré. Signification, aire d'extension du concept et application expérimentale. *Revue Tiers Monde*, 21 (82), pp. 261-284
- Nohria, N. (1992) Is a Network Perspective a Useful Way of Studying Organizations?, in: N. Nohria et R.G. Eccles (eds) *Networks and organizations: structure, form and action* (Cambridge: Harvard University Press), pp. 1-22.
- North, D.C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Nyssens, N. (1997) Popular economy in the south, third sector in the north: are they signs of a germinating economy of solidarity? *Annals of Public and Cooperative Economics*, 68 (2), pp. 171-200.
- OIT (1993) Résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel. 15^{ème} Conférence internationale des statisticiens du travail, OIT, Genève.
- OIT (2003), Directives concernant une définition statistique de l'emploi informel. 17^{ème} Conférence internationale des statisticiens du travail, OIT, Genève.
- Orléan, A. (1994) *Analyse économique des conventions* (Paris: PUF).
- Orléan, A. (2005) La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales. *L'Année sociologique*, 55 (2), pp. 279.
- Oudin, X. (1990) Dynamique de l'investissement dans le secteur informel : une étude de cas au Niger, in: G. Henault et R. M'RABET (eds) *L'Entrepreneuriat en Afrique Francophone : culture, financement et développement* (Paris: AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext), pp. 145-155.
- 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.
- Padgett, J.F. et Ansell, C.K. (1993) Robust action and the rise of the Medici, 1400-1434. *The American Journal of Sociology*, 98, pp. 1259-1319.
- Pasquier-Doumer, L. (2009) Le rôle du réseau social dans les parcours de vie des Ouagalais, in: F. Boyer et D. Delaunay (eds) *Peuplement de Ouagadougou et Développement urbain*, Rapport provisoire, Ambassade de France au Burkina Faso, Ouagadougou, Novembre 2008 - Juin 2009.
- Perry, G.E., Maloney W.F., Arias O.S., Fajnzylber P., Mason A.D., et Saavedra-Chanduvi J. (2007), *Informality: Exit and Exclusion*, Washington DC: The World Bank, World Bank Latin American and Caribbean Studies.
- Pilon, M., Locoh, T., Vignikin, E. et Vimard, P. (eds) *Ménages et familles en Afrique : approches des dynamiques contemporaines* (Paris: CEPED)
- Platteau, J.-P. (1994a) Behind the Market Stage Where Real Societies Exist: Part I - The Role of Public and Private Order Institutions. *Journal of Development Studies*, 30 (3), pp. 533-577.
- Platteau, J.-P. (1994b) Behind the Market Stage Where Real Societies Exist: Part II -The Role of Moral Norms. *Journal of Development Studies*, 30 (3), pp. 533-577.
- Plociniczak, S. (2007) Au delà d'une certaine lecture standard de la Grande Transformation. *Revue du MAUSS*, 29 (1), pp. 207-224.
- Polanyi, K. (1947) On Belief in Economic Determinism. *The Sociological Review*, 39, Section One, pp. 96-102.

- Polanyi, K. (1957) The Economy as Instituted Process, in: K. Polanyi, C.M. Arensberg et H.W. Pearsons (eds) *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory* (Chicago: Henry Regnery Company)
- Polanyi, K. (1968) Our Obsolete Market Mentality, in: G. Dalton (ed) *Primitive, Archaic and Modern Economies. Essays of Karl Polanyi* (Boston: 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* (Paris: Larousse), pp. 239-260.
- Polanyi, K. (1977) *The livelihood of Man* (New York: Academic Press).
- Polanyi, K. (1983) *La Grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps* (Paris: Gallimard), 1^{ère} édition 1944.
- Polanyi, K. (1986) La fallace économiste. *Bulletin du MAUSS*, 18 (2), pp. 11-26.
- Polanyi, K., Arensberg, C.M. et Pearson, H.W. (eds) (1957) *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory* (Chicago: Henry Regnery Company).
- Polanyi, K., Arensberg, C.M. et Pearson, H.W. (eds) (1975) *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie* (Paris: Larousse), 1^{ère} édition, 1957.
- Portès, A. (1994) The informal economy and its paradoxes, in: N. Smelser et R. Swedberg (eds) *The handbook of economic sociology* (Princeton: Princeton University Press), pp. 426-446.
- 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).
- Portès, A. (1998) Social Capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, pp. 1-24.
- Portès, A. et Sensenbrenner, J. (1993) Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. *The American Journal of Sociology*, 98 (6), pp.1320-1350.
- Portes, A., Castells, M. et Benton, L. A., (1989) *The Informal Economy. Studies in advanced and less developed countries* (Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press).
- Putnam, R.D. (1995) Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6 (1), pp. 65-78.
- Putnam, R.D. (2001) *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (New York: Simon & Schuster).
- Quijano, A. (1974) The marginal pole of the economy and the marginalized labour force. *Economy and Society*, 3 (4), pp. 393-428.
- Rakotomanana, F. H. (2010) Efficacité technique des unités de production informelles: une approche de régressions quantiles. Le cas de l'agglomération d'Antananarivo, DT No. 150, Groupe d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux IV.
- Rakowski, C. (1994) Convergence and Divergence in the Informal Sector Debate: A Focus on Latin America, 1984-92. *World Development*, 22 (4), pp. 501-516.
- Ramachandran, V. et Shah, M.K. (1999) Minority entrepreneurs and firm performance in sub-Saharan Africa. *Journal of Development Studies*, 36 (2), pp. 71-87.
- Rauch, J. E. et Hamilton, G. (2001) Networks and markets: concepts for bridging disciplines, in: J. E. Rauch et A. Casella (eds) *Networks and Markets* (New York: Russel Sage Foundations), pp. 1-29.
- Razafindrakoto, M., Roubaud F. et Torelli, C. (2009) La mesure de l'emploi et du secteur informels : Leçons des enquêtes 1-2-3 en Afrique. *Journal statistique africain*, 9 (novembre), pp. 43-129

- Razeto, L. et Calacagni, R. (1989) *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economia popular de solidaridad y trabajo* (Chili: PET et TPH).
- Renzulli, L., Aldrich, H. et Moody, J. (2000) Family matters: Gender, networks, and entrepreneurial outcomes. *Social Forces*, 79, pp. 523-546.
- Robb, C.M. (1999) *Can the poor influence policy? Participatory poverty* (Washington DC: World Bank).
- Robin, J.-M. (2002) Endogénéité et variables instrumentales dans les sciences sociales. *INSEE Méthodes*, 101, pp. 217-276.
- Robins, L. (1947) *The economic problem in peace and war: some reflections on objectives and mechanisms* (London: Macmillan)
- Roubaud, F. (2009) La production statistique sur le secteur informel en Afrique : quels enseignements et quelles perspectives ? *Journal statistique africain*, 9 (novembre), pp. 399-442.
- Sanou, D. J.-F. (2000) A propos d'un toponyme bobo: sya (Bobo-Dioulasso). *Berichte des Sonderforschungsbereichs*, 268 (14), pp. 385-394.
- Santos, P. et Barrett, C. B. (2005) Interest and Identity in Network Formation: Who Do Smallholders Seek Out for Information in Rural Ghana? Working Paper, Cornell University.
- Savonnet-Guyot, C. (1986) *Etat et sociétés au Burkina. Essai sur le politique africain* (Paris: Karthala).
- Savoye, B. (1997) L'observation du secteur informel : son insertion dans un système statistique global, in AFRISTAT (ed.) *Actes du séminaire sur le secteur informel et la politique économique en Afrique subsaharienne. Tome 2, Série Méthodes*, 1 (mars), Bamako, Mali, pp. 61-79.
- Schmitz, H. (1995) Collective efficiency: Growth path for small-scale industry. *Journal of Development Studies*, 31 (4), pp. 529-566.
- Schmitz, H., et Nadvi, K. (1999) Clustering and Industrialization: Introduction. *World Development*, 27 (9), pp. 1503-1514.
- Scott, J. C. (2000) *Social Network Analysis. A handbook*, (London: Sage) 1^{ère} édition 1991.
- Sen, A. (1999) *Development as freedom* (Delhi: Oxford University Press).
- Servet, J.-M., Maucourant, J. et Tiran, A. (eds) (1998) *La modernité de Karl Polanyi* (Paris: L'Harmattan).
- Sindzingre, A. (1998) Réseaux, organisations et marchés: exemples du Bénin. *Autrepart*, 6, pp. 73-90.
- Sindzingre, A. (2006) The Relevance of the Concepts of Formality and Informality: A Theoretical Appraisal, in: B. Guha-Khasnobis, R. Kanbur, et E. Ostrom (eds) *Linking the formal and informal economy. Concepts and policies* (New York: Oxford University Press, UNU-WIDER), pp. 58-74.
- Slotte-Kock, S. et Coviello, N. (2010) Entrepreneurship research on network processes: A review and ways forward. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 34 (1), pp. 31-57.
- Smelser, N.J. et R. Swedberg (eds) (2005) *The handbook of economic sociology* (Princeton: Princeton University Press), 1^{ère} édition 1994.
- Smith Doerr, L. et Powell W.W. (2005) Networks and economic life, in: N.J. Smelser et R. Swedberg (eds) *The handbook of economic sociology* (Princeton University Press: Princeton), pp. 379-402.
- Solow, R. (1999) Notes on Social Capital and Economic Performance, in: P. Dasgupta et I. Serageldin (eds) (1999) *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (Washington DC: World Bank), pp. 6-12
- Soulama, S. (2005) *Micro-finance, pauvreté et développement* (Paris: Archives contemporaines).
- Spence, M. (1974) *Market Signaling: Informational transfer in hiring and related screening Processes* (Cambridge: Harvard University Press).
- Stark, O. (1982) On modelling the Informal Sector. *World Development*, 10 (5), pp.413-416.

- Steel, W. et Takagi, Y. (1978) The Intermediate Sector, Unemployment and the Employment-Output Conflict: A Multi-Sector Model. World Bank Staff Working Paper, No. 301, Washington D.C., World Bank,
- Steiner, P. (1998) La Nouvelle Sociologie Economique, l'Analyse Structurale, et la Théorie Economique. *Cahiers d'économie politique*, 33, pp. 107-136.
- Steiner, P. (1999) *La sociologie économique* (Paris: La Découverte, Repères).
- Steiner, P. (2002) Encastréments 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).
- Steiner, P. (2005) Le marché selon la sociologie économique. *Revue Européenne de Sciences Sociales*, 132, pp. 31-64.
- Steiner, P. (2007) Karl Polanyi, Viviana Zelizer et la relation marchés-société. *Revue du MAUSS*, 29 (1), pp. 257-280.
- Swedberg, R. (1994) *Une histoire de la sociologie économique* (Paris: Desclée de Brouwer).
- Swedberg, R. et Granovetter, M. (1994) La sociologie économique. Les propositions fondamentales de la sociologie économique. *Revue du MAUSS*, 3, pp. 115-140.
- Tisseron, S. (2009) *La résilience* (Paris: PUF).
- Todaro, M.P. (1969) A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries. *The American Economic Review*, 59 (1), pp. 138-148.
- Tokman, V.E. (ed) (1992) *Beyond Regulation. The Informal Economy in Latin America* (Boulder and London: Lynne Rienner Publishers).
- Triglia, C. (2002) *Sociologie économique* (Paris: Armand Colin).
- Udry, C.R. et Conley, T.G. (2004) Social Networks in Ghana. Center discussion paper, No. 888, Economic Growth Center, Yale University (en ligne: <http://ideas.repec.org/p/egc/wpaper/888.html>).
- Umuhire, P.-G. (2009) Articulation of informal financial practices and institutional microfinance: A case study with low income individuals. 11^{ème} colloque de l'AHE, sessions « *Socio-economics of the informal economy in the developing world: social networks and sustainability* », Kingston University, 9-12 Juillet.
- UNDP (2009) *Human Development Report 2009. Overcoming barriers: Human mobility and development* (New York: Palgrave Macmillan).
- Uzzi, B. (1996) The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect. *American Sociological Review*, 61 (4), pp. 674-698.
- Uzzi, B. (1997) Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42 (1), pp. 35-67.
- Van der Gaag, M. et Snijders, T. (2004) Proposals for the measurement of individual social capital, in: H.D. Flap et B. Völker (eds) *Creation and returns of social capital* (London: Routledge).
- Van der Poel, M.G.M. (1993) Delineating Personal Support Networks. *Social Networks*, 15 (1), pp. 49-70.
- Van Dijk, M.-P. (1986) *Burkina Faso. Le secteur informel de Ouagadougou* (Paris: L'Harmattan).
- Van Donge, J.K. (1995) The Social Nature of Entrepreneurial Success. Three cases of Entrepreneurial Careers of Waluguru Traders in Dar es Salaam, in: S. Ellis et Y.-A. Fauré (eds) *Entreprises et entrepreneurs africains* (Paris: Karthala), pp. 155-174.
- Van Duijn, M.A.J., van Busschbach, J.T. et Snijders, T.A.B. (1999) Multilevel analysis of personal networks as dependent variables. *Social Networks*, 21 (2), pp. 187-210.
- Van Staveren, I. et Knorringa, P. (2007) Unpacking social capital in economic development: how social relations matter, *Review of social economy*, 125 (1), pp. 107-135.

- Villavicencio, J. (1976) *Sector Informal y Poblacion Marginal* (Santiago: PREALC).
- Viti, F. (2005) Travailler pour rien. L'apprentissage en Côte-d'Ivoire urbaine (Abidjan, Toumodi). *Cahiers d'études africaines*, 179 (3/4), pp. 1037-1067.
- Wahba, J. et Zenou Y. (2005). Density, social networks and job search methods: Theory and application to Egypt. *Journal of Development Economics*, 78 (2), pp. 443-473.
- Wasserman, S. et Faust, K. (1994) *Social network analysis. Methods and applications* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Weber, M. (1995) *Economie et société. I. Les catégories de la sociologie* (Paris: Plon), 1ère édition 1956.
- Weiss, L. (1987) Explaining the underground economy: state and social structure. *The British Journal of Sociology*, 38 (2), pp. 216-234.
- Wellman, B. (1979) The Community Question: The Intimate Networks of East Yorkers. *American Journal of Sociology*, 84 (5), pp. 1201-31.
- 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. (2007a) The network is personal: Introduction to a special issue of Social Networks. *Social Networks*, 29 (3), pp. 349-356.
- Wellman, B. (2007b) Challenges in collecting personal network data: The nature of personal network analysis. *Field Methods*, 19, pp. 111-115.
- White, H. C. (2007) Réseaux et histoires. *Sociologies* (en ligne : <http://sociologies.revues.org/index240.html>).
- White, H. C. (2008) Identity and control: how social formations emerge (Princeton: Princeton University Press), 1^{ère} édition 1992.
- White, H. (1980) A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity. *Econometrica*, 48 (4), pp. 817-838.
- White, H.C., Boorman, S. et Breiger, R. (1976) Social structure from multiple networks. I. Blockmodels of roles and positions. *The American Journal of Sociology*, 81 (4), pp. 730-780.
- White, K. et Watkins, S. (2000) Accuracy, stability and reciprocity in informal conversational networks in rural Kenya. *Social Networks*, 22 (4), pp. 337-355.
- Williamson, O.E. (1975) *Markets and hierarchies: Analysis and anti-trust implications* (New York: Free Press).
- Williamson, O.E. (1985) *The economic institutions of capitalism* (New York: Free Press).
- Woolcock, M. (1998) Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27, pp. 151-208.
- Woolcock, M. (2001) The place of social capital in Understanding Social and Economic Outcomes. *Canadian Journal of Policy Research*, 2 (1), pp. 11-17.
- World Bank (2010a) Africa Development Indicators (Washington DC: World Bank).
- World Bank (2010b) World Development Indicators (Washington DC: World Bank).
- Wrong, D. (1961) The oversocialized conception of man in modern sociology. *American Sociological Review*, 26 (2), pp. 183-193.
- Xaba, J. Horn, P. et Motala, S. (2002) The informal sector in Sub-Saharan Africa, Working Paper on the Informal Economy. No. 2002/10, ILO, Geneva.
- Yatta, F.P. (2003) Les enseignements des études de cas sur les villes ouest-africaines et les économies locales (ECOLOC). *Revue Région et Développement*, 17, pp. 211-230.

- Zagré, P. (1994) *Les politiques économiques du Burkina Faso (Une tradition d'ajustement structurel)* (Paris: Karthala).
- Zalio, P.-P. (2009) Sociologie économique des entrepreneurs, in: P. Steiner et F. Vatin (eds) *Traité de sociologie économique* (Paris: PUF), pp. 573-607.
- Zaoual, H. (1996) Lecture sitienne du phénomène entrepreneurial, in: I.-P. Lalèyê, H. Panhuys, T. Verhelst et H. Zaoual (eds) *Organisations économiques et cultures africaines. De l'homo oeconomicus à l'homo situs* (Paris, Bruxelles, Saint-Louis: Réseau Sud-Nord/L'Harmattan/Université de Saint- Louis), pp. 53-63.
- Zerbo, A. (2001) Les économies urbaines subsahariennes et le problème de la mobilisation de ressources via le secteur informel. DT No. 62, Groupe d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux IV.
- Zerbo, A. (2003) Pauvreté urbaine au Burkina-Faso : une exploitation de la complémentarité empirique des approches de l'utilité et des capacités. DT No. 80, Groupe d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux IV.
- Zerbo, A. (2006) *Stratégies de lutte contre la pauvreté et politiques de développement local au Sud du Sahara : cas du Burkina Faso*. Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques. Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- Zerbo, A. (2008) Politiques de l'emploi et décentralisation en Afrique Subsaharienne. Voies de l'Afrique No. 01, Bureau d'études pour l'emploi et le développement économique, Ouagadougou, Burkina Faso (en ligne : <http://www.be-employed.com>).
- Zerbo, A. (2009) L'impact de la crise internationale sur l'emploi en Afrique : cas du Burkina Faso. Remettre No. 11, Bureau d'études pour l'emploi et le développement économique, Ouagadougou, Burkina Faso (en ligne : <http://www.be-employed.com>).
- Zuckin, P. et Dimaggio, P. (1990) *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy* (Cambridge: Cambridge University Press).

Annexes

Liste des annexes

Annexes de l'introduction	403
Tab. A.0.1. Part de l'emploi informel dans le total de l'emploi non agricole (par période de cinq ans, par pays et par région)	403
Tab. A.0.2. Part du secteur informel dans le PIB non agricole et le PIB total de divers pays en développement	404
Annexe du chapitre 1	405
Encadré A.1.1. Le mécanisme de la réputation	405
Annexes du chapitre 2	407
Fig. A.2.1. : Carte administrative du Burkina Faso	407
Fig. A.2.2. : Carte de la commune de Bobo-Dioulasso	408
Tab. A.2.1. Répartition des points d'activités fixes et de marchés dans la ville de Bobo-Dioulasso	409
Tab. A.2.2. Répartition par branches des petites activités économiques urbaines	409
Tab. A.2.3. Principaux corps de métiers enquêtés	410
Tab. A.2.4. Echantillon final lors du second passage répartis par sous-branches et secteurs géographiques (n=278)	411
Encadré A.2.1. Récit de Mme FATIMATA C. Restauratrice (Durée entretien : 2h30)	415
Annexes du chapitre 3	421
Tab. A.3.1. Nature et gestion de l'activité ; nombre moyen d'employés par statut ; et capital actuel et investissement sur la dernière année selon les caractéristiques des entrepreneurs ¹	421
Tab. A.3.2. Entreprises par tailles (nombre d'employés) selon les branches d'activité (%)	422
Tab. A.3.3. Rémunération mensuelle moyenne et médiane par employé selon le statut et par branche d'activité (FCFA)	422
Tab. A.3.4. Relations de parenté et modes de recrutement des employés selon le statut dans l'emploi (%) (N=835)	423
Tab. A.3.5. Sources du financement du capital de départ selon les branches d'activité	423
Tab. A.3.6. Origines des dons et prêts dans le financement du capital de départ	423
Tab. A.3.7. Composition moyenne du capital actuel selon les branches d'activité (%)	423
Tab. A.3.8. Composition de l'investissement sur l'année 2006-07 (%) ¹	424
Tab. A.3.9. Performances économiques moyennes et médianes des MPE selon les caractéristiques des entrepreneurs (n= 309) ¹	424
Table A.3.10. Moyennes et écart-types pour les indicateurs de performance et les variables dépendantes	425
Tab. A.3.11. Estimation (MCO) des paramètres des régressions linéaires multiples des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) (hétéroscédasticité corrigée par la méthode de White)	426
Tab. A.3.12. Corrélations entre les générateurs dans les citations de noms	427
Tab. A.3.13. Accès aux ressources et catégories sociales des relations ¹	427
Tab. A.3.14. Contexte de création des relations selon leur rôle social (%) ¹	428

Annexes du chapitre 4	429
Table A.4.1. Moyennes et écarts-type pour les indicateurs de performances et les variables dépendantes	429
Tab. A.4.2. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Force et contenu des relations sociales (hétéroscédasticité corrigé par la méthode de White)	430
Tab. A.4.3. Coefficients de corrélation de Pearson entre instruments, variables supposées endogènes et indicateurs de performances ¹	431
Tab. A.4.4. Force moyenne des liens selon les caractéristiques des alters*	431
Tab. A.4.5. Estimation des paramètres des régressions des déterminants du log des performances économiques (CA, VA, EBE) selon différents quantiles – Force et contenu des relations sociales	432
Tab. A.4.6. Estimation des paramètres des régressions des déterminants du log des performances économiques (CA, VA, EBE) selon différents quantiles – Ressources	433
Tab. A.4.7. Estimation des paramètres des régressions des formes réduites des fonctions de gains – Contenu des liens*	434
Tab. A.4.8. Estimation des paramètres des régressions des déterminants du log des performances économiques (CA, VA, EBE) avec termes d'interaction*	435
Tab. A.4.9. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Part des liens familiaux	436
Tab. A.4.10. Moyennes et écarts-type pour les variables de réseaux	437
Tab. A.4.11. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Attributs des alters (hétéroscédasticité corrigé par la méthode de White)	438
Tab. A.4.12. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants de l'EBE selon les 20 ^{ème} et 80 ^{ème} quantiles – Attributs des alters	439
Fig. A.4.1. Comparaison de l'évolution de la taille effective et de la contrainte des réseaux selon le nombre de contacts et la densité des réseaux	440
Table A.4.13. Moyennes et écarts-type pour les indicateurs de performances et les variables dépendantes – Structure du réseau	440
Tab. A.4.14. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Structure du réseau (hétéroscédasticité corrigé par la méthode de White)	441
Tab. A.4.15. Estimation des paramètres des régressions des formes réduites des fonctions de gains (inputs exclus)	442
Tab. A.4.16. Estimation des paramètres des régressions des formes réduites des fonctions de gains (secteurs exclus)	443
Tab. A.4.17. Distribution des ressources véhiculées par chaque type de réseaux ¹	444
Tab. A.4.18. Capital, masse salariale et performances moyennes selon chaque type de réseaux ¹	444
Tab. A.4.19. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Types de réseaux (hétéroscédasticité corrigée par la méthode de White).	445
Tab. A.4.20. Effets marginaux des estimations probit de la probabilité d'appartenir aux segments supérieurs et inférieurs des MPE – Types de réseaux	446
Tab. A.4.21. Estimation des paramètres des régressions des formes réduites des fonctions de gains – Types de réseaux*	447
Fig. A.4.2. Profil capital – CA selon le type de réseau	448

Annexes de l'introduction

Tab. A.0.1. Part de l'emploi informel dans le total de l'emploi non agricole (par période de cinq ans, par pays et par région)

	1975-79	1980-84	1985-89	1990-94	1995-99	2000-07
Afrique du Nord					47.5	47.3
Algérie	21.8		25.6		42.7	41.3
Égypte	58.7		37.3		55.2	45.9
Maroc		56.9			44.8	67.1
Tunisie	38.4	35	39.3		47.1	35.0
Afrique subsaharienne				76.0		
Afrique du Sud						50.6
Bénin				92.9		
Burkina Faso			70	77		
Guinée		64.4		71.9	86.7	
Kenya			61.4	70.1	71.6	
Mali	63.1		78.6	90.4	94.1	81.8
Mauritanie		69.4	80			
Mozambique				73.5		
Niger	62.9					
Sénégal		76				
Tchad				74.2	95.2	
Zaïre (désormais République démocratique du Congo)		59.6				
Zambie				58.3		
Amérique latine					54.2	
Argentine				47.5	53.3	
Bolivie				56.9	63.5	
Brésil				60	60	51.1
Chili					35.8	
Colombie					38.4	
Costa Rica					44.3	
Équateur					53.5	74.9
Guatemala				56.1		
Haïti					92.6	
Honduras					58.2	
Mexico				55.5	59.4	50.1
Panama					37.6	49.4
Paraguay					65.5	
Pérou						67.9
République dominicaine					47.6	
Salvador					56.6	
Venezuela				38.8	46.9	49.4
Asie du Sud et du Sud-Est				69.9		
Inde			76.2	73.7	83.4	
Indonésie			39.2		77.9	
Pakistan			39		64.6	
Philippines				70.5	72	
Thaïlande			57.4	51.4	51.5	
Asie de l'ouest						43.2
Cisjordanie et bande de Gaza						43.4
Iran			43.5			48.8
Liban						51.8
Syrie				41.7	42.9	30.7
Turquie					30.9	33.2
Yémen				57.1		51.1
Pays en transition						24.1
Kirghizstan						44.4
Moldavie						21.5
Roumanie					5.4	22.0
Russie						8.6

Source : Charmes (2009: 36-37)

Tab. A.0.2. Part du secteur informel dans le PIB non agricole et le PIB total de divers pays en développement

Pays (année)	Part du secteur informel dans le PIB non agricole (%)	Part du secteur informel dans le PIB total (%)
Afrique du nord	26,7	23,1
Algérie (1997)	26,5	24,2
Tunisie (1995)	22,9	20,3
Maroc(1986)	30,7	24,9
Afrique sub-saharienne¹	37,2	24,3
Afrique du Sud (1995)	7,2	6,9
Bénin (1993)	42,7	27,3
Burkina Faso (1992)	36,2	24,5
Burundi (1996)	43,7	25,7
Cameroun (1995-96)	42,3	33,6
Côte d'Ivoire (1995)	30,4	22,4
Ghana (1988)	58,3	31,4
Guinée Bissau (1995)	29,9	16,0
Kenya (1999)	25,0	18,4
Mali (1989)	41,7	23,0
Mauritanie (1989)	14,4	10,2
Mozambique (1994)	44,8	38,9
Niger (1995)	58,5	37,6
Sénégal (1991)	40,9	33,0
Tanzanie (1991)	43,1	21,5
Tchad (1993)	44,7	31,0
Togo (1995)	55,3	35,8
Zambie (1998)	20,2	14,7
Asie¹	33,6	27,7
Corée du Sud (1995)	16,9	15,9
Inde (1990-91)	48,1	32,4
Indonésie (1998) ²	31,4 (36,7)	25,2 (28,6)
Philippines (1995)	32,5	25,4
Thaïlande (1994)	-	-
Amérique Latine³	-	-
Colombie (1992)	25,1	16,8
Mexico (1998)	13,4	12,7
Pérou (1979)	48,5	42,9

Notes : (1) moyennes non pondérées et respectivement sans l'Afrique du Sud ou la République de Corée ; (2) entre parenthèses: sans le secteur du pétrole ; (3) les moyennes n'ont pas été calculées pour l'Amérique Latine en raison du nombre insuffisant de données.

Sources : ILO (2002) ; Charmes (2005).

Annexe du chapitre 1

Encadré A.1.1.

Le mécanisme de la réputation

Partage d'information sur le type de fournisseur

Si les clients partagent de l'information sur le type de fournisseurs (bon ou mauvais) cela élimine directement le coût d'inspection c . La contrainte de non tricherie devient (avec $c > 0$) :

$$1 \leq \beta \frac{\alpha}{1 - \beta + \beta\theta} < \beta \frac{c + \alpha}{1 - \beta + \beta\theta}; [1.14]$$

Le partage d'information sur le type de fournisseurs réduit donc l'incitation au respect des obligations contractuelles, puisqu'il réduit le coût d'inspection et donc la pénalité.

Partage d'information sur le comportement des clients

Lorsque les fournisseurs partagent de l'information sur le comportement passé des clients, la réputation peut faciliter la bonne application des contrats. Le mécanisme sous-jacent est celui de l'exclusion collective ; Greif (1993) parle de « *multilateral punishment strategy* ». Supposons que les fournisseurs s'accordent pour ne jamais vendre aux clients qui n'ont pas payé par le passé. Un client qui triche ne pourra plus jamais acheter à aucun fournisseur. Dans ce cadre, même si il y a ici plusieurs agents, nous revenons en réalité dans la même situation qu'au premier modèle. Le gain à court terme pour avoir triché est de 1 et la perte des gains à long terme correspond à l'ensemble des transactions futures (cf. encadré 1.2.):

$$\sum_{t=1}^{\infty} \beta^t \alpha = \frac{\beta \alpha}{1 - \beta};$$

qui cette fois ci est donc, pour le client, à la fois la valeur d'une relation et de sa réputation. Dès lors nous avons :

$$EV + EW = \frac{\beta \alpha}{1 - \beta} > \beta \frac{\alpha}{1 - \beta + \beta\theta}; [1.15]$$

On constate bien que le partage d'information parmi les fournisseurs sur le comportement des clients augmente les pénalités pour manquement aux obligations contractuelles.

Réputation et méta-punition

Une stratégie de sanction coordonnée est très difficile à mettre en œuvre. Prenons un exemple : un client A n'a pas payé un de ses fournisseurs et ce dernier le dit aux autres de sorte que tous décident d'exclure A. Maintenant, si A va voir un fournisseur B et lui explique qu'il s'est trompé, qu'il a commis une erreur et ne recommencera plus. Est-ce alors dans l'intérêt de B de refuser de

commercer avec A ? Si B accepte de commercer avec A, l'incitation pour A de payer B est la valeur de la relation dans une situation où seules les relations bilatérales comptent (s'il trompe B, plus personne ne voudra lui vendre) (cf. encadré 1.2.) :

$$1 \leq \frac{\beta \alpha}{1 - \beta}$$

Or, c'est exactement la même contrainte de non-tricherie que pour les autres clients. A a donc autant d'incitation à payer B que n'importe quel autre client. Du point de vue de B, le même raisonnement s'applique ; si la contrainte assure que les autres clients devraient payer, il en va de même pour A. Le comportement futur de A est aussi fiable que celui des autres clients, quel que soit son comportement passé. Si à cela on ajoute que B peut, à travers une transaction avec A, assurer une marge bénéficiaire positive, alors il est même coûteux pour B de refuser de commercer et d'attendre un autre client. C'est donc dans l'intérêt de B de commercer avec A. Le problème sous-jacent est celui de la méta-punition : pour inciter les agents à conjointement punir les tricheurs, les fournisseurs qui refusent de les punir doivent aussi être punis. On comprend alors assez intuitivement que les circonstances dans lesquelles une telle méta-punition est empiriquement faisable dans le cadre de transactions commerciales sont assez difficiles à observer (cela nécessite de pouvoir contrôler les transactions des autres fournisseurs). Même s'il y a un partage d'information sur le comportement passé des clients (des tricheurs), les fournisseurs ne peuvent pas coordonner leur action pour exclure de manière définitive les tricheurs. On revient au modèle à N agents avec la contrainte de non tricherie :

$$1 \leq \beta \frac{c + \alpha}{1 - \beta + \beta\theta}$$

En fait, si l'on introduit plusieurs types de clients dans le modèle (fiables et opportunistes), il est possible d'observer un mécanisme de punition collective auto-exécutif. Le fait de tricher va révéler la catégorie à laquelle le client appartient. Dès lors, le comportement passé du client prédit son comportement futur (ce qui n'était pas le cas avant). Si le fournisseur abusé informe les autres, plus aucun ne voudra lui vendre, quoique ce client dise. Il est définitivement identifié comme tricheur. Dans ce cas, la punition collective est auto-exécutive, pas besoin de méta punition.

Annexes du chapitre 2

Fig. A.2.1. : Carte administrative du Burkina Faso

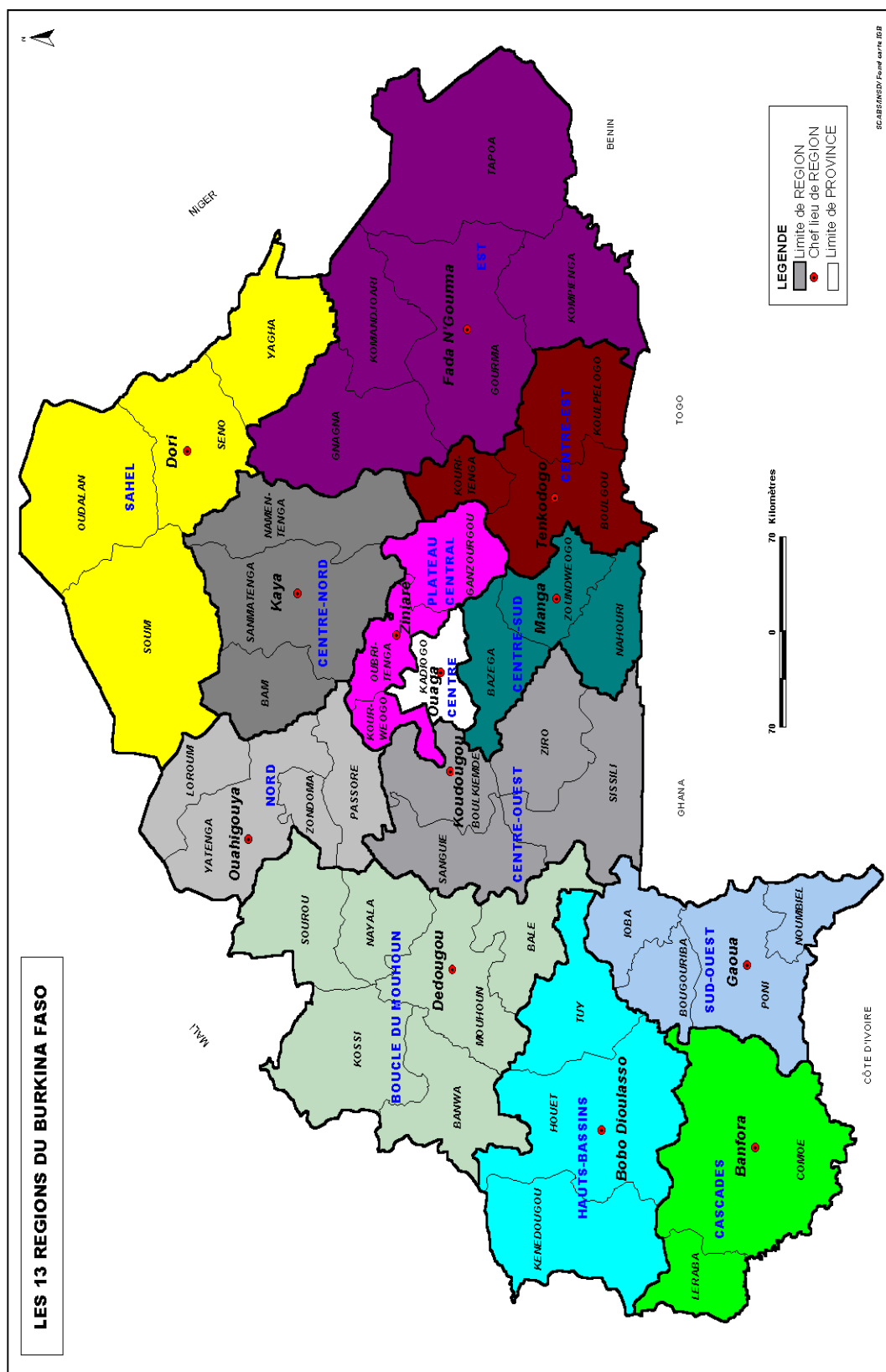
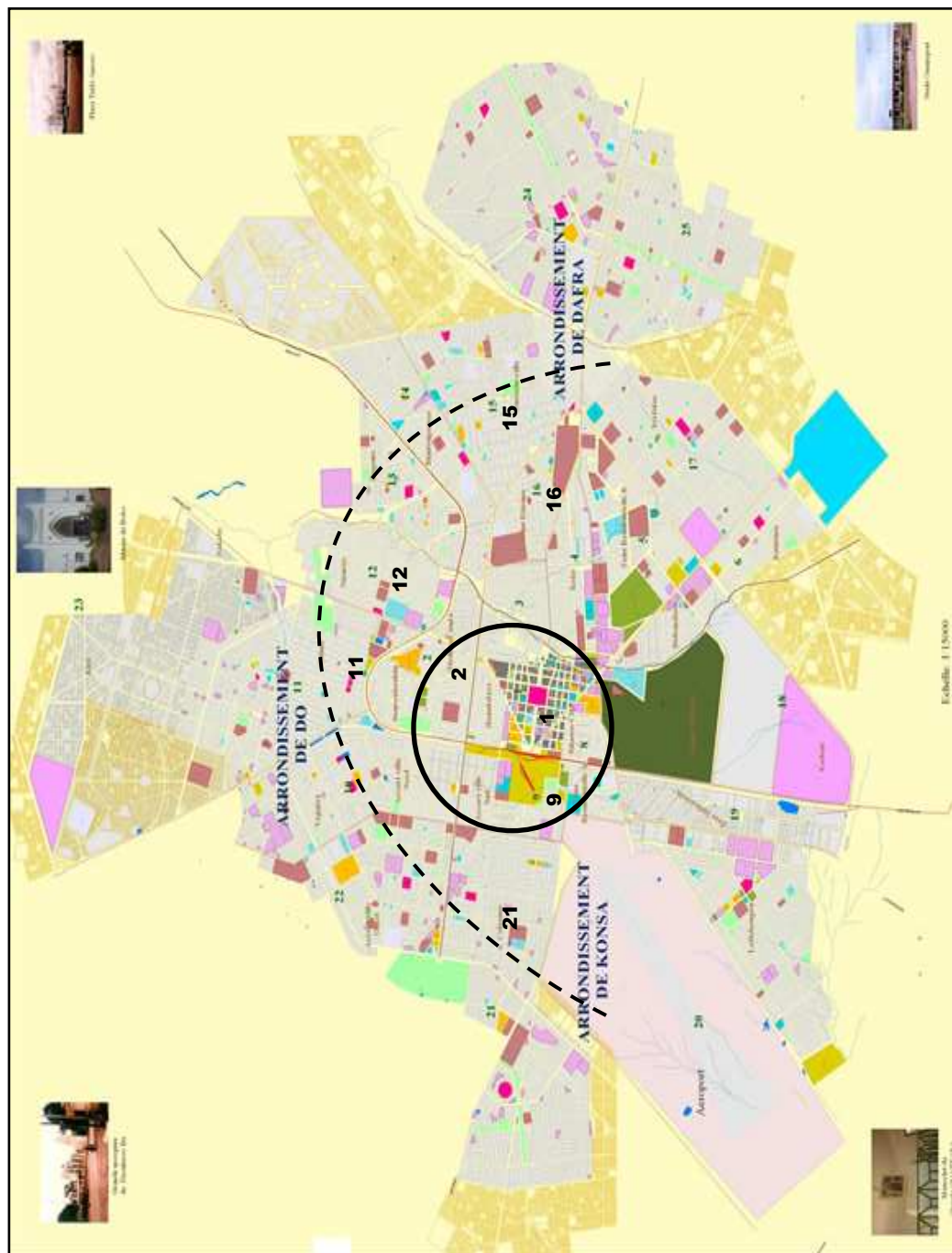


Fig. A.2.2. : Carte de la commune de Bobo-Dioulasso



Source : Mairie de Bobo-Dioulasso, en ligne (<http://www.mairie-bobo.bf/9carte.htm>)

Tab. A.2.1. Répartition des points d'activités fixes et de marchés dans la ville de Bobo-Dioulasso

N° des secteurs	Noms officiels ou usuels des secteurs	Nombre de points d'activité	% du total	Noms officiels ou usuels des marchés
1	Hamdalaye	4887	21,39	Marché Central
2	Diaradougou, Medina Coura et Farakan	1886	8,25	
3	Tounouma	461	2,02	
4	Koko	553	2,42	
5	Zone résidentielle B	129	0,56	
6	Bolomakoté et Kuinima	695	3,04	Bolomakoté et Kuinima
7	Camp militaire Ouezzin Coulibaly	0	0,00	
8	Sikasso-Cira	614	2,69	
9	Accartville Sud	1754	7,68	Marché de fruits
10	Accartville Nord	1021	4,47	Accartville Nord
11	Colma	1056	4,62	Colma
12	Nieneta	1204	5,27	Nieneta et Galbal
13	Dogona	155	0,68	
14	Bindougoussou	1032	4,52	Bindougoussou et Koura
15	Ouezzinville	1425	6,24	Ouezzinville
16	Saint-Etienne	1086	4,75	Saint-Etienne
17	Sarafalao	848	3,71	Sarafalao
18	Non déterminé (« champ de tir »)	0	0,00	
19	Zone industrielle et Koden	65	0,28	
20	Lafiabougou	2240	9,80	Ancien et Nouveau marchés
21	Sonsoribougou	1177	5,15	
22	Yéguéré	236	1,03	Yéguéré
23	Non déterminé (« route de Dédougou »)	0	0,00	
24	Non déterminé (« route de Ouagadougou Nord »)	234	1,02	
25	Non déterminé (« route de Ouagadougou Sud »)	89	0,39	
Total		22847	100	

Source : Fauré et Soulama (2000: 95)

Tab. A.2.2. Répartition par branches des petites activités économiques urbaines

Branches	% du total	% de la branche
1. Activités agro-pastorales		
2. Production/fabrication	9,96	100
2.1. Transformation agro-alimentaire	0,76	7,66
2.2. Matériaux de construction et de terrassement	0,02	0,22
2.3. Transformation du bois et ameublement	0,91	9,15
2.4. Travail des métaux	1,53	15,35
2.5. Textile, cuir, confection, habillement	6,35	63,79
2.6. Produits chimiques, armes et munitions, plastiques et caoutchouc	0,09	0,92
2.7. Artisanats d'art	0,3	3,04
3. Commerce	74,08	100
3.1. produits alimentaires et assimilés	39,45	53,26
3.2. Bois, combustibles, énergie	3,98	5,38
3.3. Textiles, cuir, habillement	10,02	13,53
3.4. Produits de santé et de beauté	2,16	2,91
3.5. Quincaillerie, produits ménagers, produits agricoles et d'élevage	5,06	6,83
3.6. Engins mécaniques et de locomotion	3,14	4,24
3.7. Loisirs et Culture	1,41	1,9
3.8. Commerce général, de marchandises diverses, import-export	8,84	11,94
4. Services	15,96	100
4.1. Bureautique et communication	0,31	1,95
4.2. Réparation	5,51	34,5
4.3. Transports	0,33	2,09
4.4. Bâtiment, construction, terrassement	0,29	1,81
4.5. Restauration	5,64	35,36
4.6. Loisirs, culture, tourisme	0,45	2,8
4.7. Education	0,31	1,92
4.8. Santé et soins de beauté, d'autres services aux particuliers	3,01	18,89
4.9. Services aux entreprises	0,11	0,69
Ensemble	100	-

Source : Fauré et Soulama (2000: 97)

Tab. A.2.3. Principaux corps de métiers enquêtés

Branches d'activités	Sous-Branches de l'échantillonnage	Principaux corps de métiers
Production / Transformation	Confection textile, cuir et habillement	Tailleurs et coutures de tous articles d'habillement
	Transformation Métaux, Bois et Artisanat	Travail de la forge, ferronnerie, menuiseries métalliques; Menuiseries bois, ébénisteries; Artisanat d'art
	Agro-alimentaire	Moulins/décorticage, fabrication de corps gras.
Commerce	Produits Alimentaires et assimilés	Vente de légumes, condiments et fruits courants; Vente de légumineuse et fruits locaux, céréales ; Alimentation générale, etc.
	Textile, cuir, habillement	Vente de vêtements, de tapis, valises, chaussures, ceintures, cuirs.
	Manufacturés	Quincaillerie en tout genre ; Commerce général, de marchandises diverses, import-export; Engins mécaniques et de locomotion (deux-roues); Vente de matériels hi-fi, vidéo, électronique et de communication (portables et accessoires); Produits de santé et de beauté ; Vente de bois, combustibles, énergie
Services	Réparation	Mécanique des deux-roues, mécanique auto, réparation électronique.
	Restauration	Vente de plats cuisinés de rue, petits restaurants, maquis, buvettes, kiosques
	Santé-Soins	Coiffure, blanchisserie, pressing, repassage
	Autres	Bureautique et communications (télécentres, cyber, photocopies, secrétariat public, etc.) ; Bâtiment, construction (maçons, plombiers, peintres, carreleurs, électriciens, entreprise générale, etc.)

Source : Fauré et Soulama (2000)

Tab. A.2.4. Echantillon final lors du second passage répartis par sous-branches et secteurs géographiques (n=278)

	1. Production / Transformation				2. Commerce				3. Services				Total	
	Total	Confection textile, cuir, habillement	Transformation Métaux, Bois et Artisanat	Agro-Alimentaire	Total	Produits Alimentaires	Textile, cuir, habillement	Manufacturés	Total	Réparation	Restauration	Santé-Soins		Autres services
1. Hamdalye	27	20	6	1	26	14	5	7	31	10	12	6	3	84
2. Diaradougou	16	9	6	1	11	5	1	5	8	1	3	3	1	35
9. Accart-Ville Sud	13	8	4	1	13	6	3	4	11	3	4	4	0	37
11. Colma	7	5	2	0	5	2	0	3	10	3	4	2	1	22
12. Nieneta	8	5	3	0	5	2	0	3	9	3	3	2	1	22
15. Ouezzinville	11	6	4	1	10	6	1	3	11	4	4	2	1	32
16. Saint-Etienne	7	5	2	0	8	4	1	3	8	2	3	2	1	23
21. Sonsoribougou	9	5	3	1	5	2	1	2	9	4	2	2	1	23
Total	98	63	30	5	83	41	12	30	97	30	35	23	9	278

Source : présente enquête.

Tab. A.2.5. Les différentes méthodes de collecte de données de réseau égo-centré et leurs limites respectives¹

Méthodes	Principe	Auteurs (exemples)	Restriction dans la perception des relations	Biais dû à la perception du répondant	Problème de spécification des frontières et d'échantillonnage	Difficultés de mise en œuvre pratique
L'individu étudié ne participe pas directement à la construction des données	Archives	Le chercheur rassemble des données secondaires qui constituent des « traces » des relations sociales	Padgett et Ansell (1993)	+++	-	+++
	Support de communication	Le chercheur rassemble les supports d'échanges (courriels, etc.)	Ahuja, Galletta et Carley (2003)	+++	-	+++
	Observation	Le chercheur observe les relations personnelles entre individus sur une période de temps donnée	Mitchell (1969a)	+	-	++
L'individu étudié participe directement à la construction des données	Générateurs de noms	Le répondant nomme les personnes avec qui il entretient des relations, en réponse à un questionnaire ou lors d'un entretien	Wellman (1979), Fischer (1982), Burt (1984)	-	+++	-
	Listage	Le répondant précise s'il a des relations avec les personnes figurant sur une liste	Lazega (1998), voir Wasserman et Faust (1994)	+	-	++
	Journal	Le répondant est chargé de relever ses interactions	Gribaudi (1998),	+	+	+++

Notes : (1) Les signes indiquent les limites ou faiblesses de chaque méthode, de (-) à (+++) selon qu'elles en sont exemptes ou fortement affectées.

Source : adaptée de Chollet (2005: 253).

Fig. A.2.4. Exemple de constitution de sous-échantillon (P3)

ID 091320: Tailleur couturier, Sénoufo, 39 ans, exerce dans son établissement depuis 11 ans. Nombre de noms cités : 12 ; nombre de noms sélectionnés : 8. Voici ses réponses et la sélection des noms pour lesquels nous avons posé les interpréteurs de noms supplémentaires.

Générateurs de noms	Noms cités (pseudonymes, prénoms ou autres désignations) (P2)	Noms sélectionnés pour les interpréteurs de noms supplémentaires (P3)
1. Conseils, informations, idées	Idriss Ouedraogo Nufo Ouatarra Guindo	Idriss Ouedraogo
2. Soutien pour les rapports avec l'administration	Mme Diané Mr. Traoré	Mme Diané
3. Fournisseurs réguliers	Adama Tao	Adama Tao
4. Clientèle fidèle	Mme Diané Mme Sita Mme Ouatarra	Mme Sita
5. Coopération et partenariat avec d'autres entrepreneurs	Idriss Ouedraogo Mme Coulibaly Guindo	Mme Coulibaly
6. Soutien financier	Mme Sita Mme Ouatarra	Mme Ouatarra
7. Accès à l'emploi	Minata Traoré	Minata Traoré
8. Soutien à la création de l'activité	Georges Traoré Adama	Georges
9. Question ouverte		

Source : Adapté de Grossetti (2002)

Encadré A.2.1.

Echelle de statuts socio-économiques

1. Dirigeants, cadres et autres professions supérieures
2. Professions intellectuelles et scientifiques
3. Professions intermédiaires, employés de types administratifs (employés qualifiés)
4. Personnels des services et employés/ouvriers non qualifiés du secteur moderne
5. Patrons des PME (formelles) et grands entrepreneurs de l'informel
6. Petits patrons de l'informel
7. Employé/ouvrier de l'informel (gérant, associé, salarié, contractuel)
8. Apprenti, aides familiaux et autres petits métiers de l'informel
9. Agriculteurs et éleveurs
10. Inactifs (femmes au foyer, retraités, chômeurs, étudiants, etc.)

Source : auteur (échelle inspirée de la CITP – 88 du BIT)

Fig. A.2.3. Exemple de matrice carré représentant les liens entre *alters* du réseau personnel d'un commerçant de matériel audio-vidéo (6 membres)

Codes / Noms	Noms	Matrice							
		01	02	03	04	06	07	-	-
01	Bouckary		2	2	1	2	0	-	-
02	Mohamed			0	2	2	2	-	-
03	Mamadi				0	0	0	-	-
04	Seidou					0	0	-	-
06	Issouf						0	-	-
07	Abou							-	-
-	-								-
-	-								

Encadré A.2.1.
Récit de Mme FATIMATA C.
Restauratrice
(Durée entretien : 2h30)

De l'enfance en Côte d'Ivoire au mariage forcé au Burkina Faso

Mme Coulibaly Fatimata est née en 1965 à Banfora dans la région des Cascades du Burkina Faso (Province de la Comoé). Elle est la fille de Moussa Coulibaly et Ouassa Traoré. A peine trois mois après sa naissance, toute sa famille déménage en Côte d'Ivoire. Son père, qui est commerçant, détient une importante créance (correspondant à la valeur monétaire d'une voiture) sur un de ses clients. Lorsque ce client fuit en Côte d'Ivoire pour ne pas le rembourser, Moussa décide de partir à sa poursuite. Après enquête, il apprend que le client réside dans le village de Wondo. Le père de Fatimata s'en remet alors au chef de village et lui raconte la raison de sa venue. Ce dernier reconnaît le préjudice subi et décide, qu'afin de rembourser sa créance, le client, qui ne dispose pas de la somme nécessaire, doit céder au père de Fatimata une des parcelles de sa plantation ayant une valeur équivalente. Le père de Fatimata décide alors de s'installer dans le village de Wondo et se met à la culture de l'ananas. Toute la famille le rejoint. Pendant les années où elle vit dans le village, Fatimata fréquente l'école primaire jusqu'au niveau du CM1. Lorsqu'elle atteint l'âge de 15 ans, son père décide de la marier « coutumièrement » (mariage forcé). A l'occasion de son mariage, elle revient au Burkina ; son mari et elle-même s'établissent à Bobo-Dioulasso. Cinq enfants naissent de ce mariage.

La séparation de Fatimata et son mari vers 1990

Vers la fin des années 1980, le mari de Fatimata rencontre de sérieux problèmes financiers. Fatimata reste auprès de lui, notamment pour s'occuper des enfants. En revanche, sa coépouse (son mari a, entretemps, contracté un second mariage) quitte le ménage en confiant ses enfants à leur père.

La situation devient tellement difficile économiquement que le mari de Fatimata décide de vendre ses cours et parcelles. Il vend effectivement les trois parcelles qu'il possède, y compris celle où logent Fatimata et les enfants (la troisième cour). Ne pouvant supporter cette décision, qui revient finalement à les expulser elle et les enfants, et

constatant la détermination de son mari, elle décide de porter plainte auprès des autorités. Le règlement en justice de l'affaire qui l'oppose à son mari prend deux ans, jusqu'à ce que la cour de cassation tranche dans le sens de Fatimata. Son mari se voit interdire de vendre la cour dans laquelle résident neuf de ses enfants encore mineurs (cinq d'entre eux sont les enfants de Fatimata et les quatre autres sont ceux de sa seconde épouse). Le mari est condamné à rembourser l'acheteur et Fatimata est autorisée à résider dans la cour avec les enfants. En guise de garantie, la justice remet à Fatimata le permis de construire de la parcelle, qui fait office de titre de propriété. Depuis lors, Fatimata loge dans la cour et continue à s'occuper des enfants. De son côté, son mari est allé en Côte d'Ivoire « *chercher de l'argent* » pour rembourser l'acheteur de la parcelle avec le projet de revenir ensuite à Bobo. Durant son séjour en Côte d'Ivoire, il trouve du travail mais rencontre également une autre femme. Lorsque Fatimata prend connaissance de cela, elle se rend sur place pour vérifier par elle-même. Elle demande alors à son mari : « *Ma coépouse est partie parce qu'il n'y avait pas les moyens, moi je suis restée avec toi. Tu as vendu la parcelle. Je suis partie aux autorités et ils m'ont donné l'autorisation de rester dedans et t'ont obligé à rembourser l'argent. Tu es parti en Côte d'Ivoire pour chercher l'argent, mais comment se fait-il que tu partes prendre une deuxième, une autre femme là ?* ». Son mari lui répond que si elle souhaite rester, elle le peut, et que si elle n'est pas contente, elle peut partir. Fatimata décide alors d'en référer à son père, qui est à l'initiative de ce mariage coutumier. Une fois qu'elle a exposé le comportement de son mari et raconté toute l'histoire, son père lui répond : « *Vraiment c'est difficile, mais que faire ?* ». Les questions de mariage sont extrêmement compliquées à gérer, et le divorce est rarement possible. Son père lui remet un peu d'argent et de nourriture pour qu'elle puisse retourner à Bobo s'occuper des enfants.

Les petites activités commerciales de Fatimata (1990-1997)

La vente des médicaments de la rue (1990-1994)

A son retour à Bobo-Dioulasso, Fatimata décide de se confier à une amie, Amy, qui lui conseille de se

lancer dans le commerce des médicaments de rue (Amy est aujourd'hui décédée). Ce commerce, illégal, est en effet très lucratif, ce qui lui permet de subvenir à ses besoins. Amy, qui exerce elle-même cette activité, l'initie. Au début, elle remet à Fatimata une partie de sa marchandise pour que cette dernière la vende. Progressivement, Fatimata se fournit directement auprès des grossistes. Elle achète les médicaments au grand marché, auprès de commerçants « cachés » faisant partie d'un réseau d'importation ghanéen. Elle vend sa marchandise en ville, souvent de nuit, et officie régulièrement devant la gare SOGEBAF (société de transport de voyageurs). Elle exerce cette activité pendant près de quatre ans. C'est une activité illicite et dangereuse : les autorités « attrapent » ceux qui l'exercent. Elle-même a d'ailleurs fait de la prison à cause de ce commerce. Mais, la plupart du temps, les agents de la gare, de bonnes connaissances, sont intervenus en sa faveur et elle a été relâchée par la police. Ces ennuis récurrents avec les autorités la conduisent à arrêter ce commerce.

Le petit commerce de Bissap et de pagne entre Bobo et la Côte d'Ivoire (1994-1997)

Après la vente de médicaments, Fatimata se lance dans le commerce transfrontalier de Bissap et de pagnes. Elle exporte vers la Côte d'Ivoire, pays où elle garde de nombreuses relations, notamment familiales. Le Bissap provient d'Orodara, le village d'origine de son père, au Sud de Bobo-Dioulasso. Les producteurs la connaissent et sont au courant de son histoire et de ses difficultés, en vertu de quoi ils lui font aisément crédit. Elle se procure les pagnes auprès d'une teinturière, une bonne connaissance, qui les lui fournit également à crédit. Ce sont des pagnes d'une grande finesse et de bonne qualité, destinés à être vendus aux femmes travaillant dans les plantations ivoiriennes. Les revenus de cette activité lui permettent, après remboursement des crédits-fournisseur, d'assurer ses charges familiales, ainsi que d'économiser un petit peu d'argent afin de commencer, petit à petit (« *doni doni* »), son activité de restauratrice (vente de plats de riz).

La rupture définitive avec son mari

Au cours de cette période, Fatimata réalise quatre allers et retours en Côte d'Ivoire pour rencontrer son mari. Elle cherche à le convaincre de renoncer à sa nouvelle femme et de revenir avec elle à Bobo. Elle peut effectuer ces déplacements grâce aux agents de la SOGEBAF qu'elle connaît très bien depuis l'époque où elle a vendu des médicaments devant la gare. Elle explique son problème au chef de gare qui lui donne alors des tickets pour voyager gratuitement jusqu'à Yamoussoukro. Il lui reste ensuite à payer, sur ses propres économies, le trajet

pour Abidjan (environ 1500 F. CFA). A Abidjan, elle peut compter sur son père, et, après le décès de celui-ci, sur son oncle paternel et un de ses grands frères. Ils la logent et lui donnent un peu d'argent pour la suite de son voyage, jusqu'au village dans lequel réside son mari. Malgré ces quatre voyages, son mari n'a jamais changé d'avis. « *En Afrique quand tu as un problème, que tu fais tout pour le résoudre, que tu essaies quatre fois, et que ça ne marche pas, tu arrêtes* ». Au bout de sa quatrième tentative, elle décide de stopper cette relation et de rester à Bobo.

Le démarrage du restaurant : les cinq premières années (1997-2002)

Fatimata exerce donc dans le petit commerce durant de longues années avant de devenir restauratrice. Elle débute cette activité « *par terre* », devant sa parcelle, puis construit un petit hangar. Pour le sous-bassement, elle utilise des briques qu'elle possédait déjà. Pour monter le hangar, elle ramène du bois de ses voyages en Côte d'Ivoire. Pour acquérir les tôles nécessaires à la couverture du hangar, elle emprunte de l'argent à l'une de ses amies, Aminata, qui travaille à la mairie. Cette dernière lui prête 40 000 F mais la somme se révèle insuffisante. Aminata ne pouvant pas prêter plus, elle met Fatimata en relation avec une amie, Elizabeth, (aujourd'hui décédée) qui lui prête 10 000 F. Grâce à ces 50 000 F, Fatimata acquiert les douze tôles qui constituent le toit du hangar. Elle ouvre « *officiellement* » son restaurant le 16 février 1998, l'année lors de laquelle le Burkina accueille la Coupe d'Afrique des Nations (le stade construit à Bobo pour cette occasion est situé au secteur 21, non loin de sa cour).

Au début, l'activité tourne au ralenti. Elle vend du riz « *un peu, un peu* »; la clientèle vient peu. Mais, progressivement, les clients étant satisfaits, le bouche à oreille commence à fonctionner. Concernant les matières premières, elle les prend à crédit chez les fournisseurs qu'elle connaît bien et, chez les autres, elle achète comptant. Les achats à crédit sont nécessaires mais trop onéreux (les fournisseurs « *ajoutaient beaucoup de bénéfices là-dessus* ») pour qu'elle puisse convenablement développer son activité. Or, quatre de ses fidèles clientes (elles déjeunent tous les jours chez elle depuis qu'elles ont appris qu'un nouveau restaurant venait d'ouvrir) sont employées à la Caisse Populaire du secteur 21. Fatimata a de bonnes relations avec ces clientes qu'elle appelle « mes filles ». Elle leur demande quelles sont les conditions d'obtention d'un crédit à la Caisse Populaire. Sur leur conseil, elle décide alors, en 1999, d'ouvrir un compte (avec 1000 F). Fatimata préfère en effet contracter des crédits bancaire, pour

ensuite régler ses matières premières comptant et, enfin, rembourser son crédit : cela est moins onéreux que le système du crédit-fournisseurs.

Au départ, Fatimata pense qu'elle doit uniquement déposer ses bénéfices sur son compte. Elle le fait, régulièrement, à la fin de chaque mois. Toutefois, lorsqu'elle se présente à la caisse pour demander un crédit, il lui est refusé en raison de la faiblesse des mouvements de son compte. Ses quatre clientes et amies, lui expliquent alors qu'elle doit déposer l'argent de ses ventes, puis le retirer pour ses dépenses, afin d'augmenter les mouvements de son compte. Elle suit leur conseil et l'observation des mouvements de son compte lui procure une côte de confiance élevée de la part de la Caisse Populaire (« *Ils ont commencé à avoir confiance en moi* »).

L'accès au crédit et le développement fulgurant du restaurant (2002-2008)

Les différents crédits obtenus, leur utilisation et le développement de l'activité

Ce n'est que trois ans après l'ouverture de son compte que Fatimata obtient son premier crédit (elle explique que si les mouvements sont bien faits, on peut normalement en obtenir un au bout de trois mois). Outre l'observation des mouvements du compte, le crédit est accordé sous condition d'apporter une caution d'une valeur équivalente à 125 000 F. Fatimata utilise le permis de la parcelle et son bulletin de mariage légalisé (le permis ne porte pas son nom mais le contrat de mariage porte la mention « biens communs »).

En 2002, elle obtient ainsi son premier crédit de 500 000 F. Avec ce dernier, elle installe l'eau courante dans la cour pour 125 000 F. (en fait, elle règle 80 000 F avec le crédit et paye le reste petit à petit - « *doni doni* »). Elle renouvelle, comme elle le fera à chaque crédit par la suite, son matériel de travail (les plats, les couverts, les chaises, les bancs, les tables, etc.). Elle se procure également du bois de chauffe pour fabriquer le charbon nécessaire à la cuisson des plats. Enfin, elle achète une tonne de riz et des condiments en gros pour 250 000F. Cela lui permet d'accroître sa production et de relancer son restaurant. Sa stratégie s'avère gagnante, puisqu'en neuf mois elle rembourse ce premier prêt (alors que le délai exigé est d'un an). Elle peut donc contracter assez rapidement un second crédit, d'un montant de 1 000 000 F. Elle installe alors l'électricité dans la cour et achète encore des aliments en gros. Elle assure également les dépenses de mariage de l'une de ses filles. A nouveau, au bout de neuf mois seulement, elle rembourse le prêt. Elle obtient alors, quelque temps plus tard, un troisième crédit, d'un montant de 1 500 000 F. Elle l'utilise pour rénover

entièrement l'intérieur de la maison et de la cour (cimenter, etc.); elle remplace ses foyers à charbon par des foyers à gaz (750 000 F. pour sept foyers à gaz); elle réapprovisionne son stock de nourriture en achetant en plus grandes quantités (cette fois-ci, par exemple, elle achète 2 tonnes de riz). Elle obtient ensuite un quatrième crédit, d'un montant de 2 000 000 F. Elle en utilise une partie pour renouveler l'équipement de son restaurant et en investit une autre partie dans la construction de magasins, sur une parcelle située à l'extérieur de la cour, de l'autre côté de la route, dans le but de les louer. Elle fait ainsi construire quatre magasins, chacun étant loué à 12 500 F. par mois. C'est une sorte de garantie pour elle, afin d'assurer la subsistance de ses enfants. Son nouveau mari, Sidibé Moussa, avec qui elle s'est mariée en 2001, travaille comme gardien et ne dispose donc pas de revenus très élevés. N'ayant personne pour l'aider, elle a eu l'idée de se lancer dans la location afin d'avoir une garantie de revenu pour l'avenir parce que « *le travail de restauration, avec l'âge, la vieillesse ou la maladie, il peut arriver un jour où tu n'arriveras plus à assurer ton travail* ». Grâce à son activité florissante, elle rembourse une fois de plus son crédit en neuf mois.

Au cours de ces années, la clientèle a singulièrement augmenté. Cette dernière est essentiellement composée de particuliers mais aussi d'organisations ou sociétés. Pour ces dernières, Fatimata propose de la restauration événementielle (par exemple, lorsque l'école franco-arabe d'à côté reçoit des inspecteurs, ou lors de formations, de travaux particuliers, ou de réceptions organisées par certaines sociétés). Cela ne représente pourtant qu'une part minime du marché; la majorité de la clientèle reste composée de particuliers. Beaucoup de ses clients lui sont fidèles depuis longtemps. Certains viennent de l'autre bout de la ville pour manger chez elle. La plupart des clients paient cash, mais à certains clients qui déjeunent quotidiennement au restaurant (par exemple les fonctionnaires, les élèves, les stagiaires), elle demande de payer par avance sur une semaine ou un mois. Ils viennent ensuite manger jusqu'à épuisement de leur crédit. Elle-même n'accorde pas de crédit: « *je préfère donner cadeau* ».

En ce qui concerne l'achat de matières premières, elle règle les fournisseurs directement grâce à ses crédits ou ses dépôts auprès de la Caisse Populaire. Au début, elle achetait de droite et de gauche, selon ce qui l'arrangeait. Depuis quelques temps, elle travaille avec un fournisseur privilégié, un grand commerçant du marché, Ali, qui lui propose un prix plus avantageux que ses concurrents. Fatimata a connu Ali sur le marché, à l'occasion de ses achats.

La réussite du restaurant de Fatimata est impressionnante. En 2007, son chiffre d'affaires annuel atteint de près de 50 millions de francs et son capital avoisine un million de francs. Ses bénéfices mensuels montent souvent à plus de 500 000 F. Elle travaille avec huit employés: quatre d'entre eux sont salariés et payés au moins 5 000 F. par mois; les quatre autres sont des aides familiaux. Tous les employés sont logés et nourris chez elle (elle leur assure aussi tous leurs frais de santé).

*La participation à la formation ministérielle des acteurs du secteur informel:
le 4^{ème} prix du concours national (2007)*

En 2007, Fatimata apprend par l'intermédiaire d'un ami de son mari (Ouattara Daouda) que le ministère de l'emploi organise une formation pour les acteurs du secteur informel. Ouattara a entendu cette information circuler en ville par le biais du « bouche à oreille ». Par ailleurs, la « sœur » (une cousine) de Fatimata, qui est responsable d'une association de femmes sur la ville (visant à l'amélioration des conditions de vie des femmes, soutien aux activités génératrices de revenus, etc.), a été invitée par les autorités (le gouvernement) à participer à la formation. Lorsque Fatimata a accès à cette information, la formation a déjà commencé. Elle se présente donc le second jour mais peut tout de même s'inscrire, notamment grâce à sa sœur. La formation vise essentiellement à assurer aux acteurs de l'informel une formation de base en comptabilité et en gestion. A l'issue de la formation, le ministère organise un concours national consistant à évaluer l'évolution de l'activité des acteurs qui ont participé à la formation. Des agents de différentes structures (du Bureau des Artisans et de la Caisse Nationale de Sécurité Sociale, venant notamment de Ouagadougou) passent à plusieurs reprises dans les structures informelles des participants pour constater les évolutions en matière d'hygiène, de sécurité, de comptabilité, de contractualisation et de déclaration des employés, entre autres. Fatimata, classée 4^{ème} du concours, est sélectionnée parmi les gagnantes du concours. Elle met en pratique toutes les recommandations issues de la formation, que ce soit au niveau de l'hygiène (aménagement de toilettes propres), de la sécurité (trousses de secours), de la tenue d'une comptabilité, et même de la déclaration d'au moins un employé à la CNSS. La remise du diplôme a lieu en direct à la télévision nationale (RTB) le 10 janvier. Ne pouvant se déplacer, c'est sa fille qui est allée recevoir le prix.

Les problèmes actuels : la « vie chère » et le retour de son premier mari

Fatimata ne nourrit pas de projet particulier à l'heure actuelle. Ses activités de restauration et de

location lui suffisent. Après le décès de son père, raconte-t-elle, elle n'a plus eu personne pour l'aider, elle s'est donc lancée « *doni doni* » dans la restauration jusqu'à ce qu'elle prépare des plats de « *grandes qualités* ». « *Et avec l'appui de dieu, jusqu'à aujourd'hui le restaurant s'est agrandi et c'est devenu quelque chose de grandiose* ». Elle assure la charge de toute la famille (six enfants, dont deux enfants de la seconde épouse de son premier mari) et des employés. Elle s'occupe de tout (santé, logement, nourriture). Un de ses enfants est apprenti chauffeur à la TCV (Société de transport de voyageurs, Transport-Confort-Voyageur), deux autres vont à l'école, les autres restent à la maison. Elle aide aussi une de ses filles à ouvrir une succursale du restaurant, SABABOUGNOUMA II, à Accart-Ville (secteur 9). Fatimata finance le capital de départ à hauteur de 300 000F. (sur un montant total de 500 000F.). Ce restaurant démarre bien lui aussi.

Cette année, son cinquième crédit est en cours. C'est un crédit d'un montant de 3 000 000 F. Fatimata l'utilisé pour acheter une parcelle au quartier « Belle-Ville » sur laquelle elle souhaite construire une cour dans les années à venir. Ce crédit arrive par ailleurs à point pour amortir le choc dû à la « vie chère » (cf. *supra*) puisqu'il lui permet d'assurer un fond de roulement plus conséquent, la « vie chère » ayant conduit à une réduction de ses bénéfices. En effet, les prix d'achats augmentent (certains doublent) et elle ne répercute cette hausse sur ses prix de ventes afin de conserver sa clientèle. Elle gagne d'ailleurs beaucoup de clientèle grâce à cette stratégie et son chiffre d'affaires augmente encore. Avec le remboursement du prêt (150 000 F. par mois pour un crédit sur deux ans) et les rémunérations des employés, son bénéfice a aujourd'hui beaucoup diminué.

Enfin, après être resté à l'étranger pendant 17 ans, son premier mari revient lui causer des problèmes. Apprenant la réussite du restaurant et le remariage de Fatimata, il la menace Fatimata de lui faire quitter la cour. Mais une nouvelle fois, Fatimata lui tient tête. Il se rend à la Caisse Populaire pour réclamer le permis de construire de la parcelle déposé comme garantie de ses prêts par Fatimata. Etant donné qu'il est inconnu des agents de la Caisse, ces derniers ne le lui ont pas cédé. Il demande alors aux parents de Fatimata de faire pression sur elle pour qu'elle quitte la cour. Malgré cela, Fatimata reste inflexible. Son premier mari se tourne alors vers un huissier, Maître Kuanda, pour essayer de récupérer sa parcelle et faire expulser Fatimata. L'huissier de justice convoque Fatimata, laquelle lui présente le permis de la cour. Le permis qu'elle détient ne lui a en effet pas été remis par son mari mais par la cour de cassation lors de leur

premier contentieux, en 1990. « *C'est le bon dieu qui m'a donné ce permis en aucun cas il n'a le droit de venir le prendre* ». Maître Kuanda comprend alors que le mari veut récupérer le permis afin de vendre une nouvelle fois la cour. Il accorde gain de cause à Fatimata et refuse même l'argent du mari: il tient à sa renommée et, dans cette affaire, la justice est du côté de Fatimata. S'il le veut, le mari

n'a qu'à aller se plaindre ailleurs. Voilà pourquoi Fatimata vit encore aujourd'hui dans cette cour. Ses enfants, issus du premier mariage, souhaiteraient cependant la voir se remarier avec leur père. Même si cette idée ne l'enchant pas, car elle a gardé une forte rancune envers son mari, pour ses enfants elle est prête à tout. Elle hésite donc et cela la tourmente beaucoup ces derniers temps.

Notes : (1) La hausse du prix des matières premières, notamment alimentaires, à l'origine des « émeutes de la faim » dans de nombreuses grandes villes du monde au cours des années 2007-2008, n'a pas épargné le Burkina Faso. Cet effet est fortement ressenti par les habitants de Bobo Dioulasso qui voient leur pouvoir d'achat se contracter significativement, affectant l'ensemble de l'économie locale.

Source : auteur.

Annexes du chapitre 3

Tab. A.3.1. Nature et gestion de l'activité ; nombre moyen d'employés par statut ; et capital actuel et investissement sur la dernière année selon les caractéristiques des entrepreneurs¹

Capital actuel et investissement sur la dernière année												
Nature et gestion de l'activité			Nombre moyen d'employés par statut									
			Local en dur (%)	Score attitude	Salariés	Apprentis	Aides Familiaux	Ensemble	Moyenne du capital	Médiane du capital	Activités au capital élevé (%) ²	Investissement en 2006-07 (%) ³
Age étab.												
Femmes	Non	7,14	63,6	1,30	0,58	1,83	0,29	2,76	532 368	222 500	36	36
	Oui	8,15	44,1	1,49	0,90	0,27	0,86	2,07	413 833	110 000	20	36
Mossi	Non	8,15	59,2	1,42	0,72	1,52	0,40	2,68	485 079	172 500	31	41
	Oui	6,20	60,9	1,22	0,52	1,56	0,40	2,57	545 209	230 000	36	30
Natif	Non	7,75	59,6	1,29	0,66	1,54	0,51	2,78	586 007	195 000	38	41
	Oui	6,84	60,3	1,39	0,61	1,53	0,27	2,46	421 644	190 000	27	30
Age	< 30	4,10	62,5	1,43	0,37	1,06	0,32	1,79	370 195	167 500	25	35
	30-40	6,13	56,2	1,32	0,73	1,65	0,31	2,74	542 380	201 250	38	34
Primaire	> 40	12,87	63,8	1,25	0,76	1,84	0,65	3,34	602 441	220 000	34	41
	Non	8,76	51,7	1,07	0,34	1,64	0,41	2,46	366 914	165 000	22	30
Total	Oui	6,51	64,7	1,49	0,81	1,48	0,39	2,73	593 061	245 000	39	40
		7,33	59,9	1,33	0,64	1,54	0,40	2,63	510 307	195 000	33	36

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (test-t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10) ; (2) Ont été considérées comme ayant un capital élevé, les activités ayant un montant de capital supérieur au centile 66 de la distribution complète (370000 FCFA) ; (3) Pourcentage d'entrepreneurs ayant investi (augmenter leur capital) au cours de la période considérée.

Source : auteur.

Tab. A.3.2. Entreprises par tailles (nombre d'employés) selon les branches d'activité (%)

Tailles	Branche d'activité			Total
	Production	Commerce	Services	
Indépendant	5,0	41,5	17,1	21,5
Entre 1 et 2 employés	25,0	51,9	43,2	40,4
Entre 3 et 5 employés	46,0	5,7	30,6	27,1
Plus de 5 employés	24,0	0,9	9,0	11,0

Source : auteur.

Tab. A.3.3. Rémunération mensuelle moyenne et médiane par employé selon le statut et par branche d'activité (FCFA)

Statut des employés	Production			Commerce			Services			Rémunération totale	
	Rémunération monétaire	Primes et avantages en nature	Rémunération totale	Rémunération monétaire	Primes et avantages en nature	Rémunération totale	Rémunération monétaire	Primes et avantages en nature	Rémunération totale		
Employés salariés	Moyenne	22925	2237	25162	21583	833	22417	14088	3304	17393	20820
	Médiane	15000	0	18900	15000	0	19500	12500	0	15250	16367
Apprentis	Moyenne	3067	4335	7402	7227	8900	16127	1982	4280	6262	7772
	Médiane	0	3900	6000	0	6000	12000	0	3900	4500	5602
Aides familiaux	Moyenne	1200	2520	3720	1999	2174	4173	595	1321	1916	3471
	Médiane	0	0	1300	0	0	1500	0	0	0	0
Ensemble	Moyenne	5818	3835	9653	5935	3142	9077	6461	3277	9738	9451
	Médiane	3333	3000	7800	0	0	5000	3950	2600	7733	7333

Source : auteur.

Tab. A.3.4. Relations de parenté et modes de recrutement des employés selon le statut dans l'emploi (%) (N=835)

Statut	Parenté avec le patron	Intermédiation sociale / mode de recrutement					
		Cercle familial	Cercle amical	Voisinage	Cercle professionnel	Directement auprès de l'employeur	Association, organisme d'appui
Employés salariés	21,3	32,6	23,5	5,9	13,1	24,9	0,0
Apprentis	21,8	28,1	29,6	19,7	5,7	15,4	1,4
Aides familiaux	94,5	97,6	1,6	0,0	0,0	0,8	0,0
Ensemble	32,7	39,9	23,7	13,1	6,8	15,7	0,8

Source : auteur.

Tab. A.3.5. Sources du financement du capital de départ selon les branches d'activité

Branche activité	Part de l'épargne personnel (%)	Part des dons (%)	Part des prêts (%)
Production/fabrication	66,8	21,4	11,8
Commerce	59,0	25,2	15,8
Services	58,5	20,8	20,7
Total	61,3	22,5	16,2

Source : auteur

Tab. A.3.6. Origines des dons et prêts dans le financement du capital de départ

	Cercle familial	Cercle Amical	Cercle professionnel	Institutions bancaires
Dons	88,3	10,7	1	-
Prêts	21,1	32,4	33,8	12,7

Source : auteur.

Tab. A.3.7. Composition moyenne du capital actuel selon les branches d'activité (%)

Branche activité principale	Part du capital-machine	Part du capital-outil	Part du capital-équipement	Part du capital-stock
Production	67,7	11,5	15,8	5,0
Commerce	4,4	5,6	26,7	61,4
Services	17,9	41,8	34,8	5,4
Total	29,1	20,1	26,1	24,0

Source : auteur.

Tab. A.3.8. Composition de l'investissement sur l'année 2006-07 (%)¹

	Production	Commerce	Services	Total
Part des entrepreneurs ayant investi	42,0	36,8	30,6	36,3
Part des investissements d'aménagement et de mobilier	45,2	54,0	35,9	44,7
Part des investissements en machines	36,3	13,1	11,3	20,6
Part des investissements en outillages	18,4	32,8	52,7	34,6

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (test-t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10).

Source : auteur.

Tab. A.3.9. Performances économiques moyennes et médianes des MPE selon les caractéristiques des entrepreneurs (n= 309)¹

		CA	VA	EBE
Femmes	<i>Non</i>	375 734 (175 000)	114 075 (69 542)	83 006 (43 250)
	<i>Oui</i>	424 419 (267 187)	109 288 (61 950)	90 675 (55 542)
Mossi	<i>Non</i>	400 831 (167 500)	116 171 (69 542)	84 105 (43 250)
	<i>Oui</i>	374 212 (205 208)	109 127 (68 428)	84 797 (46 350)
Natif	<i>Non</i>	373 532 (193 317)	116 715 (67 000)	87 928 (43 328)
	<i>Oui</i>	408 566 (175 908)	109 082 (71 083)	80 243 (45 383)
Age	< 30	327 687 (146 667)	94 819 (59 425)	75 305 (38 933)
	30-40	381 756 (180 000)	121 190 (69 883)	88 691 (44 375)
	> 40	472 571 (245 250)	118 642 (80 479)	86 436 (50 400)
Primaire	<i>Non</i>	279 249 (157 500)	79 714 (54 500)	58 501 (40 658)
	<i>Oui</i>	453 271 (184 000)	132 517 (74 212)	99 326 (44 683)
Total		389 632 (184 000)	113 207 (68 523)	84 396 (44 375)

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (test-t de comparaison des moyennes, sig. < 0,10).

Source : auteur.

Table A.3.10. Moyennes et écart-types pour les indicateurs de performance et les variables dépendantes

Variables	Moyenne	Ecart-Type
CA (milliers FCFA)	390	629
VA (milliers FCFA)	113	130
EBE (milliers FCFA)	84	113
Inputs		
Log (capital)	5,268	0,726
Log (travail)	3,972	0,665
Entreprise		
Production	0,31	0,465
Commerce	0,33	0,472
Restauration	0,12	0,329
Multiactivité	0,13	0,333
Enregistrement officiel	0,14	0,350
Conjoncture favorable	0,29	0,454
Entrepreneurs		
Genre	0,18	0,386
Ethnie	0,42	0,494
Education primaire ou plus	0,63	0,482
Expérience	0,53	0,500
Anticipation de la demande	0,15	0,357
Adhésion à une OP	0,12	0,325

Source : auteur.

Tab. A.3.11. Estimation (MCO) des paramètres des régressions linéaires multiples des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) (hétéroscédasticité corrigée par la méthode de White)

Variables endogènes	log (CA)	log (VA)	log (EBE)
Paramètres¹			
Constante	3,057 (13,22)***	2,668 (12,95)***	3,170 (11,59)***
Inputs			
Log (capital)	0,116 (2,55)***	0,093 (2,19)**	0,098 (1,87)**
Log (travail) ²	0,289 (7,63)***	0,350 (10,54)***	0,146 (3,30)***
Entreprise			
Production ³	0,114 (2,01)**	-0,002 (-0,04)	0,004 (0,05)
Commerce ³	0,615 (9,05)***	0,259 (4,17)***	0,295 (3,73)***
Restauration ³	0,616 (7,70)***	0,267 (3,20)***	0,363 (2,88)***
Multiactivité ⁴	0,123 (1,85)*	0,059 (1,05)	0,087 (1,23)
Enregistrement officiel ⁵	0,151 (1,96)**	0,131 (2,21)**	0,202 (2,69)***
Conjoncture ⁶	0,105 (2,26)**	0,157 (3,78)***	0,196 (3,62)***
Entrepreneur			
Genre ⁷	-0,017 (-0,23)	-0,075 (-1,12)	-0,062 (-0,75)
Ethnie ⁸	0,014 (0,35)	0,008 (0,21)	0,033 (0,66)
Education primaire ou plus ⁹	0,049 (1,13)	0,038 (0,97)	0,042 (0,84)
Experience ¹⁰	0,072 (1,79)*	0,085 (2,29)**	0,116 (2,19)**
Anticipation de la demande ¹¹	0,063 (0,96)	0,151 (2,49)**	0,229 (2,93)***
Organisation professionnelle ¹²	0,098 (1,70)*	0,098 (1,64)*	0,106 (1,21)
N	309	309	309
F (sig)	32,41 (0,000)	25,71 (0,000)	10,67 (0,000)
R ²	0,536	0,511	0,308

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Tab. A.3.12. Corrélations entre les générateurs dans les citations de noms

	Conseils, informations, idées	Aide pour les rapports avec l'administration	Fournisseurs réguliers	Clientèle fidèle	Coopération, partenariat	Soutien financier	Accès à l'emploi	Soutien à la création de l'activité
Conseils, informations, idées	1	,088 (***)	-,124 (***)	-,278 (***)	-,126 (***)	,152 (***)	-,136 (***)	,309 (***)
Aide pour les problèmes avec l'administration		1	-,079 (***)	-,164 (***)	-,094 (***)	,083 (***)	-,074 (***)	,082 (***)
Fournisseurs réguliers			1	-,245 (***)	-,077 (***)	,191 (***)	-,126 (***)	-,032
Clientèle fidèle				1	-,240 (***)	-,197 (***)	-,230 (***)	-,232 (***)
Coopération, partenariat					1	-,113 (***)	-,145 (***)	-,105 (***)
Soutien financier						1	-,107 (***)	,231 (***)
Accès à l'emploi							1	-,083 (***)
Soutien à la création de l'activité								1

Note : (***) Corrélation significative au seuil 0.01 (2-tailed)

Source : auteur.

Tab. A.3.13. Accès aux ressources et catégories sociales des relations¹

	Famille proche	Famille élargie	Parenté éloignée	Ami proche	Connaissance	Collègue de travail	Voisin	Relation professionnelle
Conseils, informations, idées	28,9	11,9	4,7	39,6	2,8	7,9	2,6	22,3
Aide pour les problèmes avec l'administration	27,1	20,6	4,5	25,8	14,2	4,5	1,9	14,2
Fournisseurs réguliers	3,3	3,3	3,7	12,9	8,5	14,4	1,8	95,9
Clientèle fidèle	0,5	2,3	2,4	19,4	18,2	3,3	2,3	96,9
Coopération, partenariat	4,9	4,9	3,5	15,4	2,8	62,8	3,2	86,0
Soutien financier	31,4	9,8	3,7	26,2	8,0	8,0	1,2	41,5
Accès à l'emploi	9,6	11,3	5,4	23,8	27,6	4,2	16,3	11,7
Soutien à la création de l'activité	44,6	13,2	2,8	24,7	4,5	3,1	1,4	23,3
Total	13,1	7,7	3,7	22,3	12,4	13,8	4,1	57,3

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (sur la base des résidus standardisés ajustés du Khi-2, sig. < 0,10). Les chiffres du tableau sont en soit assez difficiles à interpréter, car une seule relation peut simultanément véhiculer plusieurs ressources et plusieurs rôles sociaux de sorte que les totaux en ligne sont supérieurs à 100%. Néanmoins, l'attention doit être ici portée sur les différences statistiquement significatives.

Source : auteur.

Tab. A.3.14. Contexte de création des relations selon leur rôle social (%)¹

Rôle social des relations	Contexte de création des relations				
	Famille	Travail	Voisinage – quartier-connaissance	Village / amis d'enfance	Institution (association, école)
Famille proche	93,2	2,0	3,4	1,0	0,5
Famille élargie	97,4	0,9	0,0	1,7	0,0
Parenté éloignée	15,1	26,4	11,3	43,4	3,8
Ami proche	5,7	39,0	27,4	19,5	8,5
Connaissance	11,1	47,7	32,0	5,2	3,9
Collègue de travail	8,0	70,7	14,9	2,7	3,7
Voisin	2,1	34,0	51,1	10,6	2,1
Relation professionnelle	12,6	64,5	15,1	5,2	2,5
Total	29,1	42,6	17,7	7,2	3,4

Note : (1) Les cellules en gras représentent les valeurs significativement différentes de la moyenne de la variable considérée (sur la base des résidus standardisés ajustés du Khi-2, sig. < 0,10)

Source : auteur.

Annexes du chapitre 4

Table A.4.1. Moyennes et écarts-type pour les indicateurs de performances et les variables dépendantes

Variables	Moyenne	Ecart-Type
CA (milliers FCFA)	401	660
VA (milliers FCFA)	116	133
EBE (milliers FCFA)	85	116
Inputs		
Log (capital)	5,268	0,740
Log (travail)	3,997	0,676
Entreprise		
Commerce	0,300	0,459
Restauration	0,122	0,328
Multiactivité	0,130	0,337
Enregistrement officiel	0,110	0,315
Conjoncture	0,318	0,467
Entrepreneurs		
Genre	0,159	0,367
Ethnie	0,396	0,490
Education primaire ou plus	0,648	0,478
Expérience	0,537	0,500
Anticipation de la demande	0,141	0,348
Organisation professionnelle	0,160	0,363
Composition du réseau		
Force moyenne des liens	0,449	0,177
Proportion de liens d'affaires	0,401	0,146
Proportion de ressources tangibles	0,656	0,127
Taille du réseau	7,100	2,579

Source : auteur.

Tab. A.4.2. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Force et contenu des relations sociales (hétéroscédasticité corrigé par la méthode de White)

Variables endogènes	log (CA)	log (VA)	log (EBE)
Paramètres¹			
Constante	2,782 (10,41)***	2,586 (10,13)***	3,067 (8,93)***
Inputs			
Log (capital)	0,107 (2,35)**	0,072 (1,70)*	0,072 (1,39)
Log (travail)	0,282 (7,19)***	0,318 (9,63)***	0,106 (2,47)**
Entreprise			
Commerce ³	0,567 (8,63)***	0,229 (4,19)***	0,251 (3,80)***
Restauration ³	0,581 (7,13)***	0,342 (4,41)***	0,482 (4,94)***
Multiactivité ⁴	0,116 (1,85)*	0,088 (1,61)	0,130 (1,88)*
Enregistrement officiel ⁵	0,175 (1,84)*	0,163 (2,51)**	0,227 (2,71)***
Conjoncture ⁶	0,087 (1,71)*	0,141 (3,01)***	0,176 (2,85)***
Entrepreneur			
Genre ⁷	0,005 (0,07)	-0,092 (-1,28)	-0,085 (-1,01)
Ethnie ⁸	-0,005 (-0,12)	0,000 (-0,01)	0,026 (0,51)
Education primaire ou plus ⁹	0,023 (0,49)	0,054 (1,30)	0,073 (1,38)
Experience ¹⁰	0,045 (1,02)	0,052 (1,40)	0,073 (1,41)
Anticipation de la demande ¹¹	0,022 (0,31)	0,125 (1,83)*	0,203 (2,43)**
Organisation professionnelle ¹²	0,147 (1,95)**	0,115 (1,93)**	0,162 (2,04)**
Réseau			
Force moyenne des liens	0,238 (1,69)*	0,254 (2,14)**	0,315 (2,09)**
Proportion de liens d'affaires	0,238 (1,68)*	0,383 (2,96)***	0,464 (2,58)***
Proportion de ressources tangibles	0,236 (1,15)	-0,015 (-0,08)	0,044 (0,17)
Taille du réseau	0,014 (1,49)	0,011 (1,26)	0,007 (0,64)
N	270	270	270
F (sig)	22,64 (0,000)	21,33 (0,000)	9,30 (0,000)
R ²	0,553	0,540	0,356

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t en parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur

Tab. A.4.3. Coefficients de corrélation de Pearson entre instruments, variables supposées endogènes et indicateurs de performances¹

	Nombre de liens préexistants	Proportion de liens constitués avant la création de l'activité	Force moyenne des liens préexistants	Pourcentage de liens d'affaires parmi les liens préexistants	Proportion de ressources tangibles parmi les liens préexistants
Force moyenne des liens	0,296***	0,322***	0,547***	-0,162***	-0,040
Proportion de liens d'affaires	-0,172***	-0,100**	-0,121	0,538***	0,102
Proportion de ressources tangibles	-0,075	-0,064	-0,093	0,051	0,401***
Taille du réseau	0,479***	0,049	0,078	-0,045	-0,038
CA	0,032	-0,030	0,058	-0,077	0,022
VAB	0,055	-0,029	0,016	-0,017	-0,067
EBE	0,045	-0,012	0,014	-0,039	-0,033

Note : (1) ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1

Source : auteur.

Tab. A.4. 4. Force moyenne des liens selon les caractéristiques des *alters**

Caractéristiques des alters	Force moyenne (si oui)	Force moyenne (si non)
Lien multiplexe ¹	,630	,463
Lien antérieur à l'activité	,637	,352
Même quartier	,587	,459
Même groupe d'âge	,536	,503
Même niveau d'éducation	,535	,513
Même groupe ethnique	,620	,445
Même religion	,537	,431
Même profession	,519	,516

Notes: (*) Les cellules en gras correspondent aux moyennes significativement différentes de celle de l'ensemble (test t de comparaison des moyennes, sig < 0,10)

Source : auteur.

Tab. A.4.5. Estimation des paramètres des régressions des déterminants du log des performances économiques (CA, VA, EBE) selon différents quantiles - Force et contenu des relations sociales

Variables indépendantes	log (CA)			log (VA)			log (EBE)		
	Quantiles			Quantiles			Quantiles		
Paramètres ¹	25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}	25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}	25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}
Constante	2,363 (6,36)***	2,517 (7,92)***	3,090 (9,92)***	2,143 (7,62)***	2,709 (11,20)***	2,616 (6,64)***	2,678 (5,63)***	3,243 (11,18)***	3,215 (7,67)***
Inputs									
Log (capital)	0,180 (3,26)***	0,165 (3,42)***	0,114 (2,41)**	0,063 (1,45)	0,128 (3,59)***	0,133 (2,42)**	0,042 (0,58)	0,117 (2,79)***	0,125 (2,09)**
Log (travail)	0,249 (4,88)***	0,277 (5,24)***	0,290 (5,41)***	0,374 (9,03)***	0,296 (7,61)***	0,262 (3,94)***	0,121 (1,55)	0,079 (1,71)*	0,097 (1,47)
Entreprise									
Commerce ³	0,413 (4,87)***	0,505 (6,83)***	0,704 (9,62)***	0,173 (2,53)***	0,215 (3,85)***	0,220 (2,71)***	0,163 (1,37)	0,165 (2,49)**	0,214 (2,43)**
Restauration ³	0,584 (4,51)***	0,577 (5,26)***	0,611 (5,77)***	0,356 (3,57)***	0,397 (4,87)***	0,412 (3,08)***	0,489 (2,81)***	0,427 (4,49)***	0,434 (3,15)***
Multiactivité ⁴	0,116 (1,18)	0,108 (1,27)	0,053 (0,65)	0,080 (1,10)	0,025 (0,39)	0,067 (0,71)	0,174 (1,37)	0,115 (1,51)	0,087 (0,85)
Enregistrement officiel ⁵	0,177 (1,54)	0,076 (0,74)	0,367 (3,57)***	0,252 (3,05)***	0,106 (1,43)	0,145 (1,28)	0,292 (2,01)**	0,269 (3,08)***	0,258 (2,03)**
Conjoncture ⁶	0,095 (1,27)	0,123 (1,91)*	0,024 (0,38)	0,094 (1,71)*	0,094 (1,96)**	0,160 (2,14)**	0,145 (1,53)	0,164 (2,92)***	0,250 (3,22)***
Entrepreneur									
Genre ⁷	-0,002 (-0,02)	0,075 (0,79)	0,021 (0,27)	-0,078 (-0,93)	-0,126 (-1,78)*	-0,093 (-0,84)	-0,097 (-0,68)	-0,119 (-1,45)	-0,039 (-0,35)
Ethnie ⁸	0,025 (0,36)	-0,004 (-0,07)	-0,071 (-1,18)	0,012 (0,24)	-0,045 (-0,98)	0,016 (0,23)	0,050 (0,57)	0,002 (0,04)	0,007 (0,10)
Education primaire ou plus ⁹	0,051 (0,70)	-0,022 (-0,36)	-0,004 (-0,06)	0,040 (0,75)	0,036 (0,77)	0,087 (1,25)	0,022 (0,25)	0,091 (1,66)*	0,087 (1,18)
Expérience ¹⁰	0,065 (0,93)	0,052 (0,87)	0,070 (1,23)	0,111 (2,19)**	0,056 (1,23)	0,033 (0,49)	0,131 (1,50)	0,076 (1,43)	0,002 (0,03)
Anticipation de la demande ¹¹	0,086 (0,78)	-0,001 (-0,01)	0,007 (0,07)	0,048 (0,58)	0,159 (2,31)**	0,202 (1,88)*	0,074 (0,52)	0,245 (3,03)***	0,335 (3,06)***
Organisation professionnelle ¹²	0,029 (0,32)	0,127 (1,51)	0,177 (2,05)**	0,038 (0,54)	0,073 (1,20)	0,098 (1,02)	0,062 (0,51)	0,149 (2,03)	0,070 (0,66)
Réseau									
Force moyenne des liens	0,172 (0,88)	0,166 (0,96)	0,232 (1,25)	0,284 (2,08)**	0,070 (0,54)	0,157 (0,75)	0,621 (2,68)***	0,126 (0,81)	0,187 (0,84)
Proportion de liens d'affaires	0,352 (1,46)	0,157 (0,73)	0,261 (1,24)	0,249 (1,42)	0,463 (2,82)***	0,527 (2,23)**	0,401 (1,30)	0,659 (3,46)***	0,746 (3,17)***
Proportion de ressources tanaibles	0,198 (0,73)	0,231 (0,94)	0,092 (0,38)	0,138 (0,74)	-0,311 (-1,7)*	-0,057 (-0,19)	0,208 (0,62)	-0,216 (-0,99)	-0,275 (-0,85)
Taille du réseau	0,008 (0,64)	0,019 (1,52)	0,003 (0,24)	0,015 (1,50)	0,008 (0,83)	0,015 (1,05)	0,017 (0,99)	-0,001 (-0,14)	0,013 (0,80)
N	270	270	270	270	270	270	270	270	270
Pseudo R ²	0,393	0,367	0,339	0,392	0,374	0,359	0,182	0,221	0,272

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t en parenthèses, ***sig. < ,01, **sig. < ,05, *sig. < ,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

Tab. A.4.6. Estimation des paramètres des régressions des déterminants du log des performances économiques (CA, VA, EBE) selon différents quantiles – Ressources

Variables indépendantes	log (CA)				log (VA)				log (EBE)			
	MCO	Quantiles			MCO	Quantiles			MCO	Quantiles		
		25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}		25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}		25 ^{ème}	50 ^{ème}	75 ^{ème}
Paramètres ¹												
Constante	3,067 (13,61)***	2,689 (8,98)***	2,830 (10,60)***	2,869 (11,94)***	2,565 (12,47)***	2,089 (9,97)***	2,398 (9,25)***	2,460 (15,05)***	3,038 (11,08)***	2,956 (6,23)***	2,962 (8,70)***	2,912 (7,21)***
Inputs												
Log (capital)	0,111 (3,11)***	0,162 (3,57)***	0,162 (3,86)***	0,156 (4,11)***	0,076 (2,33)**	0,063 (1,95)**	0,112 (2,69)***	0,164 (5,73)***	0,077 (1,77)*	0,035 (0,48)	0,115 (2,12)**	0,167 (2,39)**
Log (travail)	0,288 (7,51)***	0,259 (6,35)***	0,278 (6,25)***	0,360 (8,27)***	0,331 (9,45)***	0,374 (11,52)***	0,321 (7,18)***	0,297 (9,17)***	0,122 (2,62)***	0,088 (1,12)	0,100 (1,72)*	0,116 (1,54)
Entreprise												
Commerce ³	0,583 (10,58)***	0,471 (6,83)***	0,488 (7,55)***	0,718 (12,71)***	0,251 (5,00)***	0,204 (3,78)***	0,223 (3,48)***	0,247 (6,17)***	0,281 (4,19)***	0,179 (1,49)	0,215 (2,58)***	0,280 (2,85)***
Restauration ³	0,587 (7,10)***	0,584 (5,70)***	0,554 (5,76)***	0,640 (7,39)***	0,346 (4,59)***	0,326 (4,29)***	0,368 (3,76)***	0,392 (5,77)***	0,485 (4,82)***	0,552 (3,09)***	0,432 (3,54)***	0,473 (2,95)***
Multiactivité ⁴	0,137 (2,09)**	0,141 (1,70)*	0,109 (1,41)	0,164 (2,65)***	0,094 (1,58)	0,084 (1,54)	0,078 (1,06)	0,043 (0,83)	0,142 (1,79)*	0,176 (1,27)	0,107 (1,10)	0,075 (0,60)
Enregistrement officiel ⁵	0,157 (2,09)**	0,214 (2,20)**	0,105 (1,23)	0,160 (2,03)**	0,140 (2,04)**	0,216 (3,26)***	0,132 (1,57)	0,143 (2,41)**	0,205 (2,24)**	0,277 (1,77)*	0,222 (1,97)**	0,237 (1,67)*
Conjoncture ⁶	0,082 (1,71)*	0,120 (1,91)*	0,112 (2,00)**	0,110 (2,11)**	0,143 (3,27)***	0,094 (2,19)**	0,120 (2,15)**	0,165 (4,38)***	0,184 (3,15)***	0,145 (1,42)	0,130 (1,81)*	0,188 (2,11)**
Entrepreneur												
Genre ⁷	-0,019 (-0,27)	-0,057 (-0,59)	0,041 (0,49)	0,063 (0,95)	-0,096 (-1,49)	-0,117 (-1,79)*	-0,065 (-0,77)	-0,061 (-1,06)	-0,091 (-1,06)	-0,177 (-1,19)	-0,090 (-0,85)	-0,075 (-0,55)
Ethnie ⁸	-0,011 (-0,25)	0,033 (0,58)	-0,018 (-0,35)	-0,088 (-1,84)*	-0,005 (-0,13)	0,041 (1,02)	0,000 (0,00)	-0,022 (-0,59)	0,022 (0,39)	0,037 (0,40)	-0,027 (-0,39)	-0,014 (-0,17)
Education primaire ou plus ⁹	0,041 (0,87)	0,060 (0,99)	-0,014 (-0,26)	-0,061 (-1,3)	0,063 (1,46)	0,056 (1,34)	0,085 (1,57)	0,050 (1,33)	0,083 (1,45)	0,071 (0,75)	0,142 (1,98)**	0,119 (1,35)
Experience ¹⁰	0,041 (0,90)	0,041 (0,72)	0,042 (0,79)	0,101 (2,23)**	0,052 (1,27)	0,105 (2,57)**	0,055 (1,05)	0,025 (0,74)	0,072 (1,31)	0,095 (1,03)	0,088 (1,29)	0,025 (0,30)
Anticipation de la demande ¹¹	0,022 (0,33)	0,069 (0,81)	0,002 (0,02)	-0,045 (-0,63)	0,127 (2,03)**	0,104 (1,62)	0,113 (1,41)	0,201 (3,84)***	0,204 (2,45)**	0,114 (0,77)	0,204 (1,97)**	0,302 (2,49)**
Organisation professionnelle ¹²	0,147 (2,39)**	0,025 (0,33)	1,102 (1,40)	0,197 (2,82)***	0,116 (2,07)**	0,041 (0,78)	0,097 (1,35)	0,039 (0,78)	0,159 (2,13)**	0,106 (0,90)	0,173 (1,87)*	0,081 (0,72)
Réseau												
Force moyenne des liens	0,239 (1,85)*	0,146 (0,90)	0,164 (1,09)	0,133 (0,94)	0,219 (1,86)*	0,376 (3,47)***	0,142 (0,98)	0,046 (0,44)	0,268 (1,70)*	0,574 (2,39)**	0,182 (0,97)	0,125 (0,49)
Proportion de ressource de clientèle	0,026 (0,10)	0,282 (0,99)	0,216 (0,75)	-0,250 (-1,22)	0,485 (2,10)**	0,840 (3,87)***	0,548 (1,95)**	0,446 (2,32)**	0,672 (2,18)**	0,985 (2,04)**	0,791 (2,20)**	0,534 (1,12)
Proportion de ressource de conseils	-0,581 (-2,65)***	-0,341 (-1,27)	-0,404 (-1,59)	-0,486 (-2,41)**	-0,096 (-0,48)	-0,141 (-0,75)	-0,073 (-0,29)	0,224 (1,34)	-0,073 (-0,27)	-0,070 (-0,17)	-0,141 (-0,43)	0,181 (0,42)
Proportion de soutien financier	0,395 (1,74)*	0,377 (1,18)	0,565 (2,08)**	0,780 (3,64)***	0,258 (1,25)	0,325 (1,45)	0,155 (0,60)	0,345 (1,86)*	0,474 (1,72)*	0,561 (1,10)	0,282 (0,83)	0,559 (1,25)
Taille du réseau	0,008 (0,83)	0,004 (0,36)	0,006 (0,54)	-0,006 (-0,62)	0,011 (1,26)	0,017 (1,97)**	0,014 (1,21)	0,008 (1,02)	0,007 (0,61)	0,013 (0,70)	0,013 (0,86)	0,006 (0,31)
N	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270
F	18,10	-	-	-	16,22	-	-	-	7,74	-	-	-
(sig)	(0,000)	-	-	-	(0,000)	-	-	-	(0,000)	-	-	-
R²	0,565	-	-	-	0,537	-	-	-	0,357	-	-	-
R² ajusté	0,534	-	-	-	0,504	-	-	-	0,311	-	-	-
Pseudo R²	-	0,393	0,377	0,362	-	0,407	0,372	0,350	-	0,200	0,219	0,253
Sargan	0,066	-	-	-	0,060	-	-	-	0,281	-	-	-
(p-value)	(0,798)	-	-	-	(0,806)	-	-	-	(0,596)	-	-	-
Hausman	14,96	-	-	-	21,85	-	-	-	19,87	-	-	-
(p-value)	(0,664)	-	-	-	(0,239)	-	-	-	(0,340)	-	-	-

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t en parenthèses, ***sig. < ,01, **sig. < ,05, *sig. < ,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1= activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Tab. A.4.7. Estimation des paramètres des régressions des formes réduites des fonctions de gains – Contenu des liens^{*}

Variables endogènes	log (CA)		log (VA)		log (EBE)	
Paramètres ¹	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Constante	4,237 (21,87)***	2,965 (10,22)***	4,007 (22,12)***	2,606 (11,44)***	3,759 (18,16)***	3,036 (10,02)***
Inputs						
Log (capital)	-	0,141 (3,23)***	-	0,088 (2,58)**	-	0,092 (2,03)**
Log (travail)	-	0,163 (3,71)***	-	0,277 (8,03)***	-	0,068 (1,48)
Entreprise						
Commerce ³	0,413 (6,89)***	-	0,058 (1,03)	-	0,192 (2,99)***	-
Restauration ³	0,634 (6,64)***	-	0,392 (4,39)***	-	0,508 (4,97)***	-
Multiactivité ⁴	0,112 (1,52)	0,128 (1,63)*	0,073 (1,06)	0,088 (1,42)	0,136 (1,72)*	0,123 (1,50)
Enregistrement officiel ⁵	0,315 (3,81)***	0,257 (2,84)***	0,285 (3,69)***	0,181 (2,55)**	0,303 (3,44)***	0,231 (2,45)**
Conjoncture ⁶	0,128 (2,32)**	0,105 (1,81)*	0,186 (3,61)***	0,142 (3,10)***	0,191 (3,25)***	0,170 (2,81)***
Entrepreneur						
Genre ⁷	-0,087 (-1,11)	0,254 (3,32)***	-0,169 (-2,32)**	0,048 (0,79)	-0,137 (-1,65)*	0,106 (1,33)
Ethnie ⁸	0,041 (0,79)	0,048 (0,86)	0,044 (0,89)	0,026 (0,59)	0,049 (0,88)	0,060 (1,03)
Education primaire ou plus ⁹	0,082 (1,55)	0,066 (1,17)	0,113 (2,28)**	0,075 (1,70)*	0,101 (1,79)*	0,099 (1,68)*
Expérience ¹⁰	0,040 (0,78)	0,041 (0,75)	0,056 (1,16)	0,046 (1,07)	0,066 (1,21)	0,061 (1,07)
Anticipation de la demande ¹¹	0,091 (1,17)	0,227 (2,94)***	0,187 (2,57)**	0,241 (3,97)***	0,240 (2,88)***	0,362 (4,49)***
Organisation professionnelle ¹²	0,204 (2,88)***	0,084 (1,10)	0,165 (2,48)**	0,087 (1,46)	0,193 (2,55)**	0,129 (1,63)*
Réseau						
Force des liens	0,248 (1,63)*	0,416 (2,60)***	0,275 (1,93)**	0,334 (2,66)***	0,313 (1,92)**	0,412 (2,47)**
Proportion de liens d'affaires	0,517 (2,81)***	0,411 (2,08)**	0,684 (3,98)***	0,459 (2,96)***	0,577 (2,94)***	0,553 (2,68)***
Proportion de ressources tangibles	0,123 (0,58)	0,400 (1,79)*	-0,152 (-0,77)	0,058 (0,33)	0,007 (0,03)	0,130 (0,56)
Taille	0,035 (3,36)***	0,011 (0,96)	0,032 (3,27)***	0,011 (1,21)	0,017 (1,51)	0,008 (0,69)
N	270	270	270	270	270	270
F (sig)	11,80 (0,000)	8,76 (0,000)	8,83 (0,000)	15,75 (0,000)	8,26 (0,000)	6,66 (0,000)
R²	0,411	0,341	0,343	0,482	0,328	0,282
R² ajusté	0,376	0,302	0,304	0,451	0,288	0,240

Notes : (*) Les régressions (a) et (b) correspondent respectivement aux fonctions de gains sans les inputs (capital et travail) puis sans les indicatrices sectorielles (commerce et restauration) ; (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t en parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

Tab. A.4.8. Estimation des paramètres des régressions des déterminants du log des performances économiques (CA, VA, EBE) avec termes d'interaction*

Variables endogènes	log (CA)		log (VA)		log (EBE)	
Paramètres ¹	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Constante	2,298 (5,29)***	2,932 (6,05)***	1,992 (5,12)***	3,337 (7,72)***	2,355 (4,52)***	4,172 (7,23)***
Inputs						
Log (capital)	0,204 (2,54)**	0,077 (0,83)	0,191 (2,66)***	-0,081 (-0,98)	0,215 (2,23)**	-0,153 (-1,39)
Log (travail)	0,278 (7,09)***	0,283 (7,16)***	0,314 (8,92)***	0,325 (9,22)***	0,101 (2,14)**	0,116 (2,47)**
Entreprise						
Commerce ³	0,553 (9,72)***	0,569 (10,09)***	0,212 (4,15)***	0,237 (4,71)***	0,231 (3,39)***	0,263 (3,93)***
Restauration ³	0,582 (6,96)***	0,583 (6,94)***	0,343 (4,58)***	0,349 (4,66)***	0,482 (4,81)***	0,491 (4,92)***
Multiactivité ⁴	0,113 (1,74)*	0,116 (1,77)*	0,086 (1,47)	0,088 (1,51)	0,127 (1,62)*	0,129 (1,66)*
Enregistrement officiel ⁵	0,178 (2,33)**	0,177 (2,30)**	0,167 (2,44)**	0,173 (2,52)**	0,232 (2,53)**	0,242 (2,64)***
Conjoncture ⁶	0,086 (1,77)*	0,086 (1,78)*	0,139 (3,20)***	0,136 (3,13)***	0,173 (2,99)***	0,168 (2,91)***
Entrepreneur						
Genre ⁷	-0,002 (-0,03)	0,006 (0,09)	-0,101 (-1,59)	-0,089 (-1,4)	-0,096 (-1,13)	-0,081 (-0,96)
Ethnie ⁸	-0,011 (-0,23)	-0,007 (-0,15)	-0,007 (-0,16)	-0,009 (-0,21)	0,018 (0,33)	0,014 (0,25)
Education primaire ou plus ⁹	0,020 (0,42)	0,022 (0,46)	0,050 (1,21)	0,048 (1,15)	0,068 (1,22)	0,064 (1,14)
Experience ¹⁰	0,041 (0,91)	0,043 (0,94)	0,049 (1,19)	0,045 (1,11)	0,069 (1,26)	0,063 (1,16)
Anticipation de la demande ¹¹	0,021 (0,31)	0,020 (0,28)	0,124 (2,01)**	0,112 (1,80)*	0,201 (2,44)**	0,183 (2,21)**
Organisation professionnelle ¹²	0,140 (2,23)**	0,148 (2,35)**	0,107 (1,90)*	0,122 (2,17)**	0,152 (2,02)**	0,172 (2,29)**
Réseau						
Force des liens	1,344 (1,62)*	0,238 (1,79)*	1,609 (2,17)**	0,256 (2,15)**	1,940 (1,95)**	0,318 (2,00)**
Proportion de liens d'affaires	0,233 (1,43)	-0,153 (-0,14)	0,378 (2,57)**	-1,586 (-1,61)	0,457 (2,33)**	-2,433 (-1,84)*
Proportion de ressources tangibles	0,249 (1,34)	0,243 (1,30)	0,001 (0,00)	0,021 (0,12)	0,063 (0,28)	0,096 (0,43)
Taille	0,014 (1,48)	0,015 (1,54)	0,010 (1,25)	0,012 (1,47)	0,007 (0,60)	0,010 (0,85)
Force des liens * capital	-0,212 (-1,35)	-	-0,260 (-1,85)*	-	-0,311 (-1,65)*	-
Liens d'affaires * capital	-	0,074 (0,36)	-	0,375 (2,02)**	-	0,551 (2,22)**
N	270	270	270	270	270	270
F (sig)	17,51 (0,000)	17,30 (0,000)	16,81 (0,000)	16,89 (0,000)	7,95 (0,000)	8,14 (0,000)
R²	0,557	0,554	0,547	0,548	0,363	0,369
R² ajusté	0,525	0,522	0,514	0,515	0,317	0,323

Notes : (*) Les régressions (a) et (b) correspondent respectivement aux fonctions de gains avec les termes d'interaction « force des liens – capital » et « liens d'affaires – capital » ; (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t en parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

Tab. A.4.9. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Part des liens familiaux

Variables endogènes	log (CA)	log (VA)	log (EBE)
Paramètres¹			
Constante	2,875 (12,11)***	2,688 (12,58)***	3,139 (11,04)***
Inputs			
Log (capital)	0,105 (2,90)***	0,070 (2,15)**	0,071 (1,64)*
Log (travail)	0,287 (7,29)***	0,324 (9,13)***	0,115 (2,43)**
Entreprise			
Commerce ³	0,574 (10,23)***	0,236 (4,68)***	0,257 (3,83)***
Restauration ³	0,590 (7,04)***	0,352 (4,66)**	0,491 (4,89)***
Multiactivité ⁴	0,119 (1,81)*	0,092 (1,55)	0,137 (1,75)*
Enregistrement officiel ⁵	0,183 (2,38)**	0,171 (2,47)**	0,239 (2,60)***
Conjoncture ⁶	0,088 (1,81)*	0,141 (3,23)***	0,175 (3,01)***
Entrepreneur			
Genre ⁷	-0,007 (-0,10)	-0,104 (-1,60)	-0,113 (-1,30)
Ethnie ⁸	-0,001 (-0,03)	0,004 (0,10)	0,029 (0,52)
Education primaire ou plus ⁹	0,012 (0,26)	0,043 (1,03)	0,060 (1,07)
Experience ¹⁰	0,058 (1,27)	0,067 (1,63)*	0,093 (1,71)*
Anticipation de la demande ¹¹	0,026 (0,38)	0,130 (2,08)**	0,204 (2,47)**
Organisation professionnelle ¹²	0,161 (2,55)**	0,130 (2,28)**	0,186 (2,46)**
Réseau			
Proportion de liens familiaux	0,149 (1,11)	0,153 (1,26)	0,308 (1,91)*
Proportion de liens d'affaires	0,225 (1,34)	0,367 (2,42)**	0,492 (2,44)**
Proportion de ressources tangibles	0,180 (0,98)	-0,075 (-0,45)	-0,034 (-0,16)
Taille du réseau	0,015 (1,58)	0,012 (1,37)	0,008 (0,69)
N	270	270	270
F (sig)	18,44 (0,000)	17,07 (0,000)	8,18(0,000)
R²	0,554	0,535	0,356
R² ajusté	0,524	0,504	0,312
Test de Sargan (p-value)	0,864 (0,353)	0,236 (0,627)	0,540 (0,462)
Test de Hausman (p-value)	15,88 (0,532)	23,34 (0,139)	16,96 (0,457)

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t en parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

Tab. A.4.10. Moyennes et écarts-type pour les variables de réseaux

Variables	Moyenne	Ecart-Type
CA (milliers FCFA)	401	660
VA (milliers FCFA)	116	133
EBE (milliers FCFA)	85	116
Inputs		
Log (capital)	5,268	0,740
Log (travail)	3,997	0,676
Entreprise		
Commerce	0,300	0,459
Restauration	0,122	0,328
Multiactivité	0,130	0,337
Enregistrement officiel	0,110	0,315
Conjoncture	0,318	0,467
Entrepreneurs		
Genre	0,159	0,367
Ethnie	0,396	0,490
Education primaire ou plus	0,648	0,478
Expérience	0,537	0,500
Anticipation de la demande	0,141	0,348
Organisation professionnelle	0,160	0,363
Réseau		
Proportion d' <i>alters</i> de statut intermédiaire	0,209	0,213
Proportion d' <i>alters</i> de statut supérieur	0,145	0,190
Homogénéité professionnelle	0,422	0,495
Proportion de liens hétérophiles	0,272	0,258
Taille du réseau	7,10	2,579

Source : auteur.

Tab. A.4.11. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Attributs des *alters* (hétéroscédasticité corrigé par la méthode de White)

Variables indépendantes	log (CA)	log (VA)	log (EBE)
Paramètres¹			
Constante	3,141 (14,42)***	2,780 (14,68)***	3,347 (13,00)***
Inputs			
Log (capital)	0,090 (2,19)**	0,068 (1,69)*	0,070 (1,42)
Log (travail)	0,278 (7,62)***	0,325 (9,45)***	0,117 (2,69)***
Entreprise			
Commerce ³	0,535 (8,55)***	0,176 (3,21)***	0,191 (2,75)***
Restauration ³	0,535 (6,46)***	0,335 (4,17)***	0,485 (4,70)***
Multiactivité ⁴	0,112 (1,71)*	0,097 (1,85)*	0,142 (2,21)**
Enregistrement officiel ⁵	0,143 (1,56)	0,159 (2,44)**	0,229 (2,72)***
Conjoncture ⁶	0,089 (1,91)*	0,131 (2,97)***	0,166 (2,86)***
Entrepreneur			
Genre ⁷	0,059 (0,78)	-0,046 (-0,66)	-0,033 (-0,38)
Ethnie ⁸	-0,036 (-0,8)	-0,043 (-1,05)	-0,031 (-0,57)
Education primaire ou plus ⁹	0,011 (0,25)	0,049 (1,16)	0,064 (1,20)
Experience ¹⁰	0,065 (1,48)	0,081 (2,04)**	0,108 (2,01)**
Anticipation de la demande ¹¹	0,014 (0,20)	0,135 (1,97)**	0,217 (2,59)***
Organisation professionnelle ¹²	0,132 (1,93)*	0,142 (2,53)**	0,193 (2,64)***
Réseau			
Proportion d' <i>alters</i> de statut intermédiaire	0,004 (4,26)***	0,003 (2,54)**	0,003 (2,08)**
Proportion d' <i>alters</i> de statut supérieur	0,003 (2,46)**	-0,001 (-0,37)	-0,001 (-0,54)
Homogénéité professionnelle ¹³	0,106 (2,24)**	0,105 (2,31)**	0,122 (1,97)**
Proportion de liens hétérophiles	-0,194 (-2,11)**	-0,147 (-1,68)*	-0,210 (-1,61)*
Taille du réseau	0,014 (1,50)	0,013 (1,52)	0,010 (0,83)
N	270	270	270
F (sig)	25,08 (0,000)	25,43 (0,000)	10,61 (0,000)
R ²	0,587	0,558	0,374

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. <0,01 ; **sig. <0,05 ; *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle ; (13) variable dummy, 1 = entrepreneurs dont le réseau est restreint et essentiellement composé d'alter de la même sous-branche d'activité, et dont les *alters* hors de cette branche sont concentrés sur un nombre limités de métiers.

Source : auteur.

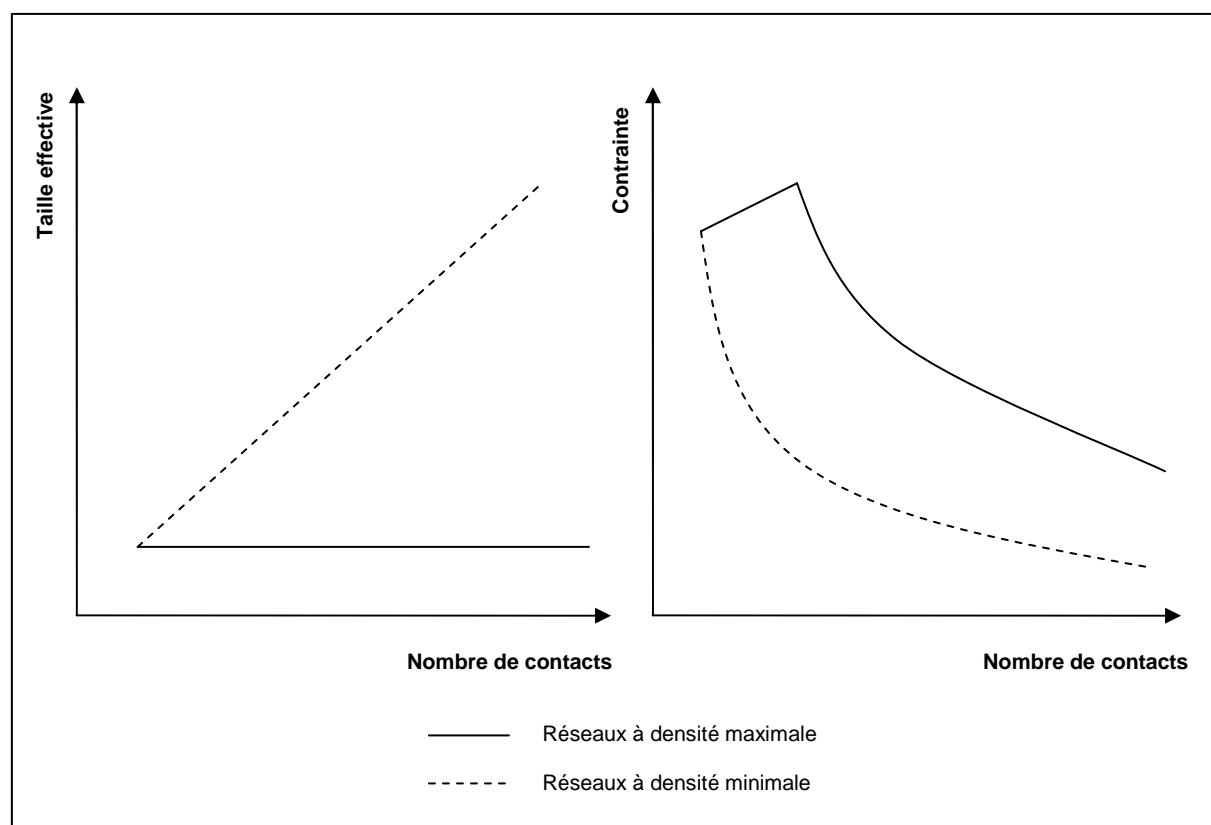
Tab. A.4.12. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants de l'EBE selon les 20^{ème} et 80^{ème} quantiles – Attributs des *alters*

Variables indépendantes	log (EBE)	
	Quantiles	
Paramètres ¹	20 ^{ème}	80 ^{ème}
Constante	2,936 (8,75)***	3,561 (14,28)***
Inputs		
Log (capital)	0,049 (0,80)	0,087 (1,74)*
Log (travail)	0,171 (2,82)***	0,102 (1,98)**
Entreprise		
Commerce ³	0,228 (2,34)**	0,086 (1,25)
Restauration ³	0,594 (3,99)***	0,328 (3,38)***
Multiactivité ⁴	0,268 (2,42)**	0,078 (0,95)
Enregistrement officiel ⁵	0,324 (2,72)***	0,174 (2,00)**
Conjoncture ⁶	0,072 (0,94)	0,218 (3,94)***
Entrepreneur		
Genre ⁷	-0,056 (-0,50)	0,023 (0,27)
Ethnie ⁸	-0,108 (-1,33)	-0,058 (-1,00)
Education primaire ou plus ⁹	0,031 (0,39)	0,082 (1,51)
Experience ¹⁰	0,100 (1,32)	0,116 (2,20)**
Anticipation de la demande ¹¹	0,239 (2,11)**	0,289 (3,56)***
Organisation professionnelle ¹²	0,237 (2,36)**	0,112 (1,54)
Réseau		
Proportion d' <i>alters</i> de statut intermédiaire	0,000 (0,08)	0,005 (3,68)***
Proportion d' <i>alters</i> de statut supérieur	-0,005 (-2,24)**	0,001 (0,84)
Homogénéité professionnelle ¹³	0,063 (0,75)	0,212 (3,34)***
Proportion de liens hétérophiles	-0,413 (-2,20)**	-0,199 (-2,00)**
Taille du réseau	0,029 (1,76)*	0,011 (0,85)
N	270	270
Pseudo R²	0,191	0,302

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. <0,01 ; **sig. <0,05 ; *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle ; (13) variable dummy, 1 = entrepreneurs dont le réseau est restreint et essentiellement composé d'*alter* de la même sous-branche d'activité, et dont les *alters* hors de cette branche sont concentrés sur un nombre limités de métiers.

Source : auteur.

Fig. A.4.1. Comparaison de l'évolution de la taille effective et de la contrainte des réseaux selon le nombre de contacts et la densité des réseaux



Source : adapté de Burt (1992 : 58)

Table A.4.13. Moyennes et écarts-type pour les indicateurs de performances et les variables dépendantes – Structure du réseau

Variables	Moyenne	Ecart-Type
CA (milliers FCFA)	401	660
VA (milliers FCFA)	116	133
EBE (milliers FCFA)	85	116
Inputs		
Log (capital)	5,268	0,740
Log (travail)	3,997	0,676
Entreprise		
Commerce	0,300	0,459
Restauration	0,122	0,328
Multiactivité	0,130	0,337
Enregistrement officiel	0,110	0,315
Conjoncture	0,318	0,467
Entrepreneurs		
Genre	0,159	0,367
Ethnie	0,396	0,490
Education primaire ou plus	0,648	0,478
Expérience	0,537	0,500
Anticipation de la demande	0,141	0,348
Organisation professionnelle	0,160	0,363
Structure du réseau		
Densité	0,521	0,290
Taille	7,100	2,579
Taille effective	2,822	1,206
Contrainte	0,564	1,186

Source : auteur.

Tab. A.4.14. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Structure du réseau (hétéroscédasticité corrigé par la méthode de White)

Variables endogènes	log (CA)				log (VA)			log (EBE)	
Paramètres ¹									
Constante	3,040 (13,22)***	3,127 (13,11)***	3,061 (12,15)***	2,744 (13,96)***	2,822 (13,48)***	2,779 (12,56)***	3,284 (12,41)***	3,400 (12,50)***	3,315 (11,33)***
Inputs									
Log (capital)	0,111 (2,43)***	0,114 (2,48)**	0,115 (2,52)**	0,072 (1,65)**	0,078 (1,80)*	0,075 (1,73)*	0,074 (1,38)	0,081 (1,53)	0,074 (1,40)
Log (travail)	0,289 (7,35)***	0,297 (7,67)***	0,299 (7,76)***	0,335 (9,62)***	0,343 (9,96)***	0,341 (9,92)***	0,125 (2,81)***	0,134 (3,05)***	0,130 (2,96)***
Entreprise									
Commerce ³	0,573 (8,70)***	0,582 (8,82)***	0,577 (8,66)***	0,237 (4,04)***	0,237 (4,07)***	0,242 (4,08)***	0,259 (3,60)***	0,260 (3,66)***	0,271 (3,76)***
Restauration ³	0,589 (7,01)***	0,609 (7,34)***	0,610 (7,29)***	0,351 (4,41)***	0,364 (4,61)***	0,367 (4,65)***	0,491 (4,88)***	0,503 (5,09)***	0,510 (5,18)***
Multiactivité ⁴	0,106 (1,69)*	0,121 (1,90)*	0,122 (1,92)*	0,087 (1,55)	0,097 (1,76)*	0,098 (1,78)*	0,126 (1,81)*	0,134 (1,95)**	0,136 (1,98)**
Enregistrement officiel ⁵	0,161 (1,65)**	0,171 (1,77)*	0,165 (1,69)*	0,137 (2,03)**	0,140 (2,04)**	0,142 (2,09)**	0,193 (2,25)**	0,198 (2,25)**	0,203 (2,36)**
Conjoncture ⁶	0,102 (2,08)**	0,111 (2,30)**	0,115 (2,42)**	0,146 (3,25)***	0,156 (3,55)***	0,153 (3,51)***	0,185 (3,13)***	0,194 (3,36)***	0,188 (3,23)***
Entrepreneur									
Genre ⁷	0,005 (0,06)	0,003 (0,03)	-0,001 (-0,02)	-0,095 (-1,26)	-0,101 (-1,34)	-0,098 (-1,31)	-0,090 (-0,99)	-0,097 (-1,08)	-0,090 (-1,02)
Ethnie ⁸	-0,004 (-0,08)	-0,004 (-0,10)	-0,007 (-0,16)	-0,004 (-0,11)	-0,008 (-0,21)	-0,006 (-0,15)	0,021 (0,41)	0,016 (0,32)	0,022 (0,41)
Education primaire ou plus ⁹	0,012 (0,26)	0,011 (0,22)	0,014 (0,29)	0,045 (1,05)	0,050 (1,14)	0,044 (1,04)	0,062 (1,13)	0,071 (1,28)	0,058 (1,06)
Expérience ¹⁰	0,058 (1,31)	0,065 (1,42)	0,068 (1,54)	0,065 (1,66)	0,075 (1,87)*	0,071 (1,81)*	0,090 (1,67)*	0,102 (1,88)*	0,093 (1,72)*
Anticipation de la demande ¹¹	0,029 (0,39)	0,018 (0,24)	0,012 (0,16)	0,132 (1,92)**	0,118 (1,73)*	0,121 (1,77)*	0,211 (2,51)**	0,193 (2,32)**	0,201 (2,42)**
Organisation professionnelle ¹²	0,146 (1,96)**	0,144 (1,88)*	0,148 (1,92)*	0,131 (2,25)**	0,129** (2,14)	0,132 (2,21)**	0,179 (2,36)**	0,174 (2,26)**	0,180 (2,35)**
Structure du réseau									
Densité	0,114 (1,59)			0,089 (1,25)			0,138 (1,45)		
Taille	0,012 (1,28)			0,009 (1,02)			0,004 (0,37)		
Taille effective		-0,001 (-0,06)			-0,016 (-0,96)			-0,035 (-1,50)	
Contrainte structurale			0,089 (0,82)			0,042 (0,36)			0,078 (0,49)
N	270	270	270	270	270	270	270	270	270
F	26,02	27,32	27,68	25,15	23,16	23,68	10,39	10,33	10,41
(sig)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)
R ²	0,546	0,539	0,540	0,527	0,523	0,522	0,342	0,341	0,336

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. <0,01 ; **sig. <0,05 ; *sig. <0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

Tab. A.4.15. Estimation des paramètres des régressions des formes réduites des fonctions de gains (inputs exclus)

Variables endogènes	log (CA)			log (VA)			log (EBE)		
Paramètres ¹									
Constante	4,606 (45,90)***	4,774 (54,80)***	4,867 (45,46)***	4,288 (45,09)***	4,467 (54,09)***	4,547 (44,94)***	4,086 (38,12)***	4,283 (46,56)***	4,224 (37,44)***
Inputs									
Log (capital)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Log (travail)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Entreprise									
Commerce ³	0,418 (6,82)***	0,417 (6,79)***	0,403 (6,58)***	0,059 (1,01)	0,050 (0,85)	0,047 (0,82)	0,191 (2,91)***	0,184 (2,84)***	0,193 (2,99)***
Restauration ³	0,653 (6,75)***	0,691 (7,09)***	0,688 (7,04)***	0,413 (4,51)***	0,445 (4,82)***	0,442 (4,79)***	0,524 (5,07)***	0,547 (5,32)***	0,549 (5,34)***
Multiactivité ⁴	0,107 (1,43)	0,138 (1,83)*	0,138 (1,83)*	0,075 (1,06)	0,103 (1,45)	0,103 (1,44)	0,132 (1,65)*	0,149 (1,88)*	0,149 (1,88)*
Enregistrement officiel ⁵	0,289 (3,48)***	0,308 (3,68)***	0,307 (3,64)***	0,242 (3,08)***	0,258 (3,25)***	0,261 (3,27)***	0,268 (3,03)***	0,282 (3,19)**	0,282 (3,18)***
Conjoncture ⁶	0,140 (2,53)**	0,165 (3,00)***	0,174 (3,14)***	0,189 (3,60)***	0,217 (4,15)***	0,218 (4,16)***	0,202 (3,41)***	0,220 (3,78)***	0,215 (3,68)***
Entrepreneur									
Genre ⁷	-0,094 (-1,19)	-0,104 (-1,30)	-0,117 (-1,45)	-0,179 (-2,39)*	-0,195 (-2,56)**	-0,197 (-2,59)***	-0,147 (-1,74)*	-0,162 (-1,91)*	-0,154 (-1,82)*
Ethnie ⁸	0,038 (0,72)	0,038 (0,71)	0,033 (0,62)	0,034 (0,68)	0,031 (0,62)	0,031 (0,61)	0,044 (0,78)	0,041 (0,72)	0,043 (0,77)
Education primaire ou plus ⁹	0,072 (1,35)	0,068 (1,25)	0,082 (1,52)	0,104 (2,07)**	0,108 (2,09)**	0,112 (2,20)**	0,092 (1,61)	0,101 (1,76)*	0,093 (1,63)*
Expérience ¹⁰	0,053 (1,03)	0,067 (1,27)	0,075 (1,44)	0,070 (1,42)	0,086 (1,73)*	0,088 (1,78)*	0,083 (1,51)	0,098 (1,76)*	0,092 (1,67)*
Anticipation de la demande ¹¹	0,099 (1,26)	0,087 (1,09)	0,080 (1,00)	0,194 (2,60)***	0,180 (2,37)**	0,181 (2,38)**	0,250 (2,97)***	0,234 (2,77)***	0,238 (2,81)***
Organisation professionnelle ¹²	0,218 (3,09)***	0,223 (3,13)***	0,223 (3,10)***	0,198 (2,97)***	0,204 (3,01)***	0,201 (2,95)***	0,217 (2,89)***	0,219 (2,90)***	0,219 (2,90)***
Structure du réseau									
Densité	0,092 (1,02)			0,071 (0,84)			0,125 (1,31)		
Taille	0,032 (3,04)***			0,029 (2,91)***			0,014 (1,25)		
Taille effective		0,030 (1,31)			0,014 (0,66)			-0,019 (-0,77)	
Contrainte structurale			-0,029 (-0,20)			-0,076 (-0,55)			0,020 (0,13)
N	270	270	270	270	270	270	270	270	270
F	12,58	12,51	12,29	8,48	8,19	8,18	8,64	9,06	8,99
(sig)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)
R²	0,390	0,369	0,365	0,301	0,277	0,276	0,305	0,297	0,296
R² ajusté	0,359	0,339	0,335	0,266	0,245	0,242	0,270	0,264	0,263

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

Tab. A.4.16. Estimation des paramètres des régressions des formes réduites des fonctions de gains (secteurs exclus)

Variables endogènes	log (CA)			log (VA)			log (EBE)		
Paramètres ¹									
Constante	3,355 (14,12)***	3,569 (15,41)***	3,370 (12,88)***	2,826 (15,02)***	2,957 (16,26)***	2,872 (13,92)***	3,327 (13,35)***	3,506 (14,60)***	3,386 (12,40)***
Inputs									
Log (capital)	0,150 (3,45)***	0,155 (3,52)***	0,151 (3,46)***	0,091 (2,63)***	0,098 (2,82)***	0,093 (2,68)***	0,097 (2,12)**	0,105 (2,31)**	0,096 (2,11)**
Log (travail)	0,176 (4,06)***	0,183 (4,24)***	0,183 (4,25)***	0,295 (8,63)***	0,305 (9,00)***	0,301 (8,87)***	0,089 (1,97)**	0,100 (2,24)**	0,092 (2,05)**
Entreprise									
Commerce ³	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Restauration ³	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Multiactivité ⁴	0,109 (1,38)	0,125 (1,57)	0,127 (1,61)	0,082 (1,31)	0,093 (1,50)	0,095 (1,52)	0,114 (1,38)	0,124 (1,51)	0,127 (1,54)
Enregistrement officiel ⁵	0,222 (2,46)**	0,244 (2,69)***	0,237 (2,60)***	0,146 (2,05)**	0,153 (2,15)**	0,157 (2,18)**	0,188 (1,99)**	0,197 (2,09)**	0,205 (2,16)**
Conjoncture ⁶	0,135 (2,32)**	0,139 (2,41)**	0,141 (2,44)**	0,153 (3,34)***	0,162 (3,58)***	0,159 (3,48)***	0,188 (3,09)***	0,196 (3,28)***	0,189 (3,13)***
Entrepreneur									
Genre ⁷	0,250 (3,25)***	0,261 (3,35)***	0,262 (3,37)***	0,045 (0,74)	0,046 (0,76)	0,053 (0,86)	0,102 (1,26)	0,102 (1,26)	0,115 (1,42)
Ethnie ⁸	0,048 (0,87)	0,050 (0,90)	0,050 (0,89)	0,022 (0,50)	0,019 (0,44)	0,023 (0,53)	0,055 (0,94)	0,051 (0,88)	0,059 (1,01)
Education primaire ou plus ⁹	0,053 (0,94)	0,055 (0,95)	0,050 (0,88)	0,064 (1,45)	0,071 (1,58)	0,062 (1,40)	0,086 (1,47)	0,097 (1,64)*	0,081 (1,37)
Expérience ¹⁰	0,067 (1,23)	0,077 (1,38)	0,074 (1,34)	0,064 (1,48)	0,076 (1,74)*	0,069 (1,60)	0,084 (1,47)	0,098 (1,72)*	0,086 (1,51)
Anticipation de la demande ¹¹	0,240 (3,11)***	0,231 (2,95)***	0,228 (2,92)***	0,252 (4,13)***	0,240 (3,89)***	0,246 (3,98)***	0,375 (4,64)***	0,358 (4,41)***	0,371 (4,54)***
Organisation professionnelle ¹²	0,084 (1,12)	0,075 (1,00)	0,086 (1,13)	0,104 (1,76)*	0,098 (1,66)*	0,103 (1,73)*	0,146 (1,87)*	0,138 (1,77)*	0,145 (1,84)*
Structure du réseau									
Densité	0,280 (3,04)***			0,163 (2,24)**			0,225 (2,33)**		
Taille	0,007 (0,59)			0,007 (0,84)			0,004 (0,33)		
Taille effective		-0,032 (-1,36)			-0,029 (-1,54)			-0,049 (-1,98)**	
Contrainte structurelle			0,233 (1,54)			0,093 (0,78)			0,127 (0,81)
N	270	270	270	270	270	270	270	270	270
F	9,76	9,66	9,72	17,13	18,09	17,82	7,10	7,53	7,17
(sig)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)
R ²	0,331	0,311	0,312	0,465	0,458	0,454	0,265	0,260	0,251
R ² ajusté	0,297	0,279	0,280	0,438	0,433	0,429	0,228	0,226	0,216

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

Tab. A.4.17. Distribution des ressources véhiculées par chaque type de réseaux¹

Ressources	Réseaux					
	RUS	RA	RV	RCAS	Indistinct	Total
Conseil & Information	0,203	0,120	0,190	0,200	0,184	0,180
Soutien administratif	0,104	0,042	0,080	0,055	0,07	0,073
Fournisseurs réguliers	0,081	0,154	0,108	0,095	0,114	0,109
Clients fidèles	0,131	0,187	0,183	0,204	0,141	0,164
Coopération	0,113	0,142	0,082	0,106	0,119	0,113
Soutien financier	0,141	0,160	0,125	0,123	0,138	0,139
Accès recrutement	0,106	0,056	0,114	0,070	0,100	0,09
Soutien au démarrage	0,122	0,139	0,118	0,146	0,133	0,131

Notes: (1) Les cellules en gras correspondent aux moyennes significativement différentes de celle de l'ensemble (test t de comparaison des moyennes, sig < 0,10)

Source : auteur.

Tab. A.4.18. Capital, masse salariale et performances moyennes selon chaque type de réseaux¹

Indicateurs en F.CFA	Réseaux					
	RUS	RA	RV	RCAS	Indistinct	Total
Capital	423105	464720	738980	558567	492272	520971
Masse salariale (mensuelle)	25999	26131	37068	17980	31226	27780
CA (mensuel)	436041	316518	452257	431116	375055	401571
VA (mensuelle)	120900	110990	137410	110700	99016	115829
EBE (mensuel)	92691	82426	97235	90376	63517	85204

Notes: (1) Les cellules en gras correspondent aux moyennes significativement différentes de la moyenne globale (test t de comparaison des moyennes, sig < 0,10)

Source : auteur.

Tab. A.4.19. Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Types de réseaux (hétéroscédasticité corrigée par la méthode de White).

Variables indépendante	log (CA)	log (VA)	log (EBE)
Paramètres¹			
Constante	2,953 (12,74)***	2,631 (12,87)***	3,155 (11,61)***
Inputs			
Log (capital)	0,122 (2,72)***	0,085 (2,00)**	0,084 (1,63)*
Log (travail)	0,296 (7,75)***	0,340 (9,95)***	0,128 (2,93)***
Entreprise			
Commerce ³	0,570 (8,50)***	0,228 (3,90)***	0,259 (3,60)***
Restauration ³	0,621 (7,36)***	0,385 (4,82)***	0,530 (5,38)***
Multiactivité ⁴	0,120 (1,91)*	0,104 (1,90)*	0,141 (2,08)**
Enregistrement officiel ⁵	0,163 (1,67)*	0,141 (2,08)**	0,203 (2,38)**
Conjoncture ⁶	0,126 (2,66)***	0,160 (3,77)***	0,196 (3,48)***
Entrepreneur			
Genre ⁷	-0,004 (-0,05)	-0,102 (-1,38)	-0,094 (-1,07)
Ethnie ⁸	-0,006 (-0,14)	-0,010 (-0,25)	0,020 (0,38)
Education primaire ou plus ⁹	0,021 (0,45)	0,060 (1,38)	0,073 (1,34)
Experience ¹⁰	0,086 (1,95)*	0,094 (2,37)**	0,118 (2,20)**
Anticipation de la demande ¹¹	0,005 (0,07)	0,109 (1,59)	0,190 (2,31)**
Organisation professionnelle ¹²	0,152 (1,95)*	0,154 (2,58)***	0,201 (2,67)***
Types de réseau			
Réseau urbain de solidarité	0,176 (2,69)***	0,159 (2,87)***	0,199 (2,77)***
Réseau d'affaire	0,144 (2,41)**	0,166 (3,33)***	0,208 (2,94)***
Réseau vertical	0,107 (1,57)	0,046 (0,84)	0,084 (1,12)
Réseau communautaire d'affaires et de solidarité	0,143 (1,82)*	0,119 (1,60)	0,147 (1,55)
N	270	270	270
F (sig)	26,26 (0,000)	21,80 (0,000)	10,09 (0,000)
R²	0,553	0,541	0,358

Notes : (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t en parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

Tab. A.4.20. Effets marginaux des estimations probit de la probabilité d'appartenir aux segments supérieurs et inférieurs des MPE – Types de réseaux

Variables indépendantes ¹	log (CA)		log (VA)		log (EBE)	
Paramètres ²	Segment inférieur	Segment supérieur	Segment inférieur	Segment supérieur	Segment inférieur	Segment supérieur
Constante	12,718 (6,95)***	-2,390 (-6,76)***	2,523 (7,03)***	-2,852 (-7,81)***	1,256 (4,11)***	-1,755 (-5,53)***
Inputs						
Log (capital)	-0,206 (-3,73)***	0,051 (0,94)	-0,158 (-3,06)***	0,090 (1,66)*	-0,134 (-1,52)***	0,062 (1,17)
Log (travail)	-0,338 (-5,58)***	0,338 (5,35)***	-0,395 (-6,93)***	0,407 (6,60)***	-0,825 (-1,55)	0,187 (3,36)***
Entreprise						
Commerce ³	-0,455 (-5,16)***	0,560 (6,17)***	-0,119 (-1,56)	0,335 (3,83)***	-0,124 (-1,61)*	0,318 (3,82)***
Restauration ³	-0,666 (-4,29)***	0,738 (5,71)***	-0,339 (-2,57)***	0,501 (3,87)***	-0,323 (-2,57)***	0,625 (5,02)***
Multiactivité ⁴	-0,184 (-1,82)*	0,189 (1,99)**	-0,127 (-1,42)	0,185 (1,89)*	-0,217 (-2,15)**	0,179 (1,94)**
Enregistrement officiel ⁵	-0,217 (-1,61)*	0,177 (1,75)*	-0,204 (-1,65)*	0,165 (1,58)	-0,265 (-1,99)**	0,146 (1,45)
Conjoncture ⁶	-0,135 (-1,97)**	0,198 (2,76)***	-0,177 (-2,58)***	0,177 (2,54)**	-0,144 (-2,10)**	0,189 (2,78)***
Entrepreneur						
Genre ⁷	-0,123 (-1,10)	-0,006 (-0,05)	-0,058 (-0,57)	0,021 (0,20)	0,046 (0,44)	-0,076 (-0,73)
Ethnie ⁸	-0,042 (-0,64)	-0,014 (-0,20)	-0,015 (-0,23)	-0,065 (-0,95)	-0,053 (-0,82)	-0,016 (-0,24)
Education primaire ou plus ⁹	0,011 (0,17)	-0,040 (-0,56)	-0,045 (0,72)	-0,002 (-0,04)	-0,189 (-0,29)	0,004 (0,06)
Expérience ¹⁰	-0,115 (-1,81)*	0,119 (1,70)*	-0,091 (-1,47)	0,101 (1,44)	-0,111 (-1,76)*	0,887 (1,33)
Anticipation de la demande ¹¹	-0,001 (-0,01)	0,088 (0,88)	0,012 (0,12)	0,285 (2,74)***	-0,080 (-0,77)	0,139 (1,47)
Organisation professionnelle ¹²	-0,108 (-1,12)	-0,007 (-0,08)	-0,255 (-2,33)**	0,138 (1,63)*	-0,151 (-1,54)	0,137 (1,62)*
Types de réseau						
Réseau urbain de solidarité	-0,198 (-2,19)**	0,228 (2,26)**	-0,178 (-1,98)**	0,272 (2,67)***	-0,163 (-1,82)*	0,195 (2,02)**
Réseau d'affaires	-0,079 (-0,84)	0,224 (2,04)**	-0,100 (-1,08)	0,225 (1,99)**	-0,145 (-1,53)	0,219 (2,08)**
Réseau vertical	-0,008 (-0,08)	0,160 (1,38)	-0,028 (-0,26)	0,203 (1,82)*	-0,057 (-0,56)	0,140 (1,29)
Réseau communautaire de solidarité et d'affaires	-0,165 (-1,49)	0,175 (1,46)	-0,169 (-1,62)	0,174 (1,45)	-0,140 (-1,31)	0,138 (1,20)
N	270	270	270	270	270	270
- 2 log de vraisemblance	198,166	224,564	210,486	201,909	281,904	251,467
Khi-2 (sig.)	145,552 (0,000)	124,434 (0,000)	133,469 (0,000)	140,406 (0,000)	61,813 (0,000)	90,847 (0,000)
Cas correctement classés (%)	84,4	78,9	80,0	83,3	70,4	78,9
Pseudo-R² (Mc Fadden)	0,423	0,356	0,388	0,410	0,180	0,265
AIC¹³	0,867	0,965	0,912	0,881	1,177	1,065
BIC¹³	1,107	1,205	1,152	1,121	1,417	1,304

Notes : (1) Variable dummy, 1 = activités appartenant aux segments inférieurs ou supérieurs ; (2) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t entre parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire, 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle ; (13) Akaike et Bayesian (Schwarz) information criteria.

Source : auteur.

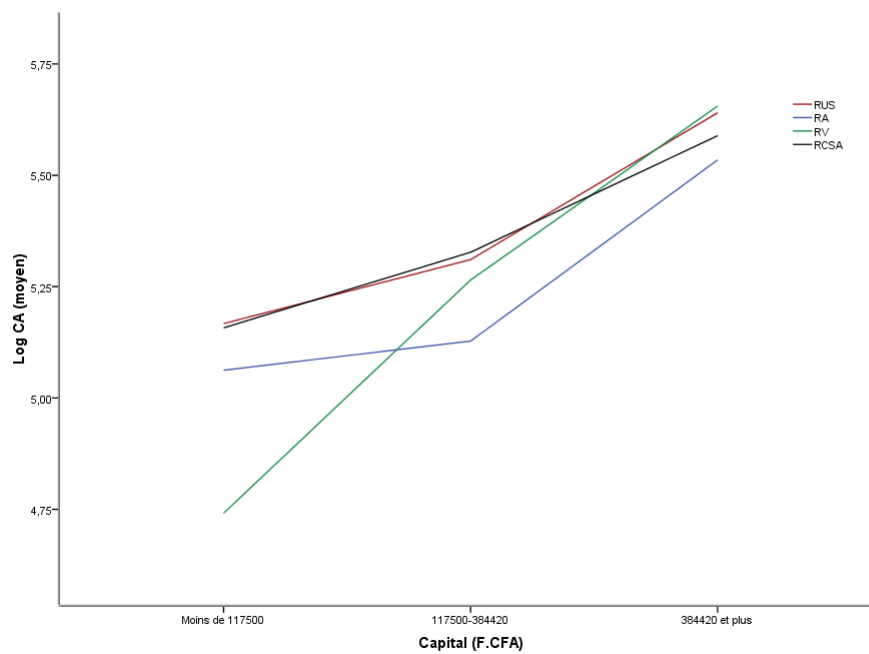
Tab. A.4.21. Estimation des paramètres des régressions des formes réduites des fonctions de gains – Types de réseaux*

Variables endogènes	log (CA)		log (VA)		log (EBE)	
Paramètres ¹	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Constante	4,730 (53,99)***	3,294 (13,37)***	4,389 (53,03)***	2,728 (14,11)***	4,082 (44,43)***	3,239 (12,59)***
Inputs						
Log (capital)	-	0,162 (3,70)***	-	0,103 (3,00)***	-	0,107 (2,34)**
Log (travail)	-	0,184 (4,32)***	-	0,305 (9,10)***	-	0,094 (2,11)**
Entreprise						
Commerce ³	0,398 (6,42)***	-	0,033 (0,57)	-	0,183 (2,82)***	-
Restauration ³	0,696 (7,11)***	-	0,458 (4,96)***	-	0,568 (5,54)***	-
Multiactivité ⁴	0,137 (1,81)*	0,123 (1,55)	0,109 (1,53)	0,097 (1,57)	0,156 (1,97)**	0,129 (1,57)
Enregistrement officiel ⁵	0,302 (3,59)***	0,229 (2,53)**	0,260 (3,27)***	0,149 (2,11)**	0,287 (3,25)***	0,200 (2,12)**
Conjoncture ⁶	0,191 (3,44)***	0,146 (2,54)**	0,231 (4,41)***	0,162 (3,58)***	0,227 (3,90)***	0,194 (3,22)***
Entrepreneur						
Genre ⁷	-0,127 (-1,60)	0,269 (3,50)***	-0,211 (-2,80)***	0,056 (0,94)	-0,165 (-1,98)**	0,119 (1,49)
Ethnie ⁸	0,036 (0,67)	0,046 (0,83)	0,028 (0,56)	0,018 (0,41)	0,044 (0,78)	0,057 (0,98)
Education primaire ou plus ⁹	0,088 (1,62)	0,063 (1,10)	0,128 (2,48)**	0,078 (1,75)*	0,107 (1,87)*	0,096 (1,61)
Experience ¹⁰	0,091 (1,71)*	0,093 (1,69)*	0,108 (2,17)**	0,090 (2,08)**	0,115 (2,08)**	0,109 (1,90)*
Anticipation de la demande ¹¹	0,072 (0,90)	0,225 (2,91)***	0,168 (2,22)**	0,239 (3,94)***	0,229 (2,73)***	0,367 (4,54)***
Organisation professionnelle ¹²	0,223 (3,02)***	0,098 (1,28)	0,220 (3,16)***	0,126 (2,09)**	0,239 (3,10)***	0,165 (2,06)**
Configuration du réseau						
Réseau urbain de solidarité	0,151 (2,01)**	0,202 (2,58)***	0,140 (1,96)**	0,163 (2,66)***	0,184 (2,32)**	0,199 (2,44)**
Réseau d'affaires	0,122 (1,51)	0,136 (1,63)*	0,146 (1,92)*	0,155 (2,37)**	0,196 (2,31)**	0,190 (2,17)**
Réseau vertical	0,135 (1,59)	0,060 (0,68)	0,070 (0,88)	0,032 (0,47)	0,100 (1,13)	0,073 (0,79)
Réseau communautaire de solidarité et d'affaires	0,112 (1,25)	0,224 (2,45)**	0,091 (1,07)	0,141 (1,96)**	0,129 (1,37)	0,165 (1,72)*
N	270	270	270	270	270	270
F (sig)	10,20 (0,000)	8,35 (0,000)	6,90 (0,000)	15,26 (0,000)	7,77 (0,000)	6,29 (0,000)
R²	0,376	0,330	0,289	0,474	0,315	0,271
R² ajusté	0,339	0,291	0,247	0,443	0,274	0,228

Notes : (*) Les régressions (a) et (b) correspondent respectivement aux fonctions de gains sans les inputs (capital et travail) puis sans les indicatrices sectorielles (commerce et restauration) ; (1) Les coefficients non standardisés estimés sont présentés, avec les tests t en parenthèses, ***sig. < 0,01, **sig. < 0,05, *sig. < 0,1 ; (2) pour les travailleurs indépendants, le log(travail) est standardisé à 3.17 pour garantir la continuité de la variable ; (3) variable binaire, 0 = autres activités ; (4) variable binaire, 1 = activité pratiquant la diversification interne ; (5) variable binaire ; (6) variable binaire 1 = activité ayant connu une conjoncture économique favorable l'année de l'enquête ; (7) variable binaire, 1 = femme ; (8) variable binaire, 1 = Mossi ; (9) variable binaire ; (10) variable binaire, 1 = entrepreneur dirigeant son affaire depuis au moins 5 ans ; (11) variable binaire, 0 = entrepreneur fixant le niveau de sa production uniquement en fonction des commandes et de la clientèle courante, et/ou de sa capacité de production ; (12) variable binaire, 1 = membre d'une ou plusieurs organisation professionnelle.

Source : auteur.

Fig. A.4.2. Profil capital – CA selon le type de réseau



Source : auteur

Tab. A.4.22. Les principaux indicateurs de chaque dimension du réseau égo-centré

Dimensions du réseau égo-centré		Variables principales	Type de variable	Méthode de construction	Grille de lecture
Contenu des relations	Force des liens	Force médiane des liens	Quantitative continue	Analyse des correspondances multiples (ACM) sur 4 variables : fréquence des contacts, ancienneté de la relation, intensité de la confiance, réciprocité.	Valeur qui varie de 0 à 1 : d'autant plus élevée que la force médiane des liens du réseau est élevée
		Proportion de liens familiaux	Quantitative continue	Ratio : nombre de liens familiaux rapporté au nombre de total liens du réseau	Valeur d'autant plus élevée que la part de ce type de lien est importante dans le réseau (peut être supérieure à 1 compte tenu de la multiplicité)
		Proportion de liens de sociabilité (proche/distante)	Quantitative continue	Ratio : nombre de liens de sociabilité rapporté au nombre de total liens du réseau	Valeur d'autant plus élevée que la part de ce type de lien est importante dans le réseau (peut être supérieure à 1 compte tenu de la multiplicité)
	Rôle social	Proportion de liens d'affaires	Quantitative continue	Ratio : nombre de liens d'affaires rapporté au nombre de total liens du réseau	Valeur d'autant plus élevée que la part de ce type de lien est importante dans le réseau (peut être supérieure à 1 compte tenu de la multiplicité)
		Ressources véhiculées	Quantitative continue	Ratio : nombre de ressources tangibles rapporté au nombre total de ressources véhiculées par l'ensemble des liens du réseau	Valeur qui varie de 0 à 1 : d'autant plus élevée que la part de ce type de ressource est importante dans le réseau
Attributs des alters	Dimension verticale	Proportion d'alters de statut supérieur	Quantitative continue	Ratio : nombre d'alters de statut supérieur rapporté au nombre total d'alters du réseau	Valeur qui varie de 0 à 1 : d'autant plus élevée que la part d'alters de statut supérieur est importante dans le réseau
		Proportion d'alters de statut intermédiaire	Quantitative continue	Ratio : nombre d'alters de statut intermédiaire rapporté au nombre total d'alters du réseau	Valeur qui varie de 0 à 1 : d'autant plus élevée que la part d'alters de statut intermédiaire est importante dans le réseau
	Dimension horizontale	Homogénéité professionnelle	Qualitative binaire (0,1)	Classification ascendante hiérarchique sur trois variables : le nombre d'alters de la même sous-branche d'activité, le nombre de métiers différents dans le réseau, et le nombre total de liens du réseau	Réseau professionnellement homogène ou non
		Proportion de liens hétérophiles	Quantitative continue	Nombre de liens hétérophiles rapporté au nombre total de liens du réseau. Un lien est considéré comme hétérophile si l'alter possède au moins deux caractéristiques différentes à celle d'ego	Valeur qui varie de 0 à 1 : d'autant plus élevée que la part de liens hétérophiles est importante dans le réseau
		Taille du réseau	Quantitative continue	Nombre total de liens dans le réseau	Valeur qui varie de 0 à 1 : d'autant plus élevée que le réseau est dense
Structure	Densité	Quantitative continue	Ratio : nombre de liens existants entre alters rapporté l'ensemble des liens potentiellement envisageables entre eux.	Somme qui varie de 1, pour un réseau pourvoyant un seul contact, à n, le nombre de contacts existants dans le réseau (auquel cas chaque contact du réseau est non redondant)	
	Taille effective	Quantitative continue	Calcul matriciel (UCINET VI); cf. Burt (1992) ; voir section 2	Approche de 0 dans les grands réseaux de contacts non redondants et est proche de 1 dans les petits réseaux de contacts fortement interconnectés	
	Contrainte structurale	Quantitative continue			
Configurations-type	Réseau urbain de solidarité (RUS)	Qualitative binaire (0,1)	Classification en nuées dynamiques sur la base de neuf variables : (i) contrainte structurale ; (ii) force médiane des liens ; (iii) la proportion de liens d'affaires ; (iv) la proportion de ressources tangibles ; (v) la proportion d'alters de statut intermédiaire ; (vi) la proportion d'alters de statut supérieur ; (vii) la proportion d'alters exerçant dans la même sous-branche d'activité ; (viii) le nombre de métiers différents dans le réseau (rapporté à la taille) ; (ix) la proportion de relations hétérophiles.	Entrepreneur encasté ou non dans le RUS	
	Réseau d'affaires (RA)	Qualitative binaire (0,1)		Entrepreneur encasté ou non dans le RA	
	Réseau vertical (RV)	Qualitative binaire (0,1)		Entrepreneur encasté ou non dans le RV	
	Réseau communautaire de solidarité et d'affaires(RCSA)	Qualitative binaire (0,1)		Entrepreneur encasté ou non dans le RCSA	

Soures : auteur.

Listes des tableaux, figures et encadrés

Liste des tableaux

Introduction

Tab. 0.1.	Les débats théoriques structurant la littérature sur l'économie informelle jusqu'au début des années 1990	20
-----------	---	----

Chapitre 1

Tab 1.1.	Thématiques abordées selon les formes d'encastrement (-étayages) et les orientations de la sociologie économique	63
Tab. 1.2.	Encastrement, réseaux sociaux et dynamique des MPE informelles : une typologie de la littérature	111

Chapitre 2

Tab. 2.1.	Principaux indicateurs macroéconomiques et sociaux du Burkina Faso depuis 1980.....	155
Tab. 2.2.	Contribution du secteur informel (%) à la valeur ajoutée nationale non agricole (milliards de FCFA) par secteur d'activité.....	158
Tab. 2.3.	Evolution de la population urbaine au Burkina Faso	160
Tab. 2.4.	Evolution comparée de la population urbaine à Bobo, Ouaga et dans les autres centres urbains.....	164
Tab. 2.5.	Les cinq sous-ensembles de l'économie informelle bobolaise (%).....	167
Tab. 2.6.	Composantes du secteur informel et de l'emploi informel.....	169
Tab. 2.7.	Quotas selon les secteurs géographiques retenus	177
Tab. 2.8.	Plan de sondage établi par sous-branches et secteurs géographiques (n=300).....	178
Tab. 2.9.	Echantillon final réparti par sous-branches et secteurs géographiques (n=317).....	178
Tab. 2.10.	Modules du premier questionnaire et principales variables	182

Chapitre 3

Tab. 3.1.	Nature et gestion de l'activité par branches et selon les caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs (n=317)	217
Tab. 3.2.	Nombre moyen d'employés par statut selon les branches d'activité et les caractéristiques de l'entrepreneur (n=317).....	219
Tab. 3.3.	Moyenne et quantiles du capital de départ (FCFA – 2007) (n=317).....	223
Tab. 3.4.	Capital actuel et investissement sur la dernière année selon les branches d'activité et les caractéristiques des entrepreneurs (n=317)	224
Tab. 3.5.	Performances économiques moyennes et médianes par branche d'activité et selon les caractéristiques des entrepreneurs (n=309).....	230
Tab. 3.6.	Décomposition de la VA mensuelle selon les branches d'activité (%) (n=309)	231
Tab. 3.7.	Estimation (MCO) des paramètres des régressions linéaires multiples des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE)	234
Tab. 3.8.	Estimation des paramètres des régressions linéaires des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) selon différents quantiles	236

Tab. 3.9.	Nombre moyen de relations citées par les entrepreneurs selon les générateurs (n=278) et part dans la population de relations (P2)	242
Tab. 3.10.	Nombre moyen de relations citées selon le rôle social parmi les entrepreneurs (P1) et effectifs et part dans la population de relation P2 (1964)	244
Tab. 3.11.	Répartition des relations d'affaires par rôles sociaux associés (%)	244
Tab. 3.12.	Multiplexité moyenne (en termes de ressources) par générateur de noms et rôle social des relations	246
Tab. 3.13.	Effectifs et fréquences des relations citées selon le rôle social dans P2 et P3	248
Tab.3.14.	Contenu des relations sociales selon le rôle et les ressources véhiculées	251
Tab. 3.15.	Homophilie des relations selon le rôle social et les ressources (%)	253
Tab. 3.16.	Densité des réseaux personnels	254
Tab. 3.17.	Mode d'accès aux ressources selon le moment de mobilisation (%)	260
Tab. 3.18.	Type de ressources mobilisées selon le moment d'acquisition (%)	261
Tab. 3.19.	Type de relations sociales mobilisées selon le moment d'acquisition de la ressource (%)	261

Chapitre 4

Tab. 4.1.	Contribution des composantes de l'ACM – Variables caractérisant la force des liens	291
Tab. 4.2.	Ressources véhiculées selon le rôle social des relations et force moyenne des liens (n=1324) ..	293
Tab. 4.3.	Caractéristiques des entreprises / entrepreneurs et contenu des liens dans le réseau (n=270).....	295
Tab. 4.4.	Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Force et contenu des relations	300
Tab. 4.5.	Estimation des paramètres des régressions des déterminants du log des performances économiques (CA, VA, EBE) selon différents quantiles - Force et contenu des relations sociales	305
Tab. 4.6.	Estimation des paramètres des régressions des déterminants du log des performances économiques (CA, VA, EBE) selon différents quantiles – Ressources.....	306
Tab. 4.7.	Estimation des paramètres des formes réduites des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Force et contenu des relations ¹	308
Tab. 4.8.	Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) (force et contenu des relations) avec termes d'interaction	309
Tab. 4.9.	Contenu des liens et attributs des alters (n=1324).....	316
Tab. 4.10.	Caractéristiques des entrepreneurs et des entreprises et attributs des alters (n=270)	318
Tab. 4.11.	Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants du CA, de la VA et de l'EBE – Caractéristiques des alters	321
Tab. 4.12.	Caractéristiques des entreprises / entrepreneurs et structure du réseau (n=270)	334
Tab. 4.13.	Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Structure du réseau	336
Tab 4.14.	Types de réseaux identifiés ; moyennes des variables de classification par groupe.....	341
Tab. 4.15.	Caractérisation des réseaux; moyennes des variables de caractérisation par groupe	343
Tab 4.16.	Estimation des paramètres des régressions linéaires multiples (MCO) des déterminants des performances économiques (CA, VA, EBE) – Types de réseaux.....	349
Tab 4.17.	Estimation des paramètres des régressions des estimations probit de la probabilité d'appartenir aux segments supérieurs et inférieurs des MPE – Types de réseau	352

Liste des figures

Fig. 0.1.	Part de l'emploi informel dans l'emploi non agricole	14
Fig. 1.1.	Une lecture de l'encastrement comme procès d'institutionnalisation de l'économie chez Karl Polanyi	45
Fig. 1.2.	L'encastrement dans le schéma conceptuel général de Granovetter	53
Fig. 1.3.	Configuration du réseau personnel de l'entrepreneur et performances économiques	123
Fig. 1.4.	Contenu des liens du réseau et performances de l'activité	128
Fig. 1.5.	Les propositions théoriques de Lin	130
Fig. 1.6.	Caractéristiques socioéconomiques des alters dans le réseau d'ego.....	132
Fig. 1.7.	Les trous structuraux chez Burt.....	134
Fig. 2.1.	Les deux stratégies alternatives pour la mesure du secteur informel	171
Fig. 2.2.	Arbre de choix pour la qualification des relations.....	198
Fig. 2.3.	Le réseau personnel (ou égocentré) d'accès aux ressources d'un micro-entrepreneur de Bobo-Dioulasso.....	202
Fig. 2.4.	La combinaison des études qualitatives et quantitatives	205
Fig. 3.1.	Méthodologie d'analyse des données de réseau personnel.....	239
Fig. 3.2.	La trajectoire entrepreneuriale de Fatimata (restauratrice).....	265
Fig. 3.3.	Evolution comparée de deux réseaux en situation de crise	266
Fig. 4.1.	ACM - Nuage de points des catégories des variables de force des liens.....	291
Fig. 4.2.	Taille, taille effective, densité et contrainte structurale du réseau.....	330
Fig. 4.3.	Profil capital – EBE selon le type de réseau.....	358
Fig. 4.4.	Profil capital – VA selon le type de réseau	358

Liste des encadrés

Encadré 1.1.	Mécanismes d'incitation au respect des contrats.....	68
Encadré 1.2.	La valeur d'une relation : un exemple à deux agents	70
Encadré 1.3.	La valeur d'une relation : un exemple à N agents	71
Encadré 1.4.	Triade interdite et force des liens faibles.....	125
Encadré 2.1.	Les générateurs de noms	195
Encadré 3.1.	L'apprentissage et l'emploi dans l'informel : extraits de récits de vie	221
Encadré 3.2.	L'accumulation extensive dans la trajectoire de Fatimata, 45 ans, restauratrice au secteur 21	226
Encadré 3.3.	Indicateurs de performance économique.....	228
Encadré 3.4.	Les régressions quantiles.....	235
Encadré 3.5.	Quelques situations d'accès aux ressources au moment de la création de l'activité extraites du récit de Ali, soudeur, 35 ans	258

Encadré 3.6 Légende des diagrammes	264
Encadré 4.1. L'Analyse des Correspondances Multiples (ACM)	290
Encadré 4.1. Liens forts et accès au soutien financier : le cas d'Edmond, couturier.....	303
Encadré 4.2. Le fonctionnement des relations avec les fournisseurs Amadou et Noufou chez Bouba (commerçant de fripes).....	324
Encadré 4.3. La procédure de classification en nuées dynamiques.....	340

Liste des sigles

ASS : Afrique Subsaharienne
BIT : Bureau International du Travail
CA : Chiffre d'affaires
CAA : Chiffre d'affaires Annuel
CIST : Conférence Internationale des Statisticiens du Travail
CNSS : Caisse Nationale de Sécurité Social
CSLP : Cadre Stratégique de Lutte Contre la Pauvreté
DIAL : Développement Institutions et Analyses de Long terme
EBE : Excédent Brut d'Exploitation
HDR : Human Development Report
IDH : Indice de Développement Humain
IFU : Identifiant Fiscal Unique
INSD : Institut National de la Statistique et de la Démographie
IRD : Institut de Recherche en Développement
MPE : Micro et Petites Entreprises
MPME : Micro Petite et Moyenne Entreprise
NAEMA : Nomenclature d'activités des Etats Membres d'AFRISTAT
NEI : Nouvelle Economie Institutionnaliste
NSE : Nouvelle Sociologie Economique
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique
OIT : Organisation Internationale du Travail
OMD : Objectif du Millénaire pour le Développement
ONPE : Office National de la Promotion de l'Emploi
PAS : Programme d'Ajustement Structurel
PDM : Programme pour le Développement Municipal
PED : Pays en développement
PIB : Produit Intérieur Brut
PLB : Produit Local Brut
PPM : Petite Production Marchande
PREALC : Programme Régional d'Emploi pour l'Amérique Latine et les Caraïbes
SNA : Social Network Analysis
UEMOA : Union Economique et monétaire ouest africaine
UPI : Unité de Production Informelle
VA : Valeur Ajoutée
WALTPS : West African Long Terme Perspectives Study
WDI : World Development Indicators

Table des matières

SOMMAIRE.....	7
INTRODUCTION GENERALE	9
CHAPITRE 1	33
ENCASTREMENT ET RESEAUX SOCIAUX : CADRAGE CONCEPTUEL ET ANALYTIQUE POUR L'ETUDE DES MPE EN MILIEU INFORMEL URBAIN AFRICAIN	33
INTRODUCTION	33
1. LE CONCEPT D'ENCASTREMENT DE POLANYI A GRANOVETTER : LA PORTEE ANALYTIQUE DE L'ENCASTREMENT RETICULAIRE.....	36
1.1. <i>L'ambivalence de la métaphore de l'embeddedness chez Karl Polanyi</i>	37
1.1.1. L'économie substantive ou l'économie comme procès institutionnalisé : la métaphore de l'encastrement....	37
1.1.2. Encastrément et déencastrément : pour une clarification d'un malentendu.....	40
1.2. <i>L'encastrement chez Mark Granovetter : une relecture par le prisme des réseaux sociaux</i>	46
1.2.1. Une critique des conceptions « atomisées » de l'action économique.....	48
1.2.2. Encastrément, réseaux et construction sociale des institutions	51
1.2.3. Les fondements d'une Nouvelle Sociologie Economique	55
1.3. <i>La portée analytique de l'encastrement réticulaire granovetterien : réseaux sociaux et dynamiques entrepreneuriales</i>	58
1.3.1. La continuité limitée de l'« encastrément-étayage » granovetterien avec la vision polanyienne.....	59
1.3.2. Rupture et portée analytique et empirique de l'encastrement réticulaire	61
2. RESEAUX SOCIAUX ET DYNAMIQUE DES MPE EN AFRIQUE : UNE REVUE DE LA LITTERATURE A LA LUMIERE DE L'ENCASTREMENT	64
2.1. <i>Les approches néo-institutionnalistes : valeur des relations, réputation, et effets du « network capital »</i>	66
2.1.1. Coûts de transaction, valeur des relations et réputation	66
2.1.2. Rôles et effets des réseaux sur les marchés africains : évidences empiriques	76
2.1.3. Un prolongement naturel : la formation stratégique des réseaux	82
2.1.4. L'approche néo-institutionnaliste et la perspective de l'encastrement structural.....	84
2.2. <i>Socio-économie des MPE informelles : réseaux sociaux et formes d'encastrement</i>	88
2.2.1. L'approche historico-institutionnelle : l'encastrement politique des réseaux sociaux	88
2.2.2. Le versant francophone des approches socio-économiques : entre encastrément politique, culturel et cognitif	97
2.2.3. L'encastrement structural et la sociologie économique des entrepreneurs de Granovetter appliqués aux PED	104
3. ENCASTREMENT RETICULAIRE ET RESEAU PERSONNEL D'ACCES AUX RESSOURCES: UN CADRE D'ANALYSE	114
3.1. <i>Réseau personnel des micro-entrepreneurs et accès aux ressources : concept et définitions</i>	115
3.1.1. Le concept de réseau personnel au sein de la sociologie des réseaux sociaux	116
3.1.2. Réseau personnel et accès aux ressources : un cadre d'analyse	121
3.2. <i>Les dimensions du réseau personnel et leurs effets sur la dynamique et les performances des MPE</i>	123
3.2.1. La force des liens faibles de Granovetter dans le cadre des MPE africaines.....	124
3.2.2. La théorie des ressources sociales de Nan Lin.....	129
3.2.3. La thèse des trous structuraux de Ronald Burt.....	133
3.2.4. La dimension temporelle et l'approche discursive des réseaux	136
CONCLUSION DU CHAPITRE 1	144
CHAPITRE 2	149
LA COLLECTE DE DONNEES DE RESEAU PERSONNEL EN MILIEU INFORMEL A BOBO-DIOULASSO	149
CADRAGE CONTEXTUEL ET METHODOLOGIQUE	149
INTRODUCTION	149
1. SOCIO-ECONOMIE DE BOBO-DIOULASSO AU BURKINA FASO : L'HEGEMONIE INFORMELLE ?.....	151
1.1. <i>Cadrage historique, politique et macro-économique du Burkina Faso</i>	152
1.1.1. Eléments d'histoire politique du Burkina Faso.....	152

1.1.2. Un cadre macro-économique stable pour un développement humain encore précaire	154
1.1.3. L'informalisation du marché du travail Burkinabè	156
1.2. <i>Les enjeux de l'économie informelle à Bobo-Dioulasso</i>	159
1.2.1. Urbanisation et décentralisation au Burkina Faso	160
1.2.2. Bobo-Dioulasso : contexte économique et structures sociales	161
1.2.3. Les activités informelles à Bobo-Dioulasso	165
2. METHODE D'ECHANTILLONNAGE ET MODALITES PRATIQUES DE L'ENQUETE	168
2.1. <i>La méthode d'enquête retenue</i>	168
2.1.1. La distinction entre emploi et secteur informel	169
2.1.2. Le choix d'une enquête établissements pour appréhender le secteur informel	170
2.2. <i>La construction de l'échantillon : la méthode des quotas</i>	173
2.2.1. L'unité d'observation	174
2.2.2. La construction de l'échantillon: le plan de sondage	175
2.3. <i>Modalités d'enquête et collecte des données socio-démographiques et économiques</i>	179
2.3.1. Le déroulement pratique de l'enquête et l'échantillon obtenu	179
2.3.2. Une adaptation du questionnaire de la phase 2 des enquêtes 1-2-3	180
3. LA COLLECTE DE DONNEES DE RESEAUX EGOCENTRES	183
3.1. <i>La méthode des « générateurs de noms multiples »</i>	184
3.1.1. La portée de la méthode des générateurs de noms	184
3.1.2. Les biais associés aux générateurs de noms et leurs implications méthodologiques	186
3.1.3. La méthode des générateurs de noms en contexte africain	190
3.2. <i>La construction des générateurs et interpréteurs de noms</i>	192
3.2.1. La définition des générateurs de noms	192
3.2.2. Caractérisation des relations, sélection du sous-échantillon et interpréteurs complémentaires	197
3.3. <i>L'enquête qualitative complémentaire : récits de vie d'entrepreneurs</i>	203
3.3.1. De l'utilité de la combinaison quantitatif / qualitatif	204
Source : adapté de Robb (1999: 10)	205
3.3.2. L'entretien narratif : une adaptation de la méthode des « histoires de cas »	206
CONCLUSION DU CHAPITRE 2	208
CHAPITRE 3	211
LES MPE ET LEURS RESEAUX D'ACCES AUX RESSOURCES : CONDITIONS D'EXERCICE ET DYNAMIQUE	211
1. STRUCTURE ET PERFORMANCES ECONOMIQUES DES MPE DE L'INFORMEL BOBOLAIS	213
1.1. <i>Caractéristiques sociodémographiques et économiques des entrepreneurs</i>	213
1.1.1. Les micro-entrepreneurs et leur établissement	214
1.1.2. Structure et dynamique de l'emploi	218
Source : auteur	221
1.1.3. Capital et investissement	222
1.2. <i>Les performances économiques des MPE informelles : mesure et déterminants</i>	227
1.2.1. Analyse descriptive des performances économiques	227
1.2.2. Les déterminants des performances économiques des MPE bobolaises	231
2. LE CONTEXTE RELATIONNEL DE L'ACTIVITE ENTREPRENEURIALE INFORMELLE LORS DE LA PHASE D'EXPLOITATION COURANTE	238
2.1. <i>Taille du réseau personnel, ressources et rôle social des relations</i>	239
2.1.1. Des réseaux de taille limitée et orientés vers la clientèle et le conseil	240
2.1.2. Le rôle social des relations : la prédominance des relations d'affaires	243
2.1.3. Une exploration de la multiplicité des relations	245
2.2. <i>Contenu des relations, caractéristiques des alters et densité des réseaux</i>	248
2.2.1. Contexte de création et « force » des relations	249
2.2.2. Caractéristiques des alters : une tendance à l'homophilie	252
2.2.3. La densité des réseaux personnels	253
3. RESEAU SOCIAL ET ACCES AUX RESSOURCES DANS LA TRAJECTOIRE PROFESSIONNELLE DES MICRO-ENTREPRENEURS	256
3.1. <i>Identification des modes d'accès aux ressources : importance, nature et évolution des relations interpersonnelles</i>	257
3.1.1. Identification et codage des séquences d'accès aux ressources	257
3.1.2. Evolution des relations sociales d'accès aux ressources dans les trajectoires entrepreneuriales	259
3.1.3. Les configurations relationnelles aux temps critiques de la trajectoire	263
3.2. <i>Compréhension des processus sous-jacents à la formation des relations et à leur articulation avec l'accès aux ressources</i>	268
3.2.1. La construction conjointe du réseau et des expériences professionnelles dans la phase précédant la création de l'activité	268
3.2.2. L'ambivalence de la relation familiale : entre résilience et dépendance	271

3.2.3. La professionnalisation du réseau et l'institutionnalisation de l'accès aux ressources dans la phase d'exploitation courante de l'activité.....	273
CONCLUSION DU CHAPITRE 3	279
CHAPITRE 4	283
DE L'IMPACT DE LA CONFIGURATION DU RESEAU PERSONNEL DES ENTREPRENEURS SUR LES PERFORMANCES ECONOMIQUES DES MPE	283
1. « LA FORCE DES LIENS FAIBLES » : UNE APPLICATION AUX MPE INFORMELLES BOBOLAISES	286
1.1. <i>Contenu et force des liens : définition, mesure, description</i>	287
1.1.1. La mesure de la force et du contenu des liens.....	288
1.1.2. Contenu et force des liens dans les réseaux personnels des entrepreneurs informels bobolais	292
1.2. <i>L'impact de la force des liens sur les performances économiques</i>	296
1.2.1. La spécification et l'estimation du modèle	296
1.2.3. Discussion et prolongements analytiques	301
2. DE L'IMPACT DU STATUT SOCIAL DES ALTERS ET DES TROUS STRUCTURAUX SUR LES PERFORMANCES DES MPE.....	312
2.1. <i>Accès aux statuts sociaux privilégiés et performances économiques des MPE</i>	313
2.1.1. La mesure des caractéristiques des alters	313
2.1.2. Caractéristiques des alters, des liens et des entreprises	315
2.1.3. L'impact du statut social des alters sur les performances économiques des MPE.....	319
2.2. <i>Structure du réseau et performances économiques des MPE</i>	329
2.2.1. La mesure de la contrainte structurale de Burt.....	329
2.2.2. Structure des réseaux, caractéristiques et performances des MPE.....	333
3. CONFIGURATION DU RESEAU PERSONNEL DES ENTREPRENEURS ET PERFORMANCES ECONOMIQUES DES MPE	338
3.1. <i>Une typologie « ex-post » des réseaux</i>	339
3.1.1. La classification en nuées dynamiques	340
3.1.2. Au-delà des typologies bipartites : les quatre types de réseaux identifiés.....	342
3.2. <i>Impact de la configuration du réseau sur les performances des MPE</i>	347
3.2.1. Estimation des modèles linéaires et à choix qualitatif	348
3.2.2. L'impact significatif des réseaux urbains de solidarité et des réseaux d'affaires.....	353
CONCLUSION DU CHAPITRE 4	361
CONCLUSION GENERALE	365
BIBLIOGRAPHIE.....	379
ANNEXES	401
LISTE DES ANNEXES	401
LISTES DES TABLEAUX, FIGURES ET ENCADRES	451
LISTE DES TABLEAUX.....	451
LISTE DES FIGURES.....	453
LISTE DES ENCADRES	453
LISTE DES SIGLES.....	455
TABLE DES MATIERES	457