

## MICRO-ENTREPRISES DU SECTEUR INFORMEL DANS LE MONO (BÉNIN) : VERS UN APPROFONDISSEMENT À TRAVERS UNE APPROCHE D'ÉCONOMIE POPULAIRE

Maité Kervyn de Lettenhove, Andreia Lemaître

De Boeck Supérieur | « Mondes en développement »

2018/1 n° 181 | pages 11 à 25

ISSN 0302-3052

ISBN 9782807391918

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2018-1-page-11.htm>

Pour citer cet article :

Maité Kervyn de Lettenhove, Andreia Lemaître « Micro-entreprises du secteur informel dans le Mono (Bénin) : vers un approfondissement à travers une approche d'économie populaire », *Mondes en développement* 2018/1 (n° 181), p. 11-25.  
DOI 10.3917/med.181.0011

Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Supérieur.

© De Boeck Supérieur. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

## Micro-entreprises du secteur informel dans le Mono (Bénin) : vers un approfondissement à travers une approche d'économie populaire

Maïté KERVYN DE LETTENHOVE  
et Andreia LEMAÎTRE<sup>1</sup>

L'article présente la littérature traditionnelle sur le micro-entrepreneuriat dans le secteur informel, en particulier la théorie des segments qui s'est développée à partir des années 1990. Dans un second temps, il confronte celle-ci, d'une part, aux résultats d'enquêtes exploratoires de terrain menées dans le département du Mono au Bénin et, d'autre part, à la littérature sur l'économie populaire qui s'est développée principalement en Amérique latine. Les conclusions dégagées questionnent en retour les programmes de développement traditionnels de soutien au micro-entrepreneuriat et d'accès au microcrédit.

**Mots-clés :** informel, segments, micro-entreprise, économie populaire, Bénin

**Classification JEL :** O17, Z10

### *The socio-economic practices of informal microenterprises in Benin's Mono region: Adopting a popular economy approach*

The article presents an overview of the traditional literature on microenterprises in the informal sector, focusing on the debate around segments identification. Subsequently, it confronts this theoretical background with the results of exploratory field surveys conducted in the Mono department of Benin and with the literature on the popular economy. The conclusive remarks question the validity of the current design of many development aid programs aiming to support microenterprises through microcredit and business development services.

**Keywords:** Informal, segments, microentreprise, popular economy, Benin

---

<sup>1</sup> Université catholique de Louvain (UCL), Centre interdisciplinaire de recherche travail, État et société (CIRTES) et Centre d'études du développement (DVLDP). maite.kervyn@uclouvain.be ; andreia.lemaitre@uclouvain.be.

Cette recherche a été menée par Maïté Kervyn de Lettenhove sous la direction scientifique d'Andreia Lemaître dans le cadre de la Chaire d'économie sociale et solidaire au Sud de l'UCL, en partenariat avec l'organisation non gouvernementale (ONG) belge Louvain Coopération.

Depuis les années 1990 et l'échec des programmes d'ajustement structurel, la lutte contre la pauvreté est replacée au centre des préoccupations des institutions d'aide au développement (Lautier, 2005). Au même moment, un mouvement similaire s'opère dans la littérature et beaucoup d'auteurs (re)commencent à s'intéresser de plus près aux acteurs opérant au sein de l'économie informelle en essayant de comprendre, au niveau micro, leurs comportements, leurs motivations et leurs organisations économiques concrètes (Berrou, 2008). Parmi ces auteurs, un nombre croissant (Berrou et Gondard-Delcroix, 2013 ; Berner et *al.*, 2012 ; Amoros et Christi, 2011 ; Hugon, 2003 ; Mead et Liedholm, 1998 ; Rogerson, 1996) s'intéresse à l'acteur à la base des initiatives économiques informelles de génération de revenus, qualifié de « micro-entrepreneur ».

Avec l'objectif plus ou moins explicite de dépasser la traditionnelle dichotomie entre les secteurs formel et informel, ces mêmes auteurs distinguent souvent, au sein du secteur informel, différents groupes ou segments. La revue de la littérature sur les segments du secteur informel en Afrique subsaharienne, développée dans cet article, mène à la conclusion que les auteurs (sur la base d'une série de variables) y distinguent principalement deux groupes dont seul le « supérieur » est considéré comme assimilable aux entreprises capitalistes modernes (avec l'aide du soutien adéquat).

Inspiré par la littérature sur l'économie populaire qui permet une prise en compte d'un « acteur populaire » doté d'une rationalité propre, différente de la logique marchande implicitement imputée à toute entreprise génératrice de revenus, l'objectif de cet article est, à partir d'une étude exploratoire conduite dans le département du Mono, au Bénin (Afrique de l'Ouest), de poser les bases pour développer une typologie plus fine et complexe des dites micro-entreprises du secteur informel. Dans ce cadre, l'article remet en cause la vision du développement qui perçoit la petite entreprise privée comme le vecteur de croissance et le principal moteur du progrès socio-économique – les « pauvres » étant alors considérés comme des « petits capitalistes en devenir » (De Soto, 1994). Effectivement, nos données de terrain montrent que, contrairement à la posture adoptée par plusieurs organisations d'aide au développement, le segment d'entrepreneurs tourné vers la croissance est très limité. En ce sens, l'article plaide pour une révision des politiques d'aide aux acteurs du secteur informel afin de s'inscrire davantage en adéquation avec leurs logiques de préservation du cadre de vie.

La première partie de l'article présente la littérature traditionnelle sur le micro-entrepreneuriat dans le secteur informel, en se concentrant sur la théorie des segments qui s'est développée à partir des années 1990. Dans un second temps, l'article confronte cette littérature, d'une part, aux résultats d'enquêtes exploratoires de terrain menées dans le département du Mono au Bénin et, d'autre part, à la littérature sur l'économie populaire qui s'est développée principalement en Amérique latine. Les conclusions dégagées questionnent, en retour, les programmes de développement traditionnels de soutien au micro-entrepreneuriat et d'accès au microcrédit.

## 1. COMMENT FAIRE SENS DE LA DIVERSITÉ DES MICRO-ENTREPRISES INFORMELLES ?

À la conception « moderne » de l'entreprise et de l'entrepreneur s'oppose la réalité du contexte informel africain où la majorité des petites entreprises et des petits entrepreneurs donne l'impression de défier la plupart des règles de base de gestion et de maximisation économique. Ce constat est presque aussi ancien que la « découverte » du secteur informel par Hart (1973) et le BIT (1972). Cependant, alors que dans son « rapport Kenya » en 1972, le BIT définissait les entreprises du secteur informel par rapport aux multiples critères suivants : propriété familiale des entreprises, échelle restreinte des opérations, techniques à forte intensité de main-d'œuvre, faible niveau scolaire des entrepreneurs, marchés accessibles et utilisation de ressources locales (Torrès, 2001), depuis lors, les critères de définition des micro-entreprises informelles les plus fréquemment retenus sont beaucoup plus restreints et tendent à occulter les apparentes différences de logiques socio-économiques. Il s'agit, en effet, des critères suivants : (1) la taille de l'entreprise en termes d'employés (inférieure à 5 ou à 10, en fonction des contextes), (2) l'absence d'enregistrement administratif et (3) l'absence d'une comptabilité formelle.

Face au constat que la prise en compte du secteur informel comme secteur homogène est peu pertinente dans le cadre des politiques d'aide au développement ainsi que dans un effort de dépassement de la dichotomie « secteur formel – secteur informel » (désormais bien installée au sein de la littérature), beaucoup d'auteurs (Benjamin et Mbaye, 2012 ; Fields, 2009 ; Mead et Liedholm, 1998 ; Rogerson, 1996 ; House, 1984) ont depuis opéré une distinction, au sein du secteur informel, entre différents groupes de micro-entrepreneurs.

On retrouve trois principales distinctions dans la littérature sur les segments du secteur informel : (1) Sortie (*exit*) versus exclusion (Perry et al., 2007), (2) motivés par la nécessité (*necessity-driven*) versus motivés par une opportunité (*opportunity-driven*) (Amoros et Christi, 2011 ; Rosa et al., 2006 ; Acs et Varga, 2005) et (3) survie versus accumulation ou croissance (Berner et al., 2012 ; Rogerson, 1996 ; Mead et Liedholm, 1998). Pour ce dernier critère, les entrepreneurs orientés vers la survie, contrairement à ceux orientés vers la croissance, sont considérés comme moins disposés à prendre des risques et, en moyenne, n'ayant pas de réelles aspirations à posséder des grandes entreprises ou même des entreprises grandissantes. Effectivement, même s'ils peuvent en rêver, leurs actions révèlent qu'ils aspirent d'abord à une vie tranquille et à des revenus stables, durables et suffisants pour nourrir, habiller et éduquer leur famille (Phillips et Bhatia-Panthaki, 2007). La distinction entre les entrepreneurs guidés par la nécessité par rapport à ceux guidés par les opportunités renvoie au fait que certains entrepreneurs se lancent dans leur activité suite à un choix entrepreneurial *positif* d'identification d'une opportunité marchande alors que d'autres se lancent dans l'entrepreneuriat par nécessité, ne trouvant pas

d'emploi dans le secteur formel. Cette distinction est d'ailleurs similaire à celle opérée par Perry et *al.* (2007) entre l'informalité volontaire (*exit*) et l'informalité involontaire (*exclusion*), distinguant les acteurs qui décident de façon consciente et réfléchie d'intégrer le secteur informel après en avoir pesé les coûts et les bénéfices, des acteurs qui, à cause de l'existence de fortes barrières à l'entrée (ou d'autres contraintes internes et/ou externes) sont forcés à opérer de manière informelle. Comme conclu par Maloney (2004, 1173, *notre traduction*) : « (...) un travailleur avec peu de compétences peut préférer être indépendant. Il est tout à fait envisageable qu'il, ou elle, préfère être le maître d'un humble atelier de réparations plutôt que de répéter sans cesse les mêmes tâches dans une usine formelle d'assemblage. Aucun des deux scénarios ne va nécessairement le sortir de la pauvreté, mais l'option informelle offre probablement un degré d'autonomie et de dignité bien plus élevé. »

Berner et *al.* (2012), après une revue de la littérature sur la segmentation des entreprises dans le secteur informel, ont regroupé les critères distinctifs des différentes formes d'entreprises et d'entrepreneurs au sein du secteur informel des pays en développement (PED). Ils sont repris dans le tableau 1.

**Tableau 1 : Caractéristiques des entreprises orientées vers la survie et la croissance**

<b>Entrepreneurs orientés vers la survie</b> (« <i>excluded</i> » et « <i>necessity-driven</i> »)	<b>Entrepreneurs orientés vers la croissance</b> (« <i>excited</i> » et « <i>opportunity-driven</i> »)
Facilité d'accès au marché, faibles besoins en capitaux, compétences et technologies	Barrières à l'entrée
Majorité de femmes	Majorité d'hommes
Maximisation de la sécurité, lissage de la consommation	Volonté de prendre des risques
Partie d'une stratégie de diversification, activité souvent gérée au ralenti, avec interruptions et/ou à temps partiel	Spécialisation
Inséré dans des réseaux familiaux proches	Inséré dans des réseaux commerciaux
Obligation de partage du revenu généré	Capacité d'accumuler une partie du revenu

Source : Berner et *al.*, 2012, 387, notre traduction.

Dans les grandes lignes, l'hypothèse défendue dans la littérature est que l'entreprenariat guidé par la nécessité peut être assimilé aux entreprises de survie ou de subsistance alors que les entrepreneurs guidés par des opportunités positives seront davantage à même de constituer des petites entreprises ayant un plus grand potentiel de croissance. En simplifiant légèrement, la logique pourrait être décrite comme suit : les personnes réellement pauvres et disposant de peu de compétences fondent des entreprises par nécessité (pour survivre), alors que celles qui disposent de plus de capital (en terme financier ou d'expérience) ont plus de chance de pouvoir tirer avantage de réelles

opportunités d'affaires pour lancer leur entreprise et possèdent, en outre, les compétences nécessaires pour faire croître celle-ci. C'est également cette dernière catégorie d'entrepreneurs qui, parfois, fait volontairement le choix d'intégrer le secteur informel car ces entrepreneurs valorisent l'indépendance et estiment le coût de la formalisation trop élevé. De la même manière, les petits entrepreneurs de survie sont vus comme subissant de manière presque passive les contraintes de leurs réseaux sociaux proches (tout en profitant du filet de sécurité que les solidarités intrafamiliales et intracommunautaires apportent), alors que les petits entrepreneurs orientés vers la croissance, eux, intégreraient des réseaux d'affaires et bénéficieraient de réseaux sociaux plus diversifiés qui leur permettraient d'échapper aux contraintes redistributives liées aux réseaux familiaux et communautaires d'origine.

L'ensemble de ces approches constitue une avancée par rapport aux conceptions homogénéisantes du secteur informel et de ses micro-entrepreneurs comme étant des petits capitalistes « en devenir », répondant aux mêmes logiques que celles qui agiraient sur l'*homo economicus* ailleurs dans le monde. Cependant, le fait que la très grande majorité de la littérature se soit concentrée sur l'étude d'un de ces deux principaux segments d'entrepreneurs informels a limité l'effort de recherche vers une représentation plus diversifiée du secteur, potentiellement plus pertinente. C'est la tâche à laquelle se sont attelés Grimm et *al.* (2012) qui y distinguent, eux, trois segments et permettent ainsi d'aller plus loin dans la compréhension de l'hétérogénéité des logiques socio-économiques qui animent les acteurs du secteur informel. Néanmoins, l'attention se concentre encore, dans ce volet de la littérature, sur les performances économiques des micro-entreprises informelles : la nécessité de prendre en compte l'éventail de leurs différences reste fonctionnelle à un seul et même objectif : l'intégration réussie des micro-entreprises informelles dans le marché capitaliste. Dans beaucoup de ces travaux, il est postulé que le but ultime des organisations doit être la maximisation du profit et, par extension, la croissance économique (Cloutier et Langley, 2007).

## 2. L'APPORT D'UNE APPROCHE D'ÉCONOMIE POPULAIRE

Alors que certains s'obstinent à voir dans l'image de l'« entrepreneur informel » l'illustration parfaite du dynamisme entrepreneurial néo-classique contraint par les rigidités introduites par l'État (De Soto, 1994), d'autres auteurs conceptualisent les activités informelles plutôt comme des formes originales de production, possédant une dynamique endogène et leurs propres spécificités (Berrou, 2008 ; Torrès, 2001). C'est dans cette dernière tendance que s'inscrit le courant de l'économie populaire. En effet, c'est aussi bien en rupture avec les théories dualistes et modernisatrices du développement économique, qu'avec la vision néo-classique de l'entrepreneur-type, que ce courant se positionne.

Développée principalement par des auteurs latino-américains (Coraggio, 2013 ; Razeto et Calcagni, 1989), l'économie populaire rejoint les auteurs africanistes qui, en suivant les traces de Keith Hart, ont relevé le défi de décrire de manière plus précise les comportements socio-économiques des acteurs du secteur informel et ont ainsi mis en lumière aussi bien la diversité que la singularité de leurs pratiques (Hull et James, 2012), rejetant par la même occasion le caractère désorganisé, ou même indésirable, parfois prêté à l'économie informelle. Les analyses développées au sein de la littérature sur l'économie populaire se rapprochent ainsi des ethnographies économiques qui tentent de « comprendre les modes spécifiques de fonctionnement et de reproduction des sociétés » (Hugon, 2003, 18) et sont construites autour de « l'acteur populaire », des unités domestiques et de leur capacité à mobiliser les ressources disponibles localement. Plus spécifiquement, le comportement des acteurs est conceptualisé au sein d'un cadre analytique qui permet de prendre en compte aussi bien l'existence d'une autre rationalité (le terme « populaire » renvoie, effectivement, à la rationalité spécifique des acteurs plutôt qu'aux spécificités économiques de leur activité) que les différentes institutions qui organisent leur vie économique et sociale (Polanyi, 1944). Ce point de départ conceptuel permet donc des analyses approfondies et concrètes des pratiques économiques et sociales.

L'action économique y est vue comme insérée dans un contexte social, politique et économique qui influence les formes (institutionnelles) de production, de circulation, de consommation et de financement des biens et des services. Cette vision holiste de l'économie fait référence à la définition substantive de l'économie de Karl Polanyi comme relative à tous les phénomènes résultants de la dépendance de l'homme à la nature et à ses semblables (Lemaître, 2009) et permet la prise en compte d'une pluralité de principes économiques. Les quatre principes d'intégration identifiés par Polanyi sont les suivants : (1) l'administration domestique, (2) la réciprocité, (3), la redistribution, (4) le marché (Hillenkamp et al., 2013). La reconnaissance de cette pluralité de formes institutionnelles sur lesquelles reposent les pratiques économiques concrètes des acteurs conduit également à une attention portée à la « multiplicité de ressources existantes dans l'économie informelle : celles originaires du marché mais aussi de mécanismes de redistribution à plusieurs niveaux, de relations de réciprocité et des ressources propres aux ménages » (*Ibid.*, 2013, 6).

Alors qu'une partie de la littérature sur les segments considère que les deux principaux segments identifiés se réfèrent à deux logiques qualitativement différentes (Berner et al., 2012), la littérature sur l'économie populaire met en avant le fait que l'acteur populaire possède une rationalité propre, répondant à une logique de « reproduction élargie et intergénérationnelle de la vie » (aussi bien matérielle que symbolique) (Coraggio, 2013). Cette rationalité singulière est parfois aussi qualifiée de « rationalité reproductive » (Hinkelammert and Mora, 2009 *in* Coraggio, 2013). Ce n'est pas de survie qu'il s'agit ici mais d'un certain seuil de qualité de vie (aussi bien dans ses aspects biologiques que sociaux) qui est moralement acceptable et qui évolue avec les normes sociales de la société

locale relatives à ce qui est admissible et à l'évaluation sociale des besoins de base (Bauwens et Lemaître, 2014). Il apparaît clairement, au sein de ce cadre d'analyse, que le but de certaines organisations informelles se trouve plutôt dans la préservation de la vie sociale et la préservation de l'environnement local que dans la poursuite d'une accumulation de type capitaliste. Cette manière d'appréhender les entreprises populaires paraît particulièrement pertinente pour expliquer certaines caractéristiques mises en évidence dans la littérature sur les segments telles que (1) pourquoi les petits producteurs accordent autant d'importance à la préservation de leur revenu, mais aussi (2) pourquoi ils ont tendance à diversifier leurs sources de revenu au lieu de se spécialiser dans une seule et même activité, et donc leurs investissements dans la croissance horizontale (multiplication des unités) plutôt que dans la croissance verticale (investissement dans une unité unique) de leur activité et (3) l'investissement prioritaire des acteurs populaires dans l'éducation de leurs enfants (lorsque c'est possible) et les montants relativement élevés dépensés lors d'événements symboliques et autres rencontres communautaires.

D'après les auteurs de l'économie populaire, c'est bien sous cet angle qu'il faut aborder les petites activités informelles, et non comme un ensemble de personnes subissant passivement les contraintes externes et luttant de façon quasi impuissante pour leur survie (Hillenkamp et *al.*, 2013). Les économies locales développées par les acteurs populaires combinent des logiques capitalistes et non capitalistes, avec une superposition constante des valeurs. Au sein des micro-entreprises, les principes associatifs sont combinés à une certaine logique entrepreneuriale et le but poursuivi est celui de la reproduction de la « socialité » plutôt que l'accumulation capitaliste ou l'introduction de changement social (Berner et *al.*, 2012).

### **3. LES MICRO-ENTREPRISES POPULAIRES AU BÉNIN : RÉSULTATS EMPIRIQUES**

En 2013 et en 2015, deux enquêtes exploratoires ont été conduites par Maïté Kervyn de Lettenhove au sud-ouest du Bénin (département du Mono), dans des régions périurbaines. Au total, 48 entretiens qualitatifs ont été menés auprès de micro-entrepreneurs, aussi bien à la tête d'entreprises individuelles que d'initiatives collectives et dans des secteurs aussi variés que le commerce, les services, la transformation, l'agriculture, l'élevage et le maraîchage. Sur ces 48 entretiens, 28 étaient des entretiens qualitatifs très ouverts et 20 ont été initialement conduits dans l'objectif de tester un questionnaire quantitatif. Ces derniers entretiens ont été enregistrés et retranscrits et les données ont été traitées de manière qualitative, par codage. En ce qui concerne les entretiens menés dans des groupements, l'interlocuteur était habituellement le ou la secrétaire ou le ou la présidente, quand celle, ou celui-ci, s'exprimait en français. Les entretiens furent menés en présence d'autres membres du groupement.

Dans cette région, selon le dernier recensement général des entreprises organisé par l'INSAE (2008), 99,1% des entreprises seraient informelles.

Dans le cadre de ces deux terrains à caractère exploratoire, l'échantillon a été construit de manière raisonnée, dans un souci de se confronter à la diversité. Cinq dimensions principales ont été ainsi retenues (tableau 2).

**Tableau 2 : Caractéristiques de l'échantillon**

Dimensions		(n=48)
Sexe	Hommes	27
	+ Groupements mixtes (interlocuteurs masculins)	5
	Femmes	13
	+ Groupements de femmes	3
Secteur d'activité	Agriculture/élevage	22
	Autres	26
Aide externe (appui d'ONG, coopération internationale,...)	Oui	20
	Non	28
Organisation	Groupement (collectif)	8
	Individuelle (et/ou familiale)	40
Taille de l'entreprise	Un ou plusieurs employé(s)	36
	Individuelle (et/ou familiale)	12

Source : auteurs.

À partir des observations sur le terrain, quelques hypothèses exploratoires ont été formulées ; elles constituent les bases d'une typologie originale qui distingue quatre segments au sein de l'économie populaire périurbaine du sud-ouest du Bénin. L'hypothèse d'une typologie à quatre niveaux a été dictée par la confrontation du tableau développé par Berner *et al.* (2012) au terrain d'analyse. En effet, sur le terrain, personne ne semblait correspondre à la logique d'« orientation vers la croissance » telle que décrite par Berner *et al.* (2012) et très peu de personnes à celle de la survie. À la place, nous étions confrontées à une multitude d'acteurs semblant combiner les logiques. À l'aide d'indicateurs pour chaque dimension du tableau 1 et en se basant également sur des indicateurs de bien-être matériel des acteurs, sur la logique de création de l'activité, sur le degré de formalité de l'organisation de l'entreprise – présence de personnel qualifié et structure formelle – et sa taille en termes de capital investi pour discriminer entre les deux « types » du milieu, nous avons dressé une ébauche de typologie destinée à être testée, entre autres, par une récolte de données quantitatives et une analyse de *clusters*. Cette typologie montre que les stratégies des acteurs sont plus complexes et plus difficilement catégorisables que ce que suppose la littérature sur les segments du secteur informel. En particulier, elle fait le constat que très peu d'unités du secteur informel visent l'accumulation au sens capitaliste du terme et qu'il y a un encastrement omniprésent de l'activité productive dans des dynamiques communautaires. Plutôt que d'observer des individus qui se soumettent aux logiques et aux

exigences de viabilité des micro-entreprises, ce sont les micro-entreprises qui semblent généralement servir les intérêts et la logique de viabilité, de reproduction, du groupe social. Nous avons labellisé les quatre segments identifiés comme suit (tableau 3) : (1) entrepreneurs orientés vers la survie, (2) entrepreneurs orientés vers la subsistance, (3) entrepreneurs prospères et (4) entrepreneurs orientés vers la croissance<sup>2</sup>.

**Tableau 3 : Typologie des entrepreneurs de l'échantillon**

Dimensions	Entrepreneurs orientés vers la survie n=4	Entrepreneurs orientés vers la subsistance n=29	Entrepreneurs prospères n=15	Entrepreneurs orientés vers la croissance n=0
<b>Attitude face au risque</b>	Maximisation de la sécurité, lissage de la consommation +	+++	+++	Volonté de prendre des risques ++++
<b>Existence de stratégies de diversification</b>	Partie d'une stratégie de diversification, activité gérée à mi-temps ou avec interruptions ++++	++	+++	Spécialisation +
<b>Insertion sociale et communautaire</b>	Insertion dans des réseaux familiaux et communautaires ++++	Insertion dans des réseaux familiaux et communautaires ++++	Insertion dans des réseaux familiaux et communautaires ++++	Insertion dans des réseaux d'entreprises +
<b>Pressions sociales</b>	Obligation de partage du revenu généré ++++	++	+++	Capacité d'accumuler une partie du revenu généré +

Légende : + : degré auquel les dimensions sont représentées au sein de chaque segment. La première et la dernière colonne sont reprises de la classification opérée par Berner et al. (2012).

Source : auteurs.

<sup>2</sup> Le terme « entrepreneur » est controversé dans le contexte informel africain. En effet, la majorité de ces petits entrepreneurs ont des comportements et des aspirations très différentes de l'image véhiculée de l'entrepreneur occidental. Nous considérons donc ici l'entrepreneur dans sa définition la plus simple, comme quelqu'un qui est à la tête de son initiative économique et qui, comme le défend Torrès (2001), reflète et réinterprète dans ses actions les caractéristiques de l'endroit et de la période dans lesquels il est inséré.

Les observations suivantes, relatives, en particulier, aux attitudes des entrepreneurs à l'égard du risque, à la spécialisation des activités et à la gestion des réseaux sociaux, montrent à quel point la grande majorité des petits producteurs informels sont acteurs de leur « société » locale, inadéquatement représentés par les deux catégories « extrêmes » de survie ou de croissance et pris entre une nouvelle modernité qui permet et justifie les stratégies individualistes et les valeurs héritées liées aux appartenances locales et communautaires.

Premièrement, en ce qui concerne l'aversion au risque, la plupart des répondants, contrairement à ce qui ressort majoritairement de la littérature sur les micro-entreprises informelles (Berner *et al.*, 2012 ; Banerjee et Duflo, 2006) et sur l'aversion au risque des ménages pauvres dans les PED (Akay, Martinsson, Medhin et Trautmann, 2012 ; Yesuf et Bluffstone, 2009 ; Binswanger, 1980), bien qu'opérant dans de toutes petites entreprises informelles, ne semblent pas réticents à une certaine prise de risque. Beaucoup investissent leur épargne dans les infrastructures nécessaires au lancement de leur activité, s'y investissent à plein temps et acceptent l'idée de faire des pertes, au début, dans l'espoir d'un gain futur. Certains répondants ont des stratégies de diversification horizontale de leurs activités et d'autres, bien qu'en se concentrant sur un seul et même secteur (typiquement, l'agriculture) ont des stratégies de diversification au niveau des formes d'organisation dans lesquelles ils s'engagent. Ils cultivent certains champs seuls, d'autres en groupement, et se font parfois engager pour travailler sur le champ de quelqu'un d'autre. Pour finir, la diversification, comme stratégie de minimisation des risques, se situe parfois au niveau du ménage<sup>3</sup>. Nous n'avons pas, sur notre terrain, retrouvé l'opposition du tableau de Berner *et al.* (2012) entre « maximisation de la sécurité, lissage de la consommation » et « volonté de prendre des risques ». Les deux stratégies semblent souvent aller de pair : la prise de risque existe, même si elle est calculée pour assurer, le plus possible, la stabilité des revenus et le bien-être du ménage. Dans notre échantillon, sept répondants seulement ont affirmé ne vouloir prendre aucun risque dans le sens où ils n'ont jamais pris de crédit ni investi leur épargne ou un montant significatif pour lancer leur activité (et n'ont aucune intention de le faire). De ces sept répondants, deux font partie du groupe identifié comme prospère – ce qui remet potentiellement en cause le lien entre prise de risque et niveau de développement de l'entreprise – et trois sont des femmes. D'après les explications reçues par ces dernières, il semble qu'une partie de leur réticence à prendre des risques soit due au fait que ce soit leur revenu qui serve d'assurance (ou de garantie) à l'entièreté du ménage.

---

<sup>3</sup> Par exemple, dans l'agriculture, les ménages développent généralement deux activités : une petite agriculture « domestique » qui sert à nourrir la famille et qui est la plupart du temps gérée par les femmes, avec l'aide des enfants quand ceux-ci ne sont pas à l'école, et une activité dont les revenus servent plutôt à tenter d'« évoluer » sur l'échelle sociale.

De nouveau, d'après les observations sur le terrain, la spécialisation n'est pas automatiquement liée à une attitude ou à une logique davantage tournée vers la croissance. Ellis (2004) suggère d'ailleurs que la diversification est une stratégie bénéfique pour le bien-être socio-économique des ménages : (1) elle aurait une influence positive sur le capital humain en termes d'expérience, de compétences et de volonté d'innover, (2) elle générerait des fonds qui ouvrent le champ des options auxquelles font face les ménages en leur fournissant des ressources de trésorerie pouvant être déployées de façon flexible et (3) elle contribuerait à réduire la vulnérabilité par la diminution des risques et permettrait ainsi de réduire les effets néfastes de la saisonnalité sur la consommation. Selon Hart (1994), les raisons motivant les stratégies de diversification peuvent évoluer : certains petits entrepreneurs diversifient dans le cadre d'une stratégie de minimisation des risques puis, ayant atteint un certain niveau de bien-être socio-économique (permettant que la survie du ménage ne soit plus menacée), utilisent la diversification davantage comme une stratégie d'accumulation. Dans notre échantillon, moins d'un tiers ne diversifient pas leurs activités. Aussi, comme nous l'avons déjà décrit plus haut, les stratégies de diversification des activités peuvent se situer au niveau du ménage et non pas de l'individu seul – le revenu de l'un sert alors d'assurance et l'autre peut se permettre de prendre plus de risques sans directement mettre en cause la survie du foyer – et inclure des stratégies de diversification des formes d'organisation dans lesquelles un individu (ou un ménage) est impliqué. Il s'agit là, typiquement, de l'implication simultanée dans des groupements de producteurs et l'exploitation parallèle d'un champ familial ou d'une quelconque autre activité individuelle.

En ce qui concerne l'opposition présente dans la littérature entre « l'insertion dans des réseaux familiaux et communautaires et l'obligation du partage des revenus » avec « l'insertion dans des réseaux d'affaires et la capacité à accumuler une partie du revenu généré », les obligations de partage du revenu sont en fait généralisées dans notre échantillon. Contrairement à ce que le tableau 1 semble impliquer, sur notre terrain de recherche, la pression des demandes d'aide et de redistribution de la part du réseau familial élargi semble être plus forte sur les entrepreneurs plus riches et prospères que sur les entrepreneurs orientés vers la subsistance. En effet, c'est habituellement la personne de la famille qui s'en sort le mieux qui soutient le reste du réseau familial. Par ailleurs, la redistribution ne se limite pas au revenu. Quand une personne se retrouve face à une sollicitation, sa réponse va dépendre du problème qui lui est soumis. Il peut s'agir, par exemple, de prendre en charge un enfant ou son éducation, d'héberger quelqu'un ou de partager un contact utile, ou d'autres interventions non directement monétaires. Lorsque les micro-entrepreneurs sont à la tête d'une micro-entreprise grandissante, « prospère », l'« évolution » n'est pas nécessairement de type capitaliste et ne conduit pas nécessairement à une désinsertion par rapport aux réseaux sociaux familiaux et communautaires. Dans certains cas, des compétences plus spécialisées (liées à la complexification de l'organisation) doivent, de fait, être recherchées plus loin que le cadre familial et hors des réseaux de base, mais les relations de travail demeurent basées sur

une connaissance et une reconnaissance sociale en premier lieu. Par exemple, beaucoup de relations de vente et d'achat impliquent un crédit – la femme (« bonne dame » en langage local) qui achète au producteur pour revendre sur le marché, ne paye l'entièreté de ce qu'elle lui doit seulement une fois qu'elle a tout vendu elle-même, le directeur qui achète des fournitures pour les élèves de son école ne paye l'entièreté qu'une fois que les parents ont versé les cotisations, etc. – et nécessitent donc un certain degré de confiance, souvent obtenu à travers la répétition des interactions<sup>4</sup>.

La description et les analyses des logiques socio-économiques des acteurs développées dans la littérature sur l'économie populaire éclairent de manière pertinente les observations empiriques des logiques observées au sein de notre échantillon, en particulier de la part du groupe le plus représenté des « entrepreneurs orientés vers la subsistance ». Elles sont donc primordiales à considérer dans l'étude du secteur informel périurbain du sud du Bénin. Cela souligne l'importance pour les programmes d'appui à l'entrepreneuriat de prendre en compte, dans leurs politiques de soutien, les systèmes dans lesquels sont insérés les micro-entrepreneurs. Ne pas envisager leur socialité peut avoir des effets néfastes : soutenir un entrepreneur individuel peut détruire son système communautaire de solidarités et lui imposer de vendre à un prix comptable sans considérer les systèmes de marchandage par lesquels s'échangent les marchandises n'a qu'un sens administratif mais pas d'utilité sociale. Par ailleurs, l'hétérogénéité des logiques socio-économiques développées au sein des acteurs du secteur informel montre que tous n'ont pas besoin de la même forme de soutien. La promotion de politiques de microcrédit ou d'appui non financier à l'entrepreneuriat, qui défend un certain « esprit entrepreneurial » généralement défini comme « investir le capital disponible, mettre en pratique des compétences spécialisées et faire du profit tout en acceptant un risque » (Berner et *al.*, 2012, 383), n'est probablement pertinente que pour une minorité de la population ciblée.

## CONCLUSION

Les observations empiriques décrites dans cet article et soutenues par la littérature sur l'économie populaire, ainsi que par certains autres travaux insistant sur l'hétérogénéité et la singularité des pratiques au sein du secteur informel africain, montrent que les deux segments les plus fréquemment considérés dans la littérature sur le secteur informel (c'est-à-dire les entrepreneurs orientés vers la survie et ceux orientés vers la croissance tels que décrits par Berner et *al.*, 2012) ne sont pas forcément les plus représentatifs de la majorité des logiques socio-économiques effectivement observées sur le

<sup>4</sup> Ceci rejoint les observations de Fafchamps et Minten (1999).

terrain. La plus grande partie des personnes interviewées dans le cadre de cette étude appartient à des catégories « intermédiaires », développant des stratégies mixtes, complexes et nuancées, dans la conduite de leurs activités économiques, qui procèdent plutôt d'une rationalité de « reproduction élargie de la vie » qui se rapproche de celle décrite par José-Luis Coraggio pour les classes populaires sud-américaines. Sur le terrain, nous n'avons observé aucun entrepreneur correspondant à la définition « type » de l'entrepreneur occidental considéré comme « tourné vers la croissance ».

L'analyse porte deux messages pour les politiques de développement. *Premièrement*, l'entrepreneur informel « typique » est trop rapidement assimilé soit aux entrepreneurs orientés vers la survie, en attente d'une opportunité d'emploi et sans capacité entrepreneuriale, soit aux entrepreneurs orientés vers la croissance pour qui il suffirait de lever certaines contraintes externes telles que le crédit pour initier la croissance économique. Peu de politiques d'appui au secteur informel font même cette distinction et, trop souvent, elles mettent en place des programmes de soutien inadaptés qui sont, de par leur conception – nous pensons surtout au microcrédit et aux programmes de soutien au micro-entreprenariat – destinés à ne pouvoir être exploités que par le segment du secteur informel qui serait en quelque sorte déjà « tourné vers la croissance ». *Deuxièmement*, il est crucial de prendre en compte le contexte social, économique et politique des acteurs soutenus. Le terrain de recherche de la présente étude révèle, par exemple, que le soutien aux entrepreneurs individuels de certains programmes de développement peut avoir un impact significatif sur les structures de sociabilité et de soutien existantes (surtout en milieu rural) en créant, par exemple, des jalousies et des incompréhensions. De même, le manque de prise en considération du système économique global dans lequel sont intégrés les petits entrepreneurs (filiales, demande locale, système de fixation des prix, provenance des ressources,...) peut rapidement conduire à des effets pervers sur leurs activités économiques.

## BIBLIOGRAPHIE

- ACS Z. J., VARGA A. (2005) Entrepreneurship, agglomeration and technological change, *Small Business Economics*, 24(3), 323-334.
- AKAY A., MARTINSSON P., MEDHIN H., TRAUTMANN S. T. (2012) Attitudes toward uncertainty among the poor: an experiment in rural Ethiopia, *Theory and Decision*, vol. 73, n° 3, 453-464.
- AMOROS J. E., CHRISTI O. (2011) Poverty and Entrepreneurship in Developing Countries, in Minniti M. (ed.) *The dynamics of Entrepreneurship: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data*, Oxford, Oxford University Press.
- BANERJEE A., DUFLO E. (2006) The Economic Lives of the Poor, *Working Paper* n° 36. 06-29, Cambridge, MIT, Department of Economics.
- BAUWENS T., LEMAÎTRE A. (2014) Popular economy in Santiago de Chile: State of affairs and challenges, *World Development*, vol. 64, 65-78.

- BENJAMIN N., MBAYE A. A. (2012) Les entreprises informelles de l'Afrique de l'Ouest francophone. Taille, productivité et institutions, *Afrique en Développement*, Montreuil, Pearson France.
- BERNER E., GOMEZ G. M., KNORRINGA P. (2012) 'Helping a Large Number of People Become a Little Less Poor': The Logic of Survival Entrepreneurs, *European Journal of Development Research*, n° 24, 382-396.
- BERROU J.-P. (2008) Une analyse des réseaux personnels des entrepreneurs de l'économie populaire de Bobo-Dioulasso (Burkina Faso) : choix théoriques, implications méthodologiques et premiers résultats, *Actes de la Journée d'études du Réseau Thématique 26 de l'Association Française de Sociologie : Nouvelles approches, nouvelles techniques en analyse de réseaux sociaux*, 28 mars, Université de Lille 1.
- BERROU J.-P., GONDARD-DELCROIX C. (2013) *Mécanismes informels de gestion des risques : impact sur les dynamiques entrepreneuriales*, communication, XXIXèmes journées du développement de l'Association Tiers-Monde, « Économie informelle et développement : emploi, financement et régulations dans un contexte de crise », Université Paris-Est Créteil, 6, 7 et 8 juin.
- BINSWANGER H. (1980) Attitudes Toward Risk: Experimental Measurement in Rural India, *American Journal of Agricultural Economics*, 62, 395-407
- BIT (1972) *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Geneva, ILO.
- CLOUTIER C., LANGLEY A. (2007) Competing rationalities in organizations: A theoretical and methodological overview, *Cahiers de recherche du GÉPS*, vol. 1, n° 3.
- CORAGGIO J.-L. (2013) De Polanyi à l'économie sociale et solidaire en Amérique latine, in Hillenkamp I., Laville J.-L. (ed.) *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi*, Paris, Erès.
- DE SOTO H. (1994) *L'autre sentier. La révolution informelle*, Paris, La Découverte.
- ELLIS F. (2004) Occupational Diversification in Developing Countries and Implications for Agricultural Policy, *Hot Topic Paper*, Programme of Advisory and Support Services to DFID (PASS), Project n° WB0207.
- FAFCHAMPS M., MINTEN B. (1999) Relationships and traders in Madagascar, *Journal of Development Studies*, 35(6), 1-35.
- FIELDS G. S. (2009) Segmented Labor Market Models in Developing Countries, in Kincaid H., Ross D. (ed.) *The Oxford handbook of the philosophy of economic science*, Oxford, Oxford University Press.
- GRIMM M., GUBERT F., KORIKO O., LAY J., NORDMAN C.-J. (2013) Kinship ties and entrepreneurship in Western Africa, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 26(2), 125-150.
- HART K. (1973) Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana, *Journal of Modern African Studies*, vol. 11, n° 1, 61-89.
- HART G. (1994) The Dynamics of Diversification in an Asian Rice Region, in Koppel B., Hawkins J., James W. (ed.) *Development or Deterioration: Work in Rural Asia*, Oxford and New York, Oxford University Press, 47-71.
- HILLENKAMP I., LAPEYRE F., LEMAÎTRE A. (2013) *Securing Livelihoods : Informal Economy Practices and Institutions*, Oxford, Oxford University Press.
- HOUSE W. J. (1984) Nairobi's informal sector: Dynamic entrepreneurs or surplus labour?, *Economic Development and Cultural Change*, 32(2), 277-302.

- HUGON P. (2003) *L'Économie de l'Afrique*, Paris, La Découverte.
- HULL E., JAMES D. (2012) Introduction: Popular Economies in South Africa, *Africa*, 82, 1-19.
- INSAE (2008) *Recensement général des entreprises*, Cotonou, Bénin.
- LAUTIER B. (2005) Économie informelle, in Laville J.-L., Cattani A. D. (ed.) *Dictionnaire d'une autre économie*, Paris, Desclée de Brouwer, 175-182.
- LEMAÎTRE A. (2009) *Organisations d'économie sociale et solidaire. Lectures de réalités Nord et Sud à travers l'encastrement politique et une approche plurielle de l'économie*, Louvain-la-Neuve, Presses universitaires de Louvain.
- MALONEY W. F. (2004), Informality revisited, *World Development*, vol. 32, n° 7, 1159-1178.
- MEAD D. C., LIEDHOLM C. (1998) The dynamics of micro and small enterprises in developing countries, *World Development*, 26(1), 61-74.
- PHILLIPS C., BATHIA-PANTHAKI S. (2007) Enterprise development in Zambia: Reflections on the missing middle, *Journal of International Development*, n° 19, 793-804.
- PERRY G. E., ARIAS O., FAJNZYLBER P., MALONEY W. F., MASON A., SAAVEDRA-CHANDUVI J. (2007) *Informality: Exit and Exclusion*, Washington D.C., The World Bank.
- POLANYI K. (1944) *The great Transformation. The political and economic origins of our time*, New York, Beacon Press.
- RAZETO L., CALCAGNI R. (1989) *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y trabajo*, Santiago de Chile, PET/ TPH.
- ROGERSON C. M. (1996) Urban poverty and the informal economy in South Africa's economic heartland, *Environment and Urbanization*, 8(1), 167-179.
- ROSA P., KODITHUWAKKU S., BALUNYWA W. (2006) Reassessing necessity entrepreneurship in developing countries, *Institute for Small Business & Entrepreneurship*, conference paper, 31 oct. - 2 nov., Cardiff-Caerdydd, 1-13.
- TORRÈS O. (2001) Les divers types d'entrepreneuriat et de PME dans le monde, *Management International*, vol. 6, n° 1, 1-19.
- YESUF M., BLUFFSTONE R. (2009) Poverty, Risk Aversion and Path Dependence in Low Income Countries: Experimental Evidence from Ethiopia, *American Journal of Agricultural Economics*, 91(4), 1022-1037.