

DOCUMENT DE TRAVAIL

DT/97/06

Etude des trajectoires de microentreprises dans les pays en développement

Aspects théoriques, méthodologiques et premiers
résultats d'enquêtes sur échantillon constant

Sarah MARNIESSE

Etude des trajectoires de microentreprises dans les pays en
développement : aspects théoriques, méthodologiques et premiers
résultats d'enquêtes sur échantillon constant

Sarah Marniesse¹

¹ DIAL-Université Paris I-Sorbonne (CED)

Table des matières

Introduction.....	7
1. Les trajectoires de microentreprises dans un pays en développement : approche théorique.....	9
1.1. Définition et particularités des trajectoires de microentreprises	10
1.1.1. Créations de microentreprises	10
1.1.2. Disparitions de microentreprises	11
1.1.3. Forme de la trajectoire	12
a) Evolution des effectifs	12
b) Evolution du capital	13
c) Evolution du chiffre d'affaire.....	14
1.1.4. Croissance et multiplication des établissements	14
1.2. L'hétérogénéité des trajectoires : quelques éléments théoriques	16
1.2.1. Théorie générale	16
a) Facteurs explicatifs des performances	17
a)1. Trajectoires et facteurs externes.....	17
a)2. Trajectoires et facteurs internes	18
b) Théories « biologistes » versus théorie de la croissance aléatoire	21
b)1. Théories biologistes et lois d'évolution.....	21
b)2. Croissance aléatoire des firmes.....	21
b)3. Tests empiriques de ces théories	22
1.2.2. Les trajectoires de microentreprises dans les PVD : particularités et schéma théorique à tester.....	23
a) Analyses sur les petites et micro entreprises et leur incapacité à se développer.....	24
a)1. Des analyses optimistes et volontaristes, qui placent les microentreprises au centre des débats économiques	24
a)2. Des conclusions pessimistes sur la capacité des microentreprises à se développer	25
a)2.1. Une dynamique bloquée.....	25
a)2.1.1. Le secteur informel : lieu de pauvreté et consécration d'un échec	25
a)2.1.2. Le Missing-Middle, conséquence de l'incapacité des firmes à se développer.....	26
a)2.1.2.1. Définition	26
a)2.1.2.2. Les explications les plus courantes.....	26
a)2.1.2.3. Un thème controversé	29
b) Les hypothèses à tester	30
2. Méthodologie de l'enquête.....	31
2.1. L'enquête sur échantillon constant	31
2.1.1. les enquêtes réalisées jusqu'à présent sur la dynamique des micro et petites entreprises : enquêtes en coupe transversale	31
2.1.2. Les enquêtes sur échantillon constant : avantages et inconvénients	32
a) Principe	32
b) Atouts de cette méthode.....	32

c)	Des faiblesses toutefois	33
2.2.	Le choix des indicateurs de trajectoires	34
2.3.	Le choix de l'échantillon	34
2.4.	L'élaboration du questionnaire.....	35
2.5.	La réalisation de l'enquête	36
2.5.1.	caractéristiques des enquêtes utilisées	36
2.5.2.	Réalisation de l'enquête.....	37
2.6.	Les indicateurs synthétiques de dynamique	38
2.6.1.	Les indicateurs d'évolution.....	38
a)	Indicateurs quantitatifs.....	38
b)	Indicateurs plus qualitatifs	39
2.6.2.	Les matrices de transition	40
3.	Premiers résultats.....	41
3.1.	Bilan global des enquêtes.....	41
3.1.1.	Caractéristiques des entreprises qui ont disparu sur la période	42
3.1.2.	Les facteurs explicatifs de la disparition des entreprises.....	44
3.2.	Etude des entreprises retrouvées	45
3.2.1.	Caractéristiques des entreprises	45
a)	Des microentrepreneurs d'un niveau scolaire relativement élevé.....	46
b)	Des entreprises qui empruntent très peu au système bancaire	46
c)	Des types de main d'œuvre qui reflètent des modes de fonctionnement au sein des microentreprises.....	47
3.2.2.	Etude des trajectoires.....	49
a)	Mesures de la mobilité	49
b)	Schéma explicatif de la croissance des microentreprises.....	53
	Conclusion	57
	Annexe 1 : Description de l'échantillon	60
	Annexe 2 : l'évolution du nombre d'actifs pour chaque entreprise sur la période étudiée, exemple de l'échantillon guadeloupéen	62
	Annexe 3 : tableaux récapitulatifs des analyses de la variance.....	64
	Annexe 4.....	69
	Bibliographie	71

Remerciements :

Cette étude a bénéficié des nombreux conseils de C.Morrisson,
et n'aurait pu être réalisée sans l'appui technique :

- ◇ de l'INSEE de Pointe-à-Pitre et de J.C.Courbain
- ◇ de l'Institut d'Etudes Quantitatives de Tunis et d'A.Ben Zakour
- ◇ du PNUD et de L'INSAE de Cotonou et de J.Charmes
- ◇ du projet MADIO à Antananarivo et de J.G.Randrianarison
- ◇ de L'ORSTOM de Quito et de R.Roggiero

Introduction

La crise dans les PVD et la mise en oeuvre consécutive des politiques d'ajustement ont entraîné au cours des années 80 la croissance spectaculaire du chômage urbain et de la pauvreté. Parallèlement, elles ont révélé et accentué l'importance stratégique de l'économie informelle, seule à même de fournir des biens et services à bas prix, ainsi que des revenus, aussi minimes soient ils, à ceux que le secteur moderne ne pouvait absorber voire rejeter. La crise a supprimé, selon les pays, de 10% à 20% des emplois salariés formels, alors que l'offre de travail continuait de croître du fait de la croissance de la population active, et que la capacité d'absorption du secteur agricole s'avérait limitée. Faute d'alternative, les chômeurs se sont souvent tournés vers le secteur informel. Les situations sont variables : du travailleur indépendant au petit patron qui emploie de la main d'oeuvre et investit, du salarié permanent au travailleur temporaire, de l'apprenti rémunéré à l'aide familial, les emplois dans le secteur informel se multiplient, souvent partiellement ou totalement en marge des circuits officiels. Le secteur informel est apparu dès lors comme un secteur refuge, un secteur de subsistance, sans autre perspective que d'assurer un minimum vital aux nouveaux exclus, et pourtant paré de toutes les vertus, tant il semble l'ultime recours dans une situation qui traduit l'échec des théories et modèles « industrialistes » du développement.

Le développement des microentreprises, associé à leur « formalisation », est souvent présenté, dans ce contexte, comme un faux débat. Si les microentreprises africaines ou sud-américaines n'ont aucune raison de se développer sur le modèle des petits ateliers européens du siècle dernier ou des microentreprises est-asiatiques, parce que les contextes socio-économiques n'ont rien de commun, elles n'en auraient pas non plus la « vocation », parce que la fonction sociale du secteur informel primerait sur sa fonction économique.

Bien sûr, la plupart des études mettent en évidence l'existence d'unités de production informelles qui parviennent à dégager un surplus utilisé pour développer l'entreprise. Mais, qu'elles s'inscrivent dans une approche dualiste² ou qu'elles appréhendent le secteur informel

² Pour Steel, par exemple, ou Nihan, le secteur informel est partagé entre une partie traditionnelle et une partie moderne, cette dernière étant envisagée dans l'optique d'une évolution possible vers une forme capitaliste, grâce à une liaison positive entre intensité capitaliste et productivité du travail. La différenciation entre activité évolutive et activité involutive naît de caractéristiques propres au secteur informel.

comme inscrit dans un contexte global³, elles insistent toutes sur la marginalité de ces phénomènes de croissance. L'image qui ressort de la littérature empirique est globalement celle d'un secteur où les microentreprises capables de se développer seraient l'exception plutôt que la règle.

Rares sont toutefois les analyses qui se sont véritablement penchées sur les trajectoires des microentreprises pour étudier leurs évolutions relatives (progression, stagnation, régression ou disparition) et tenter de l'expliquer. Rares sont les enquêtes réalisées avec des méthodes appropriées, qui permettent de suivre les trajectoires d'un ensemble de microentreprises sur une période de temps donnée.

Pourtant, établir des typologies au sein des microentreprises, repérer celles qui sont capables de créer des emplois et de la richesse, comprendre leurs modes de fonctionnement, et recenser leurs besoins, pour faciliter ensuite leur développement, représente un enjeu très important dans les économies en développement. Les microentreprises y concentrent en effet un ensemble d'avantages (les emplois générés par unité de capital sont plus nombreux, dans des contextes où le capital est rationné quand la main d'oeuvre abonde, la flexibilité y est plus grande dans des contextes où de fréquents changements affectent le marché des biens et du capital, la transformation progressive des structures de revenu est favorisée, la production est adaptée aux besoins du plus grand nombre, etc...) qui devraient en faire des cibles privilégiées.

Devant l'enjeu que représente la survie des microentreprises et le développement d'emplois stables en leur sein, un certain nombre de questions, restées en suspens ou très peu étudiées, méritent d'être analysées de plus près :

- Comment analyser et quantifier les phénomènes de progression-stagnation-régression-disparition au sein des microentreprises ?
- Comment expliquer la diversité des devenirs individuels ? Existe-t-il des variables explicatives significatives qui permettraient de rendre compte de ces évolutions ?

Cette étude se propose d'aborder les dynamiques de microentreprises, en privilégiant les questions d'ordre méthodologique. Après avoir réfléchi à la notion de trajectoire d'entreprise

³ C. de Miras (1985) s'efforce de comprendre les différentes dynamiques en envisageant également le secteur informel comme un élément de reproduction sociale des ménages, dans le cadre global de reproduction de la société. J. Charnes (1990) écrit, dans cette perspective : «Des revenus supérieurs au minimum de subsistance ne se traduisent évidemment pas par l'apparition automatique d'une épargne : la nécessité s'impose ici de relier ces revenus aux besoins qu'ils sont censés satisfaire au sein des ménages (...) »

dans un pays en développement, nous présenterons la méthodologie d'enquête utilisée, avant de rassembler les premiers résultats d'enquêtes réalisées sur des échantillons constants de microentreprises tunisiennes, béninoises, malgaches, et équatoriennes, et un échantillon test d'entreprises guadeloupéennes.

Définition des microentreprises : La quinzième conférence internationale des statisticiens du travail, qui s'est réunie en 1993, a défini le secteur informel comme constitué à la fois d'entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte (et pouvant employer des travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale et des salariés occasionnels), et d'entreprises d'employeurs informels, qui emploient un ou plusieurs salariés de façon continue, et peuvent être définies par un critère de nombre de personnes occupées pendant la période de référence. L'expérience montre toutefois que, dans de nombreux PVD, la distinction entre les divers statuts de la main d'oeuvre est extrêmement floue, notamment entre apprentis et aides familiaux, mais également entre salariés et indépendants, entre salariés et apprentis, et entre salariés et aides familiaux rémunérés. Il nous semble plus clair de choisir comme objet d'étude un segment défini en terme de nombre total d'actifs travaillant dans l'entreprise, quelque soit leur statut. Ainsi,

- le segment des microentreprises sera défini comme un ensemble d'unités de production ayant entre 2 et 9 actifs, quelles que soient les caractéristiques de ces actifs. « Le seuil de 10 actifs semble en effet correspondre, dans de nombreux cas, à des changements de structures et de comportements, liés au critère d'enregistrement » (J. Charmes, 1987)

- les unités de production constituées d'un seul actif seront qualifiées d'indépendants. Les indépendants « marginaux » (ceux qui ne disposent pas de capital) sont exclus de l'analyse, car nous supposons qu'un entrepreneur supporte par définition des coûts fixes. En effet, dès lors qu'il crée un emploi, ou investit dans du capital productif le chef d'entreprise assume des charges fixes qu'il doit s'efforcer de rentabiliser par un niveau de recettes minimum. Il doit gérer son entreprise, établir des prévisions à moyen terme, assumer davantage de responsabilités qu'un indépendant sans charges fixes.

- les entreprises de 10 à 50 actifs sont qualifiées de petites entreprises. En pratique, un échantillon de petites entreprises (10-30 actifs) a été introduit dans l'étude à titre d'échantillon témoin.

- les microentreprises modernes sont exclues de l'analyse. Elles sont généralement caractérisées par un ratio (capital/travail) élevé et/ou un niveau de diplôme élevé du chef d'entreprise. Ainsi, les cabinets d'avocats ou de médecins, ou les entreprises de services informatiques sont, à la condition qu'elles emploient moins de 10 actifs, des microentreprises modernes. En pratique, la sélection entre microentreprises traditionnelles et modernes se fait « de facto » par choix des secteurs d'activité enquêtés. L'enquête porte sur les secteurs d'activités traditionnels les plus fréquemment rencontrés dans les pays retenus : industrie agroalimentaire-restauration, textile-couture-broderie, réparation mécanique, bois. Nous avons toutefois complété l'échantillon d'entreprises traditionnelles malgaches par un sous-échantillon de micro et petites entreprises modernes (consultants, conseil aux entreprises), à titre d'échantillon témoin.

1. Les trajectoires de microentreprises dans un pays en développement : approche théorique

Le dynamisme du tissu entrepreneurial est un fait avéré dans la théorie économique. Le tissu entrepreneurial est en mouvement parce que de grandes tendances affectent les différents secteurs industriels (approche macroéconomique). Il est en mouvement parce que les unités productives qui le composent naissent et meurent, donc se renouvellent, et parce qu'entre le moment où elles apparaissent et celui où elles disparaissent elles évoluent selon des trajectoires qui leur sont propres (approche microéconomique). L'approche microéconomique

sera adoptée ici, parce qu'elle offre la possibilité de mieux repérer les facteurs qui pourraient rendre compte des évolutions relatives des entreprises.

Cette partie s'interroge sur ce que l'on désigne par trajectoire de microentreprises dans un pays en développement.

Une trajectoire est théoriquement bornée par une date de création, et par une date de disparition. Toutefois, notre étude porte souvent sur des données d'entreprises encore en activité, et analyse par conséquent des «trçons» de trajectoires.

1.1. Définition et particularités des trajectoires de microentreprises

1.1.1. Créations de microentreprises

On a souvent défini les microentreprises du secteur informel par un critère de non respect des réglementations en vigueur. S'il est vrai que l'utilisation de ce critère exclut parfois à tort du secteur informel les microentreprises qui fonctionnent sur le mode traditionnel mais sont dans une zone grise de respect partiel des réglementations, nombreuses sont toutefois les microentreprises qui emploient de la main d'œuvre, produisent et vendent sans jamais avoir pris la peine de déclarer leur existence à un organisme officiel. A la différence de ce que l'on constate dans les pays développés, la création d'une microentreprise dans un PVD (et parfois d'une entreprise plus grande) ne requiert pas toujours une structure élaborée et une déclaration d'existence en bonne et due forme. Créer une microentreprise, c'est d'abord produire et vendre. Pour cette raison, les fichiers administratifs reflètent généralement assez mal la réalité du secteur de la microentreprise.

La création d'une entreprise se situe à l'intersection d'une initiative individuelle, d'un projet et des contraintes de l'environnement. Une initiative individuelle résulte de motivations très différentes, selon que le créateur devient entrepreneur pour des raisons « positives » (désir d'être indépendant, de s'inscrire dans une tradition familiale, etc..) ou par contraintes (parce qu'il n'a pas trouvé de travail salarié, « parce qu'il faut bien faire quelque chose⁴ » pour rassembler un revenu minimum). Un projet peut être clairement défini en termes d'objectifs de croissance, d'insertion professionnelle, d'investissement, d'innovation, de diversification

⁴ Réponse très fréquente dans les enquêtes réalisées.

des ventes, etc., comme il peut se résumer à un simple objectif d'obtention d'un revenu satisfaisant, voire à un objectif de survie. Le contenu du projet et la nature de l'initiative individuelle sont très souvent liés, de telle sorte qu'un chef d'entreprise mû par le désir de créer son entreprise ou de moderniser l'entreprise familiale aura probablement élaboré un projet plus ambitieux que l'entrepreneur qui ne cherche qu'à survivre et se focalise sur le court terme. Ils sont enfin fortement déterminés par les contraintes de l'environnement (rationnement du crédit, concurrence, instabilité de la demande, etc).

L'augmentation récente du nombre de microentreprises dans les PVD invite à s'interroger sur les raisons et les modalités des créations récentes : **parmi les microentreprises de création récente, beaucoup ne sont-elles que l'expression de la volonté de survivre à la marge ou s'agit-il de nouvelles entreprises dynamiques, établies sur la base d'un projet de long terme, et capables de générer des emplois de manière significative dans l'avenir ?**

1.1.2. Disparitions de microentreprises

Elles renvoient à différents processus distincts : une microentreprise abandonne la production dans un secteur tout en continuant d'exister, une microentreprise disparaît parce qu'elle est rachetée par une autre, une microentreprise fait faillite, et cesse d'exister à la suite d'un échec, une microentreprise disparaît parce que l'entrepreneur prend sa retraite, est malade ou décède, sans qu'un autre entrepreneur ait pris sa succession. Une entreprise peut également cesser momentanément son activité, sans pour cela disparaître définitivement. La flexibilité des microentreprises autorise en effet leur mise en sommeil provisoire qui peut se prolonger. Elle autorise également leur survie, alors que l'activité productive est nulle, que la situation pourrait s'apparenter à celle d'une faillite. Le microentrepreneur est présent, joue aux cartes ou aux dominos avec ses voisins, sans avoir vu un client depuis des mois. S'il n'a pas de charge, du fait de l'extrême flexibilité de la structure productive, et s'il vit grâce aux revenus de sa femme ou de sa famille, cette situation est tenable.

Ces différents types de disparition, ou pseudo-disparition ne revêtent pas la même signification économique. Ils n'ont pas les mêmes conséquences sur l'emploi et la production d'un pays. Il sera pourtant difficile de les distinguer, lorsqu'on ne dispose pas de trace de l'entreprise.

1.1.3. Forme de la trajectoire

Une trajectoire n'est qu'en partie déterminée par un projet. Elle peut s'éloigner du projet initial au cours du temps parce que l'entrepreneur acquiert peu à peu l'expérience qui l'incite ou l'autorise à réviser ses objectifs, ou parce que les contraintes de l'environnement influencent également sa mise en oeuvre et ses résultats.

Une trajectoire d'entreprise peut être définie par l'évolution de différentes variables, qui ne sont d'ailleurs pas toujours corrélées les unes aux autres.

Les études réalisées jusqu'à présent sur les performances individuelles des entreprises ont principalement eu pour cadre les pays développés et se sont essentiellement fondées sur deux indicateurs : le taux de croissance de la valeur ajoutée et la rentabilité financière corrigée⁵. Il est clair que ces deux indicateurs ne sont pas adaptés à l'étude des trajectoires de microentreprises de pays en voie de développement. Dans la majorité des cas, en effet, ces dernières fonctionnent sans comptabilité précise, les microentrepreneurs se trouvant ainsi dans l'impossibilité de calculer nombre d'indicateurs pourtant essentiels aux yeux des entrepreneurs de pays développés. Quand ils pourraient fournir ces chiffres, ils ne le veulent pas forcément car ils ne sont pas toujours en règle en matière fiscale, et appréhendent les contrôles administratifs.

Il est, par conséquent, nécessaire de définir des indicateurs qui permettent de rendre compte des évolutions au sein des microentreprises de PVD, et que l'on puisse facilement mesurer.

Dans un premier temps, trois variables ont été retenues : le travail, le capital et le chiffre d'affaire. La première sera toutefois privilégiée, car mieux connue que les deux autres dans le secteur de la microentreprise, même si les limites de ce choix sont nombreuses.

a) Evolution des effectifs

Globalement, on peut considérer qu'une entreprise qui embauche du personnel supplémentaire sur une période de temps donnée affiche une trajectoire croissante. Toutefois, il faut analyser l'évolution de la main d'oeuvre avec beaucoup de précautions et prendre en compte les caractéristiques des actifs embauchés.

A la différence des pays développés, un pourcentage élevé d'actifs non salariés caractérise en effet la main d'oeuvre de nombreux PVD. En période de difficultés économiques, par

exemple, la gestion des microentreprises se fonde souvent sur l'exploitation des ressources peu coûteuses, quasi gratuites (apprentis), voire gratuites (aides familiaux). Une augmentation de ce type de main d'oeuvre, qui n'entraîne pas de coûts supplémentaires, ne peut être mise sur le même plan que l'embauche de personnel salarié qui représente une charge durable pour l'entreprise. Si la seconde est bien le signe d'une croissance de l'entreprise, la première traduit seulement une adaptation à une forte contrainte qu'est l'instabilité de l'environnement. Autre exemple du même ordre, dans certains pays, l'apprenti paie le patron pour la formation dispensée ; il est donc dans l'intérêt « financier » du patron d'embaucher des apprentis même si (ou surtout si) la clientèle fait défaut, car ils représentent dans ce cas une ressource pour l'entreprise et non une charge. De même, il peut arriver qu'un chef d'entreprise embauche de la main d'oeuvre pour des raisons plus « sociales » qu'économiques, lorsqu'il ne peut refuser de donner du travail à un membre de sa famille, par exemple, ou à un voisin. Ainsi est-il crucial de s'interroger sur l'évolution du nombre mais aussi de la nature des emplois, et sur leur signification en terme de développement de l'entreprise.

Il peut être intéressant de compléter cette évolution de la main d'oeuvre par une évolution du capital productif.

b) Evolution du capital

« On entend par accumulation du capital ? la concrétisation physique, en tant qu'accroissement réel, brut et net, des immobilisations matérielles qui participent à la production » (C. De Miras, 1987). L'accumulation du capital par le microentrepreneur dans son entreprise est le résultat de trois phases successives :

- la constitution d'une épargne dégagée du résultat d'exploitation de la microentreprise, ou de revenus tirés d'une autre activité / ou la possibilité d'emprunter, que ce soit dans une banque, une tontine, ou à des proches.
- l'utilisation de ces fonds sous la forme d'investissements économiques (qu'on oppose aux dépenses à fonction sociale).
- l'augmentation du stock de capital (et pas seulement son renouvellement). Si seul le renouvellement ou l'entretien sont assurés, le capital est constant. Si l'entretien ne peut être assuré, il y a alors diminution du stock de capital.

⁵ Voir à ce sujet : P.Artus, F.Legendre, et P.Morin (1989)

Il peut arriver que cette accumulation de capital réponde à une volonté d'innover, de produire de nouveaux biens.

L'accumulation de capital est généralement le signe d'une consolidation de l'activité qui peut s'accompagner d'une hausse de l'emploi. Mais elle peut également, dans le cas d'un passage à une technique plus intensive en capital, se traduire par une substitution du capital au travail, et par conséquent par une diminution de l'emploi.

L'objet de ce travail sera aussi d'analyser, dans la mesure des données disponibles, l'évolution du capital productif, de façon à la relier à l'évolution du travail, et à analyser la liaison entre les deux variables.

Il est toutefois important de noter que l'évaluation du stock de capital, des investissements récents ou les prévisions pour l'année à venir sont parfois difficiles à connaître dans les microentreprises des PVD, le niveau des investissements passés étant donné de façon très approximative, et les « prévisions » procédant davantage du voeu pieu que d'une réelle réflexion sur les possibilités d'investissement..

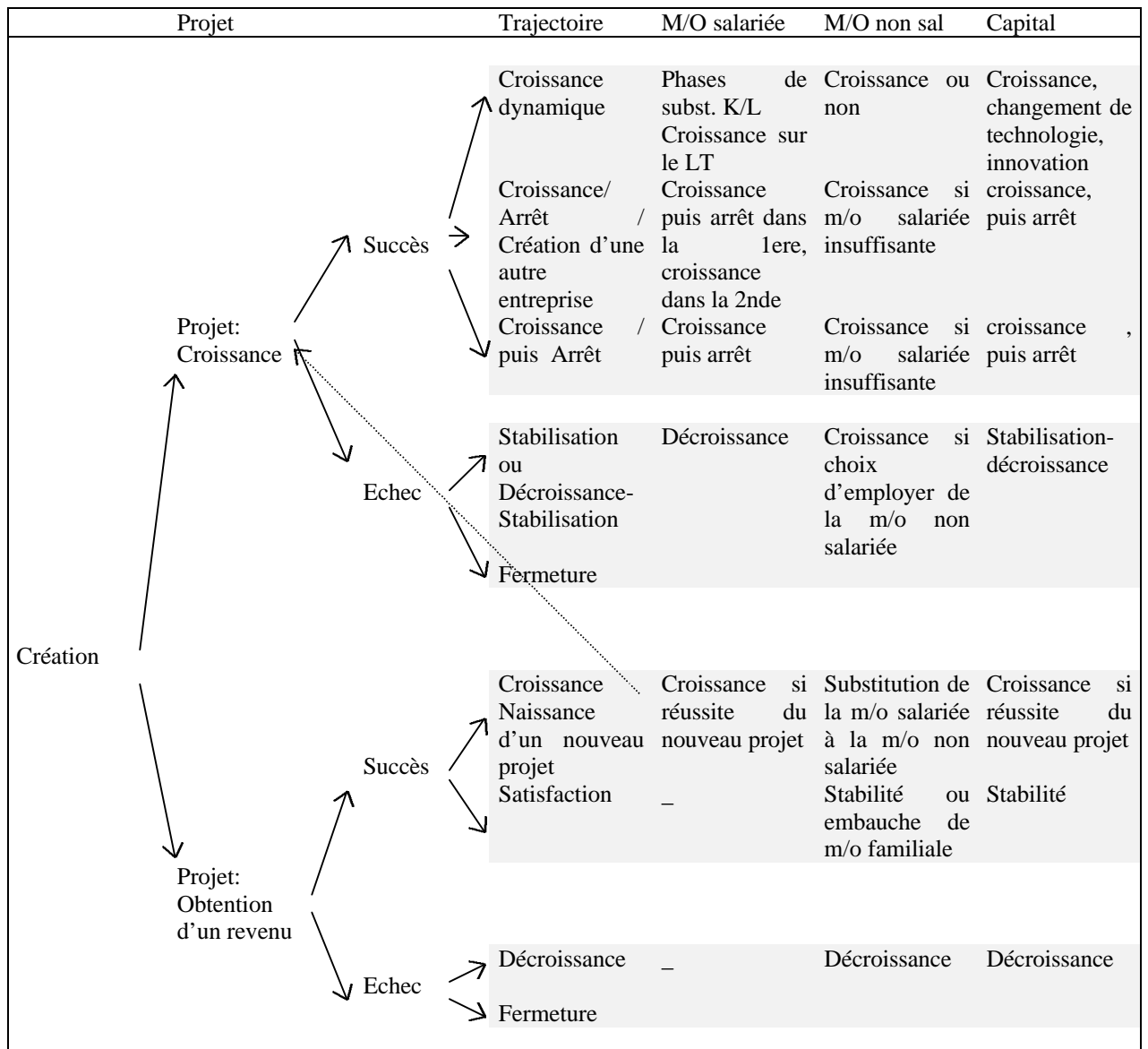
c) Evolution du chiffre d'affaire

Cet indicateur nous informe sur l'évolution du niveau de demande adressée à l'entreprise. Bien que les entrepreneurs soient nombreux à refuser de donner ce chiffre, il sera toutefois intéressant d'étudier d'éventuelles corrélations entre l'évolution des chiffres d'affaires des microentreprises qui ont bien voulu les fournir et l'évolution des deux variables précédentes.

1.1.4. Croissance et multiplication des établissements

De nombreuses études sur les microentreprises font état d'une quasi-inexistence de développement « vertical », qu'elle soit fondée sur une croissance de l'emploi ou du capital productif. En revanche, elles soulignent qu'un microentrepreneur aura tendance créer une seconde structure plutôt qu'à développer la première, pour de multiples raisons dont son incapacité à gérer une entreprise de taille plus importante, l'impossibilité de se procurer des capitaux ou la volonté de diversifier les risques de faillite. Alors qu'un développement vertical signifie la consolidation de la structure productive, la stabilisation de l'emploi, l'accumulation de capital, la multiplication des micro-établissements ne semble pas avoir les mêmes effets.

Figure 1 : Schéma récapitulatif des trajectoires théoriques



Ce schéma recouvre la majeure partie des cas de figure à l'œuvre dans le secteur de la microentreprise. Il sera difficile de l'analyser tel quel, et notamment d'analyser l'impact d'un type de projet sur la trajectoire de l'entreprise, en partie parce que la discrimination entre les différents projets d'entreprise est difficile à mener à partir des déclarations des chefs d'entreprise, surtout lorsque la création n'est pas récente. Toutefois, l'étude empirique sera consacrée à l'analyse de tronçons de trajectoires d'un échantillon d'entreprises suivies sur un intervalle de temps qui varie de un à quatre ans selon les pays.

Au préalable, une revue succincte des principales théories explicatives de l'hétérogénéité des trajectoires de petites firmes (qui concernent généralement les firmes de pays développés) nous permettra de formuler un certain nombre d'hypothèses susceptibles de conserver un

caractère explicatif des trajectoires de microentreprises dans le cadre de pays en voie de développement.

1.2. L'hétérogénéité des trajectoires : quelques éléments théoriques

L'analyse des performances et trajectoires de firmes a jusqu'à présent essentiellement été menée dans un contexte de pays développés. La plupart des études théoriques ou empiriques ont été réalisées aux Etats-Unis ou dans des pays européens. Certaines d'entre elles essaient de montrer et d'expliquer la variabilité des trajectoires des firmes en mettant tour à tour l'accent sur des facteurs externes et internes. D'autres portent sur la forme des trajectoires et l'existence de lois, que des tests empiriques viennent ensuite confirmer ou infirmer.

Les trajectoires de firmes restent en revanche très peu étudiées dans les pays en développement, principalement en raison de l'absence de statistiques fiables sur le tissu industriel.

Cette partie présente dans un premier temps les principales analyses explicatives des trajectoires de firmes telles qu'elles ont été conçues dans le contexte occidental, en mettant l'accent sur les théories qui concernent les petites firmes. Les particularités du tissu industriel des pays en développement sont ensuite analysées, de même que les facteurs susceptibles d'avoir un impact sur les trajectoires individuelles des microentreprises dans ce contexte, dans le but d'établir des hypothèses que la suite de l'étude s'emploiera à tester.

1.2.1. Théorie générale

L'analyse des trajectoires d'entreprises dans un contexte occidental a fait l'objet de nombreuses études que l'on peut regrouper en deux catégories :

- celles dont le but est d'expliquer l'hétérogénéité des trajectoires. Une partie d'entre elles insistent sur les liaisons entre performances des entreprises et caractéristiques environnementales, que ce soient les caractéristiques « structurelles » du secteur d'appartenance (intensité capitaliste du secteur, barrières à l'entrée, internationalisation de la production, possibilités ou non de fortes économies d'échelles en grossissant, etc.), ou l'impact de l'environnement global sur les performances des entreprises (réglementations, système financier, système de formation, avantages institutionnels en faveur des grandes

firmes, etc.). D'autres mettent davantage l'accent sur des facteurs individuels, réintroduisant au premier plan les capacités et motivations humaines.

- celles qui théorisent ou testent l'existence de lois « biologiques », associant ainsi le comportement des firmes à celui d'un organisme qui se développerait « naturellement » sur le modèle d'organismes vivants.

a) Facteurs explicatifs des performances

Longtemps, la construction néoclassique de base a exclu toute possibilité de différenciation des entreprises tant au niveau de leurs comportements que de leurs performances, n'autorisant qu'une analyse indifférenciée des trajectoires. Ainsi, dans un environnement où l'information est parfaite et les agents parfaitement rationnels, l'hétérogénéité des firmes est inconcevable. Chaque producteur veut maximiser son profit, et par conséquent définir une taille optimale dans cette perspective. Il pourrait envisager de maximiser son profit au détriment d'un autre producteur, et par conséquent de prendre l'avantage sur lui en développant davantage sa firme. Mais cette éventualité n'est pas envisageable dans un contexte de concurrence pure et parfaite, où le producteur concurrent a les mêmes buts, dispose de la même rationalité et des mêmes informations, sans que des imperfections quelconques de marché le défavorisent à un moment donné.

La remise en cause de l'ensemble de ces hypothèses, qui concerne à la fois l'environnement et les agents économiques, entraîne une révision des conclusions. Certaines firmes peuvent profiter d'avantages, internes ou externes, pour prendre l'avantage sur d'autres.

a)1. Trajectoires et facteurs externes

Un grand nombre d'études montrent comment une information imparfaitement partagée, des rationnements d'inputs, de crédits, ou encore des réglementations défavorables peuvent avantager certaines entreprises, très souvent les plus grandes, au détriment des plus petites.

Aux imperfections qui s'appliquent à l'ensemble de l'économie sans distinction sectorielle, s'ajoutent des contraintes très spécifiques aux secteurs d'activité. Le courant théorique qui s'attache à relier les performances des entreprises aux caractéristiques « structurelles » de leur secteur d'appartenance trouve son origine dans la tradition de l'économie industrielle anglo-

saxonne⁶. Il s'attache à rechercher le type d'environnement sectoriel favorable au développement des entreprises, en termes :

- d'existence ou non de barrières à l'entrée dans la branche d'activité, qui conditionnent en partie la facilité d'entrée des concurrents sur le marché et donc in fine le niveau de concurrence.
- de possibilité ou non d'économies d'échelle dans le secteur. Où les économies d'échelle sont importantes, les établissements tendront à être à la fois grands et intensifs en capital.
- de réglementations et rationnements propres aux secteurs.
- de niveau de la demande : il peut fortement varier d'un secteur d'activité à l'autre. Le type de biens vers lequel se porte la demande à un moment donné, ou le niveau de concurrence sur le marché, à la fois nationale (concurrence d'entreprises appartenant au même secteur d'activité sur le territoire national) et étrangère (l'entreprise produit-elle sur des marchés protégés de la concurrence étrangère) peuvent expliquer ces variations, le niveau de la concurrence étant lui-même lié au niveau des barrières à l'entrée.

Ainsi l'entreprise produit-elle dans un secteur d'activité, lui-même inséré dans une économie globale, qui définissent des conditions de fonctionnement et des potentialités de développement. Le cadre global est fixé, défini par un certain niveau de demande, qui dépend en partie de la conjoncture et du niveau de concurrence au sein du secteur, par des conditions plus ou moins favorables d'obtention des inputs (qui sont globalement les mêmes pour les très petites entreprises), par une localisation plus ou moins favorable, etc. Dans ce cadre général, qui fixe des contraintes mais laisse des marges de manoeuvre, il tient à chaque entreprise de capter le plus de demande possible au détriment des autres, de produire la meilleure qualité au meilleur coût.

Les caractéristiques individuelles des entreprises deviennent donc déterminantes pour exploiter au mieux les marges de manoeuvres au sein de leur environnement.

a)2. Trajectoires et facteurs internes

L'image traditionnelle de l'entrepreneur dans la théorie économique est celle d'un agent rationnel qui gère l'entreprise dans un environnement qu'il connaît parfaitement, en calculant, de façon à maximiser son profit. Son comportement est parfaitement déterminé. C'est une des

⁶ Artus, Legendre et Morin, opus cité

principales contributions de Hayek à la théorie de l'entrepreneur que d'avoir montré que l'absence d'entrepreneurs dans l'économie néoclassique est intimement associée à l'hypothèse d'équilibre de marché⁷. Hayek explique en effet que le postulat d'équilibre est équivalent à un postulat d'information complète, ce qui signifie qu'aucune information complémentaire n'est nécessaire pour modifier les décisions de quiconque. Les différents plans sont compatibles entre eux. L'entrepreneur est cantonné dans la fonction passive et complètement déterminée qui consiste à combiner de manière optimale des facteurs de production de façon à maximiser son profit. La remise en question du modèle néoclassique ouvre un espace de liberté qui réhabilite la fonction entrepreneuriale. L'agent ne se contente plus de calculer, il doit juger, décider et imposer ses décisions. Son comportement n'est plus déterminé, ce qui ouvre la voie à une très grande variabilité des attitudes. Une analyse plus approfondie des conditions de la prise de décision s'impose donc.

Les théories qui analysent les conditions de prise de décision au sein d'une firme s'intéressent d'une part au problème des conflits d'intérêt qui vont à l'encontre de l'objectif néoclassique de maximisation du profit, d'autre part aux qualités de l'entrepreneur.

Le premier ensemble de théories met en avant la nécessaire conciliation d'intérêts variés au sein d'une firme, qui compromettent toute tentative de maximisation du profit (la théorie behaviouriste et la décision comme conciliation d'intérêts variés, Leibenstein et les comportements opportunistes, Nelson et Winter et les routines, ...). Ainsi, l'efficacité de chaque firme prise individuellement dépendra de la psychologie de ses membres, et du degré de pression interne ou externe, qui permet de réduire les écarts à l'efficacité maximale.

Le second ensemble de théories se focalise sur les capacités des entrepreneurs, très variables, qui jouent un rôle déterminant dans les performances des entreprises.

H.Simon, en abandonnant le postulat de rationalité parfaite au profit de celui d'une **rationalité limitée** de l'entrepreneur, permet d'envisager une très grande diversité des comportements entrepreneuriaux. La théorie de la rationalité limitée est fondée sur l'idée que la complexité des situations réelles face aux limites de la capacité du cerveau des individus, serait de nature à empêcher la maximisation du profit. Le problème ne résiderait pas tant dans l'imperfection de l'information mais plutôt dans l'incapacité des individus à la rassembler et à la traiter. Il ne leur reste plus qu'à opter pour le principe de satisfaction selon lequel un niveau de minimum de satisfaction à atteindre (une solution qui satisfasse leur niveau minimum

⁷ P.Moati, 1992

d'aspiration minimum) est fixé. Chaque individu examine alors de manière séquentielle un certain nombre de solutions possibles jusqu'à ce qu'il en trouve une qui satisfasse son niveau d'aspiration minimum. De l'analyse de H.Simon ressortent des facteurs d'hétérogénéité des performances des formes imputables aux caractéristiques de l'entrepreneur. Ainsi, chaque entrepreneur a une rationalité plus ou moins limitée, un niveau d'aspiration minimum propre, dont vont découler en partie les performances atteintes.

Les qualités de l'entrepreneur apparaissent ainsi décisives. C'est à des auteurs comme Marshall ou Mill qu'il revient d'avoir très tôt mis l'accent sur la notion de capacité entrepreneuriale, relayés ensuite par de nombreuses analyses qui ont fait de l'entrepreneur un des facteurs essentiels de l'hétérogénéité des firmes. Reste le problème de la définition du talent entrepreneurial. Il peut s'appliquer à de nombreux domaines de l'activité productive.

Leibenstein insisterait sur les capacité d'organisation, et de contrôle des travailleurs.

Kirzner met plutôt en relief l'importance de la vigilance de l'entrepreneur, c'est-à-dire sa capacité à relever sans recherche des opportunités qui n'ont pas été découvertes jusque-là, à percevoir l'existence d'un mauvais prix par exemple, et à en tirer profit. C'est une qualité d'ordre psychologique qui englobe l'aptitude à ressentir, à anticiper, à deviner, à diriger ces qualités dans le sens d'une action économique. L'inégale vigilance des entrepreneurs est à la source d'une partie de l'hétérogénéité des performances des firmes.

Quant à Schumpeter, il insiste sur sa capacité à innover. Outre l'amélioration de la qualité d'un bien existant et l'introduction d'un nouveau bien, Schumpeter distingue quatre autres types d'innovation : l'introduction d'une nouvelle méthode de production, l'ouverture d'un nouveau marché, la conquête d'une nouvelle source d'offre de matières premières ou de produits semi-finis, ou la mise en place d'une nouvelle organisation de la production. La recherche de surprofit pousse les agents les plus créatifs, imaginatifs à détruire par l'innovation l'équilibre prévalent (processus de destruction créatrice) et à profiter ainsi d'une rente transitoire de monopole.

Enfin, sont mises au premier rang des qualités comme le « need for achievement » de MacClelland ou l'ambition d'E.Penrose. Deux types d'ambition sont distingués : d'une part celle qui est « orientée vers le produit » ou « orientée vers le travail bien fait », manifestée par un entrepreneur qui peut être satisfait de maintenir une firme à une taille relativement stable, et celle du « bâtisseur d'empire », qui recherche la domination de sa firme sur le secteur d'activité.

A côté des théories qui tentent d'expliquer la variabilité des trajectoires, on trouve un ensemble d'analyses centrées sur l'existence de lois biologiques d'évolution.

b) Théories « biologistes » versus théorie de la croissance aléatoire

Si certains auteurs appliquent aux trajectoires de firmes les concepts de cycle de vie, de sélection naturelle ou d'« homeostatis », d'autres contestent radicalement cette tentative au nom du caractère aléatoire de la croissance des firmes, alors qu'une troisième catégorie d'études a pour objectif de valider empiriquement ou d'infirmer ces théories.

b)1. Théories biologistes et lois d'évolution

Les économistes ont souvent emprunté des conclusions aux sciences de la nature pour décrire des phénomènes économiques en apparence analogues. Une des analogies les plus connues est celle du **cycle de vie**, qui associe les trajectoires de firmes à un processus de naissance, développement et mort des organismes vivants. Cette théorie implique qu'il devrait y avoir une forte corrélation entre l'âge de la firme et son taux de croissance. Le deuxième concept biologique apparu sous une forme ou une autre dans la littérature est le concept **d'homéostasie** : les firmes, comme les organismes, sont construits de telle façon qu'il existe une condition d'équilibre interne en fonction de laquelle les corps sont organisés de façon à la maintenir. N'importe quelle perturbation sera contrée par des forces qui ramèneront l'équilibre. Cette théorie stipule donc que le taux de croissance d'une firme est corrélé à sa situation par rapport à son point d'équilibre. Enfin, la théorie de la **sélection naturelle** des firmes est fondée sur le principe que l'hétérogénéité est cumulative (Steindl, 1952). Les firmes les moins efficaces disparaissent rapidement alors que les plus efficaces réalisent des profits positifs qu'elles utiliseront pour financer leur croissance.

b)2. Croissance aléatoire des firmes

Ces théories sont contestées par les tenants de la **croissance aléatoire des firmes**, qui nient l'existence de toute loi d'évolution. Pour eux, la croissance des firmes résulte de l'effet cumulatif d'un grand nombre de forces agissant indépendamment les unes des autres sur leurs performances. Les probabilités d'expansion ou de régression des firmes individuelles vont dépendre de leur rentabilité, aussi bien que de nombreux autres facteurs dépendants de la qualité de la gestion, de la disponibilité d'inputs particuliers, de l'environnement économique dans son ensemble, etc. Dans un intervalle de temps donné, certains de ces facteurs vont jouer en faveur d'une croissance des firmes, alors que d'autres la freineront. Ainsi, croissance et

taille des firmes seraient indépendantes. Cette loi, connue sous le nom de loi de Gibrat, est énoncée de la façon suivante : *Les changements mesurés à intervalles réguliers dans les tailles des firmes sont gouvernés par un processus de Markov simple dans lequel les probabilités de changements de taille, quelle que soit leur ampleur, sur une période spécifique, sont indépendants de la taille présente des entreprises* », et formalisée par l'expression :

$$S_{it} / S_{i,t-1} = \varepsilon_{it}$$

où S_{it} est la taille de la *i*ème firme à la date t , et ε_{it} une variable aléatoire distribuée indépendamment de $S_{i,t-1}$

b)3. Tests empiriques de ces théories

Un ensemble de tests ont été mis en œuvre sur des échantillons d'entreprises de toutes tailles⁸, essentiellement aux Etats-Unis et en Angleterre, de façon à vérifier la pertinence de ces théories. Les conclusions de ces différents tests restent incertaines et assez dépendantes de la composition de l'échantillon.

- Si des études empiriques, réalisées dans les années cinquante aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, ont confirmé la loi de Gibrat (Hart and Prais⁹, tout d'abord, puis Simon et Bonini¹⁰, la confirment tout en restreignant les conditions d'application)¹¹, des études ultérieures mettent en lumière des erreurs dans les différentes versions de la théorie stochastique, critiquent la représentativité des échantillons sur lesquels elle a été testée, et développent l'idée selon laquelle la croissance et la taille des firmes seraient proportionnelles pour les uns, inversement proportionnelles pour les autres.

Scherer¹², par exemple, montre que la plupart des études qui confirment la loi de Gibrat sont fondées sur des échantillons de grosses firmes et qu'une analyse sur les petites entreprises aboutit à une relation inverse entre croissance et taille.

Mansfield¹³ teste trois formulations possibles de la loi de Gibrat, pour démontrer que quelles que soient les hypothèses qui la sous-tendent, elle n'est pas conforme à la réalité. Que l'on

⁸ Les échantillons sont généralement constitués de petites, moyennes et grandes firmes, et rarement de très petites firmes, comme il aurait été souhaitable pour notre analyse.

⁹ Hart P.E. and Prais S.J. : « The Analysis of Business Concentration : A statistical Approach » J. Royal Statist. Soc. 119, pt.2 (1956) : 150-81.

¹⁰ Simon H., and Bonini C. : « The Size Distribution of Business Firms », A.E.R. 48 (September 1958) : 607-17

¹¹ Elle n'est valable que si l'on prend en compte les firmes qui ne quittent pas la branche pendant la période étudiée selon les premiers, et pour les firmes situées au dessus d'une taille minimale efficace pour les seconds.

¹² Scherer Frederic M. : Industrial Market Structure and Economic Performance, 2d ed. Boston : Houghton Mifflin, 1980.

conserve dans l'échantillon l'ensemble des firmes qui en sont sorties au cours de la période étudiée (test sur échantillon constant) ou qu'on les en exclut (pour confirmer ou infirmer les résultats de Hart et Prais), la loi ne se vérifie pas. De même, si l'on réduit l'analyse à l'ensemble des firmes qui ont atteint leur taille efficace minimale, dans l'hypothèse de l'existence d'une courbe de coûts de long terme en J (pour confirmer ou infirmer les résultats de Simon et Bonini) la conclusion se dégage que **les taux de croissance des petites firmes semblent plus élevés que ceux des grandes**. Cette relation inverse entre taille et croissance est également défendue par Evans (1987) et par Hart et Oulton (1996). Ces deux auteurs font partie des rares chercheurs qui mesurent la taille des firmes par le nombre d'actifs, s'intéressant plus particulièrement à la capacité des firmes de différentes tailles à générer des emplois. Ils parviennent également à la conclusion que les petites firmes croissent plus vite que les grosses et génèrent proportionnellement davantage d'emplois. Toutefois, ils soulignent la **grande variabilité des taux de croissance au sein des petites firmes**.

- Le test de la liaison entre croissance et âge permet de vérifier l'hypothèse de cycle de vie de la firme. Des tests effectués par D.S.Evans¹⁴ et de Dunne, Robert, Samuelson (1979) sur des échantillons de firmes américaines confirment que **le taux de croissance des firmes décroît bien avec l'âge des firmes**.
- La survie des firmes, en revanche, augmenterait avec leur âge. Les tests empiriques effectués par Evans (1987), Dunne, Roberts et Samuelson (1989), Pakes et Erickson (1990), Davis and Haltiwanger (1992) aboutissent tous à la même conclusion : **le taux de survie des firmes croît avec l'âge des firmes**. Cette relation serait la conséquence directe des processus de sélection selon lesquels les « bonnes » entreprises, celles qui ont découvert leur mode de fonctionnement efficace pour reprendre l'analyse de Jovanovic, survivent alors que les « mauvaises » font faillite, d'où des taux d'échec qui décroissent avec l'âge des firmes.

1.2.2. Les trajectoires de microentreprises dans les PVD : particularités et schéma théorique à tester

Si la démographie des firmes a fait l'objet de nombreuses études dans les pays développés, en revanche, ce sujet a rarement concerné les entreprises des PVD, et moins encore les microentreprises, que ce soit sous l'angle théorique ou dans une perspective empirique. Ces

¹³ Mansfield E. : Entry, Gibrat's law, innovation, and the growth of firms, The American Economic Review, vol52, 1962.

firmes requièrent pourtant, parce qu'elles sont doublement spécifiques, du fait de leur taille et du contexte dans lequel elles évoluent, un cadre d'interprétation particulier.

Nous présentons dans cette partie les analyses en vigueur sur le tissu industriel des pays en développement, ainsi que les caractéristiques du contexte socio-économique qui sont considérées comme un frein à la croissance des entreprises. Un ensemble d'hypothèses concernant la dynamique des microentreprises dans les pays en voie de développement en découle, que la suite de l'étude s'emploiera à tester.

a) Analyses sur les petites et micro entreprises et leur incapacité à se développer.

a)1. Des analyses optimistes et volontaristes, qui placent les microentreprises au centre des débats économiques

Devant l'échec des politiques d'industrialisation, et la prise de conscience progressive des capacités productives du secteur informel, les gouvernements et organisations internationales ont focalisé leur attention sur les moyens de soutenir les petites activités, supposées génératrices d'emplois et de revenu. La popularité du concept de secteur informel auprès des conseillers économiques et des gouvernements est née de sa capacité à cristalliser des préoccupations et intérêts les plus divers tels que la lutte contre la pauvreté, la gestion d'un chômage explosif dans un contexte de crise économique, la nécessité de proposer des instruments de politique économique nouveaux, le besoin d'utiliser efficacement les ressources rares, etc.

Ainsi, les microentreprises sont désormais vues par l'ensemble des décideurs comme des employeurs alternatifs qui accueillent tous ceux que le secteur formel ne peut plus accueillir, tout en étant dans certaines limites économiquement efficaces. La croissance des microentreprises est présentée comme contribuant aux deux buts cruciaux d'augmentation de l'emploi productif, et des revenus des catégories les plus pauvres.

¹⁴ D.S.Evans : « Tests of Alternative Theories of firm growth », Journal of Political Economy, 1987, vol.95 n°4, 1987

a)2. Des conclusions pessimistes sur la capacité des microentreprises à se développer

Loin de ces analyses volontaristes, les études qui se sont penchées sur le dynamisme des microentreprises depuis une dizaine d'années donnent une vision beaucoup plus pessimiste de leurs potentialités de développement et de création de richesse.

a)2.1. Une dynamique bloquée

a)2.1.1. Le secteur informel : lieu de pauvreté et consécration d'un échec

De nombreuses études développent l'idée d'une extrême précarité des nouveaux emplois créés dans le secteur informel depuis le début de la crise économique. L'étude réalisée par F.Bourguignon et C.Morrisson (1992) sur les conséquences des programmes d'ajustement structurel dans sept pays en développement, à partir de modèles de simulation, montre que l'ajustement dans le secteur informel entre la baisse de la demande et l'augmentation de l'offre se fait par une baisse des prix, et par suite par une baisse des revenus des actifs. Les emplois créés sont souvent peu rémunérateurs. L'économie informelle ne crée pas des emplois identiques à ceux que le secteur formel supprime, mais plutôt, comme l'explique B.Lautier, des emplois d'un type nouveau, extrêmement précaires, dans des activités à faible barrières à l'entrée. Les jeunes descolarisés, les salariés précarisés de l'industrie, les petits fonctionnaires licenciés qui rentrent massivement dans l'économie informelle sont ceux qui ont justement le plus de mal à surmonter les barrières à l'entrée (manque d'épargne, ..) et se voient contraints de créer des microentreprises économiquement non rentables.

Les études effectuées depuis une dizaine d'années sur les trajectoires des microentreprises du secteur informel, dans le cadre de programmes de recherche du BIT (Maldonado, Le Brun, Lachaud, Farrel, Panhuys, Maipose, etc), de l'Orstom (Charmes, De Miras, Oudin, Lootvoet), de l'USAID (Liedholm, Mead, ...), dans des ouvrages anthropo-économiques (Labazée, Warnier, Denieul, Van Dijk, Hugon,..) débouchent sur le même constat pessimiste : rares sont les entreprises qui parviennent à générer un surplus, et très rares sont les entreprises qui, générant un surplus, le réinvestissent dans un but cumulatif. L'accumulation au sein d'une même entreprise est un cas extrêmement marginal, alors qu'on assiste davantage à une accumulation « horizontale », c'est-à-dire une tendance à multiplier le nombre d'entreprises.

a)2.1.2. Le Missing-Middle, conséquence de l'incapacité des firmes à se développer

a)2.1.2.1. Définition

Le terme « Missing-Middle » traduit l'existence d'un chaînon manquant de petites entreprises situées entre les microentreprises très nombreuses et les grandes entreprises modernes. Il serait le résultat de cette incapacité des microentreprises à se développer. Sans être précisément défini, il semble être ressorti d'enquêtes menées dans un premier temps par Kilby, puis par Page et Steel (1986), et plus récemment par Liedholm et Mead (1990-1992) sur la petite entreprise en Afrique anglophone (au Botswana, au Kenya, au Lesotho, au Malawi, en Afrique du sud, au Swaziland et au Zimbabwe). Entre 98,1% (Botswana) et 99,5% (Afrique du sud) des petites entreprises de ces différents pays ont moins de 10 actifs. L'entreprise de 10 à 50 actifs est « sous-représentée ». Autre constat, les entreprises constituées d'une seule personne représentent entre 46,6% (Afrique du sud) et 79,5% (Lesotho) de l'ensemble des petites et microentreprises, alors que celles de 6 à 9 actifs en représentent le plus souvent moins de 2,5% (l'exception venant du Botswana, où l'on a recensé 5,1% d'entreprises de 6 à 9 actifs. Des études plus anciennes sur la Sierra-Leone (Chuta et Liedholm, 1985), le Nigéria (Aluko, 1972), l'Égypte (Davies et alii, 1984) et la Zambie (Milimo et Fisseha, 1986) ont toutes confirmé ce constat : plus de 95% des petites entreprises emploient moins de cinq actifs. En outre, seulement un quart des entreprises de moins de cinq actifs ont embauché une personne au moins depuis leur création, et parmi celles qui grossissent, seulement 1% ont aujourd'hui 10 actifs ou plus. 75 à 80% des emplois créés dans ce secteur résultent non de l'expansion de firmes existantes mais de nouvelles créations. La convergence des trajectoires d'entreprises aurait donc comme conséquence l'inexistence de petites entreprises dans le tissu industriel des PVD.

a)2.1.2.2. Les explications les plus courantes

Une des explications les plus souvent invoquées pour expliquer l'existence d'un missing-middle est la **faiblesse de la demande** adressée à chaque microentreprise : celle-ci résulte d'une part de la faiblesse de la demande globale, résultat de la crise actuelle dans la plupart des PVD, d'autre part de l'augmentation de l'offre des petites activités à faibles barrières à l'entrée. Une question majeure est de savoir comment évolue la demande en biens du secteur informel quand le revenu des ménages augmentent. La plupart des produits fabriqués et

vendus par les microentreprises sont des biens de consommation courante (alimentation, vêtements, services de réparation, ...). Si certains les ont qualifiés de biens inférieurs, des études empiriques tendraient au contraire à montrer qu'il existe une relation étroite entre l'évolution du revenu local et la demande en produits du secteur informel. Il faudrait procéder à une analyse beaucoup plus détaillée pour isoler les biens et services « de crise » qui ont de grandes chances d'être délaissés par les ménages dès que leur revenu augmente. La notion de qualité du produit semble ici essentielle, de même que l'élasticité de substitution des produits modernes importés aux produits traditionnels locaux. La qualité des produits du secteur informel est parfois bonne, et les consommateurs ne délaissent pas nécessairement tous les produits du secteur informel lorsque leur revenu augmente. Il est probable, par exemple, qu'en cas d'augmentation des revenus des ménages, les petites couturières africaines conserveront leur clientèle, qui semble attachée au vêtement traditionnel, et peu tentée par le vêtement occidental. Les indiennes porteront toujours des saris fabriqués localement. Il est également probable que les matières premières utilisées évoluent (on préparera les plats cuisinés à base de riz et non plus de pâte de maïs, comme c'est le cas depuis la dévaluation du franc CFA), mais que les petits restaurants de quartiers conservent leur clientèle. Globalement, la croissance de la demande adressée au secteur informel semble directement liée à une augmentation du revenu des ménages.

Une autre source de demande pourrait provenir des liens avec d'autres segments de l'économie (sous-traitance par des entreprises formelles, contrats avec l'administration, .etc.). Or, si les relations de sous-traitance sont étroites dans certaines régions du monde, comme en Asie par exemple, ou à un moindre degré en Amérique Latine, elles sont faibles en Afrique sub-saharienne. Ce constat peu s'expliquer, selon C.Liedholm (1992), par l'étroitesse des marchés (34 des 45 pays d'Afrique Subsaharienne comptent moins de 10 millions d'habitants, et 20 parmi eux ont moins de 5 millions d'habitants). Une seconde explication réside dans le fait que les entreprises détenues par des étrangers ont généralement tendance à importer une grande partie de leurs inputs.

Les micro et petites firmes subissent de nombreuses contraintes imputables aux **imperfections de marché** : elles doivent supporter des taux d'intérêt plus élevés que les plus grandes entreprises, du fait des coûts de gestion et des risques plus élevés. Dans les pays en développement, les microentreprises ont très rarement accès aux institutions de crédit formel, et dépendent directement du crédit informel ou de leur propres ressources. Cet accès limité au crédit n'est pas seulement un obstacle à la création de nouvelles microentreprises. Il

handicape également fortement la gestion quotidienne des firmes qui ont parfois des problèmes de trésorerie insuffisante.

La question du **cadre réglementaire** contraignant a également longuement été débattue depuis les analyses d'Hernando de Soto. Selon ce dernier, l'informalité est un choix rationnel des microentrepreneurs en regard des coûts excessifs de la légalité. Le problème n'est pas tant celui du non respect des réglementations et de la fiscalité que ses conséquences sur le fonctionnement des microentreprises. Elles seraient obligées de se cacher pour éviter les sanctions, et par là-même de rester très petites. Les techniques statistiques utilisées en Tunisie par J.Charmes ont permis de reconstituer les entreprises et de mettre en lumière l'existence d'un nombre important d'entreprises de taille intermédiaire, éclatées en plusieurs établissements ; un tel éclatement correspondant à une stratégie de discontinuité¹⁵ et de discrétion. Les entreprises chercheraient avant tout à se dissimuler.

Les conclusions d'analyses plus récentes, notamment celles menées par l'OCDE (Morrisson et alii, 1992) sont plus nuancées, montrant que le cadre institutionnel n'est pas le principal frein à la dynamique des microentreprises. Qu'on les interroge sur les difficultés rencontrées lors de la création de l'entreprise ou des difficultés actuelles, jamais les entrepreneurs ne citent au premier rang les contraintes institutionnelles. L'instabilité ou l'insuffisance de demande sont toujours considérés comme des contraintes plus importantes dans les sept pays enquêtés.

Certes, l'environnement est contraignant. Mais, des marges de manoeuvre existent. Il est, par conséquent nécessaire d'insister, comme dans les pays développés, sur le rôle du microentrepreneur, au travers de sa capacité à créer du surplus et sa capacité à l'affecter au développement de l'entreprise.

Le déficit en capital humain est souvent mis en avant dans les pays en développement, essentiellement dans les pays d'Afrique Subsaharienne. Selon Stewart, Lall et Wangwe, en 1960 Taïwan et la Corée du sud avaient des taux de scolarisation primaire de 100%, et des taux de scolarisation secondaire de plus de 30%. Concernant les pays d'Afrique Subsaharienne, en 1986, le taux de scolarisation primaire n'atteignait pas 75% (beaucoup

¹⁵ J.Charmes appelle un phénomène discontinu le fait qu'un petit établissement de sept personnes par exemple ne s'agrandisse pas en faisant passer sur place son effectif à seize personnes (...) mais en se maintenant et en se dédoublant autre part sous la forme d'un autre établissement de neuf personnes. Il ajoute que le phénomène est discret car un tel mode de croissance permet de rester à l'abri des regards indiscrets.

moins, bien souvent, dans le cas des pays francophones) et le taux pour l'enseignement secondaire ne dépassait pas 20%.

P.Kilby va plus loin en expliquant que « the roots of entrepreneurial deficiencies may run deeper than the mere lack of experience and training ». Il met ainsi l'accent sur un problème plus global que la faiblesse des niveaux scolaires : c'est l'absence d'attitude entrepreneuriale (the right entrepreneurial attitudes) qui est incriminée, et l'incapacité à gérer une entreprise (a deficiency in the « mere management » - coordination and control). L'« **entrepreneurial bottleneck** », thème qu'il a fortement contribué à développer et qui fait référence au déficit de capacités entrepreneuriales locales, expliquerait en grande partie l'impossibilité des petites entreprises à se développer.

- Enfin, les sociologues privilégient une explication en termes de **logiques sociales**. L'explication se situe à deux niveaux : premièrement le réinvestissement est rare car il est nécessaire, pour le microentrepreneur, de redistribuer les profits, et deuxièmement, lorsque surplus il y a, la diversification serait une forme d'investissement social (Mahieu, 1992).

a) 2.1.2.3. Un thème controversé

Si les analyses théoriques du missing-middle présentent un intérêt indéniable, la démonstration n'est pas faite de son existence et de sa généralisation à la plupart des PVD. Dans une étude récente, D.Naudet (1996) a pu reconstituer l'importance de ce maillon d'entreprises dans l'ensemble de l'emploi de la capitale malgache, grâce à un recoupement de diverses sources de données, et poser la question de l'existence avérée d'un Missing-Middle qui pourrait n'être que la conclusion d'études statistiques inadaptées. Des études sur la Côte d'Ivoire ou le Nigéria infirment également la thèse d'un maillon manquant.

Enfin, des analyses récentes de la Banque Mondiale mettent en relief le dynamisme de microentreprises africaines : la moitié des entreprises enquêtées sont passées dans le segment supérieur durant l'intervalle de temps qui sépare leur création de l'enquête. Ces analyses sont toutefois très dépendantes de l'échantillon, constitué dans cette étude de micro et petites entreprises de plus de trois personnes.

Ainsi, de nombreuses interrogations demeurent sur le mode de fonctionnement et la capacité à se développer des microentreprises dans les pays en développement.

L'hétérogénéité des trajectoires de firmes au sein du tissu entrepreneurial, qui dans le cadre occidental a pu être expliquée par l'impact de facteurs externes et internes à la firme, doit être appréhendée dans le contexte particulier du segment de la microentreprise dans des PVD. S'il

peut être intéressant d'étudier l'existence d'un cycle de vie, d'un seuil de croissance infranchissable ou d'une sélection au sein des microentreprises (le constat même de l'augmentation du poids du secteur informel démentant l'hypothèse de sélection naturelle au sein de l'ensemble du tissu industriel), il importera aussi d'étudier l'impact d'un contexte particulier, d'un secteur d'activité, de caractéristiques internes à l'entreprise sur les trajectoires d'entreprises.

b) Les hypothèses à tester

Un certain nombre d'hypothèses se dessinent à l'issue de cette revue théorique, que la suite de l'étude s'emploiera à tester.

- Constate-t-on que les microentreprises des PVD sont incapables de se développer ?
- Constate-t-on l'existence d'une convergence des trajectoires ? Un aspect de cette étude consistera à éclairer certaines interrogations concernant la convergence des firmes vers une taille limite et le phénomène de Missing-Middle.
- Quels facteurs expliquent les disparitions d'entreprises ?
- Le processus de croissance est-il un processus aléatoire ? Ou bien constate-t-on l'existence de faits qui déterminent systématiquement des types de trajectoires ?
- Quel est l'impact des conditions initiales : Les plus petites croient-elles plus vite ? Les plus jeunes aussi ? Les entrepreneurs découvrent-ils un mode de fonctionnement efficace au cours du temps entraînant une croissance plus forte durant le processus d'apprentissage (Jovanovic) ?
- Concernant les facteurs contextuels, quel est l'impact du secteur d'activité, et pourquoi ? quel est l'impact du cadre institutionnel, du rationnement de crédit, du type de clientèle ... ?
- Concernant les caractéristiques du chef d'entreprise, quel est leur poids dans les déterminants des trajectoires des microentreprises ? Il semble extrêmement difficile de tester celles qui ne sont pas directement observables ou mesurables. Il est toutefois permis de supposer que le niveau scolaire du chef d'entreprise est une approximation correcte de son capital humain, de sa capacité à bien gérer.
- Quels sont les modes de développement des microentreprises ? Comment juger de la qualité des nouveaux emplois créés ? Outre le nombre d'emplois créés, leur qualité est extrêmement importante en regard des objectifs de lutte contre la pauvreté.

2. Méthodologie de l'enquête

2.1. L'enquête sur échantillon constant

2.1.1. Les enquêtes réalisées jusqu'à présent sur la dynamique des micro et petites entreprises : enquêtes en coupe transversale

Parker et Aleke Dondo sont à l'origine de travaux pionniers sur la dynamique des firmes au Kenya. Ils ont développé une méthode d'enquête qui leur permet d'analyser la trajectoire de micro et petites entreprises, et de mesurer le taux de fermeture sur une période donnée, ainsi que de recueillir des informations sur les entreprises qui n'existent plus, sans pour cela avoir recours à des échantillons constants. Les trajectoires des entreprises existant encore sont reconstituées grâce aux informations fournies par les chefs d'entreprises qui se trouvent dans l'échantillon¹⁶ de ménages enquêtés. Les entreprises fermées à la date de l'enquête sont repérées grâce aux « anciens » chefs d'entreprises qui se trouvent appartenir aux ménages de l'échantillon enquêté, et qui déclarent avoir dirigé une entreprise désormais fermée, dont ils décrivent les caractéristiques.

Cette méthode a été utilisée par la suite par Liedholm, Mead et alii, dans le cadre d'un programme de recherche sur la croissance de l'emploi dans les petites entreprises de pays d'Afrique Subsaharienne (MacPherson et Fisseha au Botswana, au Zimbabwe, et au Swaziland, par Daniels et Ngwira au Malawi (1992)).

Les avantages de cette méthode ne sont pas négligeables. Elle permet d'obtenir des informations sur la dynamique d'un grand nombre d'entreprises sans avoir à mettre en oeuvre une enquête sur échantillon constant, généralement difficile et coûteuse. Elle permet en outre d'évaluer un nombre exact de fermetures, et de connaître les causes exactes de ces fermetures, étant entendu que les chefs d'entreprises sont supposés dire la vérité.

L'inconvénient majeur de cette méthode est précisément la nécessité de faire confiance aux dires des chefs d'entreprises. Or, nous avons pu vérifier que souvent, ils donnent des dates ou

¹⁶ La méthode d'échantillonnage utilisée est l'échantillonnage par strates : Le territoire est découpé en zones selon leur degré d'urbanisation. Un tirage aléatoire de ces zones est ensuite effectué. Puis tous les ménages des zones retenues sont enquêtés.

des chiffres très approximatifs (pas de traces écrites), et n'hésitent pas à mentir s'ils pensent utiles de cacher certaines informations.

Si les taux de fermeture ont de grandes chances d'être proches de la réalité, les taux calculés pour les différentes années sont davantage sujets à caution (dates fournies souvent approximatives).

Quant aux données concernant les caractéristiques de l'entreprise aujourd'hui disparue, nul doute qu'elles sont assez éloignées de la réalité.

L'étude des trajectoires d'entreprises à l'aide d'enquêtes en coupe transversale qui font appel à la mémoire des chefs d'entreprise, sans possibilité de vérifier la véracité des informations recueillies, présente ainsi l'inconvénient majeur d'être approximative.

2.1.2. Les enquêtes sur échantillon constant : avantages et inconvénients

C.Liedholm¹⁷ : « (...) The vast majority of small enterprise studies in Africa, however, have been undertaken at a single point in time and thus provide only a cross-section snapshot of the distribution of firms. Consequently, these studies have only been able to provide a limited perspective on the evolution of these firms over time and the impact of policy on this process »

a) Principe

Les enquêtes sont réalisées sur des échantillons de microentreprises déjà visitées lors d'une précédente étude, le premier passage ayant eu lieu dans les cinq dernières années.

b) Atouts de cette méthode

Cette méthode offre en premier lieu la possibilité de contrôler les informations fournies, grâce aux informations comparables dans les questionnaires de la précédente enquête. Elle permet de calculer un taux fiable de disparition d'entreprises, sachant que ces disparitions peuvent recouvrir des fermetures ou des déménagements. Elle permet de connaître les caractéristiques des entreprises disparues, grâce aux informations de la précédente enquête. Enfin, les entrepreneurs se souviennent souvent de l'enquête précédente et font plus facilement confiance à l'enquêteur.

¹⁷ C.Liedholm : Small-scale Industry in Africa : Dynamics Issues and the Role of Policy, in F.Stewart, S.Lall, S.Wangwe: « Alternative Development Strategies in Subsaharan Africa », MacMillan, 1992

2.2. Le choix des indicateurs de trajectoires

En premier lieu, il faut définir ce que l'on entend par évolution des microentreprises. Comme nous l'avons vu dans la première section, elle peut se mesurer en terme de travail (évolution du nombre d'actifs présents dans l'entreprise), en terme de capital (évolution de la quantité de capital productif, ...) ou en terme de résultat (évolution du chiffre d'affaire, des bénéfices,...). Les données chiffrées (montant de l'investissement sur une période donnée, chiffres d'affaires, résultats, ...) sont, comme on l'a déjà souligné, extrêmement difficiles à obtenir, et assez peu fiables. En outre, le taux d'inflation est souvent élevé, et des problèmes d'harmonisation des chiffres se posent.

Dans ce contexte, l'information chiffrée la plus facile à obtenir est le nombre d'actifs présents dans l'entreprise. Il est donné systématiquement et sans réticence (il est souvent fiable). En outre, il peut être facilement vérifié. Toutefois, dans de nombreuses microentreprises, la main d'oeuvre est très instable (appel à de la main d'oeuvre temporaire ou à des aides familiaux quand la main d'oeuvre permanente est insuffisante), pas toujours rémunérée, et le temps de travail peut varier très fortement d'une entreprise à l'autre. Si l'évolution du nombre d'actifs se mesure avec fiabilité, elle doit toutefois être interprétée avec prudence, car sa signification économique est variable.

D'autres indicateurs sont parfois disponibles : évolution du capital productif, indicateurs plus qualitatifs tels que le dessin de la trajectoire de l'entreprise¹⁸, l'évolution des bénéfices, etc. Ils seront exploités dans la mesure où ils se révèlent fiables.

2.3. Le choix de l'échantillon

Le choix des pays enquêtés s'est effectué en fonction de deux critères : la diversité des situations économiques et culturelles et l'existence d'une enquête sur les microentreprises réalisée dans les cinq dernières années. Cinq pays ou régions en développement ont été retenues.

¹⁸ Une des questions posées aux microentrepreneurs est formulée de la manière suivante : pouvez-vous dessiner la trajectoire de votre entreprise depuis qu'elle a été créée.

	Madagascar	Bénin	Equateur	Tunisie	Guadeloupe
Population	13000000 (94)	5400000 (95)	11100000	8760000 (93)	387000 (95)
Superficie	587014 km ²	112622 km ²	270670 km ²	164150 km ²	1702 km ²
PIB en milliards de \$	3.4 (1994)	1.7 (1994)	14.4 (1994)	17.5 (1995)	2.9 (1992)
PNB/tête (dernier chiffre)	230 \$ (1995)	430 \$ (1995)	1200 \$ (1993)	1800 \$ (1995)	7330 \$ (1992) (PIB / tête)
Taux de croissance annuel du PNB (1990-94)	-0.2%	4%	3.5%	5%	-
Consommation privé par tête en 1995 (en \$US 1987)	170	310	770	890	-
Taux d'inflation annuel (1993)	13%	1.6%	38.4%	4.5%	-
Population urbaine	25% (1995)	30%	57% (1993)	60% (1995)	-
Force de travail féminine	-	47% (1987)	19.4%	24.6%	-
Population en dessous du seuil de pauvreté	75% (1993)	-	56%		-
Taux de croissance annuel de la population (1990-94)	3%	3.1%	2.3% (1995)	2.3%	-
Taux d'alphabétisation des adultes	71.4%	34%	88.4%	68%	-
IDH (1993)	0.349 (rg 150)	0.327 (rg 154)	0.764 (rg 64)	0.727 (rg 78)	-
Crédit au secteur privé (1990-94)	15%	-8%		9%	-

Les pays ont été choisis de sorte à représenter différents niveaux de développement. On ne travaille que sur les capitales, pour des raisons pratiques. En outre les échantillons ne recouvrent pas toutes les activités de la capitale, des secteurs d'activités ayant été sélectionnés (lors des enquêtes précédentes).

2.4. L'élaboration du questionnaire

Il permet de cerner :

- des faits : formes des trajectoires, définies à partir de différentes variables telles que l'évolution du personnel, du chiffre d'affaire, de l'investissement et les perspectives de l'entrepreneur (même si l'analyse des dynamiques sera surtout fondée sur les données dont on dispose dans les enquêtes réalisées précédemment).

- des causes, c'est-à-dire des informations susceptibles d'expliquer les trajectoires, définies à l'issue de l'étude théorique, telles que :

- * les caractéristiques de la microentreprise : secteur d'activité, date de création, mode de fonctionnement, composition de la main d'oeuvre, insertion sur les différents marchés (capital, travail, biens), problèmes

* les caractéristiques du microentrepreneur : âge, formation, parcours professionnel, motivations, mode de gestion du personnel, du capital productif, du risque, de la clientèle, ..

Ces informations peuvent être objectives ou subjectives (impressions de l'entrepreneur)

Les questions sont quantitatives ou qualitatives. Aux questions de type économique nous avons ajouté des questions plus "sociologiques" de façon à mieux percevoir les logiques de fonctionnement. Les rubriques concernant des données chiffrées sur l'entreprise sont reportées en fin de questionnaire afin de faciliter l'interaction, de ne pas susciter la méfiance de l'entrepreneur dès le début de l'entretien.

Les questions chiffrées sont en nombre limité du fait du refus fréquent des entrepreneurs de donner les chiffres d'affaires, par exemple, ou de l'impossibilité de les fournir car ils ne tiennent pas toujours de comptabilité.

2.5. La réalisation de l'enquête

Elle a été mise en oeuvre dans les cinq pays retenus.

2.5.1. caractéristiques des enquêtes utilisées

L'enquête pilote

- Guadeloupe : cette enquête est une enquête pilote, réalisée sur un échantillon de microentreprises traditionnelles proches de celles que l'on retrouve dans les PVD, de façon à tester le questionnaire, à voir certains aspects non pris en considération jusque-là, etc. L'échantillon a été construit à partir de trois sources : la principale est le fichier Sirène, géré par la direction régionale de l'INSEE, qui a été complétée à la fois par des entreprises inscrites à la Capeb (syndicat du BTP) et, par des entreprises agro-alimentaires ne figurant pas sur le fichier Sirène mais inscrites à la Chambre des Métiers, ou non inscrites à la chambre des métiers mais recensées par elle. Si cette enquête ne permet pas de mesurer des taux de disparitions (entreprises souvent fermées pour congés annuels, nombreux refus, base de données Sirene qui n'était pas à jour¹⁹,...), elle s'est finalement avérée très instructive :

¹⁹ Le Fichier Sirene utilisé est un fichier qui recense les entreprises ayant un numéro Sirène. Il fournit des données très intéressantes sur les entreprises enregistrées et permet de connaître les dates de créations, d'enregistrement, et, dans la mesure où sa mise à jour est permanente, des dates de disparitions. Toutefois, il n'était pas parfaitement à jour au moment de la réalisation de l'enquête, ce qui a compromis en partie la qualité de l'étude longitudinale.

soixante dix entreprises ont été visitées, donnant lieu à de longs entretiens, permettant une familiarisation avec les problèmes clés, la compréhension de modes de fonctionnement spécifiques, l'amélioration du questionnaire initial.

Les enquêtes sur échantillons constants

- Tunis et Quito : les deux enquêtes que l'on utilise sont semblables, réalisées respectivement en 1991 et 1992 dans le cadre d'un programme de recherche mené par l'OCDE sur « microentreprises et cadre institutionnel ». Les deux échantillons sont composés respectivement de 170 et 151 entreprises appartenant aux secteurs de l'agroalimentaire et du vêtement dans les deux cas, auxquels s'ajoutent des services de réparation mécanique pour Tunis, et des services de réparation en général pour Quito. Ces échantillons sont censés être représentatifs des microentreprises des secteurs étudiés, avec cependant une sous-estimation des indépendants, et, à Quito, des microentreprises de 2 actifs.
- Antananarive : L'échantillon est constitué sur la base d'une enquête réalisée par Dial sur le secteur informel en 1995 ainsi qu'un recensement industriel effectué la même année (une année seulement sépare les deux enquêtes). Sur les 121 entreprises de l'échantillon, 76 seulement sont des microentreprises. Un échantillon d'entreprises de 10 à 30 actifs a été introduit, de façon à mesurer le passage des microentreprises aux petites entreprises, ou plutôt la proportion de petites entreprises issues des microentreprises.
- Cotonou : L'enquête a été réalisée en 1992, conjointement par le BIT, le PNUD et l'institut de Statistique de Cotonou. Les microentreprises appartiennent aux secteurs de l'industrie agroalimentaire, du vêtement, de la menuiserie, et de la mécanique automobile.

2.5.2. Réalisation de l'enquête

Les enquêtes, hormis l'enquête pilote ont été réalisées avec l'aide d'une équipe de quatre ou cinq enquêteurs. Mais nous avons systématiquement assisté, lors de ces différentes enquêtes, à certains entretiens, de façon à comprendre les comportements propres à chaque contexte, les façons de raisonner, de gérer, d'appréhender les difficultés, et d'y faire face.

L'entretien est long (plus de 50 questions, environ 45 minutes d'entretien).

Les enquêteurs sont généralement des étudiants en économie. Ils sont formés de façon à essayer d'obtenir les réponses les plus proches de la réalité. Il est fait appel à leur sens de l'observation, de façon à contredire l'enquêté si les réponses obtenues sont en contradiction avec leurs impressions. La répartition des zones à enquêter se fait en fonction de leur lieu de

résidence. Ils ont ainsi généralement une bonne connaissance du terrain, ce qui est très précieux dans ce type d'enquêtes où il faut localiser des microentreprises à partir d'adresses pas toujours exactes, ou qui ont été modifiées depuis 4 ans (changements de numérotation fréquents, réhabilitation de quartiers, ...). Dans les pays où il est possible d'être aidé par des « chefs de quartier », la tâche est plus aisée. Certains problèmes techniques ont malgré tout ponctuellement perturbé la recherche : saison des pluies (quartiers inondés) et réhabilitation de quartiers avant le sommet de la Francophonie à Cotonou, renumérotation des rues à Quito, localisation parfois difficile dans le souk de Tunis. En dépit de ces problèmes, il a été possible de retrouver un grand nombre d'entreprises.

2.6. Les indicateurs synthétiques de dynamique

Il faut dans un premier temps mesurer les trajectoires d'entreprises, repérer les trajectoires ascendantes et descendantes, avant de les expliquer

Pour cela, nous disposons d'indices de croissance annuelle, d'instruments de mesures dérivés des *matrices de transition* (taux d'immobilité et saut absolu moyen), et d'instruments plus analytiques comme les modèles de croissance de l'emploi.

2.6.1. Les indicateurs d'évolution

a) Indicateurs quantitatifs

- **TCR_t** : taux de croissance annuel de l'emploi sur l'intervalle de temps (t années) qui sépare les deux enquêtes : $B/A^{1/t} - 1$ avec B : nombre d'actifs actuels et A : nombre d'actifs en (1996-t), qui est l'année où la première enquête a été réalisée. Ce taux mesure le pourcentage de croissance annuel de l'emploi sur la période étudiée.
- **TCR** : taux de croissance annuel de l'emploi depuis la création de l'entreprises : $(B/N)^{1/a} - 1$ avec B : nombre d'actifs actuels, N : nombre d'actifs à la création de l'entreprise et à l'âge de l'entreprise. On peut calculer ce taux dans trois des échantillons car les microentrepreneurs nous ont fourni ces informations concernant le nombre d'emplois présents dans l'entreprise en début d'activité. Elles sont toutefois moins fiables. Il mesure le taux de croissance annuel de l'emploi sur la durée d'existence de l'entreprise.

Il serait intéressant de comparer ces taux de croissance avec des résultats déjà obtenus. (comme les études de Liedholm et Mead²⁰, par exemple)

Il est important de souligner que les deux indicateurs précédents doivent être analysés avec prudence. Ils possèdent en effet l'inconvénient majeur d'être d'autant plus élevés que le nombre d'actifs de départ de l'entreprise est faible.

- **CRT** : création d'emplois dans l'entreprise depuis la première enquête réalisées t années en arrière : $(B-A)/t$

- **CR** : création d'emplois dans l'entreprise depuis sa création : $(B-N)$. Ce dernier indicateur, étant mesuré sur des périodes qui vont de 3 ans à 30 ans ou plus, n'autorise pas de comparaisons. En revanche, lorsqu'on le mesure sur une période de temps identique pour chaque entreprise (sur les quatre dernières années par exemple), les comparaisons sont possibles. Il présente toutefois l'inconvénient inverse des taux de croissance, à savoir que l'embauche d'une personne supplémentaire dans une entreprise de deux personnes est assimilée à l'embauche d'une personne dans une entreprise de 15 personnes.

Des indicateurs de l'évolution du chiffre d'affaire ou de l'investissement, sont également disponibles mais moins fiables.

b) Indicateurs plus qualitatifs

- Dessin de la trajectoire, qui permet de regrouper l'ensemble des trajectoires en six grands types : trajectoires globalement croissantes, trajectoires globalement décroissantes, trajectoires croissantes puis décroissantes, trajectoires décroissantes puis croissance, trajectoires globalement stagnantes, trajectoires chaotiques

- Opinions de l'entrepreneur sur l'évolution de son chiffre d'affaires, de son bénéfice, connues à travers des réponses à des questions fermées telles que « pensez-vous que le bénéfice de l'entreprise a fortement augmenté depuis trois ans, faiblement augmenté, stagné, fortement diminué, faiblement diminué... »

D'autres mesures de l'évolution des entreprises sont obtenues en construisant des indicateurs à partir de matrices de mobilité, instruments parfaitement adaptés à l'étude de la mobilité entre deux périodes.

²⁰ "The structure and growth of Microenterprises in Southern and Eastern Africa », GEMINI, Michigan State University, 1993

2.6.2. Les matrices de transition²¹

Les matrices de transition M^t sont des tableaux carrés décrivant, pour chaque entreprise de l'échantillon, dans quelle mesure le nombre d'actifs qu'elle emploie a évolué entre deux dates. Soit P_{jk} , la probabilité qu'une entreprise de j actifs à la date t ait k actifs à la date $t+a$. La matrice constituée par l'ensemble des éléments P_{jk} tels que $\sum_k P_{jk} = 1$ est appelée matrice de transition. Soit la proportion d'entreprises ayant i actifs à la date t , notée $f_i(t)$. La proportion d'entreprises ayant i actifs à la date $t+1$ se calcule en sommant sur j le produit de la proportion d'entreprises ayant j actifs en t par la probabilité qu'une entreprise de j actifs en t ait i actifs en $t+a$

$$f_i(t+1) = \sum_j f_j(t) P_{ji}$$

L'analyse de la mobilité à partir d'une étude comparative de ces matrices serait relativement lourde, aussi recourt-on à des mesures agrégées qui synthétisent les informations fournies par ces matrices.

Une première approche consiste à mesurer la mobilité de manière « intuitive », grâce à la définition de taux d'immobilité et de sauts absolus :

. Le *taux d'immobilité* est la proportion d'individus inscrits dans la diagonale principale (pourcentage d'entreprises dont l'effectif n'a pas évolué). On peut définir ce taux d'immobilité au sens large, en incluant les deux diagonales mineures, au-dessus et au-dessous de la diagonale principale de la matrice. La mobilité correspond ainsi à une augmentation ou une diminution de l'emploi de deux actifs au moins.

La description de la mobilité par le seul taux d'immobilité ne permet pas de connaître l'ampleur des mouvements à l'extérieur des diagonales, qui est liée à la position initiale d'une entreprise dans l'échelle des effectifs. La prise en compte des sauts moyens permet de corriger cette lacune.

. Le *saut moyen vers le haut* : il est calculé en rapportant la somme des écarts positifs par rapport à la diagonale (stricte ou large) au nombre d'entreprises de l'échantillon. Il donne une indication de la capacité des entreprises de l'échantillon à créer des emplois.

²¹ cf Atkinson, Bourguignon, Morisson, « Empirical studies of earning mobility »

. *Le saut moyen vers le bas* : il est calculé en rapportant la somme des écarts négatifs par rapports à la diagonale (stricte ou large) au nombre d'entreprises de l'échantillon. Il donne une indication de la tendance des entreprises de l'échantillon à supprimer des emplois.

. *Le saut absolu moyen* est la moyenne des différences en valeur absolue entre l'effectif de l'entreprise durant l'année initiale et cet effectif pour l'année finale.

Pour éviter les variations liées au choix d'amplitude des classes, nous n'avons pas constitué de tranches d'effectifs, mais travaillé directement sur chaque effectif.

Ces mesures de la mobilité d'un échantillon d'entreprises requièrent une comparaison avec la « mobilité parfaite », c'est à dire la situation où la probabilité d'avoir un nombre x d'actifs en fin de période est indépendant du nombre d'actifs de départ.

3. Premiers résultats

Les enquêtes sur échantillons constants nous invitent à analyser deux types d'informations :

- Le premier concerne l'explication des disparitions d'entreprises.
- Le second concerne la nature des trajectoires des entreprises qui existent encore et l'analyse des facteurs qui déterminent ces trajectoires. Ce type d'information est particulièrement intéressant car il permet de se positionner par rapport à des thèses comme celle d'un secteur informel « lieu de survie », ou celle d'un Missing-Middle dans le tissu industriel des pays en voie de développement notamment.

3.1. Bilan global des enquêtes

Les tableaux ci-après récapitulent les principaux résultats des enquêtes mises en œuvre :

- Concernant les enquêtes réalisées quatre années après un premier passage, entre 55% et 70% des microentreprises ont été retrouvées. Il faut toutefois déplorer qu'un certain nombre d'entre elles aient refusé de répondre à l'enquête. Le pourcentage d'entreprises retrouvées est beaucoup plus élevé à Antananarivo, parce qu'une seule année sépare les deux passages.
- Les entreprises disparues du lieu où elles avaient déjà été enquêtées sont aussi nombreuses à Cotonou qu'à Quito (entre 40% et 45%), alors qu'elles représentent 30% de l'échantillon de départ de Tunis. Il est important de noter que dans les deux premières capitales les déménagements représentent vraisemblablement une part importante des disparitions : à Cotonou, le sommet de la Francophonie est à l'origine de travaux qui ont contraint de

nombreux microentrepreneurs à quitter les lieux. A Quito, les loyers ont fortement augmenté par endroits, entraînant également de nombreux déménagements.

Analyse des entreprises non retrouvées

On s'interroge dans cette partie sur les caractéristiques des entreprises qui ont disparu, de façon à essayer de comprendre les facteurs explicatifs de la « précarité » des microentreprises. L'analyse n'est menée que sur trois des cinq pays de l'échantillon (Bénin, Equateur, Tunisie). En effet, peu d'entreprises ont disparu entre 1995 et 1996 à Antananarivo. Quant à l'enquête réalisée en Guadeloupe, on ne dispose pas d'informations sur les entreprises qui n'ont pas été retrouvées.

Une première analyse a pour but de comparer les caractéristiques de l'ensemble de l'échantillon à la date t ($t=1991$ ou $t=1992$) à celles de l'ensemble des entreprises de cet échantillon qui ont disparu en $t+4$, de manière à vérifier que les disparitions ne sont pas (en apparence) aléatoires.

Une seconde analyse a pour but d'isoler les facteurs qui sont significativement explicatifs des disparitions d'entreprises toutes choses égales par ailleurs.

3.1.1. Caractéristiques des entreprises qui ont disparu sur la période

Les tableaux auxquels se réfère cette analyse sont reportés en Annexe 2.

Alors que l'âge semble avoir un impact positif sur la survie des microentreprises des différents pays, la taille de l'entreprise et le niveau scolaire de l'entrepreneur n'auraient un impact qu'à Cotonou. Quant aux autres variables, elles seraient sans effet.

Les entreprises **les plus jeunes sont sur-représentées** dans l'ensemble des entreprises qui ont disparu, contrairement aux plus anciennes, ce qui pourrait confirmer l'existence d'une **sélection naturelle** qui entraîne la disparition rapide des entreprises les moins efficaces alors que les plus efficaces perdurent.

La taille de l'entreprise en début de période ne semble pas avoir d'impact sur la disparition des entreprises, mis à part le cas de Tunis, où les microentreprises les plus grandes disparaissent davantage proportionnellement. On constate parallèlement **que les entreprises qui ont plus de 50% de salariés dans leur main d'œuvre (et qui sont vraisemblablement confondues avec les entreprises les plus grandes) ont plus souvent disparu que les autres**. Ce résultat peut s'expliquer en partie par le fait que les entreprises qui comptent une part élevée de salariés dans leur main d'œuvre ont un ensemble de coûts fixes élevés, qui entraînent la faillite de l'entreprise lorsque la demande chute, d'autant plus que l'entreprise respecte ses obligations fiscales et continue de supporter d'importantes

charges sociales alors même que les recettes fléchissent. On constate parallèlement que les entreprises dont la main d'œuvre a augmenté durant les trois années précédant la première enquête ont davantage tendance à disparaître. Ce constat peut s'expliquer par le fait qu'une hausse de la demande a entraîné une embauche de salariés de la part d'un certain nombre d'entrepreneurs qui n'ont pas envisagé de retournement immédiat de conjoncture. Or, si cette embauche est suivie d'un retournement de conjoncture et d'une baisse de la demande, elle conduit à une situation de faillite car l'entreprise ne peut plus faire face à ses charges. Ce cas de figure s'est très souvent rencontré en Guadeloupe, où le respect des réglementations et de la fiscalité est davantage contrôlé qu'ailleurs, alors que les retournements de conjoncture sont aussi peu anticipés.

A l'inverse, les entreprises les plus petites, qui ont très peu de salariés dans leur main d'œuvre et peu de capital productif à amortir parviennent à survivre dans des périodes de chute de la demande car elles ont peu de charges à assumer.

Les entreprises qui n'ont pas eu recours au crédit bancaire ne semblent pas disparaître davantage. Ainsi, le rationnement de crédit, s'il handicape vraisemblablement le développement des entreprises, n'apparaît pas comme un facteur de disparition. Les microentreprises fonctionnent de façon à palier cet inconvénient. En revanche, on remarque que les entreprises qui n'ont pas le téléphone (cas de Quito) sont surreprésentées dans les entreprises qui ont disparu.

Concernant le niveau scolaire du chef d'entreprise (à Quito, et Cotonou seulement, car l'analyse n'a pas pu être menée sur l'échantillon de Tunis), il n'y a qu'à Cotonou qu'il semble négativement lié à la probabilité de disparaître. Ce constat n'est pas très étonnant. A Cotonou, en effet, les microentrepreneurs sont généralement très peu éduqués, à la différence des entrepreneurs des autres échantillons. La plupart des microentrepreneurs ne savent pas écrire. Un chef d'entreprise éduqué possède donc un avantage énorme sur ses concurrents, qui se traduit par un taux de survie plus élevé. La sélection naturelle se vérifie. En revanche, à Quito, on constate qu'un niveau scolaire supérieur ne signifie pas que l'entreprise a moins de chance de disparaître. Au contraire, ce sont les entreprises dirigées par un chef d'entreprise doté d'un niveau scolaire primaire ou nul qui disparaissent le moins. L'hypothèse selon laquelle les chefs d'entreprise les plus éduqués abandonneraient leur entreprise informelle dès qu'ils rencontreraient une meilleure opportunité de revenu pourrait expliquer en partie ce constat.

Les entreprises dirigées par des femmes ont davantage disparu dans l'intervalle de temps étudié. Enfin, l'âge du chef d'entreprise ne semble pas avoir d'incidence sur les disparitions d'entreprise.

Il reste à isoler les facteurs explicatifs de la disparition des entreprises « toutes choses égales par ailleurs ». Une analyse logistique est mise en œuvre à cette fin sur les échantillons tunisiens, équatoriens et béninois.

3.1.2. Les facteurs explicatifs de la disparition des entreprises

Comme l'analyse précédente le laissait supposer, le **niveau scolaire du chef d'entreprise** n'est une variable explicative significative que dans le cas de Cotonou²².

Une autre variable explicative qui n'est significative qu'à Cotonou est le **type d'activité** exercée par l'entreprise. La réparation mécanique est une activité qui, toute chose égale par ailleurs, disparaît moins que les autres. C'est aussi une activité qui demande un capital productif et un savoir-faire plus élevé que la préparation alimentaire ou la couture.

Les autres variables étudiées dans l'analyse logistique (âge de l'entreprise, nombre d'actifs, sexe de l'entrepreneur, part de salariés dans la main d'œuvre) ne sont pas significatives.

A Tunis, l'impact des variables relatives à l'entrepreneur ne peut pas être étudiés. Une seule variable semble significative dans l'analyse logistique réalisée : **le type de clientèle de l'entreprise**. Le fait d'être sous-traitant ou d'avoir des collectivités ou l'Etat comme client, a un impact négatif sur la survie de l'entreprise. Les grosses entreprises répercutent les fluctuations de la demande sur leurs sous-traitants, qui peuvent disparaître à la suite du non renouvellement d'un contrat.

Enfin, à Quito, la variable explicative la plus significative est le fait de **posséder le téléphone** (seule cette enquête nous permet d'étudier son impact). Une microentreprise qui ne possédait pas le téléphone lors du premier passage a, toutes choses égales par ailleurs, davantage de chance d'avoir disparu. Si le résultat peut sembler tautologique, parce que cette variable est un indicateur de plus ou moins grande précarité de la microentreprise, le fait d'avoir le téléphone peut également être une variable causale, dans la mesure où c'est un atout pour

²² A Cotonou, un niveau d'éducation secondaire ou supérieur exerce un effet très positif sur la survie (ou le non déménagement) des entreprises. Relativement à la variable « niveau secondaire ou supérieur », qui est mise en référence, la variable « aucun niveau scolaire » explique la variable « existe encore » avec un paramètre négatif de -1,02 (test de Wald = 9,22) et la variable « niveau scolaire primaire » avec un paramètre négatif de -0.9 (test de Wald = 8.9).

(footnote continued)

élargir sa clientèle. Deux autres variables sont explicatives de la « survie » des entreprises équatoriennes, tout en étant faiblement significatives : le fait de tenir une comptabilité, et le fait d'être un homme.

Ainsi, de façon générale, on ne note pas d'impact de l'âge ou de la taille de l'entreprise sur sa probabilité de survie. Le niveau scolaire du chef d'entreprise est une variable explicative à Cotonou, où les entrepreneurs éduqués sont rares, alors qu'à Quito, où le niveau scolaire est élevé, la variable discriminante est davantage le fait de tenir une comptabilité. Des caractéristiques liées à la demande semblent primordiales : l'impact du type de clientèle, par exemple, ou le fait d'avoir le téléphone, qui permet vraisemblablement d'accroître les ventes.

3.2. Etude des entreprises retrouvées

3.2.1. Caractéristiques des entreprises

L'objectif de cette section est de décrire les caractéristiques économiques et sociales majeures des entreprises retrouvées pour essayer d'isoler des modes de fonctionnement caractéristiques, et les mettre ensuite en rapport avec les trajectoires.

Rappelons avant toute chose que cet échantillon n'est pas parfaitement représentatif de la réalité (les indépendants sont sous-estimés dans tous les échantillons, et les microentreprises de deux actifs le sont dans certains pays, en outre un biais d'attrition est introduit du fait de la disparition non aléatoire des entreprises étudiées ci-dessus). Néanmoins, nous obtenons une image très « approchée » des caractéristiques effectives des différents secteurs enquêtés. Les distorsions sont en effet peu importantes, surtout en regard des difficultés d'analyse de ce secteur.

Le tableau 1 de l'annexe 1 présente les secteurs d'activité enquêtés. Ce sont des secteurs traditionnels qui occupent une grande partie de la population active des différents pays. Ils offrent des produits de consommation courante (alimentation, habillement), dont la part dans le budget des ménages augmente en période de difficultés économiques. D'autres proposent des services de réparation, très sollicités également dans ces périodes où les ménages font réparer leurs voitures et appareils électriques plutôt qu'ils n'en achètent des neufs.

Dans un échantillon représentatif, le segment des indépendants serait de loin le segment d'unités de production le plus important. Il a été délibérément réduit, car l'étude porte avant tout sur les microentreprises. Celles de 2 à 5 actifs représentent une part très importante de l'ensemble des unités de production enquêtées. En revanche, dans les segments supérieurs, les entreprises sont beaucoup moins nombreuses (ces segments sont toutefois sur-représentés à Madagascar, dans le but de constituer un échantillon témoin de petites entreprises).

Les analyses qui suivent portent principalement sur les entreprises de 1 à 9 actifs dont l'activité est considérée comme traditionnelle. Elles prennent également en compte des entreprises de 10 à 30 actifs, à titre de comparaison

a) Des microentrepreneurs d'un niveau scolaire relativement élevé

Il est important de souligner en premier lieu un résultat qui va à l'encontre des analyses habituelles : le niveau scolaire élevé des microentrepreneurs de l'échantillon (cf tableau 3 de l'annexe 1), si l'on excepte le cas de Cotonou (plus de 20% des chefs d'entreprise ont un niveau scolaire supérieur dans les quatre autres pays ou régions). Il est tout particulièrement élevé à Antananarivo. Ceci n'est toutefois surprenant que si l'on rapproche ce niveau scolaire de la situation actuelle du pays. Il ne faut pas oublier qu'en 1970, le système scolaire malgache était très développé, à tel point que les Réunionnais envoyaient leurs enfants étudier à Madagascar.

Cette variable de capital humain influence directement la tenue d'une comptabilité. A Cotonou le pourcentage de microentrepreneurs qui déclarent tenir une comptabilité est très faible et peut s'expliquer par les faibles niveaux scolaires constatés par ailleurs. En revanche, il est très élevé à Madagascar. Sa valeur relativement faible à Quito est à rapprocher du taux élevé de microentrepreneurs qui n'ont pas été à l'école, ou seulement à l'école primaire.

b) Des entreprises qui empruntent très peu au système bancaire

On étudie ici le fait d'avoir emprunté à une banque en début d'activité, et/ou d'emprunter régulièrement pour financer les dépenses engendrées par le fonctionnement de l'entreprise (achat de capital, trésorerie, ...).

Les résultats de l'analyse (tableau 6 de l'annexe 1) montrent que les microentreprises font, de manière générale, rarement appel à une banque, ce qui apparaît en première analyse comme un handicap majeur pour leur développement. Des différences de comportements sont

toutefois à préciser : l'Equateur et la Guadeloupe se distinguent par un réseau bancaire plus développé que dans les autres pays, ainsi que des programmes d'appui financier aux micro et petites entreprises (Programme del « Banco del Pacifico », en Equateur, par exemple). Ainsi presque la moitié des microentrepreneurs de ces région/pays ont fait ou font appel à des banques. Si les microentrepreneurs de Cotonou ne contractent un emprunt bancaire qu'à titre exceptionnel²³, ceux d'Antananarivo et de Tunis obtiennent plus fréquemment des crédits (le secteur textile d'Antananarivo faisant exception). Les entrepreneurs malgaches ont ainsi un comportement plus proche de celui des microentrepreneurs tunisiens que de celui de leurs homologues béninois, en dépit de la situation économique du pays qui est pire à bien des égards que la situation économique du Bénin, et désastreuse comparée à celle de la Tunisie.

c) Des types de main d'œuvre qui reflètent des modes de fonctionnement au sein des microentreprises

Le tableau 5 de l'annexe 1 met en relief des particularités très nettes dans les modes de gestion de la main d'œuvre. Des types privilégiés d'emplois semblent en effet se dégager, à la fois d'une comparaison entre les tailles d'entreprises et entre les pays.

Dans les microentreprises de 2 à 5 actifs, le personnel peu ou pas rémunéré est largement majoritaire, avec toutefois des particularités propres à chaque pays : les apprentis sont privilégiés à Cotonou, ou à Tunis, les aides familiaux sont nombreux à Antananarivo ou en Guadeloupe (on les trouve d'ailleurs en majorité dans les mêmes types de micro-productions agro-alimentaires), les travailleurs temporaires ne constituent une part non négligeable de la main d'oeuvre qu'à Quito ou en Guadeloupe, les deux économies les plus développées de l'échantillon. Quant aux salariés, ils sont certes plus nombreux dans les microentreprises de Tunis ou de Quito, mais ils ne représentent en moyenne dans aucun des échantillons enquêtés plus de 50% de la main d'œuvre. Ce constat a une explication. En employant une part importante de travailleurs temporaires ou d'aides familiaux, le chef d'entreprise réduit fortement le coût moyen de la main d'œuvre et le rend plus flexible. Cette structure des coûts, en grande partie flexible, est indispensable dans un contexte de très forte volatilité de la demande et d'absence de réserves en capitaux. **Le recours à une main d'œuvre non salariée**

²³ A Cotonou, 47.1% des microentrepreneurs appartiennent à une tontine (43% dans l'IAA, 53% dans la mécanique, 54% dans le textile et 64% dans le bois). Cette pratique est très adaptée à la culture des pays d'Afrique Subsaharienne (cf les analyses de Lelart). Le tontinier ambulant passe quotidiennement chez les membres de la tontine, les « obligeant » à lui verser ce qu'ils peuvent à chaque passage (« c'est une sorte d'obligation, et c'est bien parce qu'ici il y a pas la discipline pour mettre tout seul de l'argent de côté »). Mais cette épargne dans le cadre d'une tontine est rarement accumulée à des fins productives. Elle sert davantage à financer les grands événements familiaux par exemple ou les besoins exceptionnels du ménage

est donc une stratégie rationnelle qui permet de minimiser le rapport coût fixe/coût total et de s'adapter ainsi à un environnement incertain.

Concernant les entreprises de 6 à 9 actifs, la part des salariés n'augmente pas à Quito ou à Tunis. A Antananarivo comme en Guadeloupe, en revanche, la part des salariés augmente fortement pour atteindre 60% de l'ensemble de la main d'oeuvre. Les microentreprises de 6-9 actifs se caractérisent donc selon les pays soit par un mode de fonctionnement très proche de celui des microentreprises de taille inférieure, comme à Tunis ou à Quito, soit par un mode de fonctionnement plus proche de celui des entreprises du segment supérieur de petites entreprises, comme à Antananarivo ou en Guadeloupe.

On aurait donc, si l'on part de l'hypothèse que la proportion de salariés dans l'ensemble de la main d'œuvre est un bon indicateur du mode de fonctionnement des microentreprises, la possibilité de constituer les sous-ensembles suivants :

- Les très petites entreprises familiales, de 2 à 5 actifs qui ne comptent pour ainsi dire pas de salariés dans leur main d'œuvre, très présentes à Cotonou (surtout dans le secteur de la couture ou de la mécanique), à Antananarivo et en Guadeloupe (surtout dans le secteur de la préparation de produits alimentaires). Elles tiennent rarement de comptabilité, investissent peu, n'empruntent jamais à une banque.
- Les microentreprises traditionnelles, qui embauchent quelques salariés sans que ces derniers représentent plus de la moitié de la main d'œuvre. Ce mode de fonctionnement est privilégié dans les entreprises de 2 à 9 actifs de Tunis ou de Quito.
- Les micro et petites entreprises plus « modernes », dont la main d'œuvre se compose d'une majorité de salariés. Ce sont généralement des entreprises de plus de cinq actifs à Antananarivo ou en Guadeloupe, ou des petites entreprises de plus de 9 actifs à Tunis ou à Quito, que l'on trouve souvent dans le secteur du bois, ou de l'industrie agro-alimentaire « moderne » (dans laquelle on inclut la restauration, par exemple, ou les boulangeries, ..).

Il est important de tirer des conclusions de cette analyse afin de préciser l'étude des trajectoires : l'augmentation du nombre d'actifs dans une microentreprise de plus de cinq actifs se traduit souvent par une augmentation du nombre de salariés, sauf dans le cas de Cotonou où elle signifie probablement, comme pour les entreprises de moins de cinq actifs d'Antananarivo ou de Guadeloupe, l'embauche d'apprentis ou d'aides familiaux supplémentaires. Dans le premier cas, elle peut être considérée comme un signe de bonne santé de l'entreprise alors que dans l'autre elle en est rarement un.

3.2.2. Etude des trajectoires

L'évaluation de la dynamique de l'échantillon qui doit ressortir de cette analyse est une vision biaisée de la dynamique de l'ensemble du secteur de la microentreprise, à la fois parce qu'on ne tient pas compte des créations d'entreprises (qu'on ne peut pas appréhender dans l'enquête mise en œuvre), et parce qu'on ne tient pas compte ici des fermetures et des disparitions, puisqu'on ne prend pas non plus en compte les créations.

Cette analyse se situe à un niveau microéconomique, celui de la firme et de sa capacité à se développer, et non à un niveau macroéconomique d'une évaluation des créations nettes d'emplois dans le secteur. Elle est effectuée sur un échantillon d'entreprises qui existent toujours aujourd'hui.

a) Mesures de la mobilité

Cette première section analyse la mobilité des entreprises à l'aide d'indices calculés à partir des matrices de transition. Deux types de matrices ont été réalisés :

- Le premier type permet de visualiser l'évolution du nombre d'actifs de chaque entreprise entre une année de référence et la date de notre enquête. Des indices synthétiques sont calculés, à partir de ces matrices, de façon à mesurer la proportion d'entreprises dont la taille est restée inchangée sur la période étudiée, ainsi que d'apprécier la mobilité vers le haut et la mobilité vers le bas des entreprises.

- Le second type permet de mesurer la mobilité des entreprises entre les différents segments de microentreprises (micro : 2-5 actifs / micro intermédiaires : 6-9 actifs / 10 actifs et + : petites). **L'étude du passage du premier segment au second, et du second au troisième est particulièrement intéressante, notamment dans l'optique de se positionner par rapport aux théories dualistes.**

- L'évolution du nombre d'actifs pour chaque entreprise (voir en annexe la méthodologie de calcul)

	Antananarivo		Cotonou		Quito		Tunis		Guadeloupe	
	*	#	*	#	*	#	*	#	*	#
Taux d'imm. str	0.64	0.66	0.15	0.15	0.4	0.36	0.28	0.31	0.33	0.32
Taux d'imm. larg	0.81	0.85	0.52	0.52	0.79	0.73	0.63	0.64	0.6	0.6
mob. vers le haut	0.5	0.51	1.16	1.2	0.15	0.17	0.21	0.2	0.53	0.73
mob. vers le bas	0.17	0.2	0.32	0.31	0.13	0.13	0.42	0.39	0.35	0.44

Période étudiée : Antananarivo : 1995 - 1996 / Cotonou : 1992 - 1996 / Quito : 1992 - 1996 / Tunis : 1991- 1995 / Guadeloupe : 1992 - 1995

* : calculé sur l'ensemble de l'échantillon

: calculé sur un échantillon dont on a exclu les indépendants

Un taux d'immobilité stricte sur 4 ans qui prend pour valeur 0,4 traduit le fait que 60% des entreprises voient leur effectif augmenter ou diminuer d'au moins un actif. Un taux d'immobilité large sur la même période de 0,36 signifie que 64% des entreprises voient leur effectif augmenter ou diminuer d'au moins deux actifs.

Les taux calculés sur les deux échantillons, qu'ils incluent ou non les indépendants, sont très proches. Le comportement des indépendants ne semble pas particulier au point d'influencer les indicateurs de mobilité dans un sens ou dans l'autre.

Rappelons que les différents indicateurs qui concernent l'échantillon malgache permettent d'apprécier la mobilité des microentreprises sur un an seulement. Les résultats ne seront pas comparables avec ceux des autres échantillons

Les microentreprises enquêtées à Quito, à Tunis et en Guadeloupe se caractérisent par une mobilité modérée (si 70% d'entre elles voient leur effectif évoluer, elles ne sont qu'entre 20% et 40% à embaucher ou licencier plus d'un actif). La mobilité vers le haut est généralement supérieure à la mobilité vers le bas, signe de création nette d'emplois dans l'échantillon cylindré.

L'échantillon enquêté à Tunis se différencie par un indice de mobilité vers le bas supérieur à l'indice de mobilité vers le haut, signe d'une tendance à licencier plutôt qu'à embaucher dans les microentreprises tunisiennes. Les difficultés économiques peuvent expliquer en partie ce constat, bien qu'elles ne semblent pas pires que dans les autres pays. La composition de la main d'oeuvre est vraisemblablement un facteur plus déterminant : le taux de salariat qu'affichent les microentreprises tunisiennes (le plus élevé si l'on considère la catégorie des entreprises de moins de cinq actifs) est un handicap dans une période où la demande fluctue voire diminue durablement, car plus le taux est élevé, moins le coût de la main d'oeuvre est flexible à la baisse. Un patron qui embauche peu (ou n'embauche pas du tout) de salariés, a la possibilité, dans une telle période, de diminuer fortement les sommes allouées aux apprentis ou aux aides familiaux, et conserver sa main d'oeuvre tout en réduisant les charges fixes de l'entreprise. En revanche, un patron qui doit rémunérer régulièrement des salariés ne peut faire autrement que de les licencier dès lors que ses recettes chutent.

Les entreprises enquêtées à Quito se caractérisent par un taux d'immobilité plus important que celles de Tunis, et les suppressions d'emplois semblent moins importantes qu'à Tunis. On peut expliquer ce résultat par le taux élevé d'aides familiaux dans l'ensemble de la main d'oeuvre, qui travaillent moins ou ne travaillent plus quand la quantité de travail diminue, mais continuent de faire partie du personnel de l'entreprise.

Cotonou se distingue par une mobilité très importante des microentreprises, notamment dans le sens d'une augmentation des effectifs. Toutefois, dans la section précédente, une étude de la composition de la main d'oeuvre a mis en relief la part très importante des apprentis (souvent non payés) dans l'ensemble de la main d'oeuvre des microentreprises béninoises enquêtées. Le nombre d'apprentis peut varier très fortement d'une année sur l'autre en fonction des départs (tous les trois ans généralement), et des remplacements. Une analyse de l'évolution de la main d'oeuvre salariée de cet échantillon permet de préciser la nature de la mobilité vers le haut constatée ci-dessus.

Comparaison entre les indices calculés sans tenir compte du type d'emplois créés, et les indices calculés sur l'évolution du personnel salarié uniquement

COTONOU	Tot	Sal
Taux d'imm. str	15%	70%
Taux d'imm. larg	52%	87%
Mob. vers le haut	1.16	0.23
Mob. vers le bas	0.32	0.01

Les écarts entre les taux calculés sur l'ensemble de la main-d'oeuvre et ceux calculés sur la seule main-d'oeuvre salariée sont très importants. Seulement 30% des microentreprises voient le nombre de leurs salariés varier (le taux d'immobilité stricte étant de 70%) alors qu'elles sont 85% à afficher une variation de l'effectif global (le taux d'immobilité stricte étant de 15%). **La mobilité des microentreprises enquêtées à Cotonou ne semble donc pas l'illustration de leur « bonne santé » (si tel était le cas, elles préféreraient vraisemblablement embaucher des salariés, qui ont souvent davantage de capital humain et sont plus « disciplinés »), mais plutôt l'illustration de l'importance de la mobilité des apprentis.**

D'importantes différences ressortent d'une analyse sectorielle de la mobilité des microentreprises (voir le tableau 1 de l'annexe 3). Dans le secteur « alimentation », excepté le cas d'Antananarivo, les microentreprises sont globalement plus stables que dans les autres secteurs, et la mobilité vers le bas est particulièrement faible. Ce résultat pourrait s'expliquer par la stabilité globale de la demande dans ce secteur « prioritaire » : les entrepreneurs se plaignent moins que dans les autres secteurs du manque de demande. Le dynamisme observé à Antananarivo pourrait s'expliquer par la jeunesse des entreprises. Mais elles sont également jeunes à Cotonou et pourtant stables.

La mobilité vers le haut est assez forte dans des secteurs relativement capitalistiques comme le bois ou la réparation mécanique.

Quant aux activités de couture-broderie, elles sont stagnantes à Antananarivo ou à Quito, alors qu'à Cotonou ou à Tunis elles sont plus dynamiques. Ces différences de dynamisme pourraient s'expliquer de manière intuitive par la culture de ces pays qui accorde une grande place au vêtement traditionnel. Ainsi, la fabrication de Djebbas à Tunis, très présente dans la Médina par exemple, ou la confection des tenues africaines, des pagnes, des boubous à Cotonou sont dynamiques parce que la demande adressée à ces secteurs y est très importante. A Tunis, les jeunes générations adoptent cependant de nouvelles habitudes vestimentaires et les djebbas sont de plus en plus souvent achetées à l'occasion de fêtes (mariages, fêtes religieuses, ..) ou bien par les touristes. A Cotonou, la concurrence des vêtements occidentaux, sensible dans certaines couches de la société, ne parvient toutefois pas à détrôner le vêtement traditionnel, qui reste prédominant dans la plupart des garde-robe. En revanche, à Madagascar ou à Quito, le « prêt-à-porter » occidental est devenu la règle.

- La mobilité inter-segments sur la période étudiée

Dans cette partie de l'étude, **on essaie de se positionner par rapport à la thèse selon laquelle les microentreprises se transforment très rarement en petites entreprises.** Le segment des microentreprises est découpé en deux sous-groupes : les microentreprises de 2 à 5 actifs, et celles de 6 à 9 actifs (que certains économistes préfèrent intégrer au segment des petites entreprises). Les entreprises de 10 actifs et plus sont classées parmi les petites entreprises.

Selon les définitions adoptées²⁴, le passage du secteur de la microentreprise à celui de la petite entreprise se mesure par augmentation de l'effectif au-delà de neuf actifs (cette définition est celle que nous avons choisie), ou bien au-delà de cinq actifs.

Le passage d'un segment de taille à un autre, sur trois ou quatre ans selon les échantillons, concerne de 30 à 45% des microentreprises (cf le tableau 2 de l'annexe 3), ce qui est non négligeable.

Les tableaux de mobilité de la page suivante permettent de préciser l'analyse : parmi les microentreprises qui ont entre 6 et 9 actifs aujourd'hui, nombreuses sont les entreprises qui avaient moins de 6 actifs en début de période (entre 40% et 70%). Le pourcentage est plus

²⁴ Il n'est fait référence ici qu'aux définitions en termes de nombres d'actifs (complétée généralement par des données de capital productif)

faible à Antananarivo, vraisemblablement parce que la période de temps est moins longue que dans les autres pays. On constate les mêmes trajectoires ascendantes pour les entreprises qui ont aujourd'hui plus de 10 actifs.

Les résultats de cette analyse sont toutefois contestables car ils sont obtenus à partir d'une enquête sur échantillon constant qui permet d'analyser ce qu'est devenu un échantillon d'entreprises représentatif de la réalité, et non d'où vient un sous-échantillon qui n'est plus représentatif de l'ensemble des microentreprises, parce que certaines des microentreprises ont disparu de manière non aléatoire, et les autres ont évolué.

Mieux vaut analyser ce que sont devenues les entreprises enquêtées lors du premier passage. Cette analyse est globalement représentative, étant entendu que les échantillons de départ sont eux-mêmes représentatifs. On constate un effet spécifique des entreprises de 6 actifs et plus à Tunis et à Quito (elles ont en majorité aujourd'hui moins d'actifs que lors du premier passage, et sont fréquemment dans la tranche immédiatement inférieure). On constate dans ces deux pays une croissance des emplois dans les premières tranches (1 ; 2-5), puis ensuite une stagnation ou une décroissance. La thèse du missing-middle (redéfini en termes d'entreprises de 6 actifs et plus) semblerait donc se vérifier ici. **Dans les pays les plus « développés » de l'échantillon, et vraisemblablement les plus « réglementés », dont la main d'œuvre est relativement salarisée, il semble très difficile de gérer une structure comportant de 6 à 9 actifs.**

Mis à part cet effet, de nombreuses entreprises sont aujourd'hui dans les tranches supérieures. Il est très intéressant de remarquer qu'on ne décèle pas de seuils qui semblent infranchissables.

b) Schéma explicatif de la croissance des microentreprises

On s'interroge dans cette partie sur les déterminants des trajectoires individuelles d'entreprises. On étudie dans un premier temps le niveau de création moyenne d'emplois dans le secteur de la microentreprise des différents pays étudiés, pour avoir une idée de la tendance générale, résultat mais aussi déterminant des trajectoires individuelles. On mesure le nombre moyen d'emplois créés dans l'échantillon, puis dans chaque secteur d'activité, sur des intervalles de deux ans inclus dans la période d'étude (cf tableau 3 de l'annexe 3).

Les créations d'emplois, si elles semblent assez continues sur l'ensemble de la période 1990-1996 à Madagascar, se font de manière beaucoup plus irrégulière dans les autres pays de l'échantillon. A Tunis, les premières années de la décennie voient les microentreprises détruire des emplois. Pourtant, le PIB sur la période 90-95 croît de 5% par an. Deux raisons peuvent

expliquer cet apparent paradoxe. En premier lieu, les microentrepreneurs ont souvent incriminé les périodes de sécheresse qui auraient directement influencé le comportement de leur clientèle. Ensuite, on peut y voir une confirmation du rôle contra-cyclique du secteur informel en Tunisie, déjà mis en évidence par J.Charmes. Il semble toutefois que l'on assiste à une reprise de la création des emplois dans les microentreprises à partir de 1993, alors que la croissance du PIB se poursuit.

A Cotonou, c'est entre 1993 et 1995 que les suppressions d'emplois priment sur les créations (la dévaluation du franc CFA est vraisemblablement à l'origine de ce résultat). En Guadeloupe, c'est la période 1991-93 qui semble la plus défavorable à la création d'emplois (conséquences du cyclone Hugo, faillite des collectivités locales qui ne remboursent pas leurs dettes, ...), mais la tendance est très différente selon le secteur d'activité que l'on analyse.

Les trajectoires d'ensemble divergent en effet fortement selon les secteurs d'activité. En Guadeloupe, le BTP est en crise quand l'IAA connaît certains succès. A Tunis, la réparation mécanique va plutôt mieux que le textile. Ces premiers constats laissent entrevoir l'impact du secteur d'activité sur les trajectoires d'entreprises. Les analyses qui suivent permettront de préciser ce résultat.

Dans un premier temps, on analyse les caractéristiques des entreprises dont l'emploi a augmenté, en regard des caractéristiques de l'ensemble des entreprises dont on a pu étudier les trajectoires, c'est-à-dire qui n'ont pas disparu.

Dans un second temps, on s'efforce d'isoler les facteurs explicatifs des trajectoires. La méthode de l'analyse de la variance a été retenue (la plupart des variables explicatives étudiées sont en effet qualitatives ou se prêtent davantage à une analyse par classes qu'à une analyse continue). Le test effectué pour chaque variable mesure si les moyennes de la création d'emploi pour chaque classe de la variable explicative sont significativement différentes, c'est-à-dire si la variable est significativement explicative.

- Caractéristiques relatives des entreprises qui ont embauché de la main d'œuvre entre les deux points de l'enquête.

Cette analyse s'appuie sur les tableaux de l'annexe 4. Il semblerait que les microentreprises de préparation alimentaire ou restauration se développent en moyenne moins que les microentreprises qui pratiquent d'autres activités, notamment des activités de réparation mécanique ou travail du bois.

Les entreprises les plus jeunes voient leur main d'œuvre augmenter plus que la moyenne à Cotonou ou à Tunis, alors que l'âge ne semble avoir aucun impact sur la croissance des

entreprises à Quito. Quant à la taille en début de période, au niveau scolaire ou au sexe, les entreprises regroupées en fonction des modalités de ces variables évoluent différemment dans les trois pays. Les entreprises qui ont vu leur main d'œuvre augmenter ont en revanche dans les trois pays une part plus importante de salariés dans leur main d'œuvre.

Une analyse logistique est nécessaire pour faire la part des variables explicatives significatives des autres.

- Facteurs explicatifs de la croissance des microentreprises

Trois variables ont été retenues pour l'analyse : le taux de croissance annuel (TCRA), le taux de croissance annuel calculé sur les t années qui séparent les deux points de l'enquête (TCRt), et la création d'emplois (CR) sur la durée d'existence de l'entreprise.

Nous n'avons retenu, dans les tableaux récapitulatifs et les analyses qui suivent, que les variables significatives (ou presque significatives).

Les résultats de l'analyse de la variance sont reportés en annexe 5. Ils nous invitent à retenir les variables suivantes : le niveau scolaire du chef d'entreprise, son sexe, la branche d'activité, la date de création de l'entreprise, et le nombre d'emplois en début de période étudiée, sachant que chacune n'est pas significative pour l'ensemble des analyses.

La variable nombre d'actifs en début de période étudiée est significative pour l'ensemble des échantillons.

Pour l'échantillon de Tunis, on ajoute à cette variable le niveau scolaire du chef d'entreprise et l'âge de l'entreprise. Pour celui de Cotonou, s'ajoute à ces trois variables l'impact de la branche d'activité, de l'âge de l'entreprise, et du niveau scolaire du chef d'entreprise. Pour celui de Quito, le sexe des entrepreneurs est, avec la taille de l'entreprise, une variable explicative significative. Enfin, pour Antananarivo et la Guadeloupe, on retient la taille et la branche d'activité

On étudie l'impact de chaque variable significative sur les trois variables expliquées. Les résultats sont reportés en annexe 6

La taille en début de période influence négativement le taux de croissance annuel sur les quatre dernières années, sur l'ensemble de l'existence de l'entreprise, ainsi que la création annuelle d'emploi.

Conformément aux résultats des études les plus récentes sur la liaison entre taille et croissance, ces résultats montrent que l'impact de la taille des microentreprises enquêtées sur leur taux de croissance et sur la création totale d'emplois est significatif, et l'on peut vérifier en outre que le taux de croissance moyen annuel, qu'il soit calculé sur la

durée d'existence de l'entreprise ou sur les quatre dernières années, décroît avec la taille des firmes et devient très faible pour les firmes de plus de 10 actifs.

On constate en outre, conformément aux analyses présentes dans la littérature empirique, que **la dispersion** (chiffres entre parenthèses dans les tableaux) **est d'autant plus faible que la taille des entreprises augmente.**

La création annuelle d'emplois est selon les échantillons la plus forte (Quito, Guadeloupe) ou la plus faible (Tunis, Cotonou) pour les entreprises de 6 à 9 actifs. On est vraisemblablement en présence de dynamiques particulières qui méritent de plus amples développements.

Le taux de croissance ou la création d'emplois varie significativement en fonction des secteurs. L'effet de l'activité sur le taux de croissance de l'emploi est significatif à Antananarivo, Cotonou et en Guadeloupe. A Antananarivo, il est principalement dû à l'effet négatif de la branche textile, largement constituée de microentreprises familiales, stagnantes et récentes, opposé à l'effet positif de la branche bois, plus capitalistique. A Cotonou, la couture semble en revanche particulièrement dynamique (l'analyse de la variance faisant ressortir son impact positif sur la création d'emplois relativement au secteur agro-alimentaire). Enfin, en Guadeloupe, le BTP est particulièrement défavorable à la création d'emplois, alors que l'IAA semble plus dynamique.

On ne peut pas tirer de conclusion générale sur l'impact toujours positif ou toujours négatif d'un secteur d'activité. Il faut replacer chaque secteur d'activité dans son environnement et en repérer les spécificités locales (rôle important de la « couture » en Afrique subsaharienne, petites activités agro-alimentaires qui savent répondre aux « attentes » des consommateurs en Guadeloupe, secteur du bois capitalistique et prospère à Madagascar, etc).

Le taux de croissance des firmes diminue avec l'âge de l'entreprise. Conformément aux résultats des tests réalisés sur d'autres échantillons, le taux de croissance des firmes diminue avec leur âge, laissant supposer par là que la croissance des microentreprises se ferait essentiellement dans les premières années de leur vie. Par la suite l'emploi se stabiliserait.

La dispersion des taux de croissance diminue également au fur et à mesure que l'entreprise devient plus âgée.

Quito est la seule capitale où l'on observe un effet significatif négatif du sexe féminin sur la création d'emplois. Si le rapport sur le développement humain paru en 1995 met en évidence une inégalité des sexes plus forte en Amérique latine qu'en Afrique Subsaharienne par exemple, il reste à expliquer ce résultat.

Le niveau scolaire du chef d'entreprise explique la croissance des microentreprises tunisiennes et béninoises dans le sens attendu : un niveau scolaire supérieur favorise la création d'emplois. Il est en outre intéressant de remarquer que les microentrepreneurs munis d'un diplôme secondaire technique suppriment moins d'emplois que ceux qui ont obtenu un diplôme secondaire général. Leur formation technique, et peut-être leur motivation, compensent largement leur déficit relatif de formation générale. Il est également intéressant de remarquer que dans les autres pays, le niveau scolaire ne semble pas exercer d'influence sur les trajectoires, la formation sur le tas pouvant compenser un déficit de formation scolaire.

Conclusion

A l'issue de cette étude, qui n'est qu'un premier stade de l'exploitation des données recueillies, se dégagent certaines conclusions que l'on peut confronter aux enseignements qui jalonnent les débats théoriques sur la croissance des microentreprises.

Des hypothèses que l'on a cherché à tester concernaient :

L'incapacité des microentreprises des PVD à se développer, et ses conséquences sur la structure industrielle, comme l'existence d'un chaînon manquant

L'existence de lois d'évolution qui commandent la forme des trajectoires d'entreprises. Une de ces lois décrit l'existence d'un seuil de croissance au-delà duquel les microentreprises ne peuvent se développer, ce qui pourrait être à l'origine de ce missing-middle. D'autres lois stipulent une plus grande propension à disparaître chez les plus petites microentreprises, un taux de croissance plus élevé au sein de cette sous-population, et une trajectoire très dépendante du cycle de vie de l'entreprise

L'impact négatif de l'environnement macro-économique et des politiques économiques sur les trajectoires d'entreprises (impact du niveau de la demande, du type de clientèle, du cadre réglementaire, du rationnement des crédits)

L'impact négatif des faibles capacités à gérer des chefs d'entreprise, qui n'auraient pas, la plupart du temps, suffisamment de connaissances en général pour développer convenablement une microentreprise.

Face à ces hypothèses, cette analyse dégage une image moins précaire et plus dynamique du secteur de la microentreprise que celle que l'on a coutume de présenter.

Premièrement, l'étude des disparitions d'entreprises ne confirme pas la thèse d'un taux de mortalité très élevé au sein du segment des microentreprises. Elle semble en outre relativiser

l'impact négatif de « l'entrepreneurial bottleneck » sur la survie des entreprises (mesurées, il est vrai, seulement en terme de niveau de scolarité), excepté dans le cas béninois, où le niveau d'éducation moyen est extrêmement bas, et où le fait de posséder certaines connaissances permet de « prendre l'avantage » sur les concurrents. L'effet inverse d'un impact négatif du niveau scolaire sur la survie de l'entreprise a pu être vérifié à Quito, accréditant la thèse d'un passage au secteur formel des microentrepreneurs les plus qualifiés dès lors que l'opportunité se présente.

Ensuite, on ne constate pas de taux de disparition supérieur parmi les entreprises les plus petites ou les plus jeunes. Les variables qui semblent déterminantes sont davantage liées au type de clientèle (les sous-traitants sont dans une situation plus précaire), ou sont des caractéristiques qui témoignent d'une certaine stabilité et d'un certain « standing » de l'entreprise, comme le fait de posséder le téléphone (cette dernière n'étant vraisemblablement pas une variable causale, même si le fait de posséder le téléphone permet de toucher une clientèle plus vaste). Cette dernière conclusion, si elle semble tautologique (les entreprises qui sont en apparence les moins précaires ont davantage de probabilités de survivre) montre également qu'une fois que l'entreprise repose sur des bases solides, elle a peu de chances de disparaître du jour au lendemain.

Enfin, concernant les performances des microentreprises, un des résultats obtenus est la confirmation, dans le cadre des microentreprises de PVD, de l'existence d'une relation inverse entre l'âge et le taux de croissance de l'entreprise, ainsi qu'entre sa taille et son taux de croissance, alors que la dispersion des taux de croissance diminue bien au fur et à mesure que l'entreprise devient plus âgée ou grandit. Il est d'ailleurs intéressant de constater que près de 30% des microentreprises de 6 à 9 actifs ont franchi un seuil d'emploi de 10 actifs, et que les trajectoires sont globalement croissantes, ce qui pourrait aller à l'encontre de la thèse du missing-middle dans les PVD.

Il faut toutefois nuancer ces résultats dans le cas des pays les plus développés de l'échantillon (Tunisie et Equateur), qui sont également les pays où le taux de salariat est le plus élevé : les entreprises de plus de 5 actifs semblent y être confrontées à des difficultés. Le taux de salariat élevé pourrait apparaître comme un frein à l'embauche dans un contexte où la demande est instable et où la minimisation des coûts fixes serait recherchée. On constate en outre que les trajectoires, si elles sont globalement croissantes, sont en majorité décroissantes à Tunis, ce qui pourraient accréditer la thèse d'un « secteur informel contra-cyclique », et peu croissantes à Quito. Ces conclusions sont cohérentes avec la conclusion selon laquelle un chef

d'entreprise éduqué préférera aller travailler dans le secteur formel si l'occasion se présente. Les trajectoires des microentreprises de plus de 5 actifs semblent bloquées dans les pays les plus avancés de l'échantillon, où les microentrepreneurs ne peuvent développer leur entreprise sans fortement accroître la part des charges fixes dans l'ensemble des charges, ce qui s'avère incompatible avec une demande instable.

Annexe 1 : Description de l'échantillon

Tableau 1 : Activités et taille des entreprises

	Antananarivo			Cotonou			Quito		Tunis		Guadelp		Total		
Secteur d'activité	*	§	#	*	§	#	*	§/#	*	§/#	*	§/#	*	§	#
Couture	39	32	32	26	26	25	18	13	24	20			107	91	90
Alimentation / Ind.Agroal	28	24	24	14	14	14	19	16	35	34	36	35	130	123	123
Réparation Mécanique ⁽¹⁾				36	34	33	24	23	35	33			94	88	86
Bois / Menuiserie	40	39	34	11	11	11							51	50	45
BTP											25	23	25	23	23
Services aux entreprises	29	26	23										29	26	23
Total	136	121	113	87	85	84	61	52	94	87	61	58	436	401	390
Total des activités traditionnelles	107	95	90	87	85	84	61	52	94	87	61	58	407	375	367
* : Entreprises enquêtées / § : Entreprises de plus de 1 actif / # : Entreprises de plus de 1 actif et de moins de 20 actifs / ⁽¹⁾ : à Quito, il faut ajouter la réparation d'appareils électriques															
Nombre d'actifs	*	§									*	§			
1	15	12		2			8		7		3		35	32	
2-5	44	40		43			41		65		36		229	225	
6-9	32	24		27			9		16		13		97	89	
10-19	37	26		15			2		5		9		69	58	
20-30	8	5		0			1		0		0		8	5	
Total	136	107		87			61		93		61		438	409	
* : avec les entreprises de services aux entreprises / § : sans les entreprises de services aux entreprises															

Tableau 2 : Date de création des entreprises

Date de création	Antananarivo	Cotonou	Quito	Tunis	Guadeloupe
avant 1970	12%	2.3%	22.6%	26.9%	14.7%
1970-79	12%	11.5%	24.2%	23.6%	14.7%
1980-89	25%	54%	37.1%	37.6%	31.15%
1990 et plus	50.9%	31%	16.1%	11.8%	39.3%

Tableau 3 : niveau scolaire du chef d'entreprise

Niveau scolaire	Antananarivo	Cotonou	Quito	Tunis	Guadeloupe
aucun ou primaire	18.7%	68.6%	28%	16%	23%
secondaire technique	6.5%	0	5%	23.4%	44.3%
secondaire général	41.1%	30.2%	42%	42.6%	9.8%
supérieur	33.6%	1.1%	25%	18.1%	23%

Tableau 4 : tenue d'une comptabilité

	Antananarivo			Cotonou				Quito			Tunis			Guadeloupe	
aucune comptabilité	25.2%			71.3%				45.9%			33.3%			39.3%	
par secteur	Bois	Text	Alim	Bois	Text	Alim	Mec	Text	Alim	Mec	Text	Alim	Mec	Alim	BTP
d'activité	20%	33%	21%	45.5	80.7	78.6	69.4	68%	22%	46%	25%	20%	53%	40%	38.1%

Tableau 5 : Types de main d'oeuvre

	ANTANANARIVO	COTONOU	QUITO	TUNIS	GAUDELouPE
Entreprises de 2 à 5 actifs					
Taille moyenne	3.17	3.9	3.07	3.32	3.22
% de patrons dans l'ensemble de la main d'oeuvre	31.5%	25.8%	32.5%	30.1%	31%
% de salariés dans l'ensemble de la main d'oeuvre	22%	7.2%	37.3%	43.5%	22.4%
% d'apprentis	2.4%	50.9%	0.8%	20.5%	9.5%
% d'aides familiaux	37.8%	12.6%	16.7%	2.8%	17.2%
% de travailleurs temporaires	6.3%	3.6%	12.7%	0.5%	21.5%
Nombre d'entreprises	40	43	41	65	36
Entreprises de 6 à 9 actifs					
Taille moyenne	7.2	6.8	6.7	6.63	7.46
% de patrons dans l'ensemble de la main d'oeuvre	13.9%	14.7%	15%	15.1%	13.4%
% de salariés dans l'ensemble de la main d'oeuvre	63.3%	14.1%	40%	46.3%	69.3%
% d'apprentis	5%	64.1%	0	29.2%	5.7%
% d'aides familiaux	11.5%	4.3%	11.7%	1.9%	2.3%
% de travailleurs temporaires	6.1%	2.2%	33.3%	10.4%	10.2%
Nombre d'entreprises	25	27	9	16	13
Entreprises de 10-19 actifs					
Taille moyenne	12.1	13.8	14.5	11.4	13.3
% de patrons dans l'ensemble de la main d'oeuvre	8.3%	7.2%	6.9%	8.8%	7.5%
% de salariés dans l'ensemble de la main d'oeuvre	73.9%	15%	86.2%	66%	72.5%
% d'apprentis	7.7%	73.4%	0	10.5%	6.7%
% d'aides familiaux	2.9%	1.4%	6.9%	5.3%	0
% de travailleurs temporaires	7.3%	2.9%	0	10.5%	12.5%
Nombre d'entreprises	26	15	2	5	9

Tableau 6 : Emprunt auprès du système bancaire

	Antananarivo			Cotonou				Quito			Tunis			Guadeloupe	
Aucun rapport	86%			96.5%				59%			86%			66%	
Par secteur	Bois	Text	Alim	Boi	Tex	Ali	Me	Text	Alim	Mec	Text	Alim	Mec	Alim	BTP
d'activité (%)	82.5	100	71.5	81.8	100	92.8	100	84%	22%	67%	79.2	88.6	88.3	60%	76.2%

Annexe 2 : l'évolution du nombre d'actifs pour chaque entreprise sur la période étudiée, exemple de l'échantillon guadeloupéen

♂	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	*	!	T
1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2	1	6	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	8
3	1	5	5	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	13
4	1	2	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
5	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	4
6	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	3
7	0	0	0	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	4
8	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	3
9	0	0	0	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	3
10	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	3
11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
*	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	2
!	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2
T	7	15	9	2	6	3	1	5	2	2	0	0	3	55

*: 12-14 / !: 15

L'indice d'immobilité stricte est le pourcentage de microentreprises qui ont exactement le même nombre d'actifs en début et en fin de période (entreprises repérées sur la diagonale de la matrice). L'indice d'immobilité large est le pourcentage d'entreprises qui ont au maximum un actif en plus ou en moins par rapport au début de la période (entreprises repérées dans la bande sombre de la matrice).

Immobilité stricte : $I_{92-95} = 17/55 = 0.33$

Immobilité large : $I'_{92-95} = 32/55 = 0.60$

L'indice de mobilité vers le haut [respectivement vers le bas] donne une indication de l'importance de la création [respectivement suppression] d'emplois dans l'échantillon. Il est calculé en rapportant au nombre total d'entreprises la somme des écarts positifs [respectivement négatifs] par rapport à la diagonale large.

Indice de mobilité vers le haut : $M^H_{92-95} = 45/55 = 0.81$

Indice de mobilité vers le bas : $M^B_{92-95} = 21/55 = 0.38$

Ces indicateurs ont été calculés à la fois pour chaque pays et chaque activité à l'intérieur des différents pays.

Tableau 1 : Analyse de la mobilité des entreprises par secteurs d'activité

	Antananarivo			Cotonou				Quito			Tunis			Guadeloupe	
	Bois	Text	Alim	Bois	Text	Alim	Mc	Text	Alim	Mec	Text	Alim	Mec	Alim	BTP
immobilité stricte	0.6	0.75	0.54	0.1	0.15	0.28	0.1	0.5	0.4	0.37	0.12	0.31	0.26	0.35	0.16
immobilité large	0.78	0.91	0.73	0.5	0.58	0.78	0.38	0.8	0.7	0.8	0.59	0.63	0.65	0.64	0.37
mobilité vers le haut	0.47	0.25	0.88	1.5	1	0.43	1.17	0.2	0.28	0.12	0.37	0.2	0.2	0.52	0.68
mobilité vers le bas	0.26	0	0.27	0	0.27	0	0.33	0.16	0.17	0	0.42	0.29	0.56	0.13	1

Tableau 2 : Récapitulatif des indicateurs concernant la mobilité intersegment

	Antananarivo		Cotonou	Quito	Tunis	Guadeloupe
	*	**	(1992-1996)	(1992-1996)	(1991-1995)	(1992-1996)
Conservent le même segment	68%	41%	55%	65%	68.8%	59%
M. intergroupe ↓	0.07	0.02	0.15	0.13	0.19	0.26
M. intergroupe ↑	0.31	0.54	0.38	0.24	0.12	0.3

* période : 1993-1996 / ** période : création de l'entreprise-1996

a mobilité intergroupe vers le haut / a mobilité intergroupe vers le bas

Tableau 3 : Nombre moyen d'emplois créés sur différentes sous-périodes par les microentreprises des échantillons

	Antananarivo			Cotonou				Quito			Tunis			Guadeloupe	
	Bois	Text	Alim	Bois	Text	Alim	Mec	Text	Alim	Répar	Text	Alim	Mec	Alim	BTP
1990-92											-0.3			0.14	
								-1	-0.2	0.1	0.16	0.11			
1991-93	2.26			0.69											
				1.9	1.8	0.8	-0.5								
1992-94				1.02				-0.37			-1.4			-0.22	
				3.4	0.7	0.6	0.7	-0.25	-0.66	-0.26	-1.1	-1.6	-1.4	0.7	-1.7
1993-95	1.93			-0.25				0.13			0.1			0.7	
				0.5	-1.4	0	0.2	0.2	0	0.16	-0.3	0.26	0.27	1.2	-0.17
1994-96	2.08			0.54				0.35			1.02				
				0.4	0.6	0.3	0.7	0.31	0.5	0.29	0.8	1.3	0.8		

Annexe 3 : tableaux récapitulatifs des analyses de la variance

Tableau récapitulatif des analyses de la variance : l'exemple d'Antananarivo

		Création annuelle d'emplois		Taux de croissance annuel		Taux de croissance annuel calculé sur 4 ans	
Variables explicatives		significativité des variables (type III)	Estimation des coef	significativité des variables (type III)	Estimation des coef	significativité des variables (type III)	Estimation
Caractéristiques du chef d'entreprise							
Sexe	Masculin	NS		NS		NS	
	Féminin						
Niveau scolaire	primaire	NS		NS		NS	
	secondaire techn						
	secondaire général						
	supérieur						
Type d'activité							
Branche	Alimentaire	0.06	0.33	0.08	0.06	0.009	0.07
	Bois	(F value : 2.96)	(0.22)	(F value : 2.6)	(0.04)	(F value 5.3)	(0.1)
	Textile		0.63 (0.02) REF		0.09 (0.04) REF		0.14 (0.002) REF
Caractéristiques de l'entreprise à sa création							
Age de l'entreprise	1-3 ans	0.0006 (F value : 5.5)	1.7	0.0003 (F value : 5.98)	0.20	NS	
	4-6 ans		(0.0007)		(0.0002)		
	7-11 ans		1.07 (0.0031)		0.17 (0.0033)		
	12-19 ans		0.14 (0.7)		0.03 (0.6)		
	20 ans et plus		0.3 (0.43) REF		0.06 (0.3) REF		
Capital investi en début d'activité	[0-500000 Fmg]]500000- 1000000] > 1000000 FMg	NS		NS		NS	
Nombre d'emplois lors de la création	1 actif	NS		NS		nombre d'empl. en 1992	0.58 (0.0001)
	2-5 actifs						0.53 (0.0001)
	6-9 actifs						0.40 (0.0001)
	10-19 actifs						0.40 (0.0001)
	20 actifs et plus						REF
1 ^{ère} analyse : F-value : 3.6 / Pr > F : 0.0001 / R ² : 0.41							
2 ^{ème} analyse : F-value : 3.04 / Pr > F : 0.0007 / R ² : 0.37							
3 ^{ème} analyse : F-value : 4.66 / Pr > F : 0.0004 / R ² : 0.55							

Tableau récapitulatif des analyses de la variance : l'exemple de Tunis

Variables explicatives		Création totale d'emplois depuis 1991		Taux de croissance annuel calculé sur 4 ans	
		significativité des variables (type III)	Estimation des coef	significativité des variables (type III)	Estimation des coef
Caractéristiques du chef d'entreprise					
Sexe	Masculin Féminin	NS		NS	
Niveau scolaire	aucun	0.0016 (F : 4.8)	-2.66 (0.04)	0.0011 (F : 5.05)	-0.12 (0.1)
	primaire		-2.2 (0.0009)		-0.14 (0.0005)
	secondaire techn		-0.5 (0.4)		-0.04 (0.29)
	secondaire général		-1.5 (0.0024)		-0.09 (0.001)
	supérieur		REF		REF
Type d'activité					
Branche	Restauration	NS		NS	
	Réparation Mécan				
	Textile				
Caractéristiques de l'entreprise à de sa création					
Age de l'entreprise	1-3 ans	0.02 (F :2.93)	4.7 (0.008)	0.0099 (F: 3.57)	0.32 (0.0023)
	4-6 ans		0.14 (0.78)		0.011 (0.7)
	7-11 ans		-0.7 (0.17)		-0.03 (0.25)
	12-19 ans		-0.56 (0.23)		-0.03 (0.2)
	20 ans et plus		REF		REF
Nombre d'emplois en 1991	1 actif	0.024 (3.31)	3.5 (0.016)	(0.0001) 10.5	0.38 (0.0001)
	2-5 actifs		0.56 (0.49)		-0.007 (0.88)
	6-9 actifs		-0.2 (0.82)		-0.03 (0.57)
	10-19 actifs		REF		REF
F-value : 2.98 / Pr > F : 0.0011 / R ² : 0.36					
F-value : 4.85 / Pr > F : 0.0001 / R ² : 0.46					

Tableau récapitulatif des analyses de la variance : l'exemple de Quito

Variables explicatives		Création annuelle d'emplois		Taux de croissance annuel		Taux de croissance annuel calculé sur 4 ans	
		significativité des variables (type III)	Estimation des coef	significativité des variables (type III)	Estimation des coef	significativité des variables (type III)	Estimation
Caractéristiques du chef d'entreprise							
Sexe	Masculin	0.1 (2.33)	0.15 (0.1) REF	0.07 (3.4)	0.04 (0.07)	NS	
	Féminin						
Niveau scolaire	primaire	NS		NS		NS	
	secondaire techn						
	secondaire général						
	supérieur						
Type d'activité							
Branche	Alimentaire	NS		NS		NS	
	Réparation mécan.						
	Textile						
Caractéristiques de l'entreprise à de sa création							
Age de l'entreprise	1-3 ans	NS		NS		NS	
	4-6 ans						
	7-11 ans						
	12-19 ans						
	20 ans et plus						
Nombre d'emplois lors de la création	1 actif	0.0002 (F:8.01)	0.62 (0.0001)	0.6 (2.7)	0.09 (0.01)	Nombre d'emplois en 1992	
	2-5 actifs		0.56 (0.0001)		0.04 (0.1)		
	6-9 actifs		0.73 (0.0001)		0.05 (0.2)	NS	
	10 actifs et plus		REF				
F-value : 3.31 / Pr > F / 0.0016 / R ² : 0.46 F-value : 2.2 / Pr > F : 0.03 / R ² : 0.35 F-value : 0.6 ! / Pr > F : / R ² :							

Tableau récapitulatif des Analyses de la Variance : l'exemple de la Guadeloupe

		Création d'emplois entre 1992 et 1995		Taux de croissance annuel sur les trois dernières années	
Variables explicatives		significati- vité des variables (type III)	Estima- tion des coef	significati- vité des variables (type III)	Estima- tion des coef
Caractéristiques du chef d'entreprise					
Sexe	Masculin Féminin	NS		NS	
Niveau scolaire	primaire secondaire techn secondaire général supérieur	NS		NS	
Type d'activité					
Branche	Alimentaire BTP	0.0053 (F: 8.97)	2.55 (0.0053) REF	0.04 (F: 4.25)	0.11 (0.04) REF
Caractéristiques de l'entreprise à de sa création					
Age de l'entreprise	1-3 ans 4-6 ans 7-11 ans 12-19 ans 20 ans et plus	NS		NS	
Nombre d'emplois en 1992	1 actif 2-5 actifs 6-9 actifs 10 actifs et plus	0.0001 (12.4)	9.67 (0.0001) 5.27 (0.0001) 5.15 (0.0001) REF	0.0001 (F:23.2)	0.79 (0.0001) 0.19 (0.01) 0.1 (0.17) REF
F-value : 4.2 / Pr > F : 0.0004 / R ² : 0.63 F-value : 8.17 / Pr > F : 0.0001 / R ² : 0.76					

Tableau récapitulatif des Analyses de la Variance : l'exemple de Cotonou

Variables explicatives		Création annuelle d'emplois		Taux de croissance annuel		Taux de croissance annuel calculé sur 4 ans	
		significativité des variables (type III)	Estimation des coef ⁽¹⁾	significativité des variables (type III)	Estimation des coef ⁽¹⁾	significativité des variables (type III)	Estimation des coef ⁽¹⁾
Caractéristiques du chef d'entreprise							
Sexe	Masculin Féminin	NS		NS		NS	
Niveau scolaire	Aucun primaire secondaire général supérieur	0.005 (F : 4.6)	-1.8 (0.0011) -1.9 (0.0005) -1.9 (0.0005) REF	0.2 (F : 1.6)	-0.19 (0.06) -0.2 (0.05) -0.22 (0.03) REF	0.1 (2.16)	-0.29 (0.02) -0.32 (0.01) -0.3 (0.02) REF
Type d'activité							
Branche	Alimentaire Bois Réparation mécan Textile	0.24 (F value : 1.42)	-0.35 (0.06) (NS) (NS) REF	0.2 (F : 1.7)	-0.08 (0.03) (NS) (NS) REF	NS	
Caract. de l'entreprise à de sa création							
Age de l'entreprise	1-3 ans 4-6 ans 7-11 ans 12-19 ans 20 ans et plus	NS		0.06 (F value : 2.57)	- 0.088 (0.03) 0.03 (0.4) 0.016 (0.7) REF	NS	
Nombre d'emplois lors de la création	-5 actifs 6-9 actifs 10-19 actifs 20 actifs et plus	0.0088 (F value : 4.18)	0.6 (0.03) 0.57 (0.027) -0.08 (0.79) REF	0.0001 (F value : 10.15)	0.23 (0.0001) 0.14 (0.007) 0.01 (0.84) REF	Nombre d'empl. en 1992 0.0008 (6.2)	0.43 (0.001) 0.38 (0.004) 0.28 (0.034) REF
1 ^{ère} analyse : F-value : 2.75 / Pr > F : 0.0033 / R ² : 0.33 2 ^{ème} analyse : F-value : 3.8 / Pr > F : 0.0001 / R ² : 0.41 3 ^{ème} analyse : F-value : 2.58 / Pr > F : 0.0056 / R ² : 0.32							

Annexe 4

Etude du taux de croissance annuelle de l'entreprise calculé sur les trois ou quatre dernières années, en fonction du nombre d'actifs présents dans l'entreprise en 1991 ou 1992

Effectif en 1991 ou 1992		1	2-5	6-9	10-19	20 et +
ANTANANARIV	TCR4	0.17	0.12	0.05	0.04	-0.34
	N	9	27	15	7	2
COTONOU	TCR4 (coef de variation)		0.09 (0.12)	0.05 (0.13)	-0.044 (0.1)	-0.29
	N		61	16	7	1
QUITO	TCR4					
	N	NON SIGNIFICATIF				
TUNIS	TCR4 (coef de variation)	0.34 (0.2)	-0.03 (0.1)	-0.05 (0.1)	-0.01 (0.07)	
	N	2	69	18	5	
GUADELOUPE	TCR3	0.56	0.08	0.017	-0.15	
	N	5	30	11	4	

exemple de lecture : l'effectif des entreprises malgaches de 1 actif en 1992 a crû à un rythme de 17% par an sur les quatre dernières années

Etude du taux de croissance annuelle de l'entreprise calculé sur la durée d'existence de l'entreprise en fonction du nombre d'actifs présents dans l'entreprise en début d'activité

Effectif en début d'activité		1	2-5	6-9	10-19	20 et +
ANTANANARIV	TCRA (coef de variation)	0.15 (0.2)	0.132 (0.16)	0.12 (0.16)	0.08 (0.15)	
	N	29	4	20	6	
		NON	SIGNIFICA	TIF		
COTONOU	TCRA (coef de variation)	0.19 (0.14)	0.09 (0.1)	-0.05 (0.05)	-0.02 (0.09)	
	N	14	61	5	5	
QUITO	TCRA (coef de variation)	0.06 (0.08)	0.008 (0.05)	0.003 (0.04)	-0.04 (0.03)	
	N	9	42	5	4	

Etude de la création annuelle d'emplois en fonction du nombre d'actifs présents dans l'entreprise en début d'activité

Effectif en début d'activité		1	2-5	6-9	10-19	20 et +
COTONOU	CRA	0.46	0.42	-0.26	-0.04	
	N	14	61	5	5	
QUITO	CRA	0.1	0.02	0.15	-0.49	
	N	9	42	5	4	

Etude de la création d'emplois entre 1991/1992 et 1995 en fonction du nombre d'actifs présents dans l'entreprise en 1991 / 1992

Actifs en 1991/1992		1	2-5	6-9	10-19	20 et +
TUNIS	CR4	2.5	-0.27	-1.05	-0.4	
	N	2	69	18	5	
GUADELOUPE	CR3	3	0.8	1	-4.75	
	N	5	30	11	4	

Etude de la création d'emplois entre 1991/1992 et 1995, de la création annuelle et du taux de croissance annuel en fonction de l'activité de l'entreprise

		IAA	BOIS	Textile	
ANTANANARIV	TRCA	0.14	0.15	0.1	
	CRA	0.74	0.99	0.33	
	TCR4*	0.1	0.1	0.06	
	N	24	36	35	
		IAA	BOIS	Réparation	Textile
COTONOU	TRCA	0.04	0.07	0.08	0.13
	N	14	10	36	25
		IAA	BTP		
GUADELOUPE	CR3	1.1	-0.22		
	(coef de variation)	(1.69)	(3.54)		
	TCR3	0.08	-0.13		
	N	32	18		

*Etude sur un échantillon réduit (entreprises qui existaient il y a 4 ans)

Etude de la création d'emplois entre 1991/1992 et 1995, de la création annuelle et du taux de croissance annuel en fonction de la date de création de l'entreprise

date de création		0-3 ans	4-6 ans	7-11 ans	12-19 ans	20 et +
ANTANANARIV	TCRA	0.25 (0.25)	0.19 (0.16)	0.09 (0.07)	0.045 (0.028)	0.024 (0.027)
	CRA	1.26	1.21	0.37	0.2	0.09
	N	23	20	21	13	18
COTONOU	TCRA	0.12 (0.17)	0.09 (0.09)	0.06 (0.06)	0.03 (0.03)	
	N	26	32	18	9	
TUNIS	TCR4	0.34	-0.03	-0.05	-0.01	
	N	2	69	18	5	

Etude de la création d'emplois entre 1991/1992 et 1995, de la création annuelle et du taux de croissance annuel en fonction du sexe de l'entrepreneur

		Masculin	Féminin
Quito	CRA	0.04	-0.1
	TCRA	0.019	-0.023
	N	49	11

Etude de la création d'emplois entre 1991/1992 et 1995, de la création annuelle et du taux de croissance annuel en fonction du niveau scolaire de l'entrepreneur.

Niveau scolaire du chef d'entreprise		Aucun	1aire	2aire technique	2aire gal	supérieur.
COTONOU	CRA	0.35	0.34		0.33	0.33
	TCR4	0.06	0.057		0.085	0.3
	N	19	39		26	1
TUNIS	TCR4	-0.095	-0.098	-0.0002	-0.05	0.05
	CR4		-1.5	0.27	-0.7	0.6
	N	2	13	22	39	17

Bibliographie

- K. Aftab, E.Rahim : *Barriers to the growth of informal sector firms : a case study*, The Journal of Development Studies
- D.Anderson (1982) : *Small industry in developing countries : a discussion of issues*, WD, vol 10, N°11, novembre (p913-948)
- P.Artus, F.Legendre, P.Morin (1989) : *Entreprises en essor ou en déclin : pourquoi ?*, Economie et prévision, n°88-89
- A.B.Atkinson, F.Bourguignon, C.Morrisson : *Empirical studies and earnings mobility*, Harwood academic publishers, 1992
- B. Balkenhol : *L'accès au crédit des petites et moyennes entreprises en Afrique de l'Ouest : Quels gages donner aux banques ?*, Revue internationale du travail, vol.129, 1990, n°2
- T.Bates (1990) : *Entrepreneur human capital inputs and small business longevity*, *The review of Economics and Statistics*, vol.LXXII
- P.Béraud, J.P.Perrault : *Entrepreneurs du Tiers-Monde*, économie en Développement, 1994
- D.L.Birch and S.McCracken (1982) : *The small business share of job creation : lessons learned from the use of longitudinal data*, Washington DC. U.S. Small Business Administration
- BIT : *The dilemma of informal sector* (1991) rapport du directeur général de la 78° session de la Conférence Internationale du Travail
- BIT : *Rapport III de la quinzième conférence internationale des statisticiens du travail* (Genève, 19-28 janvier 1993) : Statistiques de l'emploi dans le secteur informel
- J.Charmes (1987) : *Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel*, in D.Turnham and alii, *Nouvelles approches du secteur informel dans les PVD*, Centre de Développement de l'OCDE
- J.Charmes (1982) : *Place et rôle du secteur non structuré dans la planification du développement et les politiques d'emploi en Tunisie*, Orstom
- H. De Soto (1987) : *El otro sendero. La revolucion informal, instituo libertad y democracia*, Lima
- Dunne, Roberts, Samuelson (1979)
- S.Ellis et Y.A. Fauré (1995) : *Entreprises et entrepreneurs africains*, Karthala-Orstom, 1995
- D.Evans, 1987 : « *Test of Alternative Theories of Firms Growth* », journal of political economy, vol.95, N°4.
- H.D.Evers, O.Mehmet (1994) : *The management of risk : Informal trade in Indonesia*, WD vol22 n°1, 1994.
- R. Halverson-Quevedo (1992) : *The growing potential of microentreprises*, OECD Observer
- P.E.Hart and N.Oulton (1996) : *Growth and Size of firms*, The Economic Journal, 106 (september).
- Y. Ijiri et Simon H.A. (1964) : *Business firm growth and size*, American Economic Review 54, 77-89
- B.Jovanovic, 1982 : « *Selection and the Evolution of Industry* ».Econometrica, vol.50, N°3
- S.P.Kashyap : *Growth of small size enterprise in India : its nature and content*, WD/VOL.16, n°6, 1988
- P.Kilby (1971) : *Entrepreneurship and economic development strategies in Subsaharan Africa*, New York, Free Press,MacMillan
- P.Kilby, 1988 : *Breaking the Enterpreurial Bottleneck in Late-Developing Countries : Is there a useful Role for Government ?* in United Nations, Journal of Development Planning, No18, pp221-249
- B.Lautier, C.De Miras, A.Morice (1991) : *L'Etat et l'informel*, L'Harmattan
- B.Lautier (1994) : *Economie informelle dans le tiers-monde*, ed.La Decouverte
- C.Liedholm : *Small scale enterprise dynamics and the evolving role of informal finance*, seminar on informal financial markets in development, Ohio state university

- C.Liedholm (1990) : *The dynamics of small-scale Industry in Africa and the role of policy , Growth and Equity through Microenterprise investment and institutions* (Gemini project, working paper 2)
- C.Liedholm : *Small scale Industry in Africa : Dynamics issues and the role of policy*, in Stewart, Lall and Wangué, *Alternative Development strategies in subsaharan Africa*, McMillan.
- C.Liedholm, D.Mead (1987) : *Small scale industries in developing countries : empirical evidence and policy implications*, Michigan State University International Development, Working paper n°9, (« *Determinants of the demand for and supply of small scale enterprises activities* »)
- C.Liedholm, D.Mead : *The structure and growth of micro-entreprises in Southern and Eastern Africa : evidence from recent surveys*, Gemini working paper, n°36
- C.Liedholm, D.Mead : *Dynamics of microenterprises : Research Issues and Approaches* » Gemini Working Paper N°11.
- I.Little, D.Mazumdar, J.Page, 1987 : *Small Manufacturing Enterprises : a Comparative Analysis of India and other Economies*. Oxford University Press
- H.Lubell (1991) : *Le secteur informel dans les années 80 et 90*, OCDE
- R.Mahieu : *Les fondements de la crise économique africaine*, L'harmattan, 1990
- C.Maldonado, Demol et Capt (1987) : *Petits producteurs d'Afrique francophone*
- E.Mansfield, 1962 : *Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the growth of firms*, The American Economic Review, vol52, 1962
- D.Mead (1994) : *The contribution of small enterprises to employment growth in Southern and Eastern Africa*, World Development, vol22, No12
- C.De Miras (1987) : *De l'accumulation du capital dans le secteur informel*, Cahiers de Sciences Humaines, Orstom, vol.23, n°1
- P.Moati (1992) : *Hétérogénéité des firmes et échange international*, Economica
- C.Morrisson et alii : *Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en voie de développement*, OCDE/1994
- D.Naudet : *Les petites entreprises à Madagascar, le missing-middle retrouvé*, DIAL/MADIO, 1996
- G.Nihan (1980) : *Le secteur non structuré, signification, aire d'extension du concept et application expérimentale*, Tiers-Monde, 1980, n°82.
- J.M.Page, W.F.Steel : *Le developpement des petites entreprises : questions économiques tirées du contexte africain*, Banque mondiale 1986
- E.Penrose : *The theory of the growth of the firm*, Basil Blackwell, Oxford, 1959
- H.A.Simon (1972) : *Theory of bounded rationality* , in C.B. McGuire et R.Radner (eds.), *Decision and organization*, North Holland Publishing company, Amsterdam, London, p161-176
- Singh A. et G.Whittington (1975) : *The size and growth of firms*, the Review of Economic Studies, Janvier
- E.Wayne Nafziger and D.Terrell (1996) : *Entrepreneurial Human Capital and the long run survival of firms in India*. WD, vol.24, N°4
- World Bank : « *Developping the private sector, a challenge fo the W.B.* », 1991
- Worl Bank : « *Sub-Saharan Africa : from crisis to substainble growth, a long term perspectiv study* », 1989