

Dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal : caractéristiques et particularités

Pr SIMEN Serge Francis

Agrégé des universités en Sciences de Gestion

Laboratoire de Recherche en GRH / Organisation / Stratégie

Ecole supérieure polytechnique

Université Cheik Anta Diop, B.P. 64 611, Dakar – Fann, Sénégal

Email : serge.simen@gmail.com

RESUME :

L'objet de ce travail est de décrire la dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal en cherchant à comprendre les motivations des entrepreneurs de l'informel qui les poussent à y rester ou à évoluer vers la formalisation de leurs activités. Pour cela, l'enquête, réalisée auprès de 40 entrepreneurs informels évoluant dans différents secteurs d'activités, nous a permis de décrire les raisons pour lesquelles les entrepreneurs travaillent de manière informelle au Sénégal, pourquoi ils souhaitent y rester ou évoluer vers la formalisation de leur activité.

A partir de récits de vie d'entrepreneurs informels, notre corpus de données permet de dire que :

- les motivations à investir dans le secteur informel sont principalement le coût relativement réduit d'entrée et le fait d'échapper aux tracasseries administratives et, secondairement, aux obligations fiscales.

- plusieurs facteurs les poussent à y rester : le secteur s'organise, de plus en plus, avec des organisations professionnelles qui défendent leurs intérêts ; les entrepreneurs informels, généralement soutiens familiaux, veulent verser le moins possible à l'Etat et en garder suffisamment pour s'occuper d'eux et de leur famille élargie. La solidarité des réseaux familiaux et des connaissances et le peu de contraintes administratives et fiscales auxquels ils sont astreints. On peut également y ajouter le manque d'information et l'accompagnement sur les avantages que procure la formalisation des activités.

- quitter l'économie informelle permet de bénéficier de soutiens institutionnels, bancaires, d'accéder à des marchés (nationaux, régionaux et internationaux) et de nouer des partenariats... Toutefois, pour les femmes en particulier, aucune logique d'accumulation n'a été constatée car étant plus dans une logique de survie ou de débrouillardise.

Mots clés : Informel, formel, Entrepreneuriat, réseaux familiaux, soutien institutionnel, soutien bancaire.

Dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal :

caractéristiques et particularités

INTRODUCTION

Suivant le recensement général des entreprises au Sénégal, 99,8% des entreprises sont des très petites et moyennes entreprises. La répartition des entreprises au Sénégal laisse apparaître une forte proportion d'entrepreneurs ((81,8%). Ils évoluent essentiellement dans le secteur informel et absorbe une part de la main d'œuvre (RGN, 2017).

La plupart des emplois dans les économies en développement sont générés par le secteur informel¹, qui joue un rôle prédominant dans la création de richesse nationale. En même temps, le secteur informel demeure largement méconnu des chercheurs et négligé par les politiques, voire perçu négativement. S'intéressant au débat entre le secteur informel et l'entrepreneuriat, l'objet de cette communication est de comprendre et décrire la dynamique de l'entrepreneuriat informel, de manière générale et, en particulier, de discuter des raisons, qui poussent un entrepreneur informel à formaliser ses activités ou à rester dans l'informalité. Par entrepreneuriat informel, nous entendons le travail indépendant informel permettant de générer un revenu. Il se concentre sur les entreprises qui ne sont pas légalement enregistrées et ne respectent pas la législation en vigueur (Nystrom, 2008).

Dans les pays développés, les entrepreneurs créés principalement dans l'économie formelle. Cela explique que la plupart des études dans le monde c'est d'abord intéressé à l'entrepreneuriat formel. En Afrique, l'absence de données fiables dans de nombreux pays sur le secteur informel peut expliquer pourquoi les chercheurs ne s'en sont moins préoccupés. Toutefois, le secteur informel est présent dans tous les pays (Webb & al., 2013) et l'entrepreneuriat informel étant l'une de ces composantes. Dans les pays en développement, le secteur informel assure essentiellement la subsistance, la survie ; les individus qui y évoluent ne sont pas souvent considérés comme des entrepreneurs (Dahles & Prawa, 2013). Toutefois, des études ont montré que l'entrepreneuriat informel peut être aussi considéré comme de véritables opportunités à saisir ; il constitue un choix volontaire des individus qui créent des affaires (Williams, 2007 ; 2009 ; 2011 ; Williams & Round, 2009 ; Williams & al., 2012).

¹ Au Sénégal, la quasi-totalité des travailleurs du secteur informel se trouve dans la principale ville
Montpellier, 6-8 juin 2018

De nombreuses études semblent converger vers des critères permettant de caractériser le secteur informel : travail non déclaré, évasion fiscale, entreprises créées sans autorisation, illégalité (Godfrey, 2011 ; Webb et al, 2009). Les individus qui y évoluent sont soit non qualifiés, soit qualifiés². Ils investissent dans des activités variées : certaines présentent un réel potentiel d'évolution (agroalimentaire, couture, mécanique, etc.) ; pour d'autres, il s'agit de petites activités permettant de générer un revenu pour subvenir aux besoins de la famille (petit commerce sédentaire ou ambulante). Ce secteur possède une caractéristique principale : son dynamisme entrepreneurial.

Nous nous intéresserons aux individus évoluant dans le secteur informel. Ce dernier est considéré par les entrepreneurs informels comme :

- un tremplin, pendant le cycle de vie de leurs affaires servant à accumuler un capital initial et à tester la niche de marché qui les intéresse (Bennet & Estrin, 2007)
- une activité sécurisante : en effet, ils ont peur d'apprendre de nouvelles façons de faire les affaires en formalisant leurs activités.

En Afrique où les institutions sont faibles et les ressources limitées ou insuffisantes, les entrepreneurs sont donc plus enclins à investir dans des activités, dont une grande partie peut prendre la forme d'arbitrage informel (Smallbone & Welter, 2001 ; Welter & Xheneti, 2013). Les secteurs formels et informels entretiennent des relations et des mouvements sont constatés : des individus évoluant dans le formel, sur le long terme, se retrouvent dans l'informel (Abate, 2016) et inversement (Nguyen & al., 2014).

Pour les entrepreneurs informels, des comportements variés peuvent être observés. Certains aspirent, avec le temps, à formaliser leurs activités (pour des besoins de croissance et volonté d'accéder à des soutiens gouvernementaux), tandis que d'autres préfèrent rester dans l'informel (pour des raisons de sécurité et de confort).

Au Sénégal, l'entrepreneuriat informel est une réalité. Les activités informelles ne concernent pas seulement les ménages et individus pauvres, au chômage, mais plutôt des secteurs et des contextes socio-économiques différents (Williams, 2005). Pour le Directeur de la PME du Sénégal, le secteur informel est « le poumon de l'économie sénégalaise » ; il joue un rôle de

2 Une étude réalisée au Ghana par Oben-Odoom & Ameyaw (2014) fait la distinction entre les entrepreneurs informels non qualifiés et ceux hautement qualifiés qui n'ont pas pu trouver un emploi dans l'économie formelle. Aussi, comme le souligne Smallbone & Welter (2001) certains entrepreneurs sont des employés d'entreprises cherchant gagner un revenu supplémentaire.

premier plan. L'environnement, pauvre en ressources, et la faiblesse des institutions vont favoriser l'esprit d'entreprise informelle ou la débrouillardise (Smith & Stenning, 2006).

Malgré les inconvénients de l'informalisation des activités (Cameron et Palan, 2004), travailler sur cette question trouve sa justification à plusieurs niveaux : comment les activités, qui se développent dans l'informel, peuvent être positionnées vis-à-vis des frontières institutionnelles ? Quelles raisons peuvent pousser les individus, évoluant dans l'économie informelle, à formaliser leurs activités ou au contraire à rester dans l'informel ?

Pour répondre à cette question, nous présenterons, d'abord, notre cadre théorique (1). Ensuite, dans une approche qualitative à visée interprétative et fondée sur 40 récits de vie d'entrepreneurs informels évoluant dans des activités variées avec des perspectives d'évolution (commercialisation de produits, mécanique, soudure...), nous tenterons de comprendre et d'expliquer la dynamique de l'entrepreneuriat informel, de décrire les raisons pour lesquelles les individus y restent, les arguments avancés, lorsqu'ils tendent à formaliser leurs activités (3).

1. ENTREPRENEURIAT INFORMEL ET CARACTERISTIQUES : QUELQUES CONSIDERATIONS THEORIQUES

Il est reconnu aujourd'hui que l'économie informelle draine un ensemble d'activités qui participent pleinement au développement des économies (Williams, 2014). Ainsi, 70% de la population active travaillent pour son propre compte en Afrique subsaharienne, 62% au Maghreb, 60% en Amérique latine, 59% en Asie (OIT, 2002) et 77% dans l'Union européenne (Williams & Windebank, 1998). Les activités créées sont essentiellement dans l'économie informelle. Ce constat permet de dire que de nombreux entrepreneurs dans le monde opèrent dans le secteur informel.

Malgré ces différentes représentations, souvent négatives³, l'entrepreneuriat informel a gagné en importance dans la recherche en gestion depuis une dizaine d'années (Godfrey, 2011 ; Webb & al., 2014 ; Siquiera & al., 2014).

1.1. L'ENTREPRENEURIAT INFORMEL EN QUESTION...

3 Dans la recherche sur l'entrepreneuriat, la représentation qui a toujours dominé est celle vertueuse ou l'entrepreneur est un super héros (Burns, 2001; 1991, Williams, 2009). Ainsi, les formes d'entrepreneuriat qui vont tenir cette idéal seront ignorées ou considérées comme n'ayant rien à voir avec l'entrepreneuriat (Williams, 2006 ; Jones & Spicer, 2006).

L'entrepreneur a souvent été considéré comme un « surhomme », un « héros ». Toutefois, cette conception a commencé à être remise en question (Kets de Vries, 1977). De nombreux auteurs (Antonopoulos et Mitras, 2009 ; Gurtoo et Williams, 2009 ; Llanes et Barbour, 2007) ont étudié l'entrepreneuriat dans l'économie informelle. Cette dernière regroupe des activités variées sans comptabilité écrite ou formelle, évoluant en marge du respect de la fiscalité.

Comme on le comprend communément, l'économie informelle se passe en dehors des frontières légales, mais à l'intérieur de limites sociétales tolérées. Cela signifie, bien sûr, qu'une activité économique informelle peut être différemment interprétée d'un contexte à un autre, d'un pays à un autre. Ainsi, l'entrepreneuriat informel désigne les revenus provenant d'activités qui se déroulent, en partie ou en totalité, en dehors du cadre réglementaire dans le pays, de la fiscalité, mais à l'intérieur d'un cadre institutionnel normatif basé sur la compréhension mutuelle implicite de la société et des communautés de ce qui est acceptable et tolérable (Welter & al., 2014). L'entrepreneuriat informel permet l'organisation des activités génératrices de revenus réguliers dans le temps ou ponctuels (ces activités étant soumises à de nombreux aléas impactant sur leur pérennité).

Les activités créées par les entrepreneurs informels permettent généralement de subvenir aux besoins de différentes parties prenantes (entrepreneur, famille, amis...). C'est généralement un entrepreneuriat de nécessité motivé par la survie et la débrouillardise. Et le qualificatif « entrepreneur » leur est souvent refusé. Récemment, les travaux de Dhales et Prawa (2013) ont conclu sur le fait que les entrepreneurs informels ne sont pas toujours motivés par la nécessité.

Investir dans l'informel permet alors de générer un revenu et faire des profits sur une période plus ou moins longue. Ces revenus peuvent aussi être issus d'activités ponctuelles. Dans le secteur informel, on y retrouve différents acteurs (hommes, femmes, jeunes, retraités ; salariés d'entreprises formelles...). Certains évoluent dans des activités, jugées « acceptables et tolérables », sans réelles perspectives d'évolution (vente de jus, petits commerce, garderie d'enfants...), tandis que d'autres évoluent dans des activités présentant de forts potentiels d'évolution (agroalimentaire, transport et télécommunication, agriculture, élevage...).

Les personnes, qui investissent dans l'économie informelle, sont principalement des ménages au chômage ayant suivi ou non une formation. Marginalement, ce sont des employés d'entreprises de la place qui souhaitent compléter leurs revenus. Cela remet en question le point de vue de certains auteurs (Van Delft & al., 2000) selon lequel, les travailleurs informels

sont des personnes ayant un faible niveau d'éducation, de formation ou de compétences.

Ces personnes ont des équipements technologiques simples, des produits à faible valeur ajoutée et utilisent le soutien de réseaux sociaux appartenant au même groupe socio-économique. Ceci permet de dire que le secteur informel fonctionne comme un marché contestable avec des coûts d'entrée et de sortie presque nuls (Van Delft & al., op. cit.). De nombreux émigrés se retrouvent aussi dans le secteur informel (Sassen, 1997).

Quatre grands types d'entrepreneurs informels ont été distingués (Williams et Nadin, 2014) :

- Les « *entrepreneurs permanents et totalement informels* » exploitant des entreprises non enregistrées, entièrement dans l'économie informelle sans intention de se formaliser dans un avenir prévisible;

- Les « *entrepreneurs temporaires et totalement informels* », exploitant des entreprises non enregistrées de manière informelle, mais ayant l'intention de se formaliser;

- Les « *entrepreneurs permanents partiellement informels* », qui exploitent des entreprises enregistrées et paient des impôts, mais ne déclarent pas une partie de leurs revenus et n'ont pas l'intention d'augmenter la part qu'ils déclarent ;

- Les « *entrepreneurs temporaires et partiellement informels* », qui exploitent des entreprises enregistrées, qui ne déclarent pas une partie de leurs revenus mais qui sont en transition vers la formalisation.

Dans un contexte marqué par une conjoncture difficile, la faiblesse des institutions et l'insuffisance des ressources seraient-elles ce qui motive les individus à entreprendre dans l'économie informelle ?

1.2. POURQUOI INVESTIR DANS L'ECONOMIE INFORMELLE... LES MOTIVATIONS DES ENTREPRENEURS INFORMELS

Dans l'économie informelle, certaines personnes investissent par nécessité ; pour d'autres, il s'agit d'un véritable choix, parce qu'elles ont perçu des opportunités (Aidis & al., 2006 ; Harding et al., 2006 ; Maritz, 2004 ; Minniti et al., 2006 ; Perunovic, 2005; Reynolds et al., 2002 ; Smallbone et Welter, 2004). Se fondant sur la distinction entrepreneuriat informel de nécessité et entrepreneuriat informel d'opportunités, plusieurs motivations des entrepreneurs peuvent être identifiées :

- entrepreneur motivé par la nécessité car souhaitant prendre en charge les besoins de la famille sans ambition de croissance (Williams & Nadin, 2010 ; Gallin, 2001 ; Sassen, 1997). Ainsi l'entrepreneuriat informel est alors involontaire, forcé ou de survie ;

- l'entrepreneuriat est un choix volontaire et motivé par le désir de saisir une opportunité d'affaire identifiée (Maloney, 2004 ; Snyder, 2004) ;

- l'entrepreneuriat découle du rapport entre l'opportunité et l'esprit d'entreprise. Cette pensée va au-delà de la représentation des entrepreneurs informels comme étant soit une nécessité, soit une opportunité (Edgcomb & Thetford, 2004 ; Minniti & al, 2006 ; Perunovic, 2005) ;

- entrepreneur où la nécessité et l'opportunité coexistent dans l'acte de créer (Smallbone & Welter, 2004 ; Aidis & al., 2006 ; Williams & al., 2009).

Les motivations évoquées insistent sur ce qui poussent à s'engager dans des activités génératrices de revenus et non sur les raisons pour lesquelles ils opèrent dans l'économie informelle.

L'économie informelle joue un rôle important et controversé : elle fournit des emplois, atténue la pauvreté et modère le chômage et le sous-emploi, même si, dans de nombreux cas, les emplois sont peu rémunérés et que la sécurité de l'emploi n'est pas garantie (Travers, 2002). Elle renforce l'activité entrepreneuriale, mais au détriment de la conformité aux réglementations étatiques, notamment en matière de fiscalité et de réglementation du travail (Ojo & al., 2013). Aussi, les inconvénients de l'économie informelle peuvent se présenter comme des relations d'exploitation fournissant, par exemple, un bassin de travail à faible coût et à salaires variables par auto-exploitation et subventionnant l'économie formelle en proposant des produits ou des services bon marché à la population. De par leur nature même, les activités informelles sont potentiellement en proie à des fraudes. En l'absence de tout cadre juridique, les parties au contrat peuvent aisément manquer à des engagements verbaux (Portes, 1994).

Pour Ouédraogo (1999), plusieurs motifs poussent à investir dans le secteur informel : être indépendant, être son propre patron, avoir une activité génératrice de revenus, capitaliser son expérience, gagner de l'argent et faire vivre sa famille ou s'enrichir ; l'insatisfaction dans son précédent emploi ; le besoin de réinsertion, après une immigration à l'étranger ; le goût du risque ; la perte d'emploi ; l'exploitation d'une opportunité. Pour Chevalier (2000), quatre types de motivations peuvent être mis en évidence (voir tableau 1).

Tableau 1 : Motivation à la création d'une activité génératrice de revenus dans le secteur informel

Types	Description
Création par nécessité	Créer son propre emploi (parce que difficulté à trouver un emploi salarié)
Création dans une logique entrepreneuriale	Réussir dans des créneaux rentables
Création pour un besoin d'ascension sociale	Obtenir de la reconnaissance sociale et de l'indépendance Rejet du modèle salarial
Création dans une logique composite plus large et par volonté	Choix personnels et familiaux Volonté entrepreneuriale et souhait de rester dans l'informel du fait de la flexibilité offerte.

Source : Chevalier (2000)

Les motivations personnelles des entrepreneurs informels changent avec le temps et au fur et à mesure que les individus et leurs activités se développent. Ce n'est pas un motif qui déclenche des décisions d'entrer dans l'entrepreneuriat. Il existe cependant de multiples raisons obligeant l'entrepreneur à persister dans l'informel :

- une stratégie de « dernier recours » pour les personnes formées et n'ayant jamais pu obtenir un emploi formel (Güntern & Launov, 2012) ;
- une opportunité attrayante d'auto-emploi et de création de revenus ;
- un soutien mutuel, principalement au niveau communautaire (Xheneti & al., 2013) ;
- une stratégie de diversification dans des contextes commerciaux hostiles (Welter et Smallbone, 2013)
- des raisons sociales (Gurtoo & Williams, 2009 ; Williams & Round, 2009).

1.3. EVOLUTION DES ACTIVITES ET DECISION DE RESTER OU DE QUITTER LE SECTEUR INFORMEL

Un consensus dans la littérature permet de considérer l'entrepreneuriat informel comme un *continuum* de l'aspect formel à informel (Welter & al., 2015) et non de l'analyser en l'opposant à tout ce qui est formel.

Ainsi, l'entrepreneur informel est-il dans l'économie informelle pour rester ou pour faire évoluer ses activités vers la formalisation ? Deux logiques s'opposent :

- ceux qui considèrent que c'est un phénomène permanent. Ils insistent dans leurs travaux sur le rôle de l'économie informelle dans sa contribution à la réduction de la pauvreté, à la création d'emplois..., bref à son rôle pour le développement local et sa meilleure intégration aux processus sociaux dans les économies en développement. Maloney (2004) argumente en disant qu'investir dans l'économie informelle permet de répondre à des besoins divers des populations et à tester des opportunités de marché. Ainsi, la faiblesse des institutions, la conformité à des règles et règlements en constante évolution nuisent à l'innovation et à l'exploitation de nouvelles opportunités commerciales. La conformité va avec des coûts de transactions trop élevés pour les entreprises innovantes ou « précurseurs ». Dans les pays développés et émergents, l'informalité est un phénomène transitoire. Les entrepreneurs informels vont faire évoluer leurs activités vers la formalisation au fur et à mesure que l'environnement juridique s'améliore. D'autres travaux ont reconnu l'existence d'une « informalité dépendante du chemin positif », lorsque certains entrepreneurs ont cherché des solutions contradictoires aux logiques institutionnelles (Chavance, 2008).

- l'entrepreneuriat informel est un tremplin pendant le cycle de vie de l'affaire créée, servant à accumuler du capital immatériel (connaissance, compétences) et à tester le marché qui intéresse (Bennet & Estrin, 2007 ; Guariglia & Kim, 2006 ; Welter & Samallbone, 2009). Ainsi, Benett et Estrin (2007), expliquent comment les activités informelles permettent aux entrepreneurs d'explorer la rentabilité de leurs idées d'affaires ; ce qui leur permet d'expérimenter à bon marché dans un environnement incertain. Ainsi, l'économie informelle devient pour eux un laboratoire. Williams et al., (2007) ont montré dans une étude, comment 85% de petits entrepreneurs, formellement inscrits, ont effectué une partie de leurs activités dans l'économie informelle ; 90% d'entre eux déclaraient avoir commencé leurs activités dans l'informel et ont migré vers la formalisation, une fois leur entreprise établie.

Dans les contextes où les ressources et les cadres institutionnels sont insuffisants, les entrepreneurs sont plus enclins à entreprendre dans des activités où une grande partie peut prendre la forme d'arbitrage informel (Welter & al., 2015).

L'entrepreneuriat informel est hétérogène ; seuls certains entrepreneurs ont vraisemblablement un potentiel pour aller vers la formalisation de leurs affaires dans le temps ; pour d'autres, ce sont des activités de dernier recours pour une variété de raisons au

niveau macro (conjoncture, chômage de masse) et au niveau individuel (manque de compétences et de connaissances, salaires insuffisants, précarité).

Des travaux récents ont vu le jour pour justifier le passage de l'informel au formel (Nguyen & al., 2014 ; Williams & Shahid, 2014 ; Welter & Smallbone 2013 ; Pisani & Richardson 2012). Nguyen et al., (2014), utilisant la théorie de l'attention comme cadre conceptuel pour étudier le processus de formalisation des entreprises anciennement informelles au Vietnam, constate qu'au fil du temps, certains entrepreneurs vont formaliser leurs activités ; en revanche d'autres vont demeurer dans l'informel.

Pour expliquer ce comportement, trois facteurs peuvent être pris en compte : le temps, la nature des institutions et l'entreprise. Ainsi, les entrepreneurs qui ont des intentions individuelles de croissance ou qui ont besoins d'accéder à des subventions ou soutiens financiers gouvernementaux vont souhaiter évoluer vers la formalisation de leurs activités.

Williams et Shadid (2014) vérifient empiriquement si les différents degrés d'informalisation peuvent s'expliquer par une incongruité institutionnelle. Ils se réfèrent à l'écart entre les institutions normatives et réglementaires qui se produisent souvent dans des environnements incertains et hostiles, ouvrant des opportunités aux entrepreneurs pour exploiter rapidement les vides institutionnels qui se produisent, mais parfois les forçant dans l'économie informelle ou déviante (Welter & Smallbone, 2013).

Lorsque l'entrepreneur informel anticipe les coûts de transitions prohibitifs pour suivre les changements dans les législations, malgré les efforts pour s'y conformer, il finit par violer telles ou telles normes (Welter & al, 2015).

Lorsque les entrepreneurs informels ne sont pas intéressés par la croissance ou la rentabilité à court terme, ils préfèrent rester dans l'informel. Le cadre réglementaire est un facteur clé dans l'esprit d'entreprise (Welter & ali, op. cit. 2015).

Tout cela justifie l'appel à une image différenciée de ce qui constitue l'entrepreneuriat informel et pourquoi et où cela se produit, illustrant les facteurs contextuels et individuels qui pourraient expliquer les divers degrés d'Informatisation. En d'autres termes, outre le contexte institutionnel, le contexte social importe beaucoup.

2. JUSTIFICATION DE NOS CHOIX METHODOLOGIQUES

Notre démarche de recherche est qualitative. Nous utilisons comme stratégie, le « récit de vie » (Senseau, 2005). Cette stratégie est originale parce qu'elle nous permet de nous

démarrer de celles plus classiques et plus utilisées en entrepreneuriat, tels que l'étude de cas, la recherche-action, l'expérimentation et la simulation. Cette stratégie d'accès au réel nous permettra de parvenir à la définition d'un mode d'analyse des situations sur la base de notre problématique et de réussir à appréhender, comprendre et décrire et analyser le vécu réel des entrepreneurs à partir d'une position consciente du chercheur (Senseau, 2005).

Cette méthode est adaptée, lorsqu'on souhaite comprendre les dynamiques sociales par l'expérience vécue et racontée par les personnes interrogées. Elle permet de mettre en lumière des processus. Nous tentons dans une perspective ethnosociologique, de passer du particulier au général, en identifiant sur le terrain observé des logiques d'actions et des processus récurrents, susceptibles de se trouver dans plusieurs contextes similaires (Bertaux, 1997).

Comme le suggère Senseau (2005), cette approche étudiera un fragment de la réalité socio-historique (dynamique de l'entrepreneuriat informel) et cherchera à comprendre comment il se transforme à travers les rapports sociaux, les mécanismes, les processus et les logiques d'action qui le caractérisent.

2.1. COLLECTE DES DONNEES

Le récit de vie implique que nous analysons les « situations » à partir de ce que vivent les entrepreneurs informels. Ainsi, celui qui entreprend dans le secteur informel, est un être socialement inséré et son histoire ne se réduit pas au lien avec l'activité créée. Dans ce contexte, la subjectivité du chercheur est inévitable. Aussi, conscients de cette donnée, nous allons la maîtriser.

Notre objectif ne se limite pas à reconstituer le passé de l'entrepreneur informel. Nous souhaitons avoir un récit de vie prenant en compte le contexte et les objectifs de notre recherche. Comme le souligne Peneff (1990), au travers de l'histoire de vie, ce n'est pas la reconstitution de la mémoire qui est l'objectif, mais un recueil d'informations sur l'environnement social immédiat de l'entrepreneur informel. Ainsi, à l'aide des informations recueillies, nous proposerons une lecture du contexte et du vécu de l'entrepreneur informel. Les récits de vie nous permettront de comprendre la dynamique entrepreneuriale dans le secteur informel.

Le recueil des discours sur les mondes vécus par les entrepreneurs enquêtés, les arguments développés dans l'entretien expriment, dans l'interaction d'entrevue, la trace d'une production

de sens socio-symbolique et/ou psycho-affectif, en liaison avec leur environnement et leur passé social (événements scolaires, familiaux, religieux, professionnels, etc.) (Paillot, 2003). Pour comprendre les motivations des entrepreneurs à investir dans le secteur informel, discuté des raisons qui les incitent à rester dans l’informalité ou à la quitter, nous avons opté pour un échantillonnage par choix raisonné. Cette méthode est fondée sur notre jugement. Ainsi, nous avons interrogé des personnes ayant investi dans des activités avec un réel potentiel d’évolution dans le temps. Ils ont démarré depuis au moins six (6) ans. (Cela parce qu’au Sénégal, 60% des entreprises ne fêteront pas leur cinquième (5e) anniversaire). Ils sont confrontés à la décision : est-ce que je reste dans l’informalité ou est-ce que je formalise mes activités. Quatorze (14) jeunes, dix (10) femmes, sept (7) migrants, trois (3) retraités et six (6) chômeurs (étudiants diplômés ou adultes sans emploi) ont été interrogés. Tous ont créé une affaire dans la ville de Dakar⁴ et évoluent dans différents compartiments : l’informel de production (BTP, menuiserie et bois, agriculture périurbaine), l’informel d’art (bijouterie, artisanat), l’informel de service (coiffure, couture, restauration) et l’informel d’échanges (commerce) (voir tableau 2).

Tableau 2 : Notre échantillon d’enquête

Compartiments	Activités	Statuts	Effectifs
Informel de production	Agriculture périurbaine	Femmes	2
	Menuiserie et bois	Jeunes	1
		Chômeur	1
	BTP	Jeunes	3
		Fonctionnaires	3
Chômeur		3	
Informel d’art	Bijouterie	Jeunes	3
		Chômeurs (Adultes)	3
	artisanat	Jeunes	2
		Chômeur	1

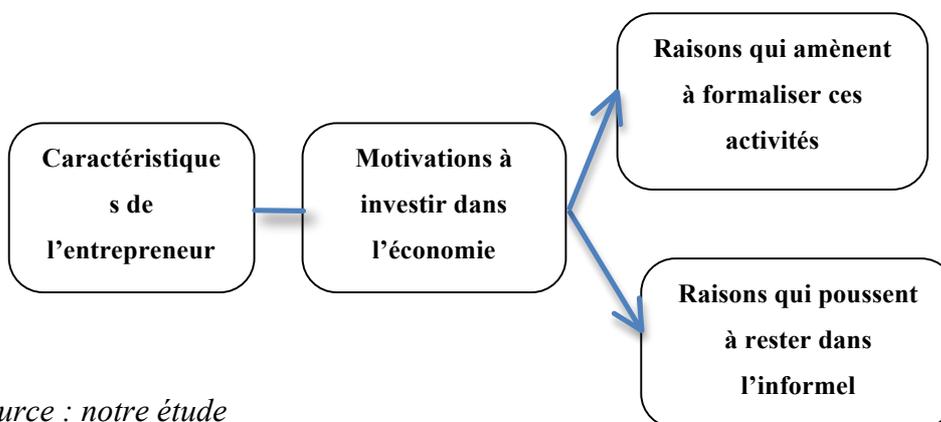
⁴ 80% des activités économiques du pays se concentrent dans l’agglomération dakaroise qui regroupe également 25% de la population (www.finances.gouv.sn).

Informel de services	Coiffure	Femmes	2
	Couture	Jeunes Femmes Chômeurs (diplômés)	1 2 1
	Restauration	Femmes Fonctionnaires Retraités	1 2 2
Informel d'échanges	Commerce	Femmes Jeunes Retraités Chômeurs Fonctionnaires	2 2 2 2 2

Les individus interrogés se sont lancés dans les affaires par choix. Ils ont souhaité saisir à un moment donné une opportunité qui se présentait.

Quarante (40) « récits de vie » d'entrepreneurs informels ont été produits sur la base de 4 thèmes (caractéristiques de l'entrepreneur informel, motivations à investir dans l'économie informelle, ce sont les raisons qui les poussent à rester dans l'informel, ou à sortir de l'informalité).

Figure 1 : Séquence du questionnement des femmes-entrepreneures



Source : notre étude

Souhaitant comprendre, décrire et expliquer pourquoi les individus investissent dans l'économie informelle, pourquoi ils y restent ou sortent de l'informalité, nous avons interviewé plusieurs entrepreneurs informels, basés à Dakar, présentant des profils variés. Ces entretiens ont été organisés en respectant deux impératifs : les objectifs de l'étude ont été définis avant le recueil de données, afin de contrôler l'influence de la subjectivité des entrepreneurs informels interrogés sur le discours et le matériel recueilli devrait être exploitable.

Pour la collecte des données, nous avons constitué un guide d'entretien.

Comme le suggère Bertaux (1997), pour préparer les entretiens, nous avons utilisé un cahier de terrain où nous avons noté nos demandes, nos rencontres, nos résultats et surtout nos réflexions. Les entretiens étaient narratifs. Pendant ces entretiens, après quelques mots amicaux d'accueil dans le lieu d'exercice de l'activité, nous avons mentionné l'objet de la recherche, la forme de l'entrevue et le déroulement du processus.

Nous avons eu deux entretiens successifs, étalés sur deux (2) mois, avec chaque entrepreneur informel. Ces deux entretiens ont duré en moyenne, 1 heure.

2.2. ANALYSE DE DONNEES

Dans cette recherche, l'analyse de données a été réalisée simultanément à leur recueil. Les résultats des premiers entretiens ont constitué les premiers éléments du modèle développé au cours du processus de notre recherche et ont servi à compléter le guide d'entretien en évolution. Les récits de vie ont été enregistrés et retranscrits intégralement. Cela nous a permis d'obtenir des données exploitables, formant un volume de 306 pages environ.

Pour l'analyse des récits de vie réalisés, nous avons respecté trois exigences :

- traduire les faits, tels qu'ils se sont déroulés dans l'environnement de l'entrepreneur informel interviewé ;

- reconstruire le parcours de vie de l'entrepreneur avec une perspective temporelle ;

- séparer dans le discours des entrepreneurs interviewés les éléments descriptifs des éléments explicatifs.

Pour l'analyse des récits de vie, nous avons utilisé deux méthodes :

- l'analyse thématique, afin de mettre en évidence dans chaque récit de vie le passage touchant les thèmes sur lesquels nous travaillons afin d'opérer des comparaisons des contenus de passages d'un récit à un autre ;

- l'analyse comparative devant permettre d'élaborer une meilleure compréhension des dynamiques de l'entrepreneuriat informel faisant apparaître des récurrences entre différentes situations.

Ces deux approches nous ont permis d'exploiter de façon exhaustive nos données et de répondre à notre question de recherche : pourquoi des individus choisissent-ils d'investir dans le secteur informel et d'y rester ou de le quitter ?

3. RESULTATS

Lorsqu'on analyse la population des entrepreneurs informels, on constate une hétérogénéité des situations avec des motivations variées. Ces entrepreneurs évoluent en marge du système fiscal, soit de façon délibérée (afin de se soustraire à l'impôt, aux lourdeurs administratives...) soit par méconnaissance des obligations fiscales.

3.1. QUI EST ENTREPRENEUR INFORMEL ?

Les entrepreneurs de notre échantillon sont hétérogènes, issus du monde rural et urbain. Ce sont des hommes, femmes, jeunes et adultes qui étaient :

- au chômage ou sans activité économique lorsqu'ils créèrent leurs affaires ;
- recrutés dans une entreprise formelle existante lors de la création de leurs activités génératrices de revenus. Pour cette catégorie, une fois que l'activité créée prenait de l'ampleur, en termes de volume d'activité, ils devaient démissionner de l'emploi salarié pour s'occuper pleinement de leur affaire. Toutefois, pour certains entrepreneurs interrogés, l'affaire créée n'est qu'un passe-temps, d'un intérêt secondaire.

Notre corpus de données nous permet de dire que les entrepreneurs n'ayant pas des moyens importants ou en provenance de zones rurales sont plus enclins à évoluer dans l'économie informelle et à bénéficier des coûts d'entrée faibles. Ceux qui ont des moyens plus importants vont créer des affaires dans l'économie informelle qui seront en transition vers l'économie formelle.

Les entrepreneurs de notre échantillon sont totalement ou partiellement dans l'économie informelle. Le tableau 3 permet de caractériser les profils d'entrepreneurs informels identifiés.

Tableau 3 : Catégorie d'entrepreneurs informels au Sénégal

Caractéristiques de l'activité	Entreprise non enregistrée		Entreprise enregistrée et payant des impôts et taxes	
	Totalement informel	Partiellement informel	Partiellement informel	Temporairement et partiellement informel
Rapport avec la réglementation	Evolue complètement dans l'informel	Evolue complètement dans l'informel	Ne déclare pas une partie des revenus créés	Ne déclare pas une partie des revenus créés
Informel/formel	Ne souhaite pas formaliser ces activités à moyen ou long terme	Souhaite formaliser dans le moyen ou long terme	Ne souhaite pas augmenter sa contribution Souhaite le statuquo	En transition vers la formalisation des activités
Nature de l'entrepreneur	Chômeur ou sans activité économique Anciennement en activité (mais entreprendre est un passe-temps)	Chômeur ou sans activité économique Anciennement en activité (entreprendre est une activité à part entière)	Chômeur ou sans activité économique Anciennement en activité (entreprendre est une activité à part entière)	Chômeur ou sans activité économique Anciennement en activité (entreprendre est une activité à part entière)
Secteurs d'activités	Artisanat Bijouterie Commerce Couture	Agriculture Bijouterie Commerce Coiffure Commerce	BTP Commerce Coiffure Restauration	BTP Commerce

Source : notre étude

Ce qui caractérise l'entrepreneur informel, au Sénégal, peut être compris lorsqu'on invoque dans la discussion, les rapports que celui-ci entretient avec la communauté. Ainsi, à tous égards, il va se trouver otage de logiques communautaires, religieuses et familiales, qui le

handicapent dans l'exercice de son activité. Cela se manifeste par des sollicitations diverses (participations à des baptêmes, événements familiaux...). « *Je suis soutien familial... et je ne peux me soustraire à cette obligation* » (entretien avec un mécanicien). Cela peut s'expliquer aussi par la conception large de la famille, issue des traditions et d'une culture islamique (dominante au Sénégal), qui insiste sur l'obligation de générosité. De nombreux entrepreneurs informels se trouvent alors piégés par un environnement socio-culturel et religieux, marqué par la primauté de la famille ou de la communauté sur l'individu.

Pour le financement de la création, la famille joue un rôle fondamental. Car, au départ, c'est elle qui fournit le financement, la main-d'œuvre de départ. Pour l'entrepreneur informel, cela devient une « dette morale » que l'on doit rembourser. Il n'éprouve pas le besoin de rédiger des plans d'affaires, parce que les financements sont à chercher dans l'entourage proche. La création est alors basée sur l'intuition ou sur l'opportunité « *en espérant que les choses marchent* » (entretien avec un commerçant).

3.2. POURQUOI INVESTIR DANS LE SECTEUR INFORMEL ?

Les motivations identifiées, lors de nos entretiens, permettent de distinguer :

- les individus qui investissent dans l'économie informelle, totalement ou partiellement, et qui souhaitent rester dans le *statu quo* (*rester dans l'informel en totalité ou les activités qui étaient informelles continuent d'être présentes à côté des activités formelles pour les entreprises enregistrées*) ;

- les individus qui créent des affaires dans l'économie informelle, totalement ou en partie, mais qui sont en transition vers la formalisation de leurs activités.

Tableau 4 : Motivation des entrepreneurs informels

	Entreprise non enregistrée		Entreprise enregistrée et payant des impôts et taxes	
Caractéristiques de l'activité	Totalement informel	Partiellement informel	Partiellement informel	Temporairement et partiellement informel
Motivation des entrepreneurs	Nécessité Générer un revenu	Surtout nécessité mais aussi	Surtout opportunité mais aussi nécessité	Opportunité Désir d'indépendance

	permettant de subvenir aux besoins de la famille	opportunité Générer des revenus additionnels	Désir d'indépendance Générer des revenus additionnels	Générer des revenus additionnels
	Générer des revenus additionnels	Désir d'indépendance	Saisir une niche non exploitée	d'échelle de production
	Avoir sa propre affaire	Saisir une niche non exploitée dans le marché	Saisir une niche non exploitée dans le marché	Saisir une niche non exploitée dans le marché

Source : notre étude

Les motivations, qui poussent les entrepreneurs informels à se lancer dans la création d'activités génératrices de revenus et à rester dans l'informel ou à migrer vers la formalisation des activités sont multiples. Ainsi, pour les individus ayant de faibles revenus ou évoluant en zone rurale, la principale motivation semble être la nécessité. Par exemple, pour un restaurateur, créer son restaurant lui permet d'utiliser un « talent » qu'il possède et lui permet également, à partir du restaurant, de nourrir sa famille et de subvenir à ces besoins. Ces entrepreneurs informels ont souvent des activités de taille modeste, évoluant complètement dans l'informel. Pour eux, le faible coût d'entrée et le non-paiement des impôts et taxes permettent d'avoir des niveaux de rentabilité relativement importants. Mais, les revenus créés sont aléatoires et irréguliers.

Pour les entrepreneurs générant des revenus importants (au-delà de 6 millions par an de chiffre d'affaires), généralement des hommes, âgés de 30 à 35 ans, évoluant en zone urbaine, la principale motivation semble être la saisie d'une opportunité.

Ainsi, notre corpus de données permet de dire que l'entrepreneuriat informel est motivé par la nécessité pour les individus ayant des moyens limités ou les couches défavorisées de la population (qui cherchent à survivre) ; pour les personnes ayant des moyens plus importants, leur principale motivation semble être l'opportunité.

Toutefois, la grande majorité des entrepreneurs informels interrogés parlent simultanément de nécessité et d'opportunité. Par exemple, pour une responsable d'un salon de coiffure : « je me suis lancé dans les affaires parce que je voulais créer un revenu qui me permettait de subvenir aux besoins de ma famille, depuis que mon mari a perdu son emploi. Mais pour cela, il fallait

détecter dans le marché une opportunité d'affaire. Cela me permettait non seulement de créer une affaire, mais aussi d'être indépendante ».

Aussi, avec le temps, de nombreux entrepreneurs informels interrogés ont vu leur motivation évoluer depuis la création de leur affaire. Cette volonté est plus forte dans des communautés défavorisées ou ayant des moyens limités, on y note un passage d'une motivation de nécessité vers une motivation d'opportunité.

3.3. FAUT – IL FORMALISER CES ACTIVITES... ?

Les motifs sont variés selon que l'entrepreneur informel opère en partie ou en totalité dans l'économie informelle et s'il se considère comme en transition vers la formalisation de son activité ou non.

Pour les entrepreneurs évoluant totalement dans l'informel, notre corpus de données a permis d'identifier deux situations :

- les entrepreneurs qui souhaitent évoluer de manière permanente dans l'informel.

Nos données permettent de constater que des entrepreneurs informels de cette catégorie évoluent dans l'informel dans la mesure où les coûts d'entrée sont relativement faibles et accessibles ; par ailleurs, l'activité menée comporte un fort degré d'incertitude, quant à sa pérennité sur le long terme. Ainsi, ils profitent des avantages sociaux tirés de cette situation (être propriétaire d'une affaire et pouvoir régler les problèmes sociaux de la famille, au sens large). Pour ces entrepreneurs informels, leur entreprise est un outil d'ascension sociale permettant de régler les problèmes de la famille, voire de la communauté.

Les personnes employées sont souvent sans contrat de travail et ne sont pas déclarées aux institutions de prévoyance sociale. Les conditions de production sont précaires et la production irrégulière. Cela a pour conséquence que les revenus générés soient irréguliers. On note également dans le fonctionnement de ces entreprises des proximités familiales, communautaires, géographiques.

Dans cette catégorie, on trouve très souvent des entrepreneurs informels ayant des activités à taille modeste, voire petite, fortement ancrés dans les processus et fortement motivés par la nécessité. Ce sont essentiellement les femmes, les jeunes (étudiants diplômés et non) au chômage et des fonctionnaires en activité, qui ont besoin de générer d'autres sources de revenus.

-Les entrepreneurs qui sont dans l'informel mais qui souhaitent transiter vers la formalisation de leur activité.

Ces entrepreneurs informels évoluent dans la même configuration que ceux qui veulent rester dans l'informel. Seulement, ils ont besoin de prestations en rapport aux conseils devant faciliter cette formalisation. Toutefois, de nombreux entrepreneurs ont soulevé les rôles inhibiteurs de certaines variables pour cette transition :

-la corruption de certains personnels de l'administration, qui ne sont préoccupés que par ce qui rentrera dans leur poche.

-l'injustice et l'iniquité fiscale perçue. Un responsable d'entreprise s'exclamait lors des entretiens en disant : « certaines petites entreprises paient des volumes d'impôts supérieurs à ceux de grandes entreprises, voire de multinationales » (entretien avec une responsable de garage mécanique).

Dans cette catégorie on retrouve généralement des individus ayant des moyens un peu plus importants et évoluant dans des activités avec de réelles perspectives d'évolution. Ce sont les chômeurs (jeunes formés), des individus déjà employés dans des entreprises formelles et des retraités.

Il faut signaler que les individus déjà employés dans des entreprises et ayant créé une affaire utilisent le réseau de leurs entreprises pour développer leur entreprise. Williams (2009) parle d' « entreprise parasite ».

Les raisons évoquées pour rester dans l'informel ou pour transiter vers la formalisation des activités peuvent être résumées dans le tableau 5 ci-dessous.

Tableau 5 : Raisons militant en faveur ou contre la formalisation des activités pour les entrepreneurs informels

	Raisons avancées
Pour le statu-quo (contre la formalisation de leur activité)	<ul style="list-style-type: none"> - Pertes des avantages sociaux acquis - Incertitude quant à la viabilité de l'affaire sur le long terme - Coût de la formalisation des activités - Corruption des agents de l'Etat - Ne considère pas son activité comme une véritable entreprise
Pour la formalisation de leur activité	<ul style="list-style-type: none"> - Pertes des avantages sociaux acquis - Revenus irréguliers dans l'informel

	<ul style="list-style-type: none"> - Injustice et iniquité fiscale - Corruption des agents de l'Etat
--	--

Source : notre étude

En ce qui concerne les entrepreneurs évoluant partiellement dans l'informel, notre étude révèle que ce sont des personnes ayant des entreprises enregistrées légalement, mais qui développent des activités en marge de la légalité. Toutefois, cette partie informelle est relativement moins importante que la partie formelle. Les motivations sont multiples (voir tableau 6).

Dans ce groupe, deux comportements d'entrepreneurs sont observés :

- **ceux qui veulent maintenir leur position dans l'informel.** Pour certains entrepreneurs cela permet de maintenir l'activité à flot, du fait des économies ainsi générées. Pour un artisan, beaucoup d'entrepreneurs informels le font pour pouvoir réaliser des bénéfices plus importants et survivre dans un environnement concurrentiel de plus en plus rude. Ces comportements sont à l'origine d'une évasion fiscale importante. Cela peut poser le problème de la moralité fiscale de certains entrepreneurs informels. Mais il faut aussi noter qu'en Afrique, et plus particulièrement au Sénégal, les institutions étant faibles, cela encourage deux (2) types de comportements.

- **ceux qui veulent complètement se formaliser.** L'entrepreneur informel représente un risque pour tous ses partenaires (salariés, fournisseurs, clients...). L'activité créée peut s'arrêter du jour au lendemain. Sortir de l'informel peut être considéré comme un gage de pérennité de l'activité. Cela permettra de nouer des partenariats avec d'autres structures nationales et internationales, de recruter du personnel qualifié avec une meilleure sécurité dans l'emploi. C'est le cas de l'entreprise X qui est passée de l'informel au formel et qui, aujourd'hui, est un exemple de réussite pour de nombreuses autres entreprises. « *Je suis un entrepreneur réaliste et pragmatique, qui a su à un moment quitter l'informel au vu des possibilités qu'offrait la formalisation de mes activités...* » (Entretien avec le directeur général de l'entreprise X).

Aussi, basculer dans la formalisation complète, permet :

- D'avoir accès à un accompagnement adéquat conçu par les pouvoirs publics (politiques et programmes publics). « *De nombreux programmes existent...mais pour en bénéficier il faut être légal* » (entretien avec une couturière) ;
- D'accéder facilement au crédit bancaire (« *nous sommes d'office non éligibles aux*

crédits bancaires, car nous ne pouvons pas fournir les garanties demandées par les banques » (un responsable de fast-food) ;

- pouvoir s'affilier à des centres de formalités des entreprises. Cela facilitera les démarches administratives et fera gagner du temps pour se consacrer à d'autres activités ;
- la protection de son activité à travers la souscription à une assurance ;
- De pouvoir soumissionner aux appels d'offres nationaux, régionaux, internationaux ;
- De participer à des foires, salons et manifestations commerciales, économiques nationales et internationales (*« aujourd'hui, je participe à différentes manifestations à l'international... je suis connu et j'ai réussi à nouer des partenariats avec de nombreuses entreprises comme Samsung... »* (entretien avec le DG de l'entreprise X).

Pour de nombreux entrepreneurs ayant fait le grand saut vers la formalisation, les bénéfices sont visibles. Pour le dirigeant d'une société d'importation de produits alimentaires, formaliser m'a permis *« d'élargir la gamme des produits vendus dans les magasins... tout ceci appuyé par le réseau des fournisseurs. Cela m'a permis de me faire connaître »* (entretien avec le dirigeant d'une entreprise d'importation).

Il faut noter que les entrepreneurs, ayant formalisé leurs activités, sont tous des hommes. Ils sont dans une logique d'accumulation de richesse.

Bien que les motivations soient hétérogènes, on peut les regrouper comme dans le tableau 6.

Tableau 6 : Raisons militant en faveur ou contre la formalisation des activités pour les entrepreneurs informels ayant des activités partiellement informelles

	Raisons avancées
Pour le statu quo (maintien d'une partie de l'activité dans l'informel)	<ul style="list-style-type: none"> - Problèmes d'inscription - Impact positif de l'informel - Mimétisme (tout le monde le fait) - Manque d'information sur comment opérer la transition vers la formation - Les avantages perçus ne compensent pas toujours les coûts de la formalisation - Nécessité de rester dans les affaires

Pour la formalisation de leur activité	<ul style="list-style-type: none"> - Pression du marché et de la clientèle - Avantages liés aux soutiens institutionnels
--	--

Source : notre étude

4. DISCUSSION

L'entrepreneuriat est un sujet multidimensionnel dont l'étude implique des approches individuelles, régionales, sectorielles où, comme dans ce cas, au niveau national (Davidsson, 2004). L'entrepreneuriat formel et informel ont des caractéristiques différentes avec des dynamiques différentes.

Dans les pays en développement, le secteur informel occupe une place prépondérante. Toutefois, ceux qui y investissent dans ce secteur ont des comportements différents dans le temps. Souhaitent-ils formaliser leur activité, en partie ou en totalité dans le temps pour bénéficier de nouvelles opportunités ?

D'un point de vue fiscal, décider d'investir dans le secteur informel est motivé par la facilité d'accès aux activités (du fait des coûts réduits), l'utilisation des ressources locales, la propriété familiale des entreprises, l'échelle restreinte des opérations, l'utilisation de techniques de production simple, le nombre réduit de travailleurs, un marché qui échappe à tout règlement et qui est ouvert à la concurrence. Les entrepreneurs informels sont essentiellement des personnes âgées de 30 à 35 ans... ayant pour objectifs : la recherche de revenu complémentaire, l'auto-emploi et la création, à moyen ou long terme, d'entreprises. Les conditions d'activités sont précaires. Dans de nombreux pays, cette précarité est feinte dans la mesure où l'entrepreneur, essayant d'échapper à la législation, peut décider de disparaître en totalité ou en partie et de faire renaître l'activité plus tard sous une autre forme (Mbaye, 2014, p.12).

Deux éléments sont mis en évidence justifiant la décision d'investir dans l'informel : le coût d'entrée et le non-respect de la réglementation.

Comme Williams et al., (2009), nous avons mis en évidence quatre types d'entrepreneurs informels : ceux qui sont complètement dans l'informel et qui souhaitent y rester ; ceux qui sont complètement dans l'informel et qui souhaitent formaliser leur activité ; ceux qui évoluent partiellement dans l'informel et qui souhaitent s'y maintenir ; ceux qui évoluent partiellement dans l'informel et qui souhaitent complètement se formaliser.

Pour lutter contre l'entrepreneuriat informel, Williams et al., (2012) ont identifié quatre voies possibles : laissez faire, l'éradication, la déréglementation ou la facilitation de la formalisation. Ils considèrent que la première option n'est pas viable, car ne rien faire laisse intactes les effets négatifs des activités informelles sur les entreprises formelles (concurrence déloyale), par exemple ; l'éradication conduit les pouvoirs publics à réprimer et à anéantir l'esprit d'entreprise qu'ils souhaitent entretenir ; la déréglementation résulte d'un nivellement vers le bas plutôt que vers le haut des conditions de travail. Comme Williams et al., (2012) nous pensons que seule la facilitation de la formalisation est une option viable avec des variantes. Si les gouvernements veulent légitimer l'entrepreneuriat informel plutôt que l'éradiquer, la facilitation de la formalisation est l'approche dominante des politiques publiques aujourd'hui (Renooy & al., 2004, Williams, 2006).

Les activités informelles étant variées et complexes, plusieurs niveaux d'informalité ont été observés, donc différents besoins de régulation (Mbaye, 2014). Les entrepreneurs informels doivent formaliser, au cas par cas, en fonction de l'évolution de leur activité. Car formaliser tout le monde est totalement illusoire (Cling et al., 2014). Les entrepreneurs informels vivant des situations différentes doivent formaliser en fonction des opportunités perçues en formalisant.

Toutefois, pour accompagner les entrepreneurs informels vers cette formalisation, une bonne compréhension des logiques dynamiques de ces entrepreneurs informels est nécessaire.

Nos résultats révèlent que les motivations des entrepreneurs informels varient en fonction du secteur d'activité et du degré d'activité informelle et du fait qu'ils se considèrent en transition vers la formalisation de leur activité ou non.

L'analyse des entrepreneurs, totalement informels, qui n'ont aucune intention de formaliser leur activité montre qu'ils ont tendance à effectuer de petits boulots dans des situations souvent précaires avec des revenus irréguliers. Ils ne considèrent pas leur affaire comme une véritable entreprise. Ces entrepreneurs craignent de perdre les avantages sociaux obtenus par le fait de posséder une affaire. Ce sont généralement des jeunes, des femmes, des fonctionnaires et des retraités qui ont besoin d'avoir soit un revenu, soit un revenu complémentaire pour subvenir aux besoins de la famille.

Pour les entrepreneurs, temporairement et totalement informels, leurs raisons d'opérer de façon informelle étaient, en grande partie, les mêmes que celles des entrepreneurs informels évoluant de façon informelle, sans intention de formalisation. Ils craignent de perdre les

avantages sociaux acquis et de payer des impôts, s'ils se formalisaient. Toutefois, ils souhaiteraient se formaliser partiellement ou totalement une fois qu'ils ont acquis une clientèle suffisante.

Pour les entrepreneurs ayant des activités partiellement informelles et qui n'ont aucune intention de se formaliser davantage, leurs principales raisons d'opérer dans l'informel concernent les bénéfices tirés en termes d'impacts.

Pour les entrepreneurs ayant des activités partiellement informelles, mais en transition vers la formalisation, les motivations sont liées à la perception de nombreux avantages : accès à une clientèle plus importante, possibilités de partenariat, soumissionnement à des offres publiques ou internationales...

CONCLUSION

Le point de départ de ce travail était de décrire la dynamique de l'entrepreneuriat informel. En d'autres termes, on cherchait à comprendre les raisons ou motivations des entrepreneurs à évoluer dans l'économie informelle, à y rester ou à transiter vers la formalisation des activités. Pour cela, l'enquête réalisée auprès de 40 entrepreneurs informels a permis de décrire les raisons pour lesquelles les entrepreneurs travaillent de manière informelle au Sénégal, pourquoi ils souhaitent y rester ou évoluer vers la formalisation de leur activité.

Les données collectées permettent de dire :

- que les principales raisons qui poussent à investir dans l'économie informelle sont le coût relativement réduit d'entrée et le fait d'échapper aux tracasseries administratives et, secondairement, aux obligations fiscales.

- que ceux qui y investissent le plus sont des jeunes, chômeurs et femmes (généralement exclus du marché du travail). Mais aussi les migrants, les fonctionnaires, les retraités. Ils ont pour objectifs soit de compléter leurs revenus, soit de créer leur propre emploi, soit de créer, à moyen ou long terme, une entreprise.

- plusieurs facteurs les poussent à rester : le secteur s'organise de plus en plus avec des organisations syndicales qui défendent leurs intérêts ; étant soutiens familiaux, ils veulent verser le moins possible à l'Etat et garder suffisamment pour s'occuper d'eux et de leur famille élargie ; la solidarité des réseaux familiaux et des connaissances et le peu de

contraintes administratives et fiscales auxquels ils sont astreints. A cela s'ajoute le manque d'informations sur les avantages que procure la formalisation des activités.

- quitter l'économie informelle permet de bénéficier de soutiens institutionnels, bancaires, d'accéder à des marchés étatiques, régionaux et internationaux, de nouer des partenariats...

Toutefois, tous les entrepreneurs ne sont pas dans cette logique d'accumulation. Surtout les femmes qui, elles, sont dans une logique de survie (Simen et Diouf, 2014).

Ces résultats fournissent des indications pour comprendre les particularités de la réalité des entrepreneurs informels. Ils peuvent constituer des pistes de réflexion, afin de construire des modèles d'explication et d'intervention qui reflètent adéquatement la réalité du tissu économique au niveau national mais, également, guider efficacement les politiques publiques et les interventions pour soutenir les changements économiques et sociaux désirés.

Au Sénégal, le Plan Sénégal Emergent (PSE)⁵, dans ses grandes orientations encourage l'entrepreneuriat. L'informel ne doit pas être exclu de cette politique. Il est opportun d'accompagner ces entrepreneurs informels, en préservant leur dynamisme entrepreneurial, source de créations d'emplois et de stabilité sociale.

BIBLIOGRAPHIE

- Abate A.M. (2016), Dynamique transitionnelle des entreprises au Cameroun : Quand le formel s'informalise, *Actes du CIFEPME*, Trois-Rivières.
- Aidis R., Smallbone D., Isakova N. (2007), Female entrepreneurship in transition economies: the case of Lithuania and Ukraine, *Feminist Economics*, Vol.13 n°2, p.157-83.
- Antonopoulos G. A., Mitra J. (2009), The hidden enterprise of bootlegging cigarettes out of Greece: two schemes of illegal entrepreneurship, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Vol.22 n°1, p.1-8.
- Bennet J., Estrin S. (2007), *Informality as a Stepping Stone: Entrepreneurial Entry in a Developing Economy*, IZA DP (2950).
- Bertaux D. (1997), *Les récits de vie*, Perspectives ethnosociologiques, Paris, Nathan.
- Burns P. (2001), *Entrepreneurship and Small Business*, Palgrave, Basingstoke.
- Cameron A., Palan R. (2004), *The Imagined Economies of Globalization*, London, Sage.
- Chavance B. (2008), Formal and Informal Institutional Change: The Experience of Postsocialist Transformation, *European Journal of Comparative Economics*, Vol.5 n°1, p.57-71.
- Chevalier P. (2000), Dynamiques tertiaires de l'espace rural, Doctorat de géographie,

5 C'est le référentiel de la politique économique et social du Sénégal sur le moyen et long terme.

- Montpellier, Université Paul Valéry Montpellier3.
- Cling J.-P., Lagrée S., Razafindrakoto M., Roubaud F. (2014), *The Informal Economy in Developing Countries*, Routledge.
- Dahles H., Prawa T.S. (2013), Entrepreneurship in the informal sector. The case of the Pedicab Drivers of Yogyakarta, Indonesia, *Journal of small Business and Entrepreneurship*, Vol.26 n°3, p.241-259.
- Edgcomb E.L., Thetford T. (2004), *The Informal Economy: Making it in Rural America*, Aspen Institute, Washington DC.
- Gallin D. (2001), Propositions on trade unions and informal employment in time of globalization, *Antipode*, Vol.19 n°4, p.531-49.
- Godfrey P.C. (2011), Toward a theory of the informal economy, *The Academy of Management Annals*, Vol.5 n°1, p.231-277.
- Guariglia A., Kim Bryan S.K. (2006), The Dynamics of Moonlighting in Russia 1. What is Happening in the Russian Informal Economy?, *Economics of Transition*, Vol.14 n°1, p.1-45.
- Günther I., Launov A. (2012), Informal Employment in Developing Countries: Opportunity or Last Resort?, *Journal of Development Economics*, Vol.97 n°1, p.88-98.
- Gurtoo A., Williams C.C. (2009), Entrepreneurship and the informal sector: some lessons from India, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, Vol.10 n°1, p.55-62.
- Harding R., Brooksbank D., Hart M., Levie J., O'Reilly J. (2006), *Global Entrepreneurship Monitor United Kingdom*, London, London Business School.
- Jones C., Spicer A. (2006), Outline of a genealogy of the value of the entrepreneur, in Erreygers G., Jacobs G., Benjamins J. (éd.), *Language, Communication and the Economy*, Amsterdam, p.141-160.
- Jütting J.P., Laiglesia J.R. (2009), Employment, poverty reduction and development: what's new?, in Jütting J.P., Laiglesia, J.R. (éd.), *Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Developing Countries*, OECD, Paris, p.112-139.
- Kets de Vries M.F.R. (1977), The entrepreneurial personality: a person at the crossroads, *Journal of Management Studies*, Vol.2 n°1, p.34-57.
- Llanes M., Barbour A. (2007), *Self-Employed and Micro-Entrepreneurs: Informal Trading and the Journey Towards Formalisation*, London, Community Links.
- Maloney W.F. (2004), Informality revisited, *World Development*, Vol.32 n°7, p.1159-1178.
- Maritz A. (2004), New Zealand necessity entrepreneurs, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol.1, p.255-64.
- Mbaye A.A. (2014), *Secteur informel, emplois et transformation structurelle. Recommandations opérationnelles pour une politique efficace envers le secteur informel*, Mars, OIF.
- Minniti M., Bygrave W., Autio E. (2006), *Global Entrepreneurship Monitor: 2005 Executive Report*, London Business School, London.
- Nguyen T., Verreyne L.-L., Steen J. (2014), Drivers of Firm Formalization in Vietnam: An Attention Theory Explanation, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.26 n°7-

- 8, p.574-593.
- Nystrom K., 2008. The institutions of economic freedom and entrepreneurship : evidence from panel data. *Public Choice* 136. P.269-282.
- Obeng-Odoom F., Ameyaw S. (2014), A New Informal Economy in Africa: The Case of Ghana, *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, Vol.6 n°3, p.223-230.
- Ojo S., Nwankwo S., Gbadamosi A. (2013), Ethnic entrepreneurship: the myths of informal and illegal enterprises in the UK, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.25 n°7-8, p.587-611.
- Ouédraogo A. (1999), Les déterminants de la création de PME dans un pays d'Afrique subsaharienne : une analyse quadri-dimensionnelle du phénomène entrepreneurial au Burkina-Faso, Doctorat en sciences de gestion, Université de Caen, France.
- Pailot P. (2003), Méthode biographique et entrepreneuriat : Application à l'étude de la socialisation entrepreneuriale anticipée, *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol.2 n°1, p.19-41.
- Peneff J. (1990), Myths in life stories, *The myths we live by*, p.36-48.
- Perunovic Z. (2005), *Introducing Opportunity-Based Entrepreneurship in a Transition Economy*, Policy Brief 39, The William Davidson Institute, University of Michigan, Ann Arbor, MI.
- Pisani M.J., Richardson C. (2012), Cross-Border Informal Entrepreneurs Across the South Texas–Northern Mexico Boundary, *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol.24 n°3-4, p.105-121.
- Portes A. (1994), The informal economy and its paradoxes, in Smelser N.J., Swedberg R. (éd.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton, NJ, p. 141-64.
- Renooy P., Ivarsson S., Wusten-Gritsai Vand der O., Meijer R. (2004), *Undeclared Work in an Enlarged Union: an analysis of Shadow Work – an In-depth Study of Specific Items*, Brussels, European Commission.
- Reynolds P., Bygrave W. D., Autio E., Hay M. (2002), *Global Entrepreneurship Monitor: 2002 Executive Monitor*, London Business School, London.
- Sassen S. (1997), Informalisation in advanced market economies, *Issues in Development Discussion Paper*, n°20, ILO, Geneva.
- Senseau P.-Y. (2005), Les récits de vie comme stratégie d'accès au réel en sciences de gestion : pertinence, positionnement et perspectives d'analyse, *Recherche Qualitatives*, Vol.25 n°2, p.33-57.
- Simen S.F., Diouf I.D. (2014), Importance des réseaux de relations personnelles dans le processus de création d'entreprise : le cas des femmes-entrepreneurs au Sénégal, in *Les Actes de la Conférence Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME)*, Agadir.
- Siqueira A.C.O., Webb J.W., Bruton G.D. (2014), Informal Entrepreneurship and Industry Conditions, *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Smallbone D., Welter F., (2001), The Distinctiveness of Entrepreneurship in Transition Economies, *Small Business Economics*, Vol.16 n°4, p.249-262.

- Smallbone D., Welter F. (2004), *Entrepreneurship in transition economies: necessity or opportunity driven*, Paper presented at the BabsonCollege-Kaufmann FoundationEntrepreneurship Research Conference, Babson College.
- Smith A., Stenning A. (2006), Beyond Household Economies: Articulations and Spaces of Economic Practice in Postsocialism, *Progress in Human Geography*, Vol.30 n°2, p.190-213.
- Snyder K.A. (2004), Routes to the informal economy in New York's East village: crisis, economics and identity, *Sociological Perspectives*, Vol.47 n°2, p. 215-40.
- Travers A. (2002), *Prospects for enterprise: aninvestigation into the motivations of workers in the informal economy*, London, Evidence paper 2, Community Links.
- Van Delft H., Gorter C., Nijkamp P. (2000), In Search of Ethnic Entrepreneurship Opportunities in the City: A Comparative Policy Study, *Environment and Planning C: Government and Policy*, Vol.18 n°4, p.429-451.
- Webb J., Tihanyi L., Ireland D., Sirmon D.G. (2009), You Say Illegal, I Say Legitimate: Entrepreneurship in the Informal Economy, *Academy of Management Review*, Vol.34, p.492-510.
- Webb J., Bruton G.D., Tihanyi L., Ireland D. (2013), Research on Entrepreneurship in the Informal Economy: Framing a Research Agenda, *Journal of Business Venturing*, Vol.28 n°5, p.598-614.
- Webb J., Ireland D., Ketchen D. (2014), Toward a Greater Understanding of Entrepreneurship and Strategy in the Informal Economy, *Strategic Entrepreneurship Journal*, Vol.8 n°1, p.1-15.
- Welter F., Xheneti M. (2013), Reenacting Contextual Boundaries – Entrepreneurial Resourcefulness in Challenging Environments, In Corbett A. C., Katz J. (éd.), *Entrepreneurial Resourcefulness: Competing with Constraints*, p.149–183.
- Welter F., Smallbone D., Slonimski A., Linchevskaya O., Pobol A., Slonimska M. (2014), Enterprising Families in a Cross-Border Context: The Example of Belarus, In Mai Thi Thanh Thai and Ekaterina Turkina (éd.), *Internationalization of Firms from Economies in Transition*, p.276–302.
- Welter F., Smallbone D., Pobol A. (2015), Entrepreneurial activity in the informal economy: a missing piece of the entrepreneurship jigsaw puzzle, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.27 n°5-6, p.292-306.
- Williams C.C., Windebank J. (1998), *Informal Employment in the advanced Economies: Implications for Work and Welfare*, London, Routledge.
- Williams C.C. (2005), The Undeclared Sector, Self-Employment and Public Policy, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol.11 n°4, p.244-257.
- Williams C.C. (2007), Entrepreneurs operating in the informal economy: necessity or opportunity driven?, *Journal of small Business and Entrepreneurship*, Vol.20 n°3, p.309-320.
- Williams C.C. (2007), Entrepreneurship and the off-the-books economy: some lessons from England, *International Journal of Management and Enterprise Development*, Vol.7 n°4,

p.429-444.

- Williams C.C., Round J., Rodgers P. (2007), Beyond the formal/informal economy binary hierarchy, *International Journal of Social Economics*, Vol.34 n°6, p. 402-414.
- Williams C.C., Round J., (2009), Evaluating informal entrepreneurs' motives: some lessons from Moscow, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol.15 n°1, p.94-107.
- Williams C.C., Nadin S. (2010), Entrepreneurship and the Informal Economy: An Over-view, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol.15 n°4, p.361-378.
- Williams C.C. (2011), Entrepreneurship, the informal economy and rural communities, *Journal of Enterprise Communities*, Vol.5 n°2, p.145-157.
- Williams C.C., Nadin S., Rodgers P. (2012), Evaluating competing theories of informal entrepreneurship: some lessons from Ukraine, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol.18 n°5, p.528-543.
- Williams C.C. (2014), The Informal Economy and Poverty: Evidence and Policy Review, York: Report prepared for Joseph Rowntree Foundation.
- Williams C.C., Nadin S. (2014), Evaluating the Participation of the Unemployed in Undeclared Work: Evidence from a 27 Nation European Survey, *European Societies*, Vol.16 n°1, p.68-89.
- Williams C.C., Shahid M. (2014), Informal Entrepreneurship and Institutional Theory: Explaining the Varying Degrees of (In)formalization of Entrepreneurs in Pakistan, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.1 n°25.
- Xheneti M., Smallbone D., Welter F. (2013), EU Enlargement Effects on Cross- Border Informal Entrepreneurial Activities, *European Urban and Regional Studies*, Vol.20 n°3, p.314-328.