

Stratégies d'accès aux ressources du propriétaire dirigeant de micro-entreprise du secteur informel au Sénégal : rôles de l'éducation et de l'appartenance à une communauté

DIOUF Ibrahima Dally

Enseignant-chercheur à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion/UCAD,

Membre du labo GRH/Organisation de l'ESP

Ibrahima.diouf@ucad.edu.sn

Résumé :

Il s'agit dans cette communication de montrer les rôles joués par l'éducation reçue et l'appartenance à une communauté (sociale ou religieuse) dans l'accès aux ressources pour la création et le développement des entreprises du secteur informel de la réparation automobile. La dernière étude sur les unités de production industrielles au Sénégal montrent que 97% des entreprises sont dans le secteur informel ce qui traduit son importance au plan socio-économique. Au regard des différents sous-secteurs qui le compose nous sommes intéressés à celui de la réparation automobile qui est très porteur et pourvoyeur d'emploi en attestent les statistiques du rapport de l'enquête nationale sur les PME sénégalaises. Du fait des nombreuses contraintes liées à l'accès aux ressources des entrepreneurs de ce sous-secteur nous nous posons la question de savoir : comment les propriétaires dirigeants mettent en œuvre des stratégies en vue de trouver les ressources nécessaires à leurs activités. En tenant compte de la théorie de l'effectuation, nous avons privilégié le terrain afin de faire mieux comprendre notre phénomène. Nous avons mobilisé les récits de vie et la grounded theory pour collecter et analyser les données et nos résultats montrent que les entrepreneurs de ce sous-secteur s'appuient leur réseau d'appartenance communautaire. Aussi, cette étude permet de souligner l'ancrage sur les valeurs culturelles (éducation et appartenance à une communauté) comme élément de contingence de l'approche effectuale pour mobiliser les ressources financières nécessaires aux objectifs des propriétaires dirigeants qui se construisent durant le processus entrepreneurial.

Mots-clés : Entrepreneuriat informel, récit de vie, modalités financement, théorie effectuation

Stratégies d'accès aux ressources du propriétaire dirigeant de micro-entreprise du secteur informel au Sénégal : Rôles de l'éducation et de l'appartenance à une communauté

INTRODUCTION

Cette étude s'intéresse aux stratégies d'accès aux ressources notamment les ressources financières développées par des propriétaires dirigeants de micro-entreprise évoluant dans le secteur informel au Sénégal et particulièrement le sous-secteur de la réparation automobile. Nous cherchons à montrer que dans leur processus entrepreneurial, les propriétaires dirigeants s'appuient sur des variables culturelles personnelles (éducation reçue et appartenance à une communauté) afin de trouver les ressources nécessaires à leur activités.

Le dernier rapport du recensement général des entreprises réalisé par l'agence nationale de la statistique et de la démographie (ANSD) montre que 97% des unités économiques au Sénégal sont dans le secteur informel (ANSD, 2016). Aussi, ce secteur domine dans toutes les branches d'activités à l'exception des services fournis aux entreprises, du transport et des télécommunications, des bâtiments et travaux publics et des industries alimentaires. Cependant, malgré son poids en terme d'effectif d'entreprise, il ne contribue qu'à hauteur de 16,3% du chiffre d'affaires global. De plus le rapport national sur le secteur informel au Sénégal fait état de 48,8% de la population active exerce dans le secteur informel, qu'il contribue à 39,8% de la production globale, 41, 6% du PIB et 57, 7% de la valeur ajoutée (ANSD, 2013). Ces chiffres traduisent l'importance de ce secteur aussi bien au plan économique que sociale par les revenus distribués et les emplois créés.

De plus, l'entrepreneuriat individuel représentant 91,8% alors il semblerait qu'il constitue une alternative convoitée par les demandeurs d'emploi en vue de s'insérer dans le tissu économique. Cet entrepreneuriat est parfois soutenu par des membres de la famille, des amis, etc. qui contribuent au capital social (ANSD, 2013). Derrière cette « apparente » solution au chômage se cachent un certain nombre de difficultés liées notamment aux besoins de



financement, au marché, au manque de local adaptés à leurs activités, aux relations avec les banques et institutions de micro finance (ANSD, 2016). Tout cela corrobore avec les résultats des recherches sur le secteur informel dans les pays en voie de développement.

Selon Nkakleu (2015) le courant de la spécificité de la PME en contexte africain est marqué par une dualité : d'une part l'importation de techniques et outils élaborés dans d'autre contexte et d'autre part l'importance des relations sociales dans nos différentes sociétés. Le défi est alors de trouver l'équilibre dans cette dualité qui permettra au propriétaire dirigeant de pouvoir créer et développer son entreprise. De plus selon Nukukpo, (2011) ce secteur informel sert d' « amortisseur social » et par conséquent il importe de mieux comprendre la logique des entrepreneurs qui y évoluent. A ce niveau la thèse de l'effectuation développée par Sarasvathy (2001) pourrait constituer un argument de taille afin de mieux appréhender le processus entrepreneurial dans le secteur informel.

L'effectuation selon Sarasvathy (2001) aborde l'entrepreneuriat sous un angle différent de celui qui est classiquement développé. En effet, il ne s'agit plus pour l'entrepreneur de choisir parmi les ressources existantes celles qui lui permettront d'atteindre ses objectifs définis à priori (théorie causale de l'entrepreneur rationnel), mais plutôt de partir de ses ressources personnelles en vue de se fixer des objectifs en tenant compte des contingences existantes. Sarasvathy (2008). L'idée étant de mettre en place un ensemble d'actions qui se construisent durant tout le processus. Etant donné que la prise en compte des contingences et spécificités des ressources constitue un aspect important de l'entrepreneuriat dans le secteur informel la logique effectuale pourrait alors constituer une alternative à explorer pour comprendre le processus de création des micros entreprises de notre travail.

Au demeurant, dans ce secteur les pratiques internes sont très ancrées sur les aspects et réalités socioculturels de chaque pays (proximité des acteurs, solidarité, liens sociaux forts, sentiment d'appartenance familiale, ethnique, clanique, etc.) (Nukukpo, 2011). Dès lors, nous estimons qu'il faut aller plus vers la compréhension des actions mises en place par les acteurs eux-mêmes si nous voulons un secteur informel contribuant davantage au plan socio-économique des pays. Pour notre étude, nous nous intéressons au sous-secteur de la réparation automobile au Sénégal. Dès lors, notre problématique est de savoir comment les propriétaires dirigeants d'entreprise du sous-secteur de la réparation automobile parviennent à mobiliser les ressources nécessaires à leurs entreprises. Notre étude s'intéresse alors à la dimension stratégique d'accès aux ressources dans le secteur informel de la réparation automobile.

épistémologique l'interprétativisme, l'étude de cas multi-site comme stratégie d'approche du terrain et le récit de vie comme méthode de collecte de données. L'analyse des données s'est faite par la méthode de codage de la grounded theory de Strauss et Corbin (1990) avec pour objectif d'arriver à une saturation et de formuler des conjectures. Nous avons réalisé six récits de vie de propriétaires dirigeants de TPE ayant des spécialités de base différentes. Les résultats mettent en relief le rôle important de l'éducation reçue et de la communauté dans les stratégies d'acquisition de ressources nécessaires à la mise en place et au développement de l'entrepreneuriat et des micro-entreprises du sous-secteur de la réparation automobile. Nos résultats confirment également l'approche effective sur sa logique de mise en œuvre avec des variables de réseau d'appartenance du propriétaire dirigeant.

Cette communication sera structurée de la façon suivante : dans un premier temps nous allons développer notre cadre théorique en parlant d'abord des ressources et de leur mobilisation par les entrepreneurs et dirigeants de TPE, ensuite nous parlerons des enjeux liés au secteur informel et surtout du sous-secteur de la réparation automobile. Dans une deuxième partie nous présenterons la méthodologie de travail ainsi que les résultats obtenus avant de les discuter. Enfin notre conclusion permettra d'ouvrir des perspectives vers des recherches allant dans le sens de consolider nos résultats ou de les enrichir.

1. LE SECTEUR INFORMEL ET LA NECESSITE POUR LES PROPRIETAIRES DIRIGEANTS DE TPE D'APPORTER LES RESSOURCES

Dans la thématique de la mobilisation des ressources en vue de créer son entreprise, le propriétaire dirigeant occupe une place centrale d'après les études réalisées sur le courant de la spécificité. Aussi, la théorie effective considère que les contingences occupent une place importantes dans le processus de l'entrepreneur. Nous aborderons ces aspects avant de parler dans un second temps du secteur informel. La littérature sur le secteur informel est large et diversifiée avec celle allant de son émergence (Hart, 1973 ; BIT, 1972 ; Benjamin et Mbaye, 2012). Il n'y a pas de définition du secteur informel reconnu et accepté par tous ce qui fait dire à Kanbur (2009) que malgré cette difficulté tout chercheur qui s'y intéresse devrait commencer par le définir et clarifier le positionnement de son étude.

1.1. LE PROPRIETAIRE DIRIGEANT ET LA MOBILISATION DES RESSOURCES

Les études sur la PME ont comme constante le fait que le propriétaire dirigeant ou l'entrepreneur occupe une place centrale dans la gestion et le développement de son entreprise

secteur informel, nous rencontrons souvent des micro-entreprises qui ont la caractéristique d'être dirigées par des propriétaires ayant des buts qui leurs sont propres (Sogbossi, 2010 ; Cadieux et St-Pierre, 2012).

Selon Kamdem et Nkakleu (2015), les pratiques de gestion dans les micro-entreprises sont intimement liées à l'évolution de l'environnement concurrentiel mais aussi au poids de la communauté. Cette dernière pouvant être appréhendée comme l'ensemble des individus qui ont une relation (parentale, amicale, religieuse, confrérique) avec le propriétaire dirigeant de la micro-entreprise. Le lien avec la communauté se traduit par des croyances et des valeurs partagées entre les membres et en Afrique cela se manifeste souvent à travers l'éducation traditionnelle. Cette dernière est différente de l'éducation moderne car elle est faite de façon collective, elle est orale, intégrationniste, continue et progressive en fonction des tranches d'âges, etc.. (Mungala, 1982). C'est une éducation fonctionnelle qui prend appuie sur les valeurs socio-culturelles en vue de permettre aux individus de développer un modèle socio-économique bénéfique pour eux même et favorable à la communauté.

Quairel et Auberger (2005) montrent l'importance déterminante du profil psychosociologique et donc du système cognitif du propriétaire dirigeant de TPE dans l'adoption de la stratégie de son entreprise. Egalement ils montrent que ses objectifs, sa culture, ses compétences et ses valeurs définissent sa vision, agissent sur la façon d'organiser son entreprise (salariés, ressources, instruments de gestion, etc.) et ses rapports avec l'environnement (parties prenantes, réseaux formels et informels, environnement législatif, etc.). Aussi, comme le soutiennent Kuhndt et al., (2004) ou encore Paradas (2006), les valeurs personnelles du propriétaire dirigeant ou de l'entrepreneur sont les déterminants des pratiques de gestion qui seront mises en place dans son entreprise. En vue de soutenir ce rôle central du dirigeant, nous estimons que la théorie de l'effectuation de Sarasvathy (2001) pourrait permettre d'éclairer sur la façon dont la micro-entreprise est créée et se développe dans le secteur informel.

En effet, il s'avère que dans la logique de l'effectuation selon Sarasvathy (2001), les ressources personnelles de l'entrepreneur sont celles sur lesquelles il va s'appuyer en vue de mettre en œuvre son idée originelle. Ainsi, il va développer des actions en tenant compte des variables contingentes et permettra à l'entrepreneur effectual de mettre en place des actions tout au long du processus entrepreneurial. L'idée n'étant pas d'avoir des objectifs à priori mais de les construire avec les aspirations des partenaires de l'entrepreneur qui se sont engagés avec lui dans ce processus (Sarrouy-Watkins, 2013). Dès lors les partenaires

aider l'effectuateur à créer de nouveaux marchés. Aussi l'entrepreneur effectuale utilise les contingences comme des opportunités à saisir pour innover mais aussi les prévisions sont quasi inexistantes (Dew et al., 2009).

Ainsi, nous nous inspirons de la théorie effectuale de l'entrepreneur du secteur informel de la réparation automobile en nous appuyant sur les variables contingentes culturelles comme l'éducation et la vie en communauté. L'idée étant que pour mobiliser les ressources nécessaires pour son entreprise le propriétaire dirigeant s'appuie sur des valeurs culturelles.

1.2. LES ENJEUX DU SECTEUR INFORMEL ET DU SOUS-SECTEUR DE LA REPARATION AUTOMOBILE

L'approche du secteur informel comme économie populaire a été théorisée d'abord par De Miras (1984) avant de connaître un intérêt grandissant au cours des années 90. En effet, au début des années 90, il a été noté une attention particulière accordée à cette notion d'économie populaire en mettant l'accent sur les rapports sociaux qui la structure. Ainsi, Bugnicourt (2000) dira que le secteur informel regroupe de petites entreprises ou des artisans qui ont pour objectifs de satisfaire une clientèle populaire. Il le définit comme « *une socio-économie (qui) répond à des besoins de base, donne du travail, révèle et met en œuvre une grande diversité des ressources, et établit des liaisons multiples et changeantes, y compris avec la part moderne de l'économie* ». Cette définition met l'accent sur le caractère social de l'informel qui cherche à trouver des solutions pour les populations les moins nanties.

L'importance et la part importante de ce secteur dans les pays en voie de développement est un fait et il est souvent caractérisé comme un secteur regroupant de petites entités et de petits producteurs. En Afrique sub-saharienne les chiffres montrent que 90% de la population active notamment au Bénin, au Sénégal et au Burkina Faso sont dans l'informel (Benjamin et Mbaye, 2012). Ces éléments de contexte confirme ce que Maloney (2004) disait à savoir que le secteur informel pourrait constituer une source importante dans l'amélioration du bien être des populations car il représente une source de revenu pour beaucoup d'individus. Cependant nous avons noté que les études sur le secteur informel en Afrique au Sud du Sahara montrent que 80 à 90% rencontrent des difficultés pour le financement de leur cycle d'exploitation et d'investissement (Lefilleur, 2009 ; Banque Mondiale 2006).

Cela s'explique très souvent par le faible taux d'accès au crédit bancaire comme pour les entreprises du secteur formel. Aussi les dirigeants de ces entreprises ne pouvant pas compter sur les établissements financiers ont recours à d'autres sources de financement notamment les

tontines (Johnson, 2004, Akoten et al., 2006, Benjamin et Mbaye, 2012). Au Sénégal, l'enquête nationale sur le secteur informel confirme cette assertion : Les banques ne financent que 4,6% des entreprises du secteur informel contre 13,2% du formel. Quant au microcrédit, il accompagne 13,6% des entreprises informelles. (ANSD, 2013).

De plus, nous avons constaté une prolifération des entreprises de réparation automobile dans la ville et les statistiques de l'ANSD confirment ce constat. En effet, le rapport de l'enquête nationale sur les PME montre que 39,5% des PME sont dans la réparation de véhicules automobiles et motocycles. De plus leurs financements sont assurés en dehors des IMF et du circuit bancaire à hauteur de plus de 75% des crédits mobilisés. Dès lors nous estimons que les propriétaires dirigeants ont su contourner les circuits classiques de financement en développant d'autres créneaux afin de financer leurs activités. Ces nouveaux créneaux ainsi que le processus permettant d'y arriver intéresse notre travail de recherche.

Au demeurant, Le sous-secteur de la réparation automobile englobe toutes les activités liées à la réparation et à l'entretien de voitures notamment la mécanique, la tôlerie, la peinture, l'électricité. Au Sénégal, la direction de l'artisanat intègre 15 métiers dont celui de la mécanique-auto, électricité-auto et carrosserie-auto qui occupent 3,7% du secteur de la mécanique¹. Ce sont les garages dits « *de quartier* » qui sont de loin les plus utilisateurs de main-d'œuvre soit plus de 80% du sous-secteur². Au Sénégal la majorité des entreprises du sous secteur de la réparation automobile sont dans l'informel. Cependant, il existe d'autres entreprises qui sont formalisées donc légalement constituées et elles sont regroupées dans une association.

Nous pouvons noter par exemple que concernant l'état du parc immatriculé seuls 23,2% des voitures ont été acquis neufs et 76,8% étant des voitures d'occasions (ANSD³, 2010). Néanmoins, l'âge moyen des véhicules est de dix ans en sachant que pour les véhicules d'occasions cette moyenne dépasse les vingt ans (ANSD, 2010). Ce qui veut dire que le secteur de la réparation est toujours un créneau porteur pouvant encore accueillir des

¹ Les données qui concernent l'artisanat et le sous-secteur de la réparation automobile sont tirés du rapport de la direction de l'appui au secteur privé du ministère de l'économie et des finances du Sénégal consulté le 07 avril 2012 à l'adresse : creneauxporteurs-senegal.com/creneauxporteurs/creneauxsecteurtertiaire.exploitation%20garage%20mecanique.pdf

² Idem

³ ANSD signifie Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie. Au Sénégal, chaque année cette

³ ANSD signifie Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie. Au Sénégal, chaque année cette agence publie un rapport sur la situation économique et sociale du pays dans plusieurs secteurs d'activités. Les rapports sont disponibles sur leurs sites : www.ansd.sn



entrepreneurs. Cela explique notre intérêt pour ce sous-secteur informel de notre pays. Nous allons maintenant présenter notre méthodologie de recherche.

2. METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Notre travail visant à comprendre un phénomène (mobilisation des ressources financières pour entreprendre dans le secteur informel de la réparation automobile), nous avons alors opté pour une approche qualitative comme recommandé par certains auteurs pour qui les études qualitatives sont plus adaptées pour comprendre le phénomène entrepreneurial (Leger-Jarniou et al., 2015 ; Berger-Douce, 2015). Pour ses adeptes, l'approche qualitative a l'avantage de permettre de mieux comprendre un phénomène dans son contexte par une interprétation que les acteurs en font (Miles et Huberman, 2003).

Nous utiliserons comme stratégie d'approche du terrain l'étude de cas multi-sites (Hlady Rispal, 2002) qui permet de comprendre la façon dont les propriétaires et entrepreneurs du secteur de la réparation automobile mobilisent les ressources financières pour créer et développer leurs entreprises. Selon Hlady Rispal (2002), l'étude de cas multi-sites permet d'identifier une récurrence au niveau des différents sites et dans ce type d'étude, le chercheur doit observer, analyser chaque cas de façon isolée avant de les comparer pour trouver des processus récurrents. Pour Merriam (1998), le choix des cas individuels a pour but de comprendre en profondeur « le particulier » mais sans vocation à en faire des extrapolations afin de dire ce qui est généralement vrai pour plusieurs. Dès lors, chaque cas étudié doit être intéressant en soi, mais doit permettre de mieux comprendre le phénomène observé. Par conséquent, le nombre de cas n'est pas si déterminant car il s'agit plus d'aller en profondeur en cherchant des relations qu'une autre approche n'aurait pas permis.

La collecte des données s'est voulue très ancrée sur le réel c'est pourquoi nous nous appuyons sur une « *stratégie d'accès au réel* » à savoir les récits de vie (Wacheux, 1996). Le récit de vie est suggéré pour « *ouvrir un terrain peu exploré* » et où « *les hypothèses théoriques de départ ne sont pas définitives mais évoluent au fil de l'avancement de la recherche* » (Joyeau et al., 2010, p.14). Pour notre cas nous estimons que les propriétaires dirigeants de ces micro-entreprises du secteur informel de la réparation automobile ont mis en place des stratégies propres leur permettant d'accéder aux ressources financières. Ce choix est réconforté par Kaufmann (2007) qui estime que les récits de vie peuvent être utilisés comme forme d'entretien à but compréhensif mettant en évidence les représentations de l'expérience vécue.

Pour les deux premiers entretiens, le guide d'entretien n'était pas bien structuré car pour nous

il fallait laisser les acteurs s'exprimer librement sans définir de catégories et sans une

orientation ciblée à partir d'hypothèses de départ. L'analyse des deux premiers entretiens a permis de mieux structurer le guide d'entretien en vue de permettre l'émergence de catégories. Les entretiens suivants avaient pour but d'arriver à une saturation comme le dit Verhoeven (2010) qui est un processus de « *construction progressive de propositions théoriques de plus en plus générales* ».

Cette collecte de données s'est déroulée sur une période de 16 mois environs (Mars 2016 à juillet 2017) car chaque entretien était retranscrit puis analysé avant de passer au suivant. Notre échantillon est théorique au sens de Strauss et Corbin (1990) à savoir que les cas sont choisis pour des raisons théoriques et non statistiques car devant permettre de participer à l'élaboration théorique encours. Ainsi, les propriétaires dirigeants et entrepreneurs ont été choisis par opportunisme au départ puis en fonction des orientations et des compléments d'informations souhaités au regard des analyses. Nous nous sommes orientés vers des personnes satisfaisant à des critères qui étaient objectivement définis en fonction des résultats des deux premières interviews. Ainsi pour chaque corps de métier nous avons obtenu 2 individus (2 électriciens, 2 mécaniciens et 2 tôliers) ayant des micro-entreprises localisées dans des zones géographiques bien connu de Dakar (Médina et HLM) dans le domaine mais aussi distante de plusieurs kilomètres. A l'issue des entretiens nous avons fait la transcription intégrale des entretiens ce qui a nous a permis d'avoir un matériel intéressant de plusieurs dizaines de pages. Notre échantillon ainsi que certains éléments descriptifs de l'entrepreneur ou du propriétaire dirigeant et de l'entreprise sont confinés dans le tableau 1 ci dessous.

Tableau 1 : Echantillon de notre étude (par nous même)

	FALLOU ALPHA	BARHA M BETA	FRANÇO IS GAMMA	GEORGE S DELTA	MODOU EPSILO N	SERIGN E PHI
METIER D'ORIGINE DU DIRIGEANT	Electricien auto	Tôlier auto	Mécanicie n auto	Tôlier auto	Mécanicie n auto	Electricie n auto
CLIENTELE	Particuliers et gestionnaire s de parking	Particuli ers	Particulier s	Particulier s et entreprises concession naires	Particulier s et concessio nnaires	Particulie rs et gestionna ire de parking
NOMBRE DE TRAVAILLE URS	2 employés et 3 apprentis	2 apprentis	3 apprentis	3 employés et 3 apprentis	3 employés et 2 apprentis	2 apprentis et 4 employés
DATE	1998	2012	2006	2004	2010	2007



	FALLOU ALPHA	BARHA M BETA	FRANÇOIS GAMMA	GEORGES DELTA	MODOM EPSILON	SERIE E PHI
CREATION						
AGE DU DIRIGEANT	47 ans	42 ans	40 ans	45 ans	38 ans	40 ans
PRESENCE A DAKAR DU DIRIGEANT	Depuis 25 ans	Depuis 22 ans	toujours	Depuis 27 ans	Depuis 15 ans	Depuis 23 ans
SITUATION MATRIMONIALE DU DIRIGEANT	Marié, 2 femmes 6 enfants	Marié, 1 femme 4 enfants	Marié, 1 femme 2 enfants	Marié, 1 femme 4 enfants	Marié, 2 femmes 5 enfants	Marié, 1 femme 3 enfants
REGION D'ORIGINE DU PROPRIETAIRE	Diourbel ville de Mbacké	Kaolack ville	Dakar ville	Thiès ville	Diourbel ville	Thiès ville de Mbour
EDUCATION ET FORMATION DU DIRIGEANT PROPRIETAIRE	N'a pas fini l'école élémentaire niveau CM2 Ecole coranique	Ecole coranique exclusivement	Ecole française jusqu'au BFEM	Ecole française jusqu'au CM2	Ecole française et coranique jusqu'au niveau bac	Ecole française Niveau bac
RELIGION ET CONFRERIE DU PROPRIETAIRE DIRIGEANT	Musulmane / Mouride	Musulmane / Niassène	Chrétienne	Chrétienne	Musulmane / Tidiane	Musulmane / Tidiane
MOTIFS ARRET DE L'ECOLE FRANCAISE	Ne voulait plus faire les cours	-----	Echec au diplôme d'études 2 fois	Echec à l'entrée en 6 ^{ème}	Echec au baccalauréat 3 fois	Echec au bac 1 fois
AGE DEBUT APPRENTISSAGE DU METIER	14 ans	12 ans	17 ans	15 ans	22 ans	21 ans

Le codage ouvert réalisé a permis de faire émerger deux catégories et trois sous catégories. Les catégories représentant les choix stratégiques en matières de modalités de financement et les sous catégories représentent les actions effectuées. Ce codage ouvert nous a aussi permis aussi d'identifier les propriétés et dimensions des sous catégories et qui représentent d'une part les variables intervenant dans la mise en œuvre des sous-catégories et d'autre part la

Dans un souci d'enrichir nos résultats et de trianguler les données, des données secondaires ont été utilisées en nous basant essentiellement sur celles du secteur ou sous secteur de la réparation automobile émanant de l'ANSD.

3. RESULTATS ET DISCUSSION

Les variables qui interviennent dans la mise en œuvre des actions des dirigeants sont influencées par des éléments des traits de personnalités (amis, parents, religion, école, âge, etc..) et des variables de compétences et de comportement (temps consacrés à l'entreprise, respect des délais, etc...). En plus de ce codage nous avons utilisé nos mémos⁴ comme recommandés par les auteurs Glaser et Strauss (1967) afin de construire notre modèle théorique partant du terrain. Le tableau synthétique ci-dessous permet d'avoir les éléments agrégés de ce premier codage réalisé.

Catégories	Sous catégories	Propriétés	Dimensions
Modalités de financements basés sur le réseau relationnel	Autofinancement des activités	Education moderne, coranique ou traditionnelle	Régulièrement
		Activités d'exploitation	Régulièrement
		Appartenance à une communauté religieuse ou sociale	rarement
	Dettes à court terme entre particuliers	Education moderne, coranique ou traditionnelle	Régulièrement
		Appartenance à une communauté religieuse ou sociale	Régulièrement
		Activités exceptionnelles ou « deal »	Parfois
Modalité de financement institutionnel	Dettes auprès des banques et IMF	Education moderne, coranique ou traditionnelle	Régulièrement
		Appartenance à une communauté religieuse ou sociale	parfois
		Activités d'investissement	Régulièrement

Les résultats issus de nos analyses montrent que les PD s'appuient fondamentalement sur trois modalités pour avoir les ressources financières nécessaires à leurs activités: d'une part deux modalités basées sur le réseau relationnel (autofinancement et dettes à court terme entre

⁴ Un mémo est un document écrit par le chercheur dans un but d'analyser et de commencer à mettre en relation les catégories pour expliquer le phénomène étudié. Leur utilisation commence dès le début de la codification et permet de construire des relations par une réflexion qui aide à orienter aussi bien la collecte des données que l'approfondissement des relations qui émergent. Les mémos facilitent également l'analyse conceptuelle.

particuliers) et d'autre part une modalité basée sur les réseaux classiques (de banques et des institutions de micro finance). Aussi, trois activités sont impliquées dans ces choix à savoir les activités d'exploitation, les activités exceptionnelles (modalités basées sur les réseaux) et les activités d'investissement (modalité basée sur le financement classique).

Au demeurant il convient de montrer également que nos résultats corroborent l'effectuation qui a été développée par Sarasvathy (2008). En effet, Sarrouy Watkins et Hernandez (2014) expliquent la façon dont l'effectuation prônée par Sarasvathy (2008) permet d'appréhender la décision entrepreneuriale caractérisée par l'ambiguïté sur les objectifs. Pour eux, dans le processus effectual, l'entrepreneur utilise son capital personnel qui représente sa première ressource en vue de créer, en fonction des contingences un ensemble d'objectifs tout au long du processus. Ce qui revient à dire que l'entrepreneur cherche plus à mettre en place une firme sans se soucier des retombées ou de l'absence de marché. Le plus important est de développer un ensemble d'actions qu'il visualise et qui lui permet d'arriver à créer son entreprise. Sur la base de ce premier constat, nous nous intéressons à chaque choix stratégiques de financement afin de mieux d'identifier et de comprendre les facteurs qui le déterminent.

3.1. LES MODALITES DE FINANCEMENTS BASEES SUR LE RESEAU RELATIONNEL

L'un des objectifs des PD de micro-entreprise est d'assurer la pérennité de leur entreprise par des choix stratégiques opportuns et non de faire des bénéfices. Cette pérennisation des activités de l'entreprise se fait à travers un certain nombre d'actions parmi lesquelles on peut retenir : la mobilisation des ressources financières, les rapports vis à vis de la communauté religieuse, la motivation pour la continuité des activités. C'est la combinaison de ces différentes actions à des degrés différents en fonction du propriétaire dirigeant de la micro-entreprise qui permettra d'avoir une pérennisation des activités de l'entreprise. La première remarque qu'on peut faire à ce niveau, c'est que ce ne sont pas des actions à visée économique qui permettent de pérenniser l'entreprise mais plutôt des actions intrinsèquement liées à la personnalité du propriétaire dirigeant. Ce résultat est semblable à ce que disaient St Pierre et Cadieu (2011) à savoir que les propriétaires dirigeants ont des intérêts différents et que c'est cela qui les guide dans la définition de leurs actions stratégiques.

Il est important de faire la différence entre deux phases pour mieux comprendre les choix de modalités de financement des entreprises concernées : il y a le financement au départ lors de



la création et le financement qui a suivi après la création et permettant de développer les activités de l'entreprise. Pour le dirigeant de l'entreprise alpha, comme pour celui des autres entreprises, la motivation de créer leur entreprise est perceptible mais les moyens n'étaient pas encore réunis.

« Lors de la création de l'entreprise c'est vrai que beaucoup de mes amis ont apporté leur soutien parfois financier mais surtout en amenant des clients car je leur disais que c'est de cela dont j'ai besoin mais pas d'argent car je veux aider mes parents, je veux me marier et fonder une famille (...) » (PD, Alpha)

« Je ne pouvais plus continuer à travailler pour quelqu'un c'est pour cela que j'ai pris la décision de partir et créer ma propre affaire car les enfants commençaient à grandir aussi et je devais leur assurer de meilleures conditions pour qu'ils puissent faire des études dans les meilleures écoles (...) c'était risqué mais il fallait le faire et je l'ai fait » (PD, Béta),

Parmi les motivations à la création aussi il faut noter la « revanche sur la société » qui n'a pas cru en leur potentialités de réussir seul. A ce propos les propos du dirigeant de Gamma et de Epsilon le fait paraître.

« Le fait que les fils biologiques de mon mentor aient voulu reprendre l'activité a été une motivation qui m'a poussé à vouloir coûte que coûte réussir à créer mon entreprise afin de perpétuer l'œuvre génial de mon mentor » (PD, Gamma)

« Lorsqu'on vient d'une région différente, les dakarois pensent que tu n'as pas la possibilité de faire mieux que ce qu'ils ont réussi à faire. Alors créer une entreprise qui m'appartient devait leur prouver le contraire et il fallait que j'y arrive » (PD, Epsilon)

Dès lors il fallait trouver les voies et moyens en faisant preuve d'ingéniosité pour faire aboutir le projet entrepreneurial des entrepreneurs. Ainsi, les actions mobilisées à savoir l'autofinancement et les dettes à court terme entre particuliers vont permettre de faire démarrer les activités de l'entreprise. L'installation d'une entreprise de réparation ne nécessite pas une autorisation administrative préalable. Juste un savoir-faire technique et un espace vague suffisent. C'est la raison pour laquelle, dès qu'une personne acquiert quelques années d'expérience, elle se lance dans cette aventure pourvu seulement qu'elle trouve un emplacement (d'habitude un terrain nu suffit). Parfois, le terrain occupé appartient à la collectivité locale qui le leur prête car ils sont de grands pourvoyeurs d'emploi pour les jeunes ayant eu un échec scolaire.



Seulement après la création il reste maintenant à faire en sorte que l'entreprise puisse mener à bien ses activités. Pour ce qui concerne le volet relationnel, nous avons remarqué que se sont les dettes à court terme entre particuliers et l'autofinancement qui sont utilisées comme actions.

« Les banques posent beaucoup de conditions et de questions avant de vous donner l'argent et aussi moi, si j'ai besoin d'avoir de l'argent tout de suite il me le faut maintenant car le deal ne peut pas attendre. Je préfère aller voir des amis qui me font confiance » (PD de Alpha).

« Les banques mettent beaucoup de temps avant de vous donner les ressources financières dont vous avez besoin. Moi je ne peux pas attendre tout ce temps avec des documents que je ne peux même pas lire et dont je ne comprends pas la teneur. Ma parole suffit à mes amis qui n'hésitent pas à me donner l'argent dont j'ai besoin ». (PD, Gamma)

« Les banques ont l'avantage de permettre d'avoir un financement sans que les autres ne sachent de quoi tu as besoin car au Sénégal, il arrive souvent que les gens ne t'aident pas et vont raconter des choses sur toi. Je préfère aller à la banque et cela me permet de faire des prévisions sur mes dépenses et mes besoins. Pour les urgences je demande à certaines personnes qui me connaissent et dont ma parole leur suffit car ils savent que je tiens mes promesses » (PD, Phi)

Ces verbatims issus des entretiens réalisés montrent que les procédures du système bancaire ainsi que les services proposés par les institutions financières (banques et IMF) ne sont pas souvent en phase avec les besoins du PD. En effet, les PD rencontrés jugent que les banques et institutions de micro finance (IMF) ne peuvent pas leur permettre non seulement de disposer des ressources financières dans les délais du fait de procédures administratives longues mais aussi elle posent des conditions de garanties difficiles à réunir en plus des intérêts élevés. Parfois aussi le recours aux banques est plus motivé par le besoin de discrétion et non forcément par les avantages que ces institutions financières peuvent apporter à l'activité. Cela montre que même ceux qui ont recours aux banques ne font pas forcément d'arbitrage mais c'est plus pour la rechercher la discrétion. Les PD estiment que la parole suffira en lieu et place des procédures longues.

contractuelle en Afrique car elle équivaut à un engagement signé, à un contrat. Ces auteurs montrent également que les relations économiques entre les différents acteurs sont basées sur une éthique fondée sur la confiance. C'est ainsi que pour la plupart les relations économiques étaient souvent basées sur la parole entre les acteurs ce qui permettait de faire beaucoup de discussion. En analysant ces discours de PD, nous comprenons mieux la cause de l'incompréhension qui existe entre les institutions financières et les PD. En effet, les différents acteurs n'ont pas la même perception des concepts de « *confiance* » et de « *garantie* ». De plus lorsqu'il dit « *lorsque j'ai besoin d'argent tout de suite, il me le faut maintenant car le deal ne peut pas attendre* », nous avons une situation où le recours à un crédit obéit à des d'urgence donc des situations exceptionnelles (ce que le PD appelle « *deal* »⁵ dans leur jargon) qui nécessitent donc des mesures exceptionnelles. Par conséquent le recours aux banques ne se fait que dans des cas « *exceptionnels* », la règle étant de ne pas aller vers eux.

Pour le dirigeant de l'entreprise Epsilon par contre c'est exactement l'inverse car le recours aux amis c'est pour des situations exceptionnelles alors que les institutions financières lui permettent de faire une planification de ses dépenses. Cet état de fait pourrait être expliqué par le niveau d'études des différents PD, car ce dernier a fait des études plus poussées comparées aux autres qui estiment que la banque ne peut être utile que pour les cas particuliers.

Dans le cas du fonctionnement normal de l'entreprise, il y a assez de ressources qui sont générées par l'entreprise et qui permettent de couvrir les charges courantes d'exploitation. A cet effet, le dirigeant de l'entreprise Beta affirme que: « *le métier de la réparation c'est plus ton savoir-faire technique que tu rémunères mais il n'y a pas de charges à supporter. Le client achète toutes les pièces et matériels nécessaires pour réparer sa voiture et tu assures la main-d'œuvre, donc il n'y a pas de besoin spécifique* ». Ces propos du dirigeant font référence

⁵ « *deal* » signifie pour les PD une opportunité ponctuelle (exceptionnelle) à grande valeur ajoutée qui leur est proposée par une connaissance et qu'ils doivent en profiter pour se faire de l'argent rapidement. Seulement comme c'est une activité exceptionnelle souvent les ressources nécessaires pour l'exécuter ne sont pas disponibles et il faut les chercher rapidement. Par exemple un des dirigeants nous a expliqué qu'un jour alors qu'il n'avait rien en poche un des membres de sa confrérie lui annonce qu'il a un ami qui voudrait être dépanné parce qu'il doit se déplacer et sa voiture refuse de démarrer. Il fallait trouver non seulement de l'argent pour acheter la pièce (probablement) défectueuse mais aussi trouver du carburant pour aller sur place parce que le sieur était à une vingtaine de kilomètre de Dakar. Ainsi, il a pu dépanner la voiture et empocher une bonne somme d'argent parce que le sieur s'est montré très généreux et depuis ce jour il est devenu un client.

aux opérations d'exploitation en parlant des prestations proposées par le prestataire. Et la plupart des PD, estiment que pour les activités d'exploitation le recours au crédit (bancaire ou sous une autre forme) n'est pas nécessaire.

En fonction de chaque activité qui est visée, différentes sources peuvent être mobilisées. Pour le PD de l'entreprise Alpha par exemple « *il y a un proverbe wolof⁶ qui dit que l'homme est le remède de l'homme. Donc moi je préfère compter sur mes amis, mes connaissances qui sont parfois des clients avec qui je travaille depuis le début de mon entreprise. Et à chaque fois que j'ai besoin d'argent tout de suite je peux faire appel à eux.* » cela démontre l'importance des réseaux relationnels qui permettent parfois de financer des activités de l'entreprise par des parties prenantes qu'on aurait pas imaginé (par exemple le fait qu'un client avance de l'argent pour financer une activité de l'entreprise est courant).

Ce proverbe wolof aussi est valable pour le PD de l'entreprise Beta car il ne met pas en avant la rentabilité économique mais pour lui le plus important lorsqu'on a une entreprise c'est de faire des prestations de qualités en ayant une bonne maîtrise technique de son métier. Mais surtout le respect des délais est le volet sur lequel il compte s'appuyer et aussi c'est important car la parole donnée est sacrée. Ainsi, Tant qu'il peut respecter les délais qu'il donne il est prêt à prendre des clients mais dès qu'il pense qu'il ne pourra pas honorer un engagement qu'il veut prendre il préfère laisser tomber. A ce propos il dit : « *je ne suis intéressé que par la satisfaction de mes clients donc je m'assure toujours que ce qui devait être fait sur chaque voiture l'ait été. Et quand tu commences à prendre beaucoup de clients, il faut aussi beaucoup d'apprentis et beaucoup d'espaces, etc. cela ne m'intéresse pas pour l'instant* ». Cette préoccupation de satisfaction des clients est partagée par les autres PD nécessitant alors de disposer des ressources nécessaires dans les délais impartis et négociés avec eux.

Ces propos du PD de Béta montre l'importance accordée au respect des délais qui ne militent pas pour des relations avec les institutions bancaires mais bien pour des sources qui ne lui permettent pas de quitter le statut de petite entreprise avec une taille contrôlable. D'ailleurs le proverbe « *l'homme est le remède de l'homme* » est souvent revenu pour expliquer certains choix et plaider pour un retour vers nos réalités africaines où l'enrichissement ne peut pas se faire en dehors du cercle communautaire. En effet, le prêt de particulier à particulier qui est fondamentalement basé sur la confiance est beaucoup utilisé dans ce secteur et cela sans avoir

⁶ *Le wolof est la langue la plus parlée au Sénégal qui sert quasiment de langue nationale. Elle est comprise par tout le monde et on dit souvent aussi que les proverbes wolof sont toujours vrai.*

suffit. Ces propos du PD de l'entreprise Béta sont assez illustratifs : *« il suffit juste d'un coup de fil et j'envoie un de mes apprentis récupérer l'argent chez un ami, ma parole lui suffit et très souvent il ne me demande pas un délai de remboursement car il sait que je le ferai le plus tôt possible. ».*

Hormis le fait que les conditions et les procédures des institutions financières ne militent pas pour leur acceptation par les PD, il faut aussi reconnaître que pour l'essentiel ils n'ont pas fait des études poussées donc l'oralité est encore présente comme le moyen privilégié (voire le seul) de communication même dans les affaires. Cette absence d'études poussées fait qu'ils ne font pas confiance aux institutions bancaires. A cet effet les propriétaires dirigeants de Beta et Delta estiment que les banques ne disent pas la vérité aux clients bien au contraire elles te disent des choses justes pour pouvoir te prendre tes économies. *« je ne fais pas confiance aux banques car ils ont un œil sur ce que tu gagnes et cherchent par tous les moyens à te prendre tes économies. Moi je reste convaincu que les banques ne nous veulent pas du bien comme elles le disent mais cherchent juste à vivre en nous dépouillant ».* (PD, Delta)

Egalement à ce niveau, nous avons noté l'importance des réseaux relationnels notamment la communauté religieuse ou sociale qui vient se substituer à la communauté de base à laquelle le PD veut s'identifier et appartenir. Pour le PD de Alpha *« la caisse du dahira⁷ ne sert pas à financer les activités des membres mais entre les membres il y a un soutien mutuel c'est la raison pour laquelle si j'ai un deal, je fais souvent appel à certain membres nantis qui peuvent me prêter de l'argent tout de suite que je rembourserais plus tard ».*

Cette affirmation montre d'une part que la confrérie ne s'occupe pas des affaires individuelles à but lucratif mais plutôt collectif à but non lucratif et orienter vers le social. Seulement les membres d'une communauté sont solidaires entre eux. Cette caractéristique nous renvoie à la communauté de base que nous avons dans les structures traditionnelles africaines. Nous avons ici l'impression que cette communauté de base est « ressuscité » sous une autre forme car elle a tendance à disparaître de plus en plus. Par conséquent il est bon de souligner que l'appartenance à une communauté ou encore son implication dans les différentes activités

⁷ Le dahira est une communauté regroupant des personnes appartenant à une même confrérie ou encore ayant le même guide religieux. Son fondement est purement religieux et les activités qu'il développe sont essentiellement religieuses ou sociales.



peut permettre au PD de pouvoir lever des fonds de financement pour certaines activités de son entreprise.

Ainsi, les PD ne sont pas souvent intéressés par les crédits proposés par les institutions financières mais il faudrait relativiser cet aspect de la question des sources de financement. En définitif, le réseau de relation permet au PD de s'appuyer fortement sur « *l'éducation* » pour un « *respect des délais* » mais aussi de s'appuyer sur « *l'appartenance à une communauté* » pour « *satisfaire les clients* ». Dès lors son autofinancement est garanti mais aussi une pérennité des activités d'exploitation de l'entreprise car ces dernières sont fortement influencées par le respect des délais et la satisfaction des clients.

3.2. LES MODALITES DE FINANCEMENT INSTITUTIONNEL

« Lorsque j'ai décidé avec un ami d'enfance de mettre en place une entreprise de vente de voitures d'occasion importé d'Europe, il nous fallait avoir de l'argent tout de suite mais dont le remboursement se ferait à long terme par tranche de préférence. Alors j'ai décidé d'aller auprès d'une banque de la place pour prendre le maximum qu'elle me proposerait ».

Ces propos du dirigeant de l'entreprise Delta démontrent que pour l'extension des activités de l'entreprise (ou son développement) un investissement est nécessaire ce qui va entraîner alors un recours aux institutions financières. Dans la mesure ou certainement le délai de remboursement est relativement plus long comparé aux activités d'exploitation ou aux « *deals* ». Dès lors, il convient de comprendre que dans le secteur informel de la réparation automobile, le choix des modalités de financement des activités de l'entreprise se fait en fonction de la destination des ressources mobiliser (exploitation, exceptionnelle, investissement). Il n'y a pas beaucoup de sollicitations vis à vis des institutions financières car pour la plupart du temps il n'y a pas de besoins d'aller vers un développement au sens économique de son entreprise. A ce propos le PD de Delta dit ceci : « *je ne suis pas pressé de développer mon entreprise, je fais avec ce que j'ai et la priorité de mes actions n'est pas d'avoir une grande affaire pour l'instant* »

D'autres objectifs de développement sont recherchés notamment la formation d'autres entrepreneurs ou encore le service rendu à la communauté. Par exemple le PD de l'entreprise Alpha estime que « *prendre un prêt à la banque est interdit par ma religion car elle va*

appliquer un intérêt ce qui est haram⁸. Si c'est le cas, il est préférable de trouver d'autres moyens de financer son entreprise. « Si c'est le cas, il est préférable de trouver d'autres moyens de financer son entreprise ». Ces propos sont partagés par le PD de Béta aussi et peuvent se comprendre en analysant le profil éducationnel des entrepreneurs qui ont fait l'école coranique avec une éducation plus orientée vers le traditionnel. Mais il serait important pour les institutions financières de trouver les moyens de pouvoir entrer dans ce secteur qui comporte beaucoup de PE mais dont les moyens et l'actif ne permet pas de remplir les conditions normales pour avoir un crédit.

3.3. PROPOSITION D'UNE TAXONOMIE BASEE SUR L'EDUCATION ET LA COMMUNAUTE DANS LE CHOIX DES MODALITES DE FINANCEMENT

Pour chaque activité donnée, le PD en fonction de son appartenance et de son implication à une communauté mais aussi de son éducation reçue (moderne ou traditionnelle) fera appel à plusieurs modalités : autofinancement, dettes à court terme entre particulier ou institutions financières (banques, IMF). La combinaison de ces deux traits de personnalités permettant de mettre en exergue une taxonomie de PD et d'entrepreneurs en référence aux modalités de financement privilégié de ses activités.

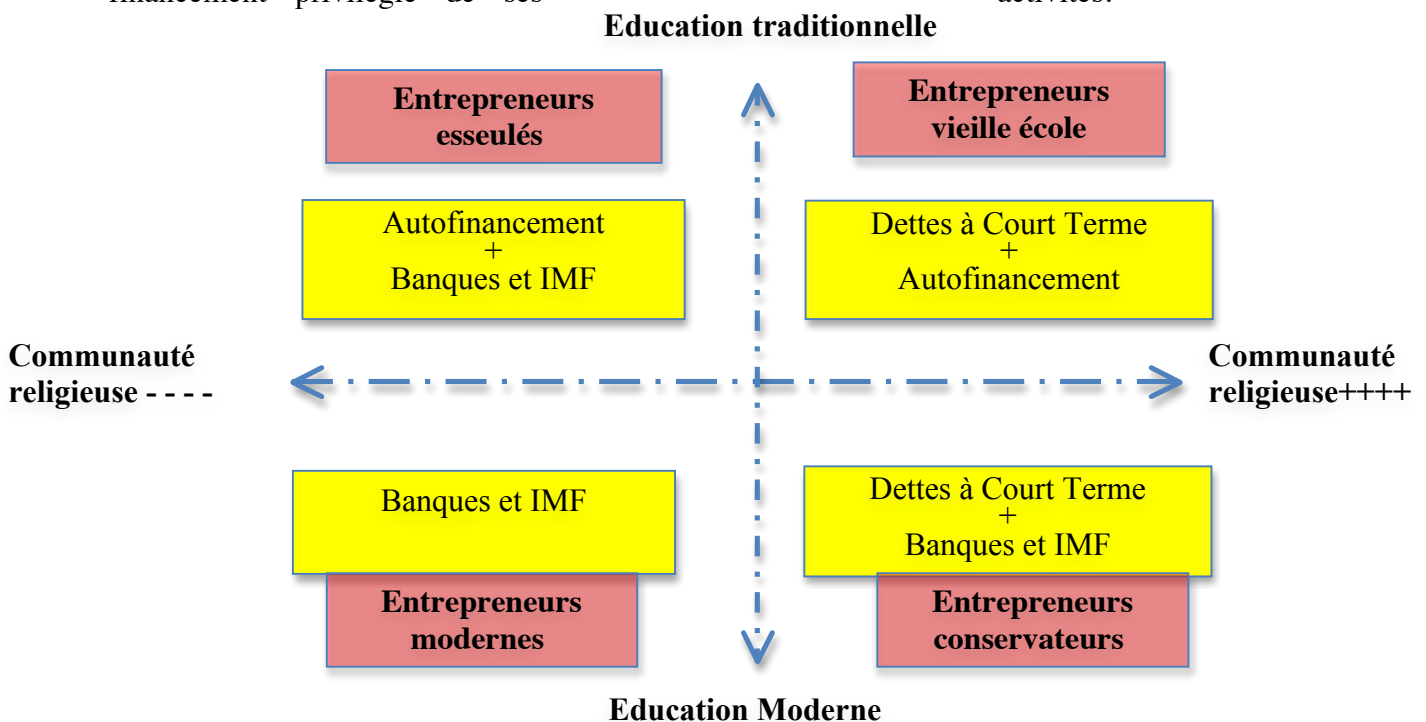


Figure 1 : Les différents types d'entrepreneurs en fonction des modalités de financement (par nous même)

⁸ Le concept de « haram » renvoie à une chose qui est illicite. C'est exactement le même concept qui est utilisé en finance islamique

Cette figure montre qu'une forte implication aux activités de la communauté religieuse va orienter les choix vers les modalités de dettes à court terme entre particuliers dans la mesure où le PD sait qu'il peut compter sur les membres de la communauté religieuse ou sociale. Par contre une faible implication ou encore une absence de participation aux activités de la communauté va se traduire par un recours aux banques et institutions de micro-finances dans la mesure où le PD ne peut compter que sur elles pour ses activités pour lesquels un financement est requis. De même, le PD qui a reçu une éducation moderne⁹ plus accentuée qu'une éducation traditionnelle verra ses choix de financement plus orientée vers les banques que le PD qui a reçu une éducation traditionnelle plus accentuée qui lui sera davantage orientée vers les prêts entre particuliers du fait de sa croyance à la solidarité des membres de la communauté. Cela nous a permis d'avoir les quatre types d'entrepreneurs et de PD suivants :

L'entrepreneur qualifié de « **vieille école** » : il a reçu une forte éducation traditionnelle par rapport à l'éducation moderne et qui est fortement impliqué dans les activités de la communauté religieuse ou sociale. Il compte sur son réseau proche ou sur ses liens forts au sens de Granovetter (2004) pour financer ses activités

L'entrepreneur qualifié de « **entrepreneurs conservateurs** » : il a reçu une forte éducation moderne par rapport à l'éducation traditionnelle et qui est fortement impliquée dans les activités de la communauté religieuse ou sociale. C'est un entrepreneur qui tient à la communauté (ancrage communautaire élevé) même si son éducation est plus moderne, il compte également sur ses liens forts.

L'entrepreneur qualifié de « **entrepreneurs modernes** » : il a reçu une forte éducation moderne par rapport à l'éducation traditionnelle et qui n'est pas très impliquée dans les activités de la communauté religieuse ou sociale. Cet entrepreneur se démarque de plus en plus de la réalité africaine car il a compris qu'il faut aller de l'avant si nous voulons faire dans le capitalisme. Il compte plus sur les IMF et banques que les autres car son niveau d'éducation lui permet de faire la part des choses entre le social et l'économique.

⁹ L'éducation moderne signifie une éducation basée sur l'école française donc un PD ayant une éducation moderne c'est celui qui a fait des études jusqu'au niveau lycée donc qui a passé au moins 10 ans dans les bancs de l'école. Une éducation traditionnelle c'est celle qui est fortement basée sur les valeurs traditionnelles de la population sénégalaise. Donc représente ceux qui ont eu un échec scolaire c'est à dire n'ayant pas fini le cycle élémentaire c'est à dire ayant fait moins de 6 ans à l'école française.

Conclusion

Cette étude qui cherchait à comprendre l'importance que joue l'éducation et la communauté dans les choix de modalités de financement des activités de la micro entreprise dans le secteur informel de la réparation automobile a permis de mettre en exergue une taxonomie. Cette dernière essentiellement issue de l'analyse de nos données collectées permet d'avoir un premier aperçu sur la façon dont l'éducation et la communauté peuvent être croisée en vue de comprendre le phénomène étudié. Son intérêt est qu'il permet de comprendre que dans le secteur informel, l'éducation et la communauté joue un rôle fondamental dans les choix de modalités de financement en vue de créer et de développer son entreprise. La non prise en compte de ces deux caractéristiques fondamentales ne permettraient pas d'aider les propriétaires dirigeants à se lancer dans l'entrepreneuriat ou le développement de la micro entreprise pour une meilleure contribution du sous-secteur dans l'économie. Enfin, il faut noter que les modalités actuellement proposées par la revue de littérature ne se focalisent pas trop sur des variables ou des caractéristiques renvoyant à des valeurs culturelles ou sociales africaines et notamment sénégalaises. Cela pourrait justifier le fait que les différents programmes mis en place depuis l'indépendance n'ont pas connus les succès espérés car plus orienté sur l'économique que le social. Alors que de notre point de vue et d'après les résultats obtenus il faut plus aller vers la satisfaction des exigences sociales des entrepreneurs ce qui permettra par ricochet d'avoir une satisfaction économique. Ainsi les perspectives de cette étude devraient aller vers la confirmation de ces résultats obtenus selon une démarche qualitative en les répliquant sur un échantillon représentatif statistiquement parlant. Aussi nous pouvons étudié séparément chaque caractéristique en vue de voir s'il y a des effets de synergie entre ces deux caractéristiques.

Akoten, J. E., Yasuyuki S. et Keijiro O. (2006). The determinants of credit access and its impacts on micro and small enterprises : the case of garment producers in Kenya , *economic development and cultural change*, 54 : 4, 927-944

ANSD (2012), Rapport de l'enquête nationale sur le secteur informel (ENSIS, 2010), 64p

ANSD (2014) , Rapport de l'enquête nationale sur les petites et moyennes entreprises, *Direction des PME*, 57p

ANSD (2016), Rapport du recensement général des entreprises, ministère de l'économie et des finances.

Benjamin, N. and Mbaye, A. (2012), Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone, *International Bank for Reconstruction and Development*, The World Bank, 1-299

Berger-Douce, S. (2015), La performance par l'innovation responsable, *Entreprendre et Innover*, 24 : 1, 37-44.

Bugnicourt J. (2000), Espoir ignoré : l'économie informelle ou populaire, *Le courrier UE-ACP*, 178, décembre-janvier, 55-57.

De Miras C. (1984), De la formation de capital privé à l'économie populaire spontanée. Itinéraire d'une recherche en milieu urbain africain, *Politique africaine*, 14, 92-109

Dew N., Read S., Sarasvathy S., Wiltbank R. (2009). Affordable Loss : Behavioral Economic Aspects of the Plunge Decision, *Strategic Entrepreneurship Journal*, n°3, p. 105-126

Engelhard P. (1998), L'Afrique miroir du monde ? Plaidoyer pour une nouvelle économie, *Arléa*, Paris.

Guha-Khasnobis, B., Kanbur, R., Ostrom, E., (2006). Beyond formality and informality in *Linking the formal and informal economy*, Oxford, University press, pp. 1-18

Hart, K. (1973), Informal Income Opportunities and Unconventional Employment in Ghana, *The Journal of Modern African Studies*, 11 : 1, 61-89

Johnson, S. (2004). Gender Norms in financial markets : evidence from kenya, *World development*, 32 : 8, 1355-1374

Julien, P. A., et Marchesnay, M., (éd.) (1988), La petite entreprise. Principes d'économie et de gestion, Vuibert, Paris.

Julien P.A. (2005), Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance, Presses de l'Université du Québec.

Kamdem, E. (avec la collaboration de Nkakleu, R) (2015), Profils et pratiques des entrepreneurs camerounais, *L'Harmattan*, Paris.

Kanbur, R. (2009). Conceptualizing informality : regulation and enforcement , *working paper 09-11*, department of applied Economics and Management, Ithaca, NY :Cornell university

La Porta, R. and Shleifer, A. (2011), The unofficial economy in Africa, *NBER Working Paper* n° 16821.

Latouche S. (1998), L'autre Afrique. Entre don et marché, *Albin Michel*, Paris.

Lefilleur, J. (2009). Financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information. *La Revue Proparco*, 1, 14-16.

Leger-Jarniou, C., Nelson, T., Chasserio, S. (2015), Perspectives francophones sur les femmes entrepreneures : Au-delà des approches comparatives, vers une approche compréhensive, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 14 : 2, 19-30.

Merriam, S. (1998). Qualitative research and case study applications in education. Revised and expanded from "Case study research in education", *Jossey-Bass*, San Francisco :.

Maldonado, C. (1995) Entre l'illusion de la normalisation et le laisser-faire: vers la législation du secteur informel ? , *Revue internationale du Travail*, 134 : 6, 777-801.

Maloney , W. F., (2004) Informality Revisited, *World Development* , 32 : 7, 1159-1178

Marchesnay, M. (2012), Innovations, territoires et capitalisme entrepreneurial, in J.-M.

Marchesnay, M. (2016), Types, taxonomies et typologies : une approche pragmatique du micro-entrepreneuriat, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 3 :15, 15-38.

Mbaye, A.A., Benjamin, N.C., Golub, S.S. and Ekomie, J.J.T. (2014), The urban informal sector in francophone Africa: Large versus small enterprises in Benin, Burkina Faso and Senegal, *Development Policy Research Unit Working Paper 201405*. DPRU, University of Cape Town.

Messeghem, K., Sammut, S. (2011), *L'entrepreneuriat*, EMS, Paris.

Miles, H.B. et Huberman, A.M. (2003), *Analyse des données qualitatives*, (2ème édition), Bruxelles, Edition de Boeck.

Mucchielli, A. (2007). Les processus intellectuels fondamentaux sous-jacents aux techniques et méthodes qualitatives. *Recherches qualitatives*, Hors série, 3, 1-27.

Mungala A.S. (1982), L'éducation traditionnelle en Afrique et ses valeurs fondamentales, *Ethiopiennes revue socialiste de culture négro-africaine*, http://ethiopiennes.refer.sn/article.php?id_article=838

Nkakleu, R. (2016), Les motivations des entrepreneurs aux pieds nus au Cameroun , *Actes, 25ème conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique (AIMS)*, 29-31 mai, Hammamet, Tunisie.

Pouliot, C.I. (2011). « Industrialisation et secteur informel dans les pays en développement », mémoire de maîtrise en Economie, UQAM, 105

Saint-Pierre, J. & Cadieux, L. (2011), « La conception de la performance: Quels liens avec le profil entrepreneurial des propriétaires dirigeants », *Revue de l'Entrepreneuriat*, 10, 32-52.

Sarasvathy S. (2001), Causation and Effectuation : Toward a theoretical Shift from Economic inevitability to Entrepreneurial Contingency, *Academic of Management Review*, 26 :2, 243-288

Sarasvathy S. (2008), *Effectuation : Elements of entrepreneurial expertise*. Editions Edwards Elgar, Cheltenham

Sarrouy-Watkins N. (2013), Quel cadre conceptuel pour tester les théories de l'efficacité stratégique de la causation dans les cas de création d'entreprise présentant des degrés variés d'incertitude ?, journée thématique de l'académie de l'entrepreneuriat, Chambéry, 25

Sogbossi, B. B. (2010), Perception de la notion de performance par les dirigeants de petites entreprises en Afrique, *La Revue des Sciences de Gestion*, 241, 117-124.

Strauss, A. et Corbin, J. (1990), Grounded theory research: Procedures, canons and evaluation criteria, *Qualitative Sociology*, 13: 1, 3-21

Torrès, O. (2015), Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité, *Revue Française de Gestion*, 8 : 253, 333-352.