

DOCUMENT DE TRAVAIL

DT/99/08

La dynamique des microentreprises.

Un bilan d'enquêtes récentes

Sarah MARNIESSE

La dynamique des microentreprises. Un bilan d'enquêtes récentes

Sarah Marniesse¹

¹ DIAL-Université Paris I-Sorbonne

Table des matières

Introduction.....	4
1. Méthodologie.....	6
1.1. Présentation des enquêtes.....	6
1.2. Méthodologie d'enquêtes sur la dynamique des firmes.....	7
1.2.1. La constitution des bases de sondage	7
1.2.2. Comment mesurer la dynamique ?.....	9
2. De quoi parle-t-on ? un continuum de micro-entreprises hétérogènes.....	12
2.1. L'informel de survie	13
2.2. Les microentreprises familiales.....	14
2.3. Les microentreprises «mixtes».....	14
2.4. Les microentreprises formelles.....	14
3. Dynamique des microentreprises et facteurs explicatifs	16
3.1. Les disparitions.....	16
3.1.1. Constate-t-on une mortalité importante au sein des microentreprises ?.....	16
3.1.2. Observe-t-on une mortalité plus importante à certaines périodes du cycle de vie des microentreprises ?	17
3.1.3. Quels facteurs favorisent la survie des microentreprises ?.....	17
3.2. La croissance des microentreprises	20
3.2.1. Ampleur et formes de la croissance.....	20
3.2.2. Déterminants de la croissance.....	25
4. Synthèse.....	28
Bibliographie	30

Table des illustrations

Tableau 1 : récapitulation des méthodologies d'enquête sur la dynamique des firmes.....	11
Tableau 2 : typologie des microentreprises	15
Tableau 3 : Déterminants de la survie des entreprises.....	19
Tableau 4 : Taux de croissance de l'emploi et évolution de l'emploi dans les microentreprises ..	21
Tableau 5 : types d'emplois créés dans les microentreprises en fonction de leurs caractéristiques	23
Tableau 6 : Facteurs explicatifs de la croissance des firmes.....	26
Tableau 7 : Facteurs influençant l'embauche ou la perte de salariés à Tunis, Cotonou, Quito	26
Tableau 8 : Typologie récapitulative.....	28

Introduction

Jusqu'au milieu des années quatre-vingts, les activités informelles n'étaient pas considérées comme contribuant significativement à la croissance économique et leur disparition à terme ne faisait pas de doute. Elles ne représentaient qu'un phénomène transitoire, expliqué par l'existence d'une poche de sous-emploi, qui se résorberait avec la modernisation des économies en développement. Les premières analyses ne cherchaient pas à fournir de conclusions très quantifiées. On ne voyait pas l'intérêt de mettre en œuvre des systèmes de collecte et d'analyse des données élaborés et coûteux pour étudier un phénomène transitoire.

Les années 80 marquent un tournant dans la perception de la pérennité de ces petites activités. La crise et la mise en œuvre consécutive de plans d'ajustement structurel laissent sans ressources des millions de sans-emplois que seul le secteur informel semble capable d'accueillir. Globalement, le taux d'emploi informel des pays d'Afrique subsaharienne est très supérieur à 50%, pouvant atteindre 90 % dans le cas du Bénin². A Antananarivo³, par exemple, le secteur informel représente, en 1995, 57,5% de l'emploi total, et 60% des emplois créés en 1994 l'ont été dans ce secteur. Le secteur informel représente également une fraction importante de l'emploi dans les villes latino-américaines (de 40% au Panama à près de 70% au Paraguay en 1994)⁴. D'où l'intérêt qu'il suscite désormais chez les donateurs et responsables politiques.

Les nouveaux emplois sont très souvent précaires (auto-emploi sans investissement, emplois à très faible rémunération), du fait d'une concurrence exacerbée par le caractère contestable des marchés. Toute possibilité d'accumulation serait de ce fait compromise dans le secteur des microentreprises, que certains n'hésitent pas à cantonner au rôle d'« activité de survie ».

Des éléments nouveaux permettent pourtant d'envisager des évolutions plus favorables à court terme pour les petites activités.

- Les actifs du secteur informel sont de plus en plus diplômés (jeunes ou anciens fonctionnaires par exemple). Le capital humain augmente sensiblement.

² J.Charmes, 1997

³ MADIO, 1996

⁴ Tokman, BIT/PREALC (1996)

- Ces personnes sont susceptibles d'avoir davantage de capital financier, et en conséquence de pouvoir créer des microentreprises plus capitalistiques.
- Dans les pays les plus industrialisés du Tiers-Monde (en Amérique Latine essentiellement), on observe un développement de la sous-traitance pendant la crise qui ne semble pas disparaître en période de reprise et constitue d'importants débouchés pour les microentreprises, un peu sur le modèle des pays asiatiques
- Les programmes d'ajustement structurel annulent un certain nombre d'avantages dont bénéficiaient les grandes entreprises locales (tarifs douaniers, restrictions quantitatives, subventions, etc.) et placent de cette façon les microentreprises dans une situation concurrentielle plus favorable (W.Steel et L.Webster (1992) montrent que ces nouvelles conditions profitent à des petits entrepreneurs qui savent saisir les opportunités).
- Les gouvernements et organisations internationales sont conscients du rôle majeur joué par les microentreprises dans la création d'emplois. Ils sont également conscients des obstacles à leur développement, ainsi que de la nécessité de les lever progressivement.

Alors que l'attitude des responsables politiques se modifie radicalement dans le sens d'une acceptation des petites activités, voire d'une volonté d'appui à leur création/développement, de nouvelles approches de la pérennité des microentreprises voient le jour et les interrogations relatives aux potentialités et aux modalités de création d'emplois au sein des micro et petites entreprises motivent la réalisation d'enquêtes sur les dynamiques à l'œuvre en leur sein.

L'abandon du concept de secteur informel au profit de celui de microentreprise marque le début d'une normalisation des enquêtes, d'un changement de perspective et d'une évolution des interrogations : normalisation, dans la mesure où l'adoption d'un critère de taille permet de découper de façon semblable le tissu industriel dans l'ensemble des pays ; changement de perspective, puisqu'on étudie désormais l'ensemble des petites activités informelles ou non (quitte à procéder à des regroupements dans un second temps) ; évolution des préoccupations, car on s'intéresse à la démographie et aux comportements des microentreprises quelles qu'elles soient, pour les relier à la création d'emplois et à la consolidation du tissu industriel.

Dans les années 1990 sont ainsi mises en œuvre de nouvelles enquêtes sur les microentreprises (définies par un nombre d'actifs inférieur à 10) ou sur les micro et petites

entreprises (qui ont moins de 50 actifs), centrées sur des interrogations liées à leur dynamique, leur capacité à grandir ou le poids de certains obstacles à leur développement. Ce document entend synthétiser les principaux résultats d'enquêtes récentes, menées en Afrique et en Amérique Latine. Après une première partie méthodologique, les conclusions majeures sur la composition du secteur des microentreprises sont récapitulées dans une deuxième partie, alors qu'une troisième partie synthétise les enseignements relatifs aux phénomènes de disparition et de croissance des microentreprises. Une typologie des microentreprises, prenant en compte leurs caractéristiques statiques et dynamiques, conclut ce travail.

1. Méthodologie

1.1. Présentation des enquêtes

Deux ensembles d'enquêtes, spécifiquement définies pour mesurer la dynamique des microentreprises, sont principalement utilisés dans cette synthèse. Le premier porte sur un large échantillon de micro et petites entreprises d'Afrique anglophone (21 000 entreprises, réparties dans sept pays). Il a été réalisé par des chercheurs de la Michigan State University dans le cadre du programme GEMINI, financé par USAID. Le second porte sur un échantillon plus réduit, mais néanmoins représentatif, de microentreprises d'Afrique anglophone et d'Amérique latine (échantillon initial de 946 microentreprises). Plus modestes et ciblées, ces enquêtes, que nous avons mises en œuvre entre 1995 et 1997, introduisent en revanche de nouvelles variables explicatives qui permettent de mieux appréhender les déterminants des trajectoires. Nous mobilisons également les résultats sur la dynamique des microentreprises qui sont ressortis d'enquêtes récentes menées sur d'autres thèmes. L'enquête mise en œuvre par l'OCDE en 1992 porte sur 2220 microentreprises, réparties dans sept pays en développement. L'enquête de la Banque Mondiale en Colombie portent sur un échantillon beaucoup plus restreint de 120 micro et petites entreprises. Les enquêtes RPED (Programme Régional sur le Développement des Entreprises) étudient des échantillons de 250 entreprises environ, dont les deux tiers sont des micro et petites entreprises.

Ces différentes études portent ainsi :

- sur des pays africains très peu développés
- sur des pays africains mieux classés sur l'échelle des PIB par tête ou sur celle des indicateurs de développement humain
- sur des pays semi-développés, au tissu industriel plus développé, au cadre institutionnel mieux défini et davantage respecté

Elles se rejoignent sur le choix de la définition de l'objet d'étude : les microentreprises sont définies par un nombre d'actifs inférieur à 10, certains auteurs élargissant l'analyse aux petites entreprises (composées de moins de 50 actifs).

1.2. Méthodologie d'enquêtes sur la dynamique des firmes

Deux questions se posent principalement aux chercheurs qui étudient la dynamique des microentreprises :

- 1- comment constituer l'échantillon des microentreprises soumises à l'enquête
- 2- comment obtenir des données fiables relatives à la dynamique des microentreprises

1.2.1. La constitution des bases de sondage

Les bases de sondages de microentreprises sont difficiles à constituer. Les microentreprises non déclarées, peu visibles ou cachées, sont très nombreuses, ce qui compromet l'exhaustivité des recensements, d'autant plus que les précautions nécessaires sont négligées.

Trois types d'enquêtes sont principalement mis en œuvre pour recenser les activités informelles :

- les enquêtes auprès des ménages, enquêtes de population active, portant généralement sur des échantillons trop restreints pour obtenir une image représentative de l'ensemble des établissements.
- les enquêtes auprès des établissements, qui ont l'inconvénient majeur de couvrir un champ non représentatif du fait de la difficulté à prendre en compte des activités qui ne s'exercent pas dans des établissements « visibles »
- les enquêtes mixtes ménages-établissements, qui repèrent un sous-échantillon d'indépendants ou de petits entrepreneurs à partir d'enquêtes ménage, et administrent à ce sous-échantillon un questionnaire d'établissement. Cette méthode, considérée comme plus

performante que les deux autres, est ancienne, tout en étant néanmoins assez méconnue. L'étude du secteur informel de Djakarta, effectuée en 1975 par Hazel Moir et l'Indonesian National Institute of Economic and Social Research (LEKNAS), cherche à identifier les microentreprises du secteur informel à travers les individus qui y travaillent, à l'aide d'une enquête-ménage par sondage. L'enquête réalisée à Bangkok en 1986 par l'ARTEP/BIT est réalisée sur le même modèle. L'enquête 1-2-3 de DIAL part du même principe, mais ne retient que les chefs d'entreprises informelles pour mesurer les activités économiques non déclarées.

Dans les enquêtes qui traitent des dynamiques de microentreprises, celles mises en œuvre par l'OCDE et la Banque Mondiale sont des enquêtes « établissements », alors que celle de l'USAID s'inscrit parfaitement dans la tradition des enquêtes mixtes.

- Les enquêtes de l'OCDE et de la Banque Mondiale ne prennent pas en compte les activités ambulantes ou cachées. C'est un choix délibéré qui justifie la méthodologie adoptée. Une enquête-établissement risque toutefois de ne pas prendre en compte des microentreprises de trois ou quatre actifs, suffisamment petites pour se cacher, et que seule une enquête-ménage permettrait de repérer⁵.
- L'enquête USAID procède par sélection aléatoire d'aires, stratifiées notamment par degrés d'urbanisation, puis par recensement exhaustif des ménages de ces aires, dont on ne retient que les chefs d'entreprises de moins de cinquante actifs. Cette méthode, dont on a montré les avantages car elle permet de prendre en compte les activités marginales, n'est pas exempte de limites, notamment lorsque les petites activités sont regroupées par quartiers, comme cela est souvent le cas dans les pays africains. Les résultats obtenus ne sont alors pas parfaitement représentatifs.
- Nos enquêtes sont réalisées sur des échantillons constitués antérieurement, selon des méthodologies variables (l'échantillon d'Antananarivo, par exemple, résulte d'une enquête-ménages-établissements, alors que ceux de Cotonou, de Quito ou de Tunis ont été constitués selon les principes d'une enquête-entreprise. Ces différences de méthodologies ne compromettent pas la qualité de l'enquête si l'on en tient compte lors de la phase d'interprétation des résultats, et surtout si l'on tient compte de leurs conséquences sur la composition des échantillons.

⁵ Le risque existe surtout pour des microentreprises qui peuvent fonctionner sans avoir pignon sur rue (textile par exemple). En revanche, pour des microentreprises de réparation mécanique ou des restaurants, c'est improbable.

1.2.2. Comment mesurer la dynamique ?

Pour mesurer les trajectoires d'entreprise il est possible de mettre en oeuvre deux types d'enquête : des *enquêtes transversales rétrospectives* qui font appel à la mémoire des entrepreneurs sur l'histoire de leur entreprise ou des *enquêtes longitudinales* qui « suivent » un échantillon d'entreprises dans le temps (panel). Jusqu'à présent, les premières ont surtout été utilisées.

Parker et Aleke Dondo (1991) sont à l'origine de travaux pionniers sur la dynamique des firmes au Kenya. Ils ont développé une méthode *d'enquête transversale* qui leur permet d'analyser la trajectoire de micro et petites entreprises, et de mesurer le taux de fermeture sur une période donnée, ainsi que de recueillir des informations sur les entreprises qui n'existent plus, sans pour cela avoir recours à des échantillons constants.

Les trajectoires des entreprises existant encore sont reconstituées grâce aux informations fournies par les chefs d'entreprises qui se trouvent dans l'échantillon⁶ de ménages enquêtés. Les entreprises fermées à la date de l'enquête sont repérées grâce aux “ anciens ” chefs d'entreprises qui se trouvent appartenir aux ménages de l'échantillon enquêté, et qui déclarent avoir dirigé une entreprise désormais fermée, dont ils décrivent les caractéristiques.

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

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

L'inconvénient majeur de cette méthode est précisément la nécessité de faire confiance aux dires des chefs d'entreprises. Or, nous avons nous-mêmes pu vérifier que souvent, ils donnent des dates ou des chiffres très approximatifs (pas de traces écrites), et n'hésitent pas à mentir s'ils pensent utiles de cacher certaines informations.

⁶ La méthode d'échantillonnage utilisée est l'échantillonnage par strates : Le territoire est découpés en zones selon leur degré d'urbanisation. Un tirage aléatoire de ces zones est ensuite effectué. Puis tous les ménages des zones retenues sont enquêtés.

Les taux de fermeture ont de grandes chances d'être proches de la réalité (même si les dates fournies sont souvent approximatives). Mais les données concernant les caractéristiques de l'entreprise aujourd'hui disparue sont fréquemment éloignées de la réalité.

Ainsi, l'intérêt de réaliser des *enquêtes sur échantillons constants* a-t-il souvent été souligné par les auteurs spécialisés dans l'étude de la dynamique des firmes⁷.

Les enquêtes sur échantillons constants sont réalisées sur des échantillons de microentreprises préalablement visitées lors d'une ou de plusieurs précédentes études. L'échantillon est suivi dans le temps.

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

Pourtant, en dépit de tous les avantages recensés ci-dessus, ces enquêtes présentent certains inconvénients qui limitent leur efficacité.

Il est très difficile de connaître les différentes raisons qui peuvent expliquer une disparition lorsqu'on constate que la microentreprise n'est plus localisée à l'endroit qu'elle occupait lors de la précédente enquête : il ne s'agit pas nécessairement d'une faillite ; la microentreprise peut avoir changé d'emplacement pour diverses raisons.

Plusieurs possibilités sont envisageables :

⁷ C.Liedholm : " (...) The vast majority of small enterprise studies in Africa, however, have been undertaken at a single point in time and thus provide only a cross-section snapshot of the distribution of firms. Consequently, these studies have only been able to provide a limited perspective on the evolution of these firms over time and the impact of policy on this process "

World Bank : « Further analysis of characteristics determining firm growth and obstacles to growth awaits availability of panel data [...]. Using panel data, later research will be able to analyze characteristics determining growth over the three year period, using variables from the first round as a set of initial conditions ».

- l'adresse est fautive à cause d'une erreur de saisie par les enquêteurs de la première phase (difficultés propres à certaines zones, absence de numéros, indications peu fiables, changement de numérotation et de noms de rue, ...)
- l'entreprise a déménagé, tout en continuant d'exister (il est parfois possible de la retrouver grâce aux indications des voisins). Ce cas peut s'expliquer par la vétusté de l'établissement, la reprise du local par le propriétaire. Il est fréquent dans certains zones récemment rénovées, dans les villes où les loyers augmentent. Le déménagement peut également être la conséquence d'une augmentation d'activité de la microentreprise, ou de la recherche d'un site plus approprié.
- l'entreprise a fermé : l'entrepreneur a pris sa retraite, il a décidé d'arrêter sa production pour des raisons personnelles, ou bien l'entreprise a fait faillite.

Il reste qu'une telle enquête nous semble plus adaptée à l'analyse des trajectoires qu'une enquête en coupe transversale. Nombre d'entreprises sont généralement retrouvées quatre à cinq années après un premier passage. Les informations sur ces entreprises sont comparées aux informations précédemment recueillies, et peuvent être considérées comme fiables. Les évolutions sont mieux appréhendées. En outre, grâce à des méthodes économétriques récentes, les biais d'attrition (disparition d'entreprises entre deux phases) peuvent être corrigés pour conserver la représentativité des résultats en dépit de la déformation des échantillons. Quant aux disparitions (faillites ou non), il peut être intéressant de les expliquer grâce aux informations recueillies lors de la première enquête.

Tableau 1 : récapitulation des méthodologies d'enquête sur la dynamique des firmes

	Enquête ménages-étab	Enquête entreprise
Enquête rétrospective	Enquête USAID/MSU, Dial avantages : représentativité de l'échantillon, renseignements sur les raisons des disparitions inconvénients : coût élevé, temps (plusieurs phases) ; non-fiabilité des réponses obtenues, imprécisions	Enquêtes OCDE, Banque Mondiale avantages : rapidité de mise en œuvre, coût limité, informations fiables lorsqu'elles portent sur une période récente inconvénients : sous-estimation de l'auto-emploi, des microentreprises les moins visibles, pas d'information sur les disparitions
Enquête sur panels	N'existe pas encore Avantages : représentativité des échantillons, fiabilité des informations, suivi des disparitions. inconvénients : coût	Enquêtes RPED (avec remplacement de firmes disparues), nos enquêtes avantages : suivi d'un échantillon, comparabilité et fiabilité des informations, inconvénients : besoins d'enquête préalable rigoureuse, incertitude sur les raisons des disparitions

2. De quoi parle-t-on ? un continuum de micro-entreprises hétérogènes

Avant de présenter les résultats relatifs à leur dynamique, il convient de souligner l'hétérogénéité du secteur des microentreprises, longtemps qualifié globalement de « secteur informel ». Si les enquêtes récentes (en particulier celles que nous avons retenues dans ce document) ont abandonné le concept de « secteur informel », assez peu opérationnel, au profit de celui de secteur des microentreprises, défini comme un segment du tissu industriel délimité par la taille des entreprises étudiées (moins de 6 actifs, moins de 10 actifs, etc.), c'est notamment pour étudier de manière exhaustive et dans sa complexité le segment inférieur du tissu industriel, et pour présenter une typologie représentative de l'ensemble des microentreprises de ce segment, qu'elles respectent ou non le cadre réglementaire.

Nous proposerons, au vu des résultats ressortis des différentes enquêtes, de l'analyse de nos propres données, ainsi que de discussions menées avec les auteurs des enquêtes sur l'Afrique Anglophone, une répartition des microentreprises en quatre catégories.

Les théories et outils analytiques produits depuis le début du siècle en microéconomie et en économie industrielle définissent des facteurs explicatifs des modes de fonctionnement des entreprises, au premier rang desquels figurent les «conditions socio-économiques» de base (dont dépendent notamment les caractéristiques de la demande), les structures de marché (qui déterminent en partie le niveau de concurrence), et les stratégies des chefs d'entreprise pour s'adapter à leur environnement.

Si la taille est souvent un premier indicateur du mode de fonctionnement des microentreprises, il convient de tenir compte d'autres variables issues de l'analyse théorique pour affiner la typologie. Cinq caractéristiques pourraient les résumer :

- L'insertion sur le marché des biens (type de produit vendu, type de clientèle, intégration ou non dans le circuit formel) est une variable cruciale car elle détermine le niveau et la stabilité de la demande adressée à la microentreprise.
- La composition de la main d'œuvre est malheureusement rarement analysée. Elle permet pourtant d'évaluer la qualité des produits finis (une main d'œuvre salariée est souvent plus compétente), ainsi que l'«horizon» de gestion de la firme (une main d'œuvre salariée est plutôt caractéristique d'une gestion à long terme). Par ailleurs, elle donne une indication du niveau de charges fixes supportées par l'entreprise, dont la comparaison avec la variable précédente (niveau et stabilité de la demande) permet d'évaluer les risques de

faillite de l'entreprise. Une demande instable et des charges fixes importantes constituent une configuration risquée. La part de salariés dans la main d'œuvre est fortement corrélée avec la taille de l'entreprise, mais également avec le niveau de développement du pays. Plus le pays est développé, plus il est probable que les microentreprises emploient une proportion élevée de salariés.

- Le capital humain du microentrepreneur est crucial car souvent lié à ses motivations (détermination de stratégies) et à sa capacité de stabilisation de la demande (développement de la clientèle par prospection, marketing, découvertes de niches,...), ainsi qu'à celle d'anticipation, de gestion prudente, d'accès plus facile à des prêts bancaires.
- Le niveau de capital productif et la technologie utilisée déterminent les capacités de production de la microentreprise, sa productivité, sa capacité à faire face à la concurrence. Ils sont souvent corrélés au capital humain du microentrepreneur.
- Enfin, le degré de formalité est corrélé à la taille de l'entreprise (possibilité ou non de se «cacher»), comme à la composition de la main d'œuvre ou au capital humain du microentrepreneur.

En croisant ces variables, quatre types de modes de fonctionnement se distinguent nettement les uns des autres. Cela ne veut pas dire que les frontières sont étanches. On peut concevoir des évolutions, des changements de nature, ce qui amène certains chercheurs à parler de «continuum» (Mead, 1998). Mais en un instant «t» donné, des groupes se différencient nettement.

2.1. L'informel de survie

Ce segment se compose de microactivités de petites tailles, en général créées par une personne très peu qualifiée, qui «s'auto-emploie» et produit sans aucune charge fixe (peu de capital productif, pas de local spécifique, pas de main-d'œuvre, aucun respect du cadre institutionnel). Nous avons déjà souligné que cette catégorie de microentreprises est exclue de nombreuses études (par exemple : Banque Mondiale et OCDE), pour des raisons de définition : les activités de survie ne sont pas considérées comme des entreprises.

Donald Mead (1994) insiste sur le fait que ces activités très peu productives sont créées non pour répondre à une demande existante sur le marché mais dans le but de procurer un revenu minimum à des personnes sans travail et sans capital. Elles se multiplient depuis une quinzaine dans les pays en développement et représentent aujourd'hui la grande

majorité des microentreprises des pays les moins développés (Afrique subsaharienne). Le caractère contra-cyclique de ces activités est ressorti de nombreuses enquêtes (Mead, 1998).

2.2. Les microentreprises familiales

Elles sont constituées de deux à cinq personnes en général, dirigées par un chef d'entreprise très peu qualifié, souvent adverse au risque et routinier, qui minimise les charges fixes, en employant essentiellement des aides familiaux et en respectant très peu le cadre institutionnel. Ce sont cependant des microentreprises qui ont une clientèle souvent régulière, un peu de capital productif, une main d'œuvre à former.

2.3. Les microentreprises «mixtes»

Elles sont en général constituées de trois à dix actifs, dirigées par des chefs d'entreprise en moyenne un peu plus qualifiés que dans la catégorie précédente et plus ambitieux. Ils ont souvent comme objectif de développer leur entreprise, cherchent à accroître leur clientèle, à faire davantage de profits. Ces entreprises sont souvent visibles et respectent en conséquence davantage le cadre institutionnel, surtout dans les pays semi-développés. La main d'œuvre est en partie salariée. Les charges fixes représentent une part parfois importante de l'ensemble des charges. Mais la demande est souvent insuffisante et irrégulière, et l'accès à des ressources financières souvent problématique. La configuration de ces entreprises est risquée, et une gestion efficace nécessite beaucoup plus de compétences et de capital financier que la gestion des types de microentreprises précédents.

Ces microentreprises, situées quelque part entre informalité et formalité, sont d'autant plus nombreuses que les pays sont plus développés et l'industrialisation ancienne.

2.4. Les microentreprises formelles

Elles ont en général entre 6 et 10 actifs (au-delà elles seraient qualifiées de petites entreprises, sans que leur nature change cependant). Elles ressemblent aux microentreprises occidentales. Les chefs d'entreprise sont qualifiés, dotés de compétences à la fois techniques et comptables. Ces microentreprises utilisent des technologies

modernes, emploient de la main d'œuvre salariée, ont un mode de fonctionnement formel, et sont bien insérées sur le marché des biens de telle façon qu'elles ont en général des débouchés stables et importants.

Elles sont d'autant plus nombreuses que les pays sont développés, mais on les trouve de plus en plus dans certains secteurs d'activité de pays peu développés (dans le secteur du bois à Cotonou, ou à Antananarivo, par exemple ou dans les secteurs d'activité moderne comme les services aux entreprises).

Le tableau qui suit résume les caractéristiques et le poids des différents groupes.

Tableau 2 : typologie des microentreprises

	Caractéristiques des microentreprises	%
Catégorie 1	1 ou 2 personnes peu formée(s) pas de capital demande très faible informalité	50-60% dans les pays les moins développés
Catégorie 2	2-5 actifs microentrepreneur peu formé et averse au risque souvent aides familiaux ou apprentis non rémunérés peu de capital productif demande assez faible mais « viable » informalité assez forte	30%
Catégorie 3	3-9 actifs microentrepreneur un peu formé et décidé à développer son entreprise main d'œuvre mixte capital productif existant demande instable entre informalité et formalité	5% dans les pays les moins développés, davantage dans les autres
Catégorie 4	6 actifs et plus microentrepreneur formé main-d'œuvre salariée capital productif important demande assez stable, secteur privilégié, niches ... formalité	1% dans les pays les moins développés

Il semble ainsi justifié de scinder le continuum de microentreprises en quatre catégories relativement homogènes. Les entreprises, loin de former deux groupes distincts, d'un côté informel, de l'autre formel, évoluent au contraire entre formalité et informalité, et leurs modes de fonctionnement résultent d'un ensemble de facteurs que l'on ne peut pas réduire à un simple rapport au cadre institutionnel.

Les enquêtes récentes que nous citons ici se sont efforcées d'introduire, dans un second temps, une dimension temporelle dans l'analyse. Nous montrons dans la suite de l'étude comment les facteurs explicatifs des modes de fonctionnement des microentreprises sont

également explicatifs de leurs dynamiques. Pour ce faire, nous présentons les principaux résultats sur la dynamique des microentreprises, notamment sur les variables principales qui semblent l'expliquer, et montrons que la typologie « statique » reste valable en dynamique.

3. Dynamique des microentreprises et facteurs explicatifs

Nous étudions la dynamique des firmes sous deux des trois angles généralement analysés : la survie des microentreprises et leur croissance. Nous mobilisons principalement les résultats des enquêtes réalisées par USAID/MSU et nos propres résultats d'enquêtes menées à Tunis, Quito, Cotonou, Abidjan, Antananarivo et en Guadeloupe, ainsi que quelques résultats extraits des enquêtes citées plus haut.

3.1. Les disparitions

L'étude des disparitions de microentreprises permet de répondre à trois types de questions :

- 1- Constate-t-on une mortalité importante au sein des microentreprises ?
- 2- Observe-t-on une mortalité plus importante à certaines périodes du cycle de vie des microentreprises
- 3- Quels facteurs favorisent la survie des microentreprises ?

3.1.1. Constate-t-on une mortalité importante au sein des microentreprises ?

Les deux méthodes utilisées pour recueillir des données sur les disparitions de microentreprises présentent chacune des inconvénients, et les résultats obtenus ne sont qu'approximatifs. La méthode d'enquête par interviews rétrospectives, utilisée dans les enquêtes d'Afrique Anglophone, repose sur la sincérité et la bonne mémoire des individus interrogés. La méthode d'enquête sur échantillons constants ne permet pas d'isoler, parmi les microentreprises disparues, les fermetures et les changements d'adresse.

Les résultats obtenus, même approximatifs, apportent quelques réponses aux questions soulevées.

En moyenne le taux de disparition des microentreprises d’Afrique Anglophone est de 12,9% par an⁸. Une enquête sur échantillons constants en République Dominicaine fait état d’un taux de disparition de 20% par an. Par cette même méthodologie, nos enquêtes réalisées à Tunis, Quito et Cotonou aboutissent respectivement à des taux annuels de disparition de 9%, 14% et 12%. Des phénomènes conjoncturels (hausse des loyers dans le Quito colonial, rénovation de quartiers à Cotonou) sont à l’origine de délocalisations «forcées», qui induisent des taux de disparitions plus élevés dans ces deux villes. Par ailleurs, la composition des échantillons explique en partie les taux de disparitions plus élevés constatés en Afrique Anglophone (les microentreprises les plus petites (une personne) sont très peu présentes dans nos échantillons ; les microentreprises de l’échantillon tunisien sont en moyenne plus anciennes ; or la taille et l’âge sont, comme nous le verrons, deux facteurs qui influencent les disparitions).

3.1.2. Observe-t-on une mortalité plus importante à certaines périodes du cycle de vie des microentreprises ?

Comme on pouvait s’y attendre, les disparitions sont beaucoup plus fréquentes dans les premières années d’existence de la firme. Parmi les disparitions observées en Afrique Anglophone, la moitié d’entre elles se produisent pendant cette période. Nos résultats montrent également une phase critique vers quatre-cinq ans. Par ailleurs nous observons une seconde phase critique vers 11 ans. Ces résultats sont conformes (malgré un décalage dans le temps) à ceux établis sur des échantillons de microentreprises occidentales. Lors des premières années d’existence, une sélection naturelle s’opère qui élimine les microentreprises les moins compétitives. Puis une seconde sélection élimine les microentreprises qui échouent dans leur tentative de développement.

3.1.3. Quels facteurs favorisent la survie des microentreprises ?

Une analyse des déterminants de la durée de vie des microentreprises, complétée dans notre étude par une étude de la probabilité de survie en «t», sachant que l’entreprise existait en t-4, montre clairement que les disparitions de microentreprises ne constituent pas un phénomène aléatoire.

⁸ Botswana, Kenya, Malawi, Swaziland, Zimbabwe

Des résultats semblables sont obtenus dans les deux ensembles d'études (voir tableau 3).

- Le **secteur d'activité** influence la propension à survivre, sans qu'une loi générale se dégage pourtant sur l'impact de tel ou tel secteur (et même si les secteurs manufacturiers semblent moins risqués).
- La **localisation** (rural/urbain) est également un facteur explicatif de la survie des microentreprises en Afrique Anglophone, les microentreprises ayant une probabilité de survie moindre en milieu rural. L'impact de cette variable n'a pas pu être mesuré ailleurs.
- L'**âge** influence positivement la survie, de même que l'appartenance au **sexe** masculin (en Afrique Anglophone et à Quito).
- Si l'analyse sur les petites entreprises colombiennes met à jour une relation négative entre mortalité et **taille** des firmes, confirmant en ce sens les analyses théoriques de Jovanovic, en revanche cette relation n'apparaît pas dans le cas des microentreprises d'Afrique Anglophone et de Tunis/Cotonou. Seules les microentreprises équatoriennes ont d'autant plus de chance de survivre qu'elles sont grandes. Plus que la taille, c'est l'impact de la **croissance passée** qui semble jouer un rôle important dans le processus de disparition. L'impact de cette variable sur la survie est positif en Afrique Anglophone. Il est en revanche négatif à Tunis et à Quito, ce qui s'explique en partie par le contexte semi-développé des pays en question, comme s'expliquent d'autres résultats propres à nos enquêtes (impact négatif du **niveau d'éducation**, impact négatif de la **part de salariés** dans la main-d'œuvre et de la **demande contrainte**). La Tunisie et l'Equateur sont deux pays semi-développés, où le **respect des réglementations** est courant, et où la part de salariés dans la main d'œuvre des microentreprises est souvent importante. Un accroissement de la main d'œuvre se traduit par des coûts supplémentaires à amortir. Or, l'enquête porte sur une période où la demande est particulièrement faible (sécheresse en Tunisie, crise économique en Equateur), et dans le cas de la Tunisie, où de fortes hausses des charges viennent accroître le coût d'un salarié supplémentaire. Les microentreprises tunisiennes dont la main d'œuvre se compose d'une forte proportion de salariés se trouvent dans une situation inextricable dès lors que la demande faiblit (elles n'ont pas accès aux prêts bancaires qui leur permettraient de surmonter une variation de recettes momentanée). Ainsi, un accroissement de la main d'œuvre dans les trois années qui précédaient l'enquête a pu entraîner la disparition des firmes qui n'ont pas pu parvenir à amortir la hausse des

coûts. En Equateur, la contrainte la plus forte est indiscutablement la faiblesse de la demande. Les microentrepreneurs les mieux formés sont incapables de rentabiliser dans ce contexte leur niveau d'éducation et quittent leur entreprise dès qu'une occasion d'embauche se présente dans le secteur formel.

Tableau 3 : Déterminants de la survie des entreprises

	Michigan State University	Résultats de nos enquêtes	
	Déterminants de la durée	Déterminants de la durée	Probabilité de survie entre les deux enquêtes
Age	☼	☼ (C, Q)	
Croissance passée	☼	Ⓣ (Q, T)	Ⓣ (T)
Taille en début de période	?	<10 Ⓣ (T,C) ☼ (Q)	1-2 : Ⓣ (C) 1-5 : Ⓣ (Q) 6-9 : Ⓣ (T)
Secteur d'activité	Commerce Ⓣ	★	★
Lieu	Rural Ⓣ		Domicile : Ⓣ (T)
Sexe	Masc ☼	Masc ☼ (Q)	Masc ☼ (Q)
Niveau scolaire			☼ (C) Ⓣ (Q)
% de salaries		☼ (Q)	Ⓣ (T)
Demande contrainte		Ⓣ (Q)	Ⓣ (Q)

☼ : impact positif

Ⓣ : impact négatif

★ : ça dépend

(Q) : Quito, (T) : Tunis, (C) : Cotonou

En conclusion, nous constatons que :

- Les disparitions sont plus fréquentes, toutes choses égales par ailleurs, dans les premières années d'existence d'une firme. Une seconde phase critique apparaît toutefois lorsque la firme atteint entre 10 et 12 ans.
- Il n'est pas toujours vrai que plus les firmes sont petites, moins elles ont de chance d'exister longtemps.
- Une partie des facteurs explicatifs des trajectoires diffèrent selon les contextes. Dans les pays les moins développés, où une forte proportion des microentrepreneurs est peu éduquée, le niveau scolaire est un atout pour gérer une microentreprise plus efficacement que les concurrents, produire de manière plus compétitive et assurer la pérennité de l'activité. Dans les pays les plus développés, en revanche, la plupart des microentrepreneurs possèdent les connaissances de base requises pour gérer correctement une microentreprise traditionnelle, mais se heurtent souvent à des contraintes très fortes en aval (demande insuffisante), qu'ils ne parviennent pas à

surmonter sans accès à du capital productif, et dont les conséquences sont d'autant plus néfastes que le niveau de charges fixes à assumer est élevé.

3.2. La croissance des microentreprises

Nous nous intéressons dans un second temps à la capacité des microentreprises à se développer et aux déterminants de leur développement.

Nous utilisons ici encore les résultats des enquêtes menées en Afrique Anglophone (qui étudient la croissance sur la durée de vie de l'entreprise, à partir de données rétrospectives) et notre échantillon de microentreprises de capitales d'Afrique et d'Amérique Latine (la croissance est étudiée entre deux points éloignés dans le temps de trois à quatre ans, à partir de données de panel⁹), que nous complétons par des résultats d'enquêtes présentées en première partie.

Nous étudions les deux questions suivantes :

- 1- Quelle est la proportion de microentreprises dont la main d'œuvre se développe. Quelle est la proportion de microentreprises capables de se transformer en petites entreprises ? Quel type d'embauche observe-t-on d'une microentreprise à l'autre, d'un pays à l'autre ?
- 2- Quels sont les facteurs qui freinent ou favorisent le développement des microentreprises ?

3.2.1. Ampleur et formes de la croissance

- Dans les enquêtes mises en œuvre en Afrique anglophone (tableau 4), moins de 25% des microentreprises qui existent depuis au moins cinq ans ont vu leur main d'œuvre augmenter entre leur création et le moment de l'enquête. Cette moyenne recouvre une dispersion des proportions d'un segment de taille à l'autre. Ainsi, parmi les microentreprises de moins de cinq actifs, moins de 20% des microentreprises se développent et celles qui embauchent de la main d'œuvre supplémentaire le font dans de faibles proportions. Dans les enquêtes réalisées par l'OCDE (tableau 4), la mobilité

⁹ Des données rétrospectives sont utilisées lorsque les deux points ne sont éloignés que d'un an (Madagascar, Cote d'Ivoire)

croissante observée sur les trois années précédant l'entretien concernait 9% des microentreprises thaïlandaises contre 42% des microentreprises jamaïcaines.

Dans nos échantillons, les résultats varient beaucoup d'un pays à l'autre. La mobilité mesurée entre les deux points de l'enquête est faible dans les pays les plus développés de l'échantillon (entre 60% et 80% des microentreprises voient leur main d'œuvre varier d'une personne au plus à Quito, Tunis ou en Guadeloupe), elle est au contraire très forte dans les pays les moins développés.

Concernant le phénomène de « graduation », Donald Mead note que 1% seulement des microentreprises de moins de cinq actifs à leur création ont atteint 10 actifs et plus au moment de l'enquête. Ce chiffre peut paraître faible. Toutefois, si l'on tient compte du très grand nombre de microentreprises de moins de 5 actifs, les entreprises capables de franchir le seuil des 10 actifs est au final non négligeable. Dans nos enquêtes, nous observons une mobilité inter-segment assez forte sur trois ou quatre ans, quelle que soit la taille des microentreprises en début d'enquête. Ainsi, les microentreprises accédant au segment supérieur sont plus nombreuses que celles régressant au segment inférieur, excepté pour les microentreprises de 6-9 actifs de Quito et de Tunis. Dans quatre cas sur six, un tiers des microentreprises de 6-9 actifs accèdent au segment des petites entreprises.

Tableau 4 : Taux de croissance de l'emploi et évolution de l'emploi dans les microentreprises

Pays	% entreprises dont l'emploi est resté stable	% entreprises dont l'emploi a augmenté	% entreprises dont l'emploi a diminué	Sources
depuis la création				
Botswana	75,7%	19,0%	5,3%	USAID-MSU 1990
Kénya	59,6%	37,6%	2,8%	USAID-MSU 1990
Lesotho	73,6%	18,2%	8,2%	USAID-MSU 1990
Malawi	75,0%	23,0%	2,0%	USAID-MSU 1990
Afrique du Sud	49,4%	48,3%	2,3%	USAID-MSU 1990
Swaziland	68,9%	28,3%	2,3%	USAID-MSU 1990
Zimbabwe	77,0%	19,3%	3,7%	USAID-MSU 1990
Rép Domin	67,3%	29,1%	3,6%	Cabal, 1992
depuis trois ans				
Algérie		12.6%		OCDE, 1993
Tunisie		22.3%		OCDE, 1993
Swaziland		32%		OCDE, 1993
Thaïlande		9.3%		OCDE, 1993
Equateur		39.6%		OCDE, 1993
Jamaïque		42.6%		OCDE, 1993
Niger	44,8%	37,4%	17,8%	OCDE 1993

in " The structure and growth of Microenterprises in Southern and Eastern Africa ", GEMINI, Michigan State University, 1993 et OCDE, 1993 (évolution sur les trois dernières années, sauf dans le cas du Niger et du Swaziland, où l'on

étudie l'évolution depuis la création de l'entreprise). Note : ^a seulement entreprises manufacturières

Les enquêtes RPED de la Banque Mondiale analysent des échantillons d'entreprises manufacturières de quatre pays africains (Cameroun, Ghana, Kenya et Zimbabwe). L'image du segment des microentreprises qui en ressort est celle d'un segment plus dynamique que dans les études précédentes. Elles montrent des microentreprises africaines produisant dans le secteur manufacturier qui se développent en grand nombre. Ainsi, sur leur durée de vie (qui va de quelques mois à 25 ans), la moitié des microentreprises ont réussi à entrer dans le segment des petites entreprises. C'est un pourcentage beaucoup plus élevé que celui qui apparaît dans les études de Liedholm et Mead). Ceci s'explique en partie par les caractéristiques des entreprises enquêtées : les microentreprises familiales sont théoriquement exclues de l'analyse, et les micro et petites entreprises sélectionnées sont souvent plus modernes, plus capitalistiques que celles des enquêtes USAID-MSU ou OCDE.

- Outre la quantité d'emplois créés, la qualité de ces emplois est extrêmement importante au regard des considérations de réduction de la pauvreté et du développement. Il est important de savoir dans quelle mesure les changements structurels s'accompagnent d'une amélioration de la productivité et des niveaux de vie. Or, nos analyses montrent que lorsqu'on restreint l'étude de la mobilité à l'embauche de salariés, celle-ci apparaît très limitée dans la plupart des échantillons. La mobilité mesurée en terme d'emploi total est forte à Cotonou, par exemple, concernant plus de 70% des microentreprises de l'échantillon, alors qu'elle se réduit considérablement si l'on étudie l'évolution du nombre de salariés. On assiste même, dans certains échantillons, à une substitution de non-salariés à des salariés (essentiellement dans les microentreprises quasi-formelles d'Abidjan, Tunis, Quito). Ainsi, dans des contextes où la demande est instable ou décroissante, les entreprises les plus formelles réagissent aux baisses des recettes par un ajustement à la baisse des charges fixes, donc par une diminution du personnel salarié au profit de personnel temporaire.

Si, globalement, on s'est peu interrogé jusqu'à présent sur la qualité des emplois créés, en revanche, des études ont été menées sur les raisons à l'origine des créations d'emplois, significatives de la qualité de ces emplois. Ainsi, au sein des entreprises qui grossissent, il faut distinguer les emplois créés en réponse à la croissance de l'offre de travail ou en réponse à la croissance de la demande. Mead (1994), dans le cadre de son étude sur les

petites entreprises d’Afrique anglophone, choisit de discriminer ces dernières en fonction d’un critère de “ moteur de la création d’emplois ” (*driving force leading to growth in employment*). Il distingue d’une part les entreprises dirigées par des individus qui deviennent entrepreneurs pour survivre, en attendant de trouver mieux, et qui essaient d’embaucher famille et amis dans le but de leur procurer un revenu minimum et non de répondre à une demande en biens du marché (*supply-driven employment growth*), et d’autre part des entreprises qui se développent dans le but de se positionner sur un marché existant ou de répondre à une demande (*demand-driven expansion*). Le premier type de création d’emplois reflète l’échec de l’économie à procurer suffisamment de travail à l’ensemble de la population ou d’une entreprise à rendre ses produits attractifs. Le second type est au contraire le trait d’une économie qui se développe et permet à des microentreprises de supporter un niveau de charges fixes élevé.

Compte tenu de la difficulté à établir des catégories claires, D.Mead précise son analyse en divisant chacune des catégories ci-dessus en deux sous-catégories selon le degré de certitude avec lequel on peut qualifier les emplois. Nous pouvons résumer son analyse par le tableau suivant :

Tableau 5 : types d’emplois créés dans les microentreprises en fonction de leurs caractéristiques

Type d’emplois créés (tirés par l’offre ou la demande)				
	« Supply-driven » expansion		« Demand-driven » expansion	
	certaine	probable	probable	certaine
Caractéristiques de l’emploi dans l’entreprise	pas de salariés	pas de salariés	peut-être un salarié	un salarié au moins
Taille de l’entreprise	indépendants, ou 2-3 actifs	plus de 3 actifs	plus de 3 actifs	plus de 5 actifs

In Mead, 1995

Selon les pays, leur niveau de développement ou leur taux de croissance, l’emploi créé l’est majoritairement en réponse à une demande sur le marché des biens (Kénya, Botswana, ..) ou à part égale en réponse à une demande de biens et à une offre de travail. D.Mead fait l’hypothèse suivante : quand la conjoncture est favorable, la création d’emplois est davantage le résultat de l’expansion de firmes existantes, avec en majorité des “ demand-driven expansion ” alors que quand la conjoncture est mauvaise, les firmes croissent peu et les créations d’emplois proviennent davantage de “ supply-driven firm creations ”.

- L'analyse qui consiste à étudier la taille initiale des petites entreprises actuelles (20-50 actifs) a été développée par Anderson (1982), sur la base de résultats d'enquêtes assez « approximatives ». Il remarque que les firmes commencent presque toujours comme de petites entités. Il ajoute que la part de l'expansion de l'emploi dans le groupe des grandes industries que l'on peut attribuer à la croissance des petites firmes serait de 40% en Corée, de 53% à Taïwan, de 45% en Turquie, de 70% en Colombie, de 42% aux Philippines, de 67% en Inde.

A sa suite, mais avec des bases de données plus représentatives, D.Mead conclut que dans les cinq pays d'Afrique anglophone cités ci avant, 50% des entreprises de 10 à 19 actifs ont débuté avec un nombre d'actifs inférieur à quatre, de même que les entreprises de 20 à 49 actifs, avec de grandes différences selon que l'on étudie le Kénya (où les pourcentages atteignent presque 100) ou le Zimbabwe et le Malawi (où les entreprises de plus de 20 actifs ne sont pratiquement jamais de très petites entreprises à l'origine).

Si le contexte socio-économique semble fortement influencer les résultats, il reste qu'en moyenne de nombreuses petites entreprises sont originellement des microentreprises. Bien entendu, ce résultat n'est pas incompatible avec la faiblesse du pourcentage de microentreprises qui deviennent petites, car la part de petites entreprises de 20 à 50 actifs est faible dans le tissu industriel de ces pays. Toutefois, premièrement elle est artificiellement réduite depuis que l'auto-emploi de survie se multiplie. Deuxièmement, ce résultat prouve que les petites entreprises sont souvent le résultat de la croissance de microentreprises, et confirme les analyses des tenants du développement du tissu industriel « par le bas ».

- Si l'on se focalise plus précisément sur les microentreprises de 6 actifs et plus, ces microentreprises ont beaucoup de difficultés à se développer lorsqu'elles se situent dans des secteurs traditionnels saturés, surtout lorsqu'elles sont quasi-formelles et doivent assumer des charges fixes. On assiste souvent à des « retours en arrière » de microentreprises qui avaient dépassé le cap des 10 actifs et ont dû licencier une partie de leur main d'œuvre car elles étaient incapables d'amortir les charges entraînées par leur croissance. Dans ce segment « supérieur », on assiste également, dans les microentreprises en difficulté, à un phénomène de substitution de main d'œuvre non-salariée à de la main d'œuvre salariée.

En revanche, les microentreprises qui produisent dans des secteurs plus modernes ont des chances de se développer (comme on peut le constater dans l'échantillon d'Antananarivo

qui englobe des activités de services aux entreprises). C'est également le cas de celles qui produisent dans des secteurs traditionnels tout en employant de la technologie performante (dans le bois, le textile ou l'agro-alimentaire par exemple). Le chef d'entreprise à leur tête est généralement très qualifié, a été capable de diversifier sa clientèle (sous-traitance, exportation) et a souvent eu accès à des prêts bancaires.

En conclusion, la création d'emplois dans les microentreprises est importante. La création d'emplois salariés l'est beaucoup moins, et les microentreprises capables de croître sur un mode formel (main d'œuvre salariée) et de se transformer en petites entreprises existent mais semblent posséder des caractéristiques très restrictives, notamment en termes de secteurs d'activité, de caractéristiques du chef d'entreprise, d'accès à du capital productif, d'insertion sur des marchés particuliers.

Une analyse économétrique des déterminants de la croissance est requise pour isoler les facteurs favorables et les contraintes à la création d'emplois dans les microentreprises.

3.2.2. Déterminants de la croissance

La conclusion générale sur le caractère contra-cyclique du secteur informel, établie par de nombreuses analyses « macroéconomiques » (Cabal l'a établie dans le cas de la République Dominicaine, Charmes dans le cas de la Tunisie), doit être rappelée en premier lieu. Alors qu'une conjoncture morose semble favoriser la création d'emplois précaires (auto-emplois essentiellement) et la perte d'emplois dans les microentreprises les plus grandes, une conjoncture favorable aurait au contraire tendance à favoriser la création d'emplois dans les entreprises existantes (croissance verticale).

Toutefois, la conjoncture sectorielle est parfois déconnectée de la conjoncture générale (en fonction des caractéristiques des biens offerts). Par ailleurs, la capacité d'adaptation des microentrepreneurs à leur contexte varie d'une microentreprise à l'autre, ainsi que l'ensemble des caractéristiques qui discriminent au sein des microentreprises celles qui sont capables de créer des emplois et les autres. Les tableaux qui suivent résument les facteurs explicatifs.

Tableau 6 : Facteurs explicatifs de la croissance des firmes

	MSU	Nos enquêtes
Taille	⊖	-
Age	⊖	
Secteur d'activité	commerce ⊖	*
Localisation	rural ⊖	
Sexe	M ☼	M☼ (Q)
Education	secondaire ☼ formation ☼	☼ (sauf Q)
Respect des réglementations		☼ (C, Q)
Capital productif		☼
Clientèle de particuliers		⊖
% d'apprentis		☼ (C)
Croissance passée		⊖ (Q)

☼ : impact positif

⊖ : impact négatif

* : ça dépend

(Q) : Quito, (T) : Tunis, (C) : Cotonou

Tableau 7 : Facteurs influençant l'embauche ou la perte de salariés à Tunis, Cotonou, Quito

	Embauche d'au moins un salarié en 4 ans	perte d'au moins un salarié en 4 ans
Nombre de salariés	☼ (Q, C) ⊖ (T)	
% de salariés	⊖ (T,Q)	☼ (T,Q)
% d'employés dec à la sec. soc.	⊖ (T)	

Idem tableau ci-dessus

L'impact des facteurs « taille » ou « âge de l'entreprise » est intéressant, notamment d'un point de vue théorique (cf confirmation ou infirmation de la loi de Gibrat, par exemple).

Nos résultats, comme ceux des enquêtes sur l'Afrique anglophone, et à l'instar des conclusions de la Banque Mondiale indiquent, contrairement à la loi de Gibrat, que la croissance des firmes est inversement corrélée à la taille initiale. Ce résultat est conforme à celui des enquêtes effectuées au Nigéria (Chuta, 1990), en Colombie (Cortes, Berry et Ishaq, 1987), et aux Etats-Unis (Evans, 1987).

Dans l'ensemble des études réalisées, on remarque une relation inverse entre le taux de croissance de l'entreprise et son âge. Au Zimbabwe, par exemple, le taux de croissance moyen pour une firme existant depuis deux ans est de 10,9%, alors que le taux de croissance comparable pour une firme de plus de 10 ans est seulement de 2,9%.

Quant aux facteurs liés au capital humain du microentrepreneur, à la demande et à la structure des coûts, leur caractère déterminant dans la trajectoire des firmes retient notre attention dans une perspective de définition de politique économique.

La composition de la demande est un facteur déterminant. Ainsi, une clientèle composée exclusivement de particuliers est un handicap dans une perspective de développement de l'entreprise. De manière générale, lorsqu'on interroge les microentrepreneurs sur les problèmes majeurs qui compromettent le développement de leur entreprise, ils citent en priorité les contraintes de demande insuffisante (pour les microentreprises les plus petites) ou instables (pour les microentreprises de 6 actifs et plus).

Dans le cas de Quito, le faible niveau de la demande apparaît plus qu'ailleurs comme une contrainte majeure. Les microentrepreneurs, même les plus éduqués, semblent impuissants à conserver leur niveau de demande, dès lors qu'ils n'ont pas les moyens de changer de secteur d'activité (nous avons vu, dans l'analyse des disparitions, que les microentrepreneurs les plus diplômés avaient vraisemblablement changé d'activité). On observe en conséquence l'arrêt de l'embauche de salariés (d'autant plus que leur part est élevée dans l'ensemble de la main d'œuvre) et parfois leur licenciement.

Les contraintes relatives à une demande instable ou insuffisante sont moins fréquemment citées dans certains secteurs d'activité que dans d'autres (elles le sont peu dans les secteurs les plus modernes de l'échantillon d'Antananarivo par exemple, comme le bois, ou les services aux entreprises). On retrouve ainsi l'impact de la demande par le biais de l'impact des secteurs d'activité, toujours significatif même si des règles générales ne peuvent être établies.

Une contrainte de demande instable ou insuffisante (ou d'accès incertain aux inputs) est incompatible avec un niveau de charges fixes élevé. Pour cette raison, un cadre réglementaire rigide et contraignant est un handicap majeur au développement des microentreprises les plus formelles qui ne sont pas parvenues à stabiliser leur demande, comme on peut le constater dans le cas de Tunis. A la différence du cadre institutionnel équatorien, élaboré dans un souci de ne pas nuire au fonctionnement des microentreprises, le cadre institutionnel tunisien, ainsi que la corruption des fonctionnaires chargés de le faire respecter, sont à l'origine de charges très élevées dans les microentreprises. Leur augmentation en 1994 s'est traduite par des faillites et des licenciements de salariés (la part de salariés dans la main d'œuvre influence, pour cette raison, négativement l'embauche de salariés supplémentaires. Seuls les microentrepreneurs les plus éduqués, capables de fidéliser une clientèle suffisante et de prévoir des hausses de charges, ont pu conserver, voire étendre, leur main d'œuvre.

Le niveau de capital humain est déterminant (partout sauf à Quito, mais seulement à partir d'un seuil dans le cas des microentreprises d'Afrique Anglophone). Le microentrepreneur doté de connaissances minimales en comptabilité est capable de produire à un coût inférieur à celui de ses concurrents moins éduqués, car il sait gérer et prévoir. Il peut donc vendre à un prix plus intéressant des produits qui seront en outre, éventuellement, de meilleure qualité. De plus, un microentrepreneur éduqué sera, plus souvent que les autres, capable de repérer des opportunités de vente. Il saura plus souvent développer des méthodes de marketing qui lui assureront une demande stable à moyen terme. Il aura, enfin, plus souvent accès au crédit bancaire, nécessaire pour amortir les variations de recettes, mais aussi pour investir et développer son entreprise sur des bases plus compétitives.

4. Synthèse

Il ressort de cette étude que les variables déterminantes du mode de fonctionnement des microentreprises permettent également de déterminer leurs potentialités de croissance. Quatre groupes de microentreprises se distinguent clairement les uns des autres, à la fois par leurs modes de fonctionnement et leurs potentialités de développement. Mais leurs poids respectifs varient, en partie selon le niveau de développement des pays.

Tableau 8 : Typologie récapitulative

	Caractéristiques des microentreprises	Typologie Mead	Potentialités de croissance (PC) et Politiques (P)
	1 ou 2 personnes peu formée(s) pas de capital demande très faible informalité	Supply-push forces	PC : faible, précarité des évolutions P : Lutte contre la pauvreté appui à la création, crédit à court terme
	2-5 actifs microentrepreneur peu formé et averse au risque souvent aides familiaux ou apprentis non rémunérés peu de capital productif demande assez faible mais « viable » informalité assez forte	Supply-push forces, avec une faible partie de l'embauche liée à la demande	PC : faible, relative stabilité P : Lutte contre la pauvreté appui à la création, crédit à court terme, information, formations basiques
	3-9 actifs microentrepreneur un peu formé et décidé à développer son entreprise main d'œuvre mixte capital productif existant demande instable entre informalité et formalité	Demand-pull forces, avec une faible partie de l'embauche non liée au niveau de demande car non rémunérée	PC : moyen, embauche de salariés possible, instabilité de la structure P : Appui au développement et à la transformation de la production (insertion des marchés moins saturés) Politique de stabilisation ou accroissement de la demande (info, formation technique et comptable, accès

			au crédit à moyen terme)
	6 actifs et plus microentrepreneur formé main-d'œuvre salariée capital productif important demande assez stable, secteur privilégié, niches ... formalité	Demand-pull forces	PC : important, embauche de salariés , modernisation de la production P : Appui en terme d'accès au crédit à moyen terme, si nécessaire.

En conclusion, il est important de retenir que les résultats varient fortement en fonction des contextes étudiés : selon les caractéristiques de la demande (niveau, nature, type de clientèle touche...), de la facilité d'accès aux inputs, du cadre institutionnel, et du capital humain accumulé par le pays, les contraintes majeures vont varier d'un pays à l'autre, d'un secteur d'activité à l'autre, d'un sous-segment de microentreprises à l'autre.

Plus les microentreprises se développent (et plus elles se formalisent), plus la part de charges fixes devient importante dans l'ensemble des charges. Celles qui parviennent à stabiliser le niveau de la demande en produisant dans des créneaux moins concurrentiels peuvent se développer en limitant les risques de faillites ou de licenciement. Les autres parviennent difficilement à amortir les charges fixes, d'autant plus qu'elles manquent de fond de roulement, et sont contraintes de rester sous forme de ou revenir à une structure flexible, de petite taille, avec peu de salariés.

Ainsi, le capital humain du microentrepreneur joue un rôle capital dans la définition d'une gestion efficace des microentreprises du segment supérieur (production à coût moindre, prévision à moyen terme...). Le cadre institutionnel peut être très contraignant et saper les chances de développement de nombreuses microentreprises en imposant des charges trop « rigides » et élevées. Et l'accès aux ressources susceptibles d'améliorer les capacités de production apparaît comme une réponse au problème de demande insuffisante et/ou instable.

Bibliographie

- Anderson D. (1982) : Small Industry in Developing Countries : A discussion of issues» World Development, 10 (11) : 913-948
- Atkinson A., F.Bourguignon and C.Morrisson (1992) : Empirical Studies of Earning Mobility. Harvard Academic Publishers, Chur
- Berry A., M.Cortes, A.Ishaq (1987) : Success in small and medium-scale enterprises. The evidenc from Colombia , World Bank Research Publication
- Charmes J. (1997) : Le secteur informel, élément de flexibilité du travail et d'adaptation des ménages en situation de crise et d'ajustement, Orstom-Ceders
- Chuta E. (1990) : A Nigerian Study of Firm Dynamics (mimeo)
- Evans D. (1987) : “ Test of Alternative Theories of Firms Growth ”, journal of political economy, vol.95, N°4.
- Fafchamps M. (1994). “Industrial structure and microenterprises in Africa.” Journal of Developing Areas, Vol. 29, No. 1, pp. 1-30.
- Kilby P. (1988). “Breaking the entrepreneurial bottleneck in late-developing countries: Is there a useful role for government?” Journal of Development Planning, No. 18, pp. 221-49.
- Liedholm C. (1990) : The dynamics of small-scale Industry in Africa and the role of policy , Growth and Equity through Microenterprise investment and institutions (Gemini project, working paper 2)
- Liedholm C. (1992) : Small scale Industry in Africa : Dynamics issues and the role of policy, in Stewart, Lall and Wangue, Alternative Development strategies in subsaharan Africa, McMillan.
- Liedholm C., D.Mead (1987) : Small scale industries in developing countries : empirical evidence and policy implications, Michigan State University International Development, Working paper n°9
- Liedholm C., D.Mead (1993) : The structure and growth of micro-entreprises in Southern and Eastern Africa : evidence from recent surveys, Gemini working paper, n°36
- Little I., D.Mazumdar, J.Page (1987) : Small Manufacturing Enterprises : a Comparatine Analysis of India and other Economies. Oxford University Press
- Mac Pherson M. (1995) : The hazards of small firms in Southern Africa, The journal of development studies, 32 (1) p31-54
- MacPherson M (1996) : Growth of micro and small enterprises in Southern Africa. Journal of development economics 48(1)p253-277.
- MADIO (1996) : L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans l'agglomération d'Antananarivo, premiers résultats de l'enquête emploi 1996
- MADIO (1997) : L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans l'agglomération d'Antananarivo, premiers résultats de l'enquête emploi 1997
- Marniesse S. (1998). “Dynamique des microentreprises dans les pays en développement.” Ph.D. Dissertation. Université de Paris I-Panthéon-Sorbonne, Paris.
- Mead D. (1994) : The contribution of small enterprises to emplyment growth in southern and Eastern Africa. World Development 22 (12), 1881-1894
- Mead D. and C.Liedholm (1998) : The dynamics of micro and small enterprises in developing countries, World Development. vol.26, N1, p61-74
- Mead D. (1998) Mse's tackle both poverty and growth (but in differing proportions, Conference on «Enterprise in Africa : Between Poverty and Growth», Edinburgh, may 1998
- Morrisson C., H. Solignac-Lecomte, and X. Oudin (1994). Microenterprises and the institutional framework in developing countries. OECD Development Centre. Paris

Morrisson C, D.Mead (1996) : Une nouvelle définition du secteur informel, Revue d'économie du développement n°3

Nelson R. and S. Winter (1982). An evolutionary theory of economic change. Harvard University Press. Cambridge, Mass.

Page J. and W.Steel (1984) : «Small Enterprise Development : Economic issues from African Experience» WBTP N26, Washington, DC The World Bank

Parker J. (1995). "Patterns of business growth: micro and small enterprises in Kenya." Ph.D. Dissertation, Michigan State University, East Lansing, Michigan.

Steel W. and L.M.Webster (1992) : How small Enterprises in Ghana have responded to adjustment, WBER, vol.6, n°3