

Initiatives économiques populaires et développement des communautés au Burkina Faso

Jean Baptiste Zett

Note sur l'auteur

Jean Baptiste Zett est économiste à l'Université de Ouagadougou au Burkina Faso et membre de l'équipe de l'Afrique de l'Ouest du réseau Création de richesses en contexte de précarité (CRCP). Ce texte s'inscrit dans le cadre du programme de recherche CRCP (Fall et Favreau, 2003).

Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC)

Série Comparaisons internationales N° 11

ISBN : 2-89251-211-5



Août 2004

Table des matières

TABLE DES MATIÈRES.....	II
TABLE DES TABLEAUX.....	III
1. INTRODUCTION.....	4
2. L'ÉCONOMIE INFORMELLE, UNE COMPOSANTE IMPORTANTE DE L'ÉCONOMIE URBAINE	4
2.1 UNE DIVERSITÉ D'ACTIVITÉS ET DE PROMOTEURS	6
2.2 UNE SPÉCIALISATION DANS LES ACTIVITÉS DE COMMERCE ET DE SERVICES	7
2.3 DES SIGNES DE PRÉCARITÉ ET DE MOBILITÉ	7
2.4 LA PRÉDOMINANCE DE L'ENTREPRISE « INDIVIDUELLE » ET LA QUASI-ABSENCE DE BARRIÈRES À L'ENTRÉE	8
2.5 UN ANCRAGE DANS LE TERRITOIRE LOCAL.....	8
3. UNE CONTRIBUTION IMPORTANTE À L'ÉCONOMIE LOCALE.....	9
3.1 UN SECTEUR DOMINANT DANS LE PRODUIT LOCAL BRUT MAIS CARACTÉRISÉ PAR UNE FAIBLE PRODUCTIVITÉ	9
3.2 UNE CONTRIBUTION MAJEURE À L'EMPLOI URBAIN	10
3.3 UN DÉBOUCHÉ POUR LES UNITÉS MODERNES EN AMONT ET EN AVAL.....	12
3.4 UNE ACCUMULATION MARGINALE ET LENTE	12
4. L'ÉCONOMIE POPULAIRE URBAINE, UNE ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE	14
4.1 DES RELATIONS D'EMPLOI PLUS PERSONNALISÉES QUE MARCHANDES	15
4.2 UN FINANCEMENT COMBINANT UNE PLURALITÉ DE LOGIQUES DONT CELLE DE LA PROXIMITÉ	17
4.3 UNE LOGIQUE DE DIVERSIFICATION ANCRÉE SUR LE RÉSEAU FAMILIAL ET/OU ETHNIQUE.....	18
5. CONCLUSION.....	19
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	21
LISTE DES SIGLES.....	23

Table des tableaux

Tableau 1 : Productivité comparée selon les secteurs d'activité.....	10
Tableau 2 : Le nombre moyen d'emplois par entreprise selon la catégorie d'emplois et le secteur d'activité.....	11
Tableau 3 : Comportement en matière d'investissements (1997).....	13
Tableau 4 : Répartition des promoteurs selon les sources de financement de leurs investissements (1997)	17

1. Introduction

La présente réflexion s'inscrit dans une perspective globale qui est celle de l'économie locale et du développement local dans un contexte d'urbanisation d'un pays en développement d'Afrique de l'Ouest. La question fondamentale renvoie, en effet, aux relations complexes entre décentralisation, urbanisation, développement local d'une part et secteur informel ou économie populaire urbaine d'autre part. L'économie dite informelle ou populaire se trouve précisément au cœur de la dynamique du développement urbain en Afrique. Si les initiatives d'économie populaire sont ancrées dans le territoire avec à la base une logique de solidarité, elles relèvent donc d'une logique d'économie sociale et solidaire et constituent ainsi des alternatives à la mondialisation néolibérale. Dans ce cadre, il se pose en fait au Burkina Faso la nécessité de revisiter le secteur informel avec les outils d'analyse de l'économie sociale et solidaire. C'est à cette problématique que nous essayons de répondre en prenant comme cadre la ville de Bobo-Dioulasso, deuxième ville en importance au Burkina Faso. Le texte s'appuie sur une enquête menée dans cette ville en 1997-98 sur l'ensemble des points d'activité relevant du secteur informel et sur les comptes d'exploitation d'un échantillon de 408 unités.

2. L'Économie informelle, une composante importante de l'économie urbaine

Le concept d'économie populaire repose sur un principe morphologique et englobe presque l'ensemble des activités ainsi que tous les petits établissements qui constituent la base de la production et des échanges organisés dans la ville. Même si elle est conceptuellement proche de l'économie populaire, la notion d'économie informelle (ou de secteur informel) diffère car elle réfère aux activités économiques qui offrent des opportunités de revenu relevant de l'emploi indépendant et qui ne sont ni reconnues, ni enregistrées, ni protégées ou réglementées par les pouvoirs publics. Une analyse multicritère donne une caractérisation plus précise de ce secteur :

Peu de barrières à l'entrée, ratio capital travail faible, technique de production simple, niveau de qualification formelle peu élevée, petite échelle de production, faible capacité d'accumulation, propriété familiale, rapports sociaux non salariaux, opération à la marge de la loi, faible protection du travail etc. (Fonteneau, Kyssens et Fall, 1999 : 166).

L'enquête réalisée à Bobo-Dioulasso révèle que la majorité (environ 70%) des unités qui offrent des « opportunités d'emplois indépendants » ne sont enregistrées nulle part. Compte tenu des caractéristiques indiquées ci-dessus, on peut donc les classer dans le secteur informel. Malgré tout, une forte proportion de ces unités sont enregistrées soit à la chambre de commerce et des métiers, soit au registre de commerce ou à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale. Certaines unités du secteur, bien qu'en faible nombre, ont des pratiques de gestion relativement modernes : tenue de comptabilité (9,5%), ouverture de compte bancaire (31,8%). Quant à la prise en compte de la fiscalisation comme critère distinctif de l'informel, elle amène à inclure dans le champ de l'informel 5,6% des unités qui font plus de 5 000 000 francs CFA de valeur ajoutée (VA) annuelle et qui échappent à la fiscalité et à exclure, au contraire, 49% des unités qui sont soumises à l'impôt, bien que réalisant des niveaux de VA relativement faibles (moins de 250 000 francs CFA par an). Ce n'est donc pas l'absence d'enregistrement, ni le défaut de paiement d'impôt ni encore la méconnaissance des pratiques de gestion qui définit le champ des activités du secteur de l'économie populaire urbaine. Il faut noter toutefois qu'

au-delà de leur hétérogénéité, ces activités économiques sont encadrées dans des contextes influençant leur mode de fonctionnement. Le terme de secteur informel est alors délaissé pour lui préférer le concept d'économie populaire afin de mettre en avant les protagonistes de ces activités ; l'encastrement de l'économie populaire est pertinent dans la mesure où cette démarche éclaire son fonctionnement. Dans un contexte africain, ces analyses opposent, à l'accumulation monétaire qui caractérise le capitalisme basée sur l'échange, une accumulation « relationnelle », régie par le principe de réciprocité. L'unité économique de base n'est plus le ménage ou l'entreprise ; on parle de réseaux sociaux en « grappes ». Les protagonistes investissent stratégiquement en temps et en argent dans ces réseaux pour « pouvoir agrandir leur toile d'araignée sociale ». Il s'agit donc d'économies « métisses » conjuguant des logiques tantôt capitalistes, tantôt non capitalistes, mélange expliqué par la superposition de valeurs. Les acteurs sociaux agissent ainsi sur plusieurs registres et ouvrent le « tiroir » requis pour satisfaire leurs besoins spécifiques en fonction de leur pluri-appartenance (Fonteneau, Kyssens et Fall, 1999 : 166).

2.1 Une diversité d'activités et de promoteurs

Le secteur de l'économie populaire se prête mal à une délimitation rigoureuse car il est très hétérogène par ses activités et ses acteurs en cause, mais aussi par ses résultats économiques. En somme, il s'agit d'une économie qui est effectivement populaire tant par la structure de l'offre (diversité des activités, des acteurs, concurrence et quasi absence de barrières à l'entrée) que par la nature de la demande de consommation finale des ménages qu'elle satisfait.

Les promoteurs de l'économie populaire sont diversifiés (hommes et femmes de tous âges, natifs de Bobo-Dioulasso ou non), souvent sous-scolarisés et plusieurs d'entre eux ne sont pas formés au métier qu'ils exercent. Ainsi, plus de 80% de ces promoteurs ont au plus un niveau primaire et seulement 1,5% un niveau supérieur. De même, environ 44% ont appris leur métier par un apprentissage traditionnel et 41% se sont formés en exerçant le métier. Le passé professionnel est moins riche chez ces promoteurs de l'informel que chez ceux des petites et moyennes entreprises où l'on rencontre une part non négligeable d'anciens fonctionnaires. Dans cette économie populaire de Bobo-Dioulasso, on rencontre des anciens agriculteurs (23%), des anciens employés du privé (17%) et des anciens aides familiaux (20%). Ces promoteurs sont souvent dans l'économie populaire par contrainte – pour ne pas rester trop longtemps au chômage (14%) ou après avoir été licencié (6%) – ou pour des raisons que certains analystes qualifient de "raisons positives" : la volonté d'être indépendant (23,5%), de s'inscrire dans une tradition familiale (9%) ou de rechercher un meilleur revenu (37,5%). Cette mosaïque confirme le caractère effectivement populaire de cette économie qui n'est le monopole d'aucune catégorie sociale et reste ouverte à tous les acteurs, chacun cherchant et y trouvant sa place en fonction toutefois de ses moyens de départ et de son statut socio-économique. Cette mosaïque suggère ici plus qu'ailleurs l'hypothèse que la libre concurrence sans protection des droits de propriété est le mode d'allocation des ressources. Le caractère populaire est renforcé par le fait que le succès et les performances ne dépendent ni des secteurs géographiques, ni de l'ancienneté d'installation, et avec quelques nuances, ni même du niveau d'éducation et de formation. Au total, 59,6% des unités installées atteignent les niveaux élevés de valeur ajoutée dès la première année, contre 56,3% trois ans après et 51,7% six ans après.

2.2 Une spécialisation dans les activités de commerce et de services

Comme le démontre notre enquête, ce qui distingue l'économie populaire de l'économie moderne, n'est pas la nature de l'activité mais bien plus sa taille et ses modalités de mise en oeuvre. Nous avons repéré une relative spécialisation de l'économie populaire bobolaise dans les activités de commerce et de services. Selon le recensement des activités populaires dans la ville de Bobo-Dioulasso, environ trois quarts des établissements concernent le commerce (74%), les activités de services représentent 16% et l'artisanat 10%. Le commerce de produits alimentaires et assimilés représente à lui seul 53% des activités de commerce. La confection de textile représente 60% de l'artisanat. Dans le domaine des services, les activités de réparation et de restauration sont les plus importantes et représentent chacune environ le tiers des services.

La branche services occupe la deuxième place avec 15,9% des effectifs de l'espace urbain. Il importe de noter que les sous-branches les plus importantes sont celles de la restauration (5,6% des effectifs totaux), les activités de réparation (5,5%) et enfin les services de santé, beauté et autres services aux particuliers (3%). La branche production et transformation représente 10% des activités de l'économie populaire urbaine. Ces statistiques montrent que le commerce est de loin l'activité dominante dans le secteur de l'économie populaire. La prédominance des activités de commerce et de service dans l'économie populaire bobolaise confirme simplement la fonction dévolue à l'économie populaire, celle de la mise à la disposition des ménages urbains des biens et services de consommation courante.

2.3 Des signes de précarité et de mobilité

Les activités du secteur de l'économie populaire peuvent aussi être analysées d'un point de vue structurel à partir de la nature et du type du local dans lequel l'activité s'exerce. On considère que les 2/3 sont installées de manière précaire (simple table et installation à l'air libre au bord de la rue). La forme dominante du statut de l'occupant des lieux est la location. Les patrons locataires des lieux représentent 46,1% des effectifs, 21,3 % sont propriétaires et 27,5% occupent les lieux gratuitement.

2.4 La prédominance de l'entreprise « individuelle » et la quasi-absence de barrières à l'entrée

La forme individuelle des entreprises et la quasi-absence de barrières à l'entrée sont deux caractères sur le plan juridique qui prennent davantage de sens dans un secteur dominé par "l'informel" du fait de leurs conséquences économiques. L'entreprise individuelle personnelle est effectivement, la forme juridique dominante, représentant en effet 88,2% de l'ensemble des entreprises, le reste, soit seulement 11,80% regroupent les autres formes (7,6% des entreprises en gérance, 3,4% des entreprises en association, 0,2% des entreprises de forme sociétaire et autres formes 0,5%). Soulignons tout particulièrement la quasi-inexistence de formes coopératives. Quant à l'absence de barrières réglementaires à l'entrée, elle est effective et la diversité des modes d'accès et des acteurs en est une manifestation évidente. L'analyse révèle que les activités productives sont ouvertes sans formation préalable et sans apprentissage. Les agents des différents systèmes d'éducation formelle ou non se côtoient et ce caractère populaire est également renforcé par le fait que le niveau d'éducation et de formation ne semble pas être un facteur décisif explicatif des performances. Cette liberté apparente laisse penser que l'installation se fait par cooptation, négociation ou accord tacite.

2.5 Un ancrage dans le territoire local

La spatialisation des flux d'échange du secteur informel de Bobo Dioulasso est très instructive. À cet effet, environ 70% des opérateurs écoulent leurs produits dans la ville de Bobo-Dioulasso uniquement. Les opérateurs dont les produits sont vendus au-delà de la province ne représentent que 18% de l'effectif dont 11% se limitent au pays. Deux sur trois des opérateurs enquêtés (65%) ne s'adressent qu'aux ménages et particuliers de la ville et les 35% autres se limitent aux revendeurs ou autres établissements informels. Moins de 4% ont les administrations et environ 6% les organismes internationaux ou ONG comme clients en plus des ménages et des revendeurs. Cette structure de la clientèle ne favorise pas le développement en taille des activités informelles. Le faible pouvoir d'achat de la population urbaine (s'expliquant par le fait qu'elle est en grande partie dans l'économie populaire) limite la dynamisation du secteur informel.

Les biens et services vendus par les opérateurs du secteur informel sont destinés à 92% de la valeur au marché urbain de Bobo-Dioulasso, contre 4% pour les marchés de la province, 3% pour les

marchés du reste du pays et 1% pour les marchés du reste du monde. Ce sont des biens de première nécessité : les produits alimentaires et assimilés, les articles d'habillement. De ce fait, ils sont destinés à la population locale et principalement aux ménages et aux particuliers de la ville. L'ensemble de ces chiffres confirme le caractère très localisé, voire « autarcique » des activités informelles dont les flux sont très fortement délimités dans le périmètre de l'espace urbain, en l'occurrence de l'agglomération de Bobo-Dioulasso.

3. Une contribution importante à l'économie locale

Dans cette partie, la contribution de l'économie populaire bobolaise à l'économie urbaine a été saisie à l'aide de quelques agrégats de performance économique que sont, la valeur ajoutée et la productivité, le volume d'emploi, la taille du marché et finalement l'accumulation du capital, une variable relative au développement.

3.1 Un secteur dominant dans le Produit Local Brut mais caractérisé par une faible productivité

Grâce à son caractère synthétique, la valeur ajoutée mesure mieux que tout autre indicateur l'efficacité de la combinaison des facteurs de production qui sont mis en œuvre dans l'entreprise : le capital et le travail. Au niveau collectif et appréhendé sous un angle extensif, la valeur ajoutée du secteur populaire à l'économie locale est importante. La contribution du secteur de l'économie populaire au produit local brut (PLB) est d'environ 44 milliards de francs CFA en 1997, contre 41 milliards pour les grandes entreprises et 1,6 milliard pour les PME. La contribution du secteur de l'économie populaire à l'économie locale est de 39,4% contre 38,2% pour le secteur structuré moderne (petites et moyennes entreprises, grandes entreprises publiques et privées) et 22,4% pour le secteur public (administrations publiques et collectivités décentralisées). Le secteur de l'économie populaire occupe donc le premier rang du point de vue de la contribution au PLB même si ses performances mesurées en termes de productivité par entreprise ou par travailleur demeurent incontestablement faibles. En effet, la productivité par travailleur est respectivement de 6,9 millions de francs CFA par an pour les grandes entreprises contre 1,25 pour les PME et 1,08 pour le secteur informel. L'excédent brut y est comparativement plus élevé mais il inclut la rémunération du travail de l'entrepreneur. De même comparativement aux grandes entreprises et aux PME du secteur

structuré, la productivité par entreprise est environ de 150 fois supérieure dans une grande entreprise moderne, et 5,18 fois dans une PME que dans une unité du secteur de l'économie populaire. Ces grandeurs traduisent non seulement les différences de niveau d'échelle, mais également les différences de niveau d'efficacité puisque la productivité par travailleur est supérieure de 6,4 fois dans les grandes entreprises et 1,15 fois dans les PME comparativement aux unités de l'économie populaire. La supériorité dans l'efficacité économique des entreprises du secteur structuré (grandes, petites et moyennes) contraste avec la dynamique de développement extensif des entreprises du secteur de l'économie populaire. Ce contraste apparent confirme l'hypothèse démo-économique, d'une dynamique de développement dans les milieux urbains (économie populaire) qui privilégie la multiplication des activités (extensification).

Tableau 1 : Productivité comparée selon les secteurs d'activité

Unités de production ou secteur d'activité	Nombre d'unités productives	Effectifs totaux d'emplois offerts	Valeur ajoutée*	Productivité par	
				Entreprise*	Travailleur*
<i>Grandes entreprises</i>	165	1 305	41 367	287, 27	6, 9
<i>PME</i>	144	5 928	1643	9, 95	1,25
<i>Secteur informel</i>	22 914	40 821	44 109	1, 92	1, 08

*en millions de francs CFA

Source : Enquête des activités informelles de Bobo-Dioulasso, Ecoloc-Bobo, décembre 1998

3.2 Une contribution majeure à l'emploi urbain

En traitant les données issues du recensement et en y apportant les corrections et redressements nécessaires, on peut estimer que l'emploi urbain offert par le secteur de l'économie populaire (emploi informel non agricole, emploi informel agricole, emploi non clairement identifié mais effectif au sens de l'économie populaire) serait de l'ordre 75 000 à 80 000 postes. Sur une population active urbaine estimée à 102 000, l'emploi au sens de l'économie populaire représenterait de 75% à 80% de l'emploi total de la ville. Mais ce résultat pris globalement cache des statuts extrêmement variés allant des plus solides au plus précaires, des plus continus aux plus intermittents, qui n'ont pas les mêmes conséquences au plan économique ou social. Aussi, la capacité de création d'emplois n'est pas la même selon les secteurs d'activité.

Ainsi, l'artisanat tout en étant le secteur qui dispose d'importantes possibilités de création d'emploi, apparaît comme le plus performant dans la création de poste d'apprentis avec en moyenne 1 à 2 apprentis par entreprise artisanale (voir tableau 2). Le commerce est plus pourvoyeur des postes d'aide familial. L'emploi permanent serait la spécialité des micro-entreprises de services qui comportent chacune en moyenne un peu plus d'un poste permanent en dehors de celui du patron.

Tableau 2 : Le nombre moyen d'emplois par entreprise selon la catégorie d'emplois et le secteur d'activité

	Artisanat	Commerce	Service	Total de l'informel
Emplois permanents	0,40	0,30	1,14	0,55
Emplois occasionnels	0,43	0,41	0,27	0,37
Aides familiaux	0,72	1,29	0,54	1
Apprentis	1,57	0,13	0,90	0,48
Total des emplois	3,12	2,13	2,85	2,40

Source : Enquête des activités informelles de Bobo-Dioulasso, Ecoloc-Bobo, décembre 1998

Contrairement aux activités commerciales, les entreprises de fabrique ou de service nécessitent une main d'œuvre ayant un minimum de connaissance du métier. Ceci expliquerait la forte présence des apprentis et des employés permanents dans ces entreprises comparées à celles du commerce. En effet, dans le commerce l'étape d'apprentissage est souvent très courte et change rapidement de forme, ce qui n'est pas le cas pour la plupart des activités de services ou de l'artisanat qui nécessite un long apprentissage. Alors, les apprentis de l'artisanat ou de service après plusieurs années de formation n'accepteraient pas ou difficilement toute forme d'emploi qui ne garantirait pas leur indépendance dans un proche avenir. Les patrons d'entreprise, pour bénéficier le plus possible du savoir-faire de ces jeunes, leur proposent dans la mesure du possible des postes permanents afin de les fidéliser à l'entreprise. Mais la capacité de création d'un poste permanent dépend de la dynamique interne de l'entreprise du point de vue des autres aspects (taille des affaires, accumulation du capital, profits, etc.). La relative stagnation que connaît l'artisanat expliquerait la différence en matière de création d'emploi permanent constatée entre micro-service et micro-entreprise de fabrique.

3.3 Un débouché pour les unités modernes en amont et en aval

Il apparaît que le secteur de l'économie populaire constitue un vaste marché de l'ordre de 35,5 milliards de francs CFA pour les consommations intermédiaires. Ces dernières mettent précisément en évidence une autre fonction doublement vitale de l'économie populaire urbaine, permettant le positionnement de celle-ci, d'une part comme débouché essentiel pour les unités productives modernes situées en amont et d'autre part comme producteurs et fournisseurs de biens et services essentiels pour la consommation des ménages urbains. Le volume des consommations intermédiaires permet de rendre compte de la densité des flux d'échange entre le secteur de l'économie populaire et les activités d'import-export, de vente d'équipements de transport, les industries de l'agroalimentaire et les brasseries, etc. Les unités qui font moins de 5 millions de chiffre d'affaires et de consommations intermédiaires représentent respectivement 58,6% et 72,5% des effectifs totaux des unités. Comparativement à leur chiffre d'affaires les unités plus petites utilisent davantage de consommations intermédiaires. La forte concentration des activités dans les niveaux de chiffre d'affaires, de consommations intermédiaires et de valeur ajoutée faibles, de même que la forte corrélation positive entre le chiffre d'affaires et les consommations intermédiaires d'une part, entre les consommations intermédiaires et la valeur ajoutée d'autre part, confirment le rôle que joue le secteur de l'économie populaire, comme débouché essentiel pour les autres unités plus grandes et mieux formalisées, une sorte d'intermédiaire entre les unités modernes et les ménages.

3.4 Une accumulation marginale et lente

Pour qu'une unité dans le secteur de l'économie populaire urbaine passe de la taille petite à moyenne, la qualité, la quantité ainsi que le mode d'accumulation qui prévaut sont des facteurs importants. À cet effet, des tests économétriques réalisés à partir de données d'enquêtes en Côte d'Ivoire laissent apparaître une relation significative entre l'investissement, la taille de l'établissement et ses résultats comptables (LOOTVOET, 1988). Mais, des études menées dans des villes ouest africaines (Côte d'Ivoire, Guinée, Niger) ont montré que dans les unités de l'économie informelle, « l'accumulation est marginale, à la fois trop lente et dispersée, peu productive et peu compétitive » (LOOTVOET, 1988; LOOTVOET et al., 1995). Le capital de démarrage est faible et sa valeur varie fortement d'un secteur d'activité à l'autre, entre unités économiques d'une même branche ou sous-branche. Au-delà de cette phase de démarrage, l'investissement au sein de l'établissement est quasiment interrompu.

Les résultats de l'enquête réalisée dans la ville de Bobo-Dioulasso appuient cette tendance générale. Dans notre échantillon, seulement 34% des promoteurs ont investi au sein de l'établissement durant l'année 1997 (voir le tableau 3). Ce chiffre tient compte aussi bien les achats de nouveaux équipements que des réparations majeures et les travaux dans les locaux d'exploitation.

Tableau 3 : Comportement en matière d'investissements (1997)

	Artisanat	Commerce	Services	Total
Part des promoteurs ayant investi (en %)	17,5	29,7	54,7	34,1
Part des promoteurs n'ayant pas investi (en %)	82,5	70,3	45,3	65,9
Proportion du nombre d'extension dans l'ensemble des investissements (en %)	42,9	23,9	29	28,1
Proportion de ceux ayant procédé à des renouvellements uniquement parmi ceux qui ont investi (en %)	57,1	76,1	71	71,9

Source : Enquête des activités informelles de Bobo-Dioulasso, Ecoloc-Bobo, décembre 1998

Pour ces promoteurs, les investissements ne doivent en aucun cas être systématiquement assimilés à un accroissement net de capital. D'ailleurs d'après les résultats de l'enquête, les investissements d'extension sont très limités. Environ 72% de ceux qui ont procédé à des investissements en 1997 ont déclaré qu'il s'agissait uniquement des actifs de renouvellement ou de maintien, 28% ont plus ou moins effectué des extensions (remplacement d'un matériel par un autre plus sophistiqué, augmentation en volume du stock de capital, extension du local d'exploitation, etc.). Encore faut-il chercher à savoir parmi les promoteurs qui ont procédé uniquement à des renouvellements, la proportion de ceux qui ont pu effectuer des investissements à la hauteur de l'amortissement du matériel.

On ne peut pas passer sous silence les écarts de comportement en matière d'investissement qui ressortent entre secteurs d'activité. Dans le secteur des services, 55% des promoteurs ont investi en 1997 contre 30% des commerçants et 17,5% des artisans. Ce constat semble confirmer les résultats selon lesquels, les investissements destinés à augmenter la capacité de production des unités artisanales ou commerciales ne sont réalisés que par une minorité d'entrepreneurs ou pendant une

courte période suivant le démarrage. Nous concluons donc à l'absence d'accumulation au sein des unités de production artisanale ou dans le petit commerce africains (LOOVOET et al., 1995).

En se fondant sur la nature de l'investissement réalisé, il ressort que les extensions sont relativement plus fréquentes dans l'artisanat et moins fréquentes dans le commerce. Dans environ 43% des entreprises artisanales dont les promoteurs ont déclaré avoir investi en 1997, cela a concerné une augmentation du stock de capital, contre 29% et 24% respectivement pour les entreprises de service et de commerce. Alors comparée aux deux autres secteurs d'activité, il apparaît que les investissements d'une proportion non négligeable des artisans qui investissent sont destinés à augmenter le stock de capital de l'entreprise, mais paradoxalement une minorité d'artisans réalise des investissements par rapport aux promoteurs des autres secteurs. Ces artisans bobolais n'auraient-ils pas le même comportement en matière d'accumulation que les artisans pêcheurs guinéens ou les tailleurs nigériens des années 1984-1989, qui semblent ne plus vouloir ou pouvoir modifier leur capital technique une fois un certain seuil d'efficacité atteint, malgré l'appui des projets de développement (OUDIN, 1990b) ?

Ces chiffres semblent mettre en évidence l'improbable développement des micro-entreprises de la ville de Bobo Dioulasso. L'appui de ces unités économiques serait une nécessité si les autorités souhaitent voir émerger de cette économie populaire urbaine, un nombre important des petites et moyennes entreprises capables d'accroître considérablement le bien-être de la population ou de dynamiser les autres secteurs à travers les revenus (salaires, impôts, taxes et profits) et la qualité et la quantité des biens et services distribués. Alors la question concernant le type de micro-entreprise à appuyer et comment procéder se pose. La réponse à ces questions suppose une bonne connaissance du milieu.

4. L'économie populaire urbaine, une économie sociale et solidaire

Telle que décrite, l'économie populaire de Bobo-Dioulasso apparaît comme un ensemble d'acteurs qui développent des stratégies de satisfaction de leurs besoins en les ancrant sur des réseaux sociaux et misant plus sur le facteur travail et la coopération entre parties prenantes que sur le capital et le calcul économique propres à la logique marchande. En effet, la majorité des opérateurs de

l'économie populaire est composée d'acteurs qui n'ont que le facteur travail comme ressource propre. Parce qu'ils sont exclus du marché du travail formel, ils sont amenés à mettre en œuvre des activités économiques qui ne recherchent pas la maximisation du profit, mais la génération de revenus (auto emploi) par le biais des services et biens correspondant aux demandes de la population. Ils valorisent dans leurs fonctionnements des ressources liées à des réseaux sociaux (famille, communauté, intermédiaires) complémentaires au travail. Le rôle central du travail rapproche l'économie populaire de l'économie sociale et solidaire dans laquelle la primauté du travail sur le capital est reconnue.

L'économie populaire dans certaines de ses activités, dans ses formes d'organisation ou modes de fonctionnement, peut être productrice de solidarités. Pour le cas de Bobo-Dioulasso, on repère certaines pratiques qui tendent à conforter l'hypothèse d'une économie populaire ayant à la base une logique de solidarité.

4.1 Des relations d'emploi plus personnalisées que marchandes

La catégorie d'emploi la plus courante, non pas en nombre d'employés, mais en nombre d'unités, est celle de l'aide familiale (36,5% des établissements) soit 2,15 aides familiaux par unité. À raison de 2,29 emplois par établissement, les salariés permanents suivent (20% des établissements). Puis les emplois occasionnels comptent 2,12 emplois par unité (13,5% des établissements) et enfin 2,75 apprentis par établissement (12% des établissements). La relation d'emploi dans l'économie populaire généralement peu marchande est surtout de proximité et liée à des réseaux de solidarité (flexibilité de l'emploi).

Les employés permanents sont généralement liés à leur patron par un contrat qui est le plus souvent verbal et prévoit un salaire qui selon le cas est ou non fixé d'avance. Leur situation (nature et qualité de l'emploi) est relativement plus intéressante que celle des autres types d'employés. Mais ce type d'emploi est moins fréquent compte tenu des grandes variations que connaissent la plupart des activités informelles. Ils ne représentent que 23% du total des emplois de l'échantillon.

Les employés occasionnels qui sont généralement rémunérés à la tâche, par jour ou par semaine – plus de 60% des entreprises employant des occasionnels pratiquent ce type de salariat – n’ont pas un contrat aussi solide que celui des employés permanents. La durée de leur emploi dépend de la conjoncture, de la durée de la tâche qui a occasionné leur recrutement ou tout simplement des opportunités du patron. Les emplois occasionnels sont moins nombreux dans l’économie populaire de Bobo-Dioulasso que les trois autres types d’emplois. Ils représentent environ 15% du total des emplois.

Les aides familiaux sont les plus nombreux (42% du total des emplois). Cette catégorie d’emplois constitue pour les promoteurs l’une des moins risquée. La parenté qui lie le patron et son employé, dans lequel le patron est le chef hiérarchique, favorise une relation qui n’est pas forcément basée sur le gain individuel. L’employé, en fonction du degré de parenté, participe davantage aux risques de l’entreprise que tout autre employé sous diverses formes : par une réduction de sa rémunération, par le fait qu’il se sent aussi propriétaire de l’entreprise comme son patron ou par le fait qu’il peut être affecté à d’autres activités plus complexes pour soutenir l’entreprise en cas d’une conjoncture défavorable. De ce fait, les aides familiaux n’ont généralement pas une rémunération formelle. Environ 73% des entrepreneurs qui ont recours aux aides familiaux les rémunèrent exceptionnellement sous forme monétaire ou en nature, 13% environ les payent par jour.

La dernière catégorie d’employés est celle des apprentis qui représente 20% de l’emploi informel. Comme les aides familiaux, les apprentis ne sont généralement pas rémunérés de façon formelle, ils sont quelquefois récompensés par leur patron ou bénéficient d’une prime journalière. Plus de la moitié (55,1%) des promoteurs qui emploient des apprentis, les récompensent exceptionnellement et 31% environ leur versent une prime par jour. La relation entre le patron et ce type d’employé est facilitée par l’existence de l’entraide mutuelle. Le patron qui est le supérieur hiérarchique se fait aider par le second qui malgré sa médiocre situation dans l’entreprise se sent dans l’obligation d’apprendre tout en espérant un jour être indépendant.

4.2 Un financement combinant une pluralité de logiques dont celle de la proximité

Les investissements dans les micro-entreprises sont en grande partie financés par les promoteurs sur fonds propres sans avoir recours à l'intermédiation financière formelle (voir tableau 4). La part des promoteurs qui ont autofinancé leurs investissements de l'année 1997 varie selon la nature des actifs (entre 81% et 92%). À côté de l'autofinancement, la seconde source de financement est le recours aux proches parents ou amis dans une proportion qui varie entre 10,1% pour les achats d'équipements et 8,1% pour les travaux dans les locaux.

Les crédits bancaires et d'autres organismes ne concernent que 8,8% des promoteurs interviewés et ne sont accordés que pour les achats d'équipements (machines et gros matériels) et seraient plus destinés à des extensions qu'à de stricts renouvellements.

Tableau 4 : Répartition des promoteurs selon les sources de financement de leurs investissements (1997)

	Autofinancement	Prêt bancaire ou d'organisme	Prêt d'un ami ou parent	Autres (dons, héritage...)
Achats d'équipements (en %)	81	8,8	6,3	3,8
Grosses réparations des équipements (en %)	85,2	0	11,1	3,7
Travaux dans les locaux d'exploitation (en %)	91,9	0	2,7	5,4
Proportion des achats d'équipements d'extension dans l'ensemble des achats d'équipements (en %)	26,6	80	60	66,7
Proportion des achats d'équipements de renouvellement dans l'ensemble des achats d'équipements (en %)	73,4	20	40	33,3

Source : Enquête des activités informelles de Bobo-Dioulasso, Ecoloc-Bobo, décembre 1998

Ces chiffres font ressortir, d'une part, la quasi-impossibilité pour les promoteurs d'accéder aux crédits bancaires et suggèrent, d'autre part, des sources de financement de proximité fondée sur l'aide des parents, des amis et recouvrant des dons, des prêts, etc. Le fonctionnement des unités de l'économie populaire au niveau du financement reposerait sur un métissage des ressources

auxquelles les opérateurs ont recours et articulerait de ce fait des logiques économiques à des logiques sociales et solidaires.

4.3 Une logique de diversification ancrée sur le réseau familial et/ou ethnique

La supériorité de l'efficacité économique des entreprises du secteur structuré (grandes, petites et moyennes) contraste avec la dynamique de développement extensif des entreprises du secteur de l'économie populaire. Ce contraste apparent confirme l'hypothèse démo-économique d'une dynamique de développement dans les milieux urbains (économie populaire) qui privilégie le développement par la multiplication des activités (extensification) au détriment d'un développement axé sur la productivité.

Au stade actuel de la transition démographique et compte tenu de la forte mobilité interne et de la faiblesse du capital physique, la priorité de fait accordée par les individus, les institutions et les entreprises à l'activité sur la productivité est logique et nécessaire. Les villes et les villages africains se doivent d'accueillir le maximum possible de nouveaux arrivants, par la création d'activités essentiellement informelles. Lorsqu'une activité dégage des revenus dépassant la satisfaction des besoins essentiels –se loger, se vêtir, se nourrir– elle est aussitôt divisée pour donner du travail à un nouveau migrant. Ainsi, une croissance extensive, marquée par une productivité faible et stagnante, a-t-elle été préférée à des modes de production plus intensifs (Cour et Snrech, 1998).

La logique qui fonde cette multiplication des activités et qui intègre les réseaux familiaux et communautaires s'éloigne des comportements de maximisation des résultats, propres à la logique marchande. C'est un comportement visant la satisfaction des besoins qui articulerait une logique économique (augmentation du revenu, minimisation des risques) à une logique sociale (maintien des relations sociales, réducteur d'incertitudes).

5. Conclusion

En conclusion, l'économie populaire constitue une composante essentielle de l'économie urbaine bobolaise. Il en est ainsi parce que Bobo-Dioulasso est une zone urbaine d'un pays sous-développé. Du fait de certaines caractéristiques qui lui sont propres (production d'effets externes positifs et d'économies d'échelle notamment) la ville a un effet structurant sur son hinterland et concentre une part importante et croissante de l'activité économique. Pour des raisons structurelles, le secteur de l'économie populaire, notamment dans les grandes villes des pays en développement constitue et constituera pendant longtemps encore, une composante essentielle de l'économie urbaine. Cette économie populaire joue des fonctions essentielles dans l'économie locale, celle de produire de la valeur ajoutée, source de revenus pour de nombreux ménages urbains. L'examen de la structure de l'emploi urbain, du revenu des ménages confirme l'importance du secteur de l'économie populaire comme premier pourvoyeur d'emploi et de revenu des ménages. Il a également été démontré que ce secteur remplit une autre fonction essentielle, celle d'être un débouché pour les secteurs modernes en amont et en aval : les unités qui font moins de 5 millions de chiffre d'affaires constituent la catégorie la plus nombreuse et aussi celle pour laquelle le taux de consommations intermédiaires est le plus élevé. Comparativement à leur chiffre d'affaires les unités plus petites utilisent davantage de consommations intermédiaires de sorte que le secteur informel urbain constitue un important marché de l'ordre de 35 milliards de francs CFA. Enfin, il est un fournisseur essentiel de biens et services aux ménages.

Ce secteur se caractérise globalement par un niveau de productivité relativement faible même si on relève ici et là quelques activités dynamiques dans le domaine des services dans un marché solvable et en croissance. Il reste que pour l'essentiel, le secteur informel est un secteur de survie tant par les comportements des acteurs qui laissent peu de place à l'investissement et à l'accumulation productive que par la valeur ajoutée produite qui demeure faible.

L'économie populaire de Bobo-Dioulasso par certains de ses segments et modes de fonctionnement semble se rapprocher de l'économie sociale et solidaire. Ainsi dans ses stratégies d'embauche, des relations d'emploi non marchandes, liées aux réseaux de solidarité familiale ou ethniques, sont privilégiées. Au niveau du financement, les opérateurs combinent plusieurs ressources marchandes et non marchandes dans lesquelles la solidarité des parents et des amis apparaît. Ici l'articulation entre

économie populaire et l'économie sociale et solidaire est possible en raison de l'existence du secteur des finances solidaires. La dynamique extensive des entreprises d'économie populaire semble liée à des normes et obligations communautaires dans une perspective de créer de l'emploi pour les membres du groupe élargi.

Références Bibliographiques

- Bayala (E); 1996. Elaboration de comptes régionaux. Ministère de l'Économie et des Finances, PNUD, Programme d'Appui à la Gestion de l'économie; Ouagadougou.
- Compaoré (G).1998. Aspects du développement socio-économique d'un pays enclavé : le Burkina Faso. "PAYS ENCLAVES N°9", Institut de géographie, Université Michel de Montaigne, Bordeaux III.
- COUR (J-M) et Snerch (S.) 1998. Pour préparer l'avenir de l'Afrique de l'Ouest : une vision à l'horizon 2020. Etudes des perspectives à long terme en Afrique de l'Ouest.
- Faure (Y-A.), Soulama (S.) et al. 2000. L'Économie Locale de Bobo-Dioulasso. IRD-ex ORSTOM, FaSEG, CND, Ouagadougou.
- FONTENEAU, B., NYSSSENS, M. et A. S. FALL (1999), « Le secteur informel : creuset de pratiques d'économie solidaire ? » dans Defourny, J., Develtere, P. et B. Fonteneau (1999), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Éd. De Boeck Université, Collection Ouvertures économiques, Paris/Bruxelles, p. 159-178.
- Kaboré (T.H.) et D'haene (S.). 1991. Connaissance de l'artisanat burkinabè et son milieu. Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat, Direction de l'artisanat et GTZ, Ouagadougou Burkina Faso.
- INSD –Ministère de l'Economie et des Finances, Burkina Faso 1994. Analyse des résultats de l'enquête démographique 1991. 1ère Partie, Etat de la population, habitat et ménage.
- INSD-Ministère de l'Economie et des Finances, Burkina Faso, 1998. Analyse des Résultats de l'enquête sur les dépenses des ménages de Ouagadougou.
- Lachaud (J-P), 1999. Envoi des fonds, inégalité et pauvreté au Burkina Faso. Document de Travail DT/40/1999, CED, Bordeaux IV.
- Lachaud (J-P), 1997. Vulnérabilité et marché du travail au Burkina Faso. CED, Université de Montesquieu-Bordeaux IV, INSD, Burkina Faso. Série de Recherche 2.
- Lachaud (J-P), 1976. Contribution à l'étude du secteur informel en Côte d'Ivoire : le cas du secteur de l'habillement à Abidjan, Thèse de Spécialité, Bordeaux I
- Lachaud (J-P) 1980. Les lois de fonctionnement du secteur informel « traditionnel » : présentation d'un modèle. *Revue Tiers Monde*, t.XXI, N°82, Avril-Juin 1980 ; pp.435-445.
- Lautier (B.), 1994. L'Économie Informelle dans le Tiers Monde. Éditions La Découverte, Collection Repères, Paris 127p.
- LOOTVOET B. et all in Entreprises et entrepreneurs africains ; sous la direction de Stephen Ellis et Yves-A. Fauré, KARTHALA et ORSTOM, 1995.

- Ministère de l'Habitat, Secrétariat d'Etat à l'habitat et à l'urbanisme, CCCE 1991. Marché Central de Bobo-Dioulasso, Volume 1, Analyse.
- Le Moal (G). 1960. Notes sur les populations "Bobo" in Etudes Voltaïques "Mémoire N°1, pp3-17. République de Haute Volta, Centre IFAN Ouagadougou.
- Miras (de) (C.). 1980. Le secteur de subsistance dans les branches de production à Abidjan. Revue Tiers Monde, t.XXI, N°82, Avril-Juin 1980 ; pp.353-372.
- Ouédraogo (I.M.) et Ouédraogo (G.J.). 1994. Étude sur le secteur informel au Burkina Faso.
- Steel (W.F) et Takagi (Y). 1978. The Intermediate Sector, Unemployment, and the Employment-Output Conflict : a multi-sector Model. World Bank, Staff Working Paper, N° 301.
- Soto (De) (H), 1989. The Other Path. Harper and Row, New York.
- Soulama (S). 2000. Micro-finance, pauvreté et développement économique. Groupe d'Etudes et de Recherches sur l'Economie des Organisations et des Institutions, CEDRES, Université de Ouagadougou. Document de Travail, Série N°DT-04/00.
- Soulama (S.) et Zett (J-B). 1998. L'aide à la promotion de la micro-finance au Burkina Faso : cas du Projet de Promotion du Petit Crédit Rural (PPPCCR). Groupe d'Etudes et de Recherches sur l'Economie des Organisations et des Institutions, CEDRES, Université de Ouagadougou. Document de Travail, Série N°DT-01/98.

Liste des sigles

CFA	Communauté Financière Africaine
ONG	Organisation non gouvernementale
PME	Petite et moyenne entreprise
PLB	Produit local brut
VA	Valeur ajoutée