



**« Pour une meilleure compréhension des facteurs
d'informalisation et des politiques/pratiques
facilitant la transition vers le travail décent
en Afrique subsaharienne »**

*Étude auprès d'acteurs institutionnels
et d'artisans/petits commerçants dans l'informel*

Synthèse d'étude qualitative

– Préparé pour le BIT –

Janvier 2012

Sommaire

I- Introduction générale	p. 6
II- Synthèse des entretiens réalisés avec les acteurs institutionnels	p. 10
1. L'absence de données statistiques précises et la faible diffusion des données existantes	p. 10
2. L'absence de consensus autour des enjeux de la formalisation	p. 13
3. Des divergences dans la définition des notions mêmes de formalité et d'informalité	p. 15
4. Un environnement institutionnel très différencié sur les deux secteurs qui intéressent cette recherche : l'artisanat et le commerce	p. 16
5. Des résistances et des freins structurels à la formalisation	p. 17
6. Des politiques publiques à l'impact encore limité	p. 19
7. Conclusions	p. 25
Annexes - Liste des personnes interviewées et documents exploités	p. 27
III- Études de cas : petits artisans et commerçants	p. 28
- Note méthodologique	p. 28
Choix des secteurs	p. 28
Cibles et échantillon	p. 29
- Le secteur de l'artisanat des métaux	p. 32
A. Note préliminaire sur le secteur de l'artisanat des métaux	p. 32
B- Synthèse des entretiens réalisés avec les artisans et les apprentis	p. 33
1. L'univers professionnel des personnes rencontrées est très fortement enchâssé dans la sphère privée	p. 33
2. Les stratégies et les pratiques de protection sociale sont opérées à très court terme	p. 48
3. La relation à la formalisation est marquée par une forte méfiance malgré les intérêts potentiel perçus en termes de protection sociale	p. 52
4. Conclusions	p. 57

- Le secteur du petit commerce	p. 60
A. Note préliminaire sur le secteur du petit commerce	p. 60
B- Synthèse des entretiens réalisés avec les commerçants	p. 61
1. L'univers professionnel des personnes rencontrées est très réduit et peu structurant	p. 61
2. Les stratégies et les pratiques de protection sociale ne peuvent souvent être opérées qu'à court terme malgré le désir de prévoyance	p. 83
3. La relation à la formalisation est marquée par une forte méfiance malgré les intérêts potentiels perçus en termes de sécurisation de l'activité	p. 90
4. Conclusions	p. 95
IV- Conclusions générales	p. 97

Liste des acronymes

APCMM	Assemblée permanente des Chambres des Métiers du Mali
API	Agence de Promotion des Investissements
BIC	Bénéfices industriels et commerciaux
BM	Banque mondiale
CA	Chambre d'agriculture
CCIM	Chambre du Commerce et d'Industrie du Mali
CNUCED	Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
COFPA	Cellule Opérationnelle pour la Formation Professionnelle dans le secteur de l'Artisanat
CS	Coopération suisse
CSA	Contribution du Secteur de l'Artisanat
DNSI	Direction nationale de la Statistique et de l'Informatique
DPNDSA	Document de Politique Nationale de Développement du Secteur de l'Artisanat
ELIM	Enquête Légère Intégrée auprès des Ménages
EPAM	Enquête Emploi Permanente auprès des Ménages
FAFPA	Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle par Apprentissage
FNAM	Fédération Nationale des Artisans du Mali
INPS	Institut National de Prévoyance Sociale
INSTAT	Institut National de la Statistique (ex DNSI)
IS	Impôt synthétique
MAT	ministère de l'Artisanat et du Tourisme
MIC	ministère de l'Emploi et de la Formation professionnelle
MIC	ministère de l'Industrie et du Commerce
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique
PACD	Programme d'appui aux commerçants détaillants
PDSA	Projet de développement du secteur de l'artisanat
PTF	Partenaires techniques et financiers
RAVEC	Recensement Administratif à Vocation d'Etat Civil
RC	Registre du commerce

RM	Répertoire des métiers
SC	Swisscontact
WILDAF	Women In Law and Development in Africa

I- Introduction générale

L'OIT s'emploie activement à promouvoir des études sur les principaux facteurs d'informalisation et à orienter les politiques publiques de manière à faciliter la transition vers la formalité et le travail décent. Dans ce contexte, cette recherche devrait permettre à l'OIT de mieux comprendre :

- Les modes de production et de commercialisation des biens et services et les mécanismes permettant d'assurer/accroître les revenus et l'emploi dans l'économie informelle
- Les pratiques socio-économiques au sein de l'économie informelle et leur interaction avec les politiques publiques et avec les programmes/projets par pays des organisations internationales
- L'impact des réglementations (formelles et informelles) relatives à l'emploi, à la production et à la distribution des revenus, qui coexistent et s'appliquent de manière combinée.

La connaissance du secteur informel apparaît aujourd'hui encore relativement mal assise et éventuellement fondée sur des biais de représentations issus des conditions mêmes de sa prise en compte.

D'une part, en termes « techniques », sa « conceptualisation » au sein de l'économie en général est relativement récente et a globalement émergé au début des années 70, notamment sous l'impulsion du BIT. Les données sur l'informel sont toujours assez peu documentées, notamment d'un point de vue qualitatif, et sont souvent issues de statistiques générales et/ou de type « macro » plus ou moins agrégées ou extraites de ce type de données agrégées ; elles dégagent de grands traits sans que l'analyse puisse fournir des éléments à même de renseigner finement sur les dynamiques propres de ce secteur. Ses contours et ses composantes sont par nature difficiles à appréhender et à définir. Sa vitalité observée participe aux agrégats économiques nationaux voire internationaux (PNB, exportations...), mais demeure en marge des comptabilités nationales, contribue faiblement aux recettes de l'État, et brouille ainsi les perspectives et projections de développement.

D'autre part, en termes plus idéologiques (ou politiques), la relation à l'informel semble souvent appréhendée à travers un principe d'opposition avec le secteur « formel » et aux

standards de ce dernier. Cette approche comparatiste est axée sur des traits fondés objectivement, toutefois elle induit un prisme réducteur, qui favorise l'expression (ou l'analyse) de ce que ce secteur « n'est pas » plutôt que ce qu'il est, sans réellement permettre la prise en compte de ses dynamiques, logiques et ressources propres. Sa définition elle-même est externe, et elle le distancie *a priori* de l'esprit du droit positif et des normes et « bonnes pratiques » économiques. En corollaire, l'image de l'informalité peut être orientée par des représentations en creux et en négatif qui posent à l'initiale un système « par défaut » (souterrain, illégal, caché, précaire, désorganisé, peu pérenne...), animé par des acteurs « démunis » voire « lacunaires » (pauvres, illettrés, non formés, non bancarisés, sans équipement...).

Une telle approche « relativiste » et « négative » de l'informel ne peut que partiellement répondre aux questionnements des acteurs des politiques publiques, engagés dans des perspectives de développement « canalisé » des États et des économies, et dans la diffusion de certains standards, y compris, pour le BIT, les standards relatifs à l'emploi et aux conditions de travail. En effet, elle oriente mécaniquement, soit vers des stratégies de « compensation », soit vers des mesures de « réintégration de l'informel dans le formel ». La section dédiée aux conceptions des différents types d'acteurs institutionnels montre la difficulté, ne serait-ce que de parvenir à un consensus sur les enjeux aujourd'hui posés par la question de l'économie informelle au sein des économies nationales dans un pays comme le Mali.

Dans ce contexte, il convient donc de penser l'informel de façon « positive », c'est-à-dire à travers une appréhension et une exploration « interne »

- D'en donner une définition :
 - o Qu'est-il « objectivement » et non « relativement » ?
 - o Est-il unitaire ou protéiforme ?
- D'identifier les sources de son dynamisme, à savoir les forces structurelles inhérentes à l'informalité en soi, les ressources propres de ses acteurs et leurs mécanismes de résilience et de sécurisation dans un environnement, sinon a-normé, du moins « a-standardisé »,
- De comprendre certains mécanismes de logiques et de contraintes, les pratiques qui découlent de la tension entre ces logiques et contraintes et permettent de les résoudre ou tout au moins de les intégrer dans des modes de fonctionnement individuels

- D'expliquer la « non formalité », totale ou partielle, des unités économiques, qu'il s'agisse d'une posture de refus ou de barrières, objectives ou subjectives, freinant l'entrée dans l'univers du formel ou dans certaines de ses normes et pratiques.
- De comprendre quels sont ses possibles axes d'évolution par rapport à sa dynamique propre

L'étude ici présentée ne vise pas à recenser des données descriptives, plus ou moins quantifiées (ce qui ne ferait que reposer le principe de différenciation avec le formel et les plus grandes unités économiques), mais de s'appuyer, dans un but fondamentalement documentaire, sur les expériences concrètes et les vécus **pour faire émerger, autant que possible, les logiques des acteurs, les systèmes sous-jacents, les modes d'arbitrage, les interactions avec l'environnement (y compris institutionnel)** pour, au final :

- Permettre, de façon descriptive, de confronter ce tableau « interne » aux termes des normes et standards du « formel »
- Comprendre comment et en quoi les logiques propres aux acteurs du secteur peuvent s'articuler aux objectifs et actions menées par l'environnement institutionnel et notamment les mesures visant à la formalisation
- Identifier des « points de contact » et des « points de distance » :
 - Les mécanismes menant mécaniquement, le cas échéant, à la formalisation (contrainte ou volontaires)
 - Les besoins structurels de l'informel auxquels la formalité semble pouvoir répondre (et à quelles conditions)
 - Ceux auxquels la formalité, en tout cas dans la façon dont elle est posée, ne peut apporter de réponse structurellement satisfaisante

De tels objectifs nécessitent :

- Une méthode qualitative par entretiens individuels, seule à même, dans un secteur par nature « a-normé », d'identifier les éléments des dynamiques individuelles des acteurs et des schémas de logiques,
- Un mode d'investigation qui focalise sur la relation des acteurs économiques informels avec leur activité et leur environnement

La recherche s'est donné pour objectifs :

- de présenter un exposé analytique des principales caractéristiques de l'économie informelle urbaine dans le pays et se focaliser sur les politiques publiques engagées à cet égard.
 - Identifier les politiques que les pouvoirs publics ont engagées aussi bien dans un passé récent qu'à l'heure actuelle, concernant l'économie informelle dans les villes du pays, notamment les secteurs cibles, ainsi que les effets obtenus.
 - Recueillir les points de vue des principaux acteurs qui traitent des questions relatives à l'économie informelle et à l'emploi informel et les données relatives à ces questions ainsi que des informations sur l'économie informelle/emploi informel dans les villes, les principaux déterminants de l'informalité, les contraintes qui obligent à s'orienter vers la formalité et les principales décisions politiques qui, selon eux, sont prioritaires.

- De recueillir des informations de première main sur :
 - L'accès aux ressources par les unités économiques informelles, en prenant en compte, d'une part, les ressources de marché (tirées de la vente de biens et services), les ressources émanant de mécanismes de redistribution (par le biais de politiques publiques, de programmes d'organisations internationales ou d'ONG internationales/nationales), les ressources provenant de relations de réciprocité (intégrées à des réseaux locaux de solidarité) et les ressources émanant du socle interne (familles élargies, réseaux de ménages)
 - Les aspects liés à la problématique hommes – femmes.

II- Synthèse des entretiens réalisés avec les acteurs institutionnels

Beaucoup d'acteurs se sont montrés d'autant plus enclins à nous rencontrer malgré leurs contraintes d'agenda qu'ils ont envisagé ces entretiens comme des espaces de dialogue. Ils sont intéressés par la problématique et les résultats de cette série d'entretiens, et de l'étude en général.

Les approches et les informations délivrées par les différents acteurs rencontrés sont assez différenciées. Cet état de fait semble relever de six problématiques :

1. L'absence de données statistiques précises et la faible diffusion des données existantes
2. L'absence de consensus autour des enjeux de la formalisation
3. Des divergences dans la définition des notions mêmes de formalité et d'informalité
4. Un environnement institutionnel très différencié sur les deux secteurs qui intéressent cette recherche : l'artisanat et le commerce
5. Des résistances et des freins structurels à la formalisation
6. Des politiques publiques à l'impact encore limité

1. L'absence de données statistiques précises et la faible diffusion des données existantes

L'informel est toujours très mal connu. Par nature, les statistiques nationales portent sur les entreprises formalisées. Des données plus précises pourraient être fournies à partir des grandes enquêtes nationales (ELIM, sur les ménages, EPAM, sur l'emploi) et du recensement (RAVEC), néanmoins il semble que ces données sur l'informel ne fassent que peu l'objet d'analyses spécifiques. En l'état, les statistiques qui nous ont été communiquées indiquent, à l'échelle nationale, une population totale de 14,5 millions de personnes. 50% soit 7,25 millions de personnes sont considérées comme actives, dont 96% travaillent dans l'informel. (source : API, d'après les données RAVEC et les statistiques de la direction des Impôts)

- D'après les premiers résultats de l'étude EPAM 2010, la répartition des actifs qui travaillent dans des 'entreprises privées informelles' et dans des 'entreprises privées formelles' est de 55% & 2% au niveau national, 63% & 3% pour les zones urbaines hors Bamako, 40% & 10%, à Bamako, « *ce qui implique que seulement 2 % des actifs*

travaillent dans le secteur privé et sont soumis à la législation du travail » Le rapport mentionne également « les emplois informels dans les entreprises formelles, dont le nombre est inconnu. » (EPAM 2010, draft)

1 000 entreprises sont enregistrées au BIC (source : API). Sur 5 350 000 entreprises (ou unités) artisanales et commerciales, seulement 26 600 paient l'impôt synthétique, dont 90% sont à Bamako et 10% répartis sur le reste du territoire national. (source : API, d'après les registres de la direction des Impôts). Le volume d'affaires de l'informel a été évalué en 1996 à 60 milliards de fcfa soit 90 millions d'euros (PACD) : pour 2002, la DNSI a évalué à 12 milliards (16 millions d'euros) les exportations de produits artisanaux du secteur informel, soit 2% du volume des exportations maliennes.

Concernant les artisans et commerçants :

- Le DPNDSA estime à 2 450 000 le nombre d'artisans, soit 21% de la population active, dont 2/3 sont des artisans urbains
 - o Les registres de la FNAM en 2006 ne comptent que 42 200 adhérents, dont un tiers de femmes,
- Le dernier recensement du RAVEC estime à 2 900 000 le nombre de commerçants, soit 25% de la population active (source : APCMM)
 - o Dont 2 000 000 commerçants détaillants dans l'informel, surtout de grande consommation, et surtout marchands ambulants ou sur les marchés, dont 85% de femmes. Le PACD estime à 18 000 le nombre de commerçantes sur les marchés de Bamako, très majoritairement dans l'informel.

Les données relatives à l'emploi décent indiquent que 227 000 personnes (3% des actifs) sont des salariés déclarés à l'INPS. (source : API), soit un très faible taux d'emploi privé formel si l'on exclut les salariés de la fonction publique. De plus, d'après le draft de l'EPAM 2010, l'emploi formel ne croit pas autant que l'emploi informel malgré la croissance de l'économie nationale.

- Par ailleurs, API estime à moins de 500 le nombre de personnes qui ont souscrit au régime d'assurance maladie volontaire mise en place par l'INPS en 2005.

Les données concernant les caractéristiques du secteur informel sont de fait très parcellaires et souvent génériques

La majorité des unités économiques sont des entreprises de type individuel, de petite taille, structurellement informelles

- Ces unités sont des créations individuelles, induites par la culture du milieu dans l'artisanat, « *un jeune est appelé à aller s'installer à son compte* » (FNAM), ou induites par les difficultés économiques dans le commerce, « *des épouses d'hommes à très faibles revenus (maris en emploi précaire ou au chômage) ou des jeunes diplômés sans travail* » (PACD, WILDAF) qui s'installent sur les marchés ou deviennent vendeurs ambulants. Certains membres de la famille peuvent participer à l'activité : des filles ou des sœurs dans le commerce féminin sur les marchés, certaines épouses ou certains enfants dans l'artisanat (mais rarement et notamment très peu dans la filière des métaux), plus des apprentis ou employés (cf. infra)
- Ces unités sont perçues comme très vulnérables. Les 'chefs d'unités' ont un niveau d'éducation formelle souvent très faible, sont très peu bancarisés et n'ont pas accès au crédit. Dans l'artisanat, ils détiennent peu d'équipement et seuls certains peuvent accéder aux équipements des entreprises formelles. Les activités s'exercent de façon peu visibles, en dehors des réseaux professionnels, de l'institution, « *dans son coin, avec moins d'organisation professionnelle* » (APCMM).
- Ces entreprises produisent peu de ressources ; elles n'ont pas pour vocation le profit mais la subsistance (cf. l'emploi du terme bambara « *dayirimegninina* », « *celui qui cherche son pain quotidien* », FNAM). La gestion se limite à une répartition des liquidités disponibles au quotidien, d'autant que les revenus sont fluctuants et non assurés pour le chef d'unité lui-même et a fortiori pour les « employés ». Le milieu artisanal semble marqué par une relative stabilité des ressources, qui sont plus fluctuantes dans le commerce, « *pas plus de 5% des artisans vont changer de vie en 5 ans, chez les commerçants, il y en a plus qui font fortune ou qui chutent* » (FNAM) « *Le petit commerce, c'est fait pour satisfaire aux besoins primaires de la famille* » (PACD) / « *On vit au jour le jour, de quoi manger et satisfaire aux besoins primaires* » (APCMM)
- Ces personnes travaillent structurellement de façon non formalisée ; les filets sociaux sont constitués des réseaux d'entraide familiale ou extrafamiliale, dont les tons, souvent investis par les femmes (WILDAF)

Plus minoritaire, néanmoins non négligeables, l'informel compte des unités détenues par des personnes dont l'activité principale est formalisée

- De façon emblématique, on cite des fonctionnaires qui investissent dans des activités génératrices de revenus d'appoint, ou des acteurs économiques d'envergure avec

certaines 'activités cachées', à titre d'exemple des activités de transport par camions, qui peuvent s'exercer sans contrainte de formalisation, et avec une invisibilité 'légale' de l'entreprise

- Les 'propriétaires' de ces unités économiques peuvent avoir de hauts revenus et de très bonnes conditions matérielles de vie, « *Ils vont se faire soigner en Tunisie ou en France* » (CS)
- Le caractère informel est motivé par le désir d'anonymat, soit 'illégalité' pour échapper à la ponction fiscale, soit 'discrétion' posée comme une valeur sociale opposée à l'ostentation, « *C'est pour vivre heureux, vivons cachés, tu peux voir quelqu'un mal habillé mais qui a une fortune* » (CS)

L'emploi informel dans le formel, surtout envisagé pour les employés de commerces en boutiques, avec une rétribution « *de la main à la main* » et fluctuante, estimée par la CCIM à environ 2 000 francs par jour travaillé. Certains emplois semblent être occupés par des personnes en recherche d'emploi dans l'informel et « acceptant » une période de travail à (plus) faible salaire.

Concernant les rémunérations, le draft de l'EPAM mentionne :

- La disparité des situations et l'existence de hauts revenus dans l'informel, pour autant minoritaires et en moindre proportion que dans le formel
- L'augmentation des revenus en fonction du niveau d'étude, ce qui traduit la reconnaissance des qualifications, *Une étude portant sur le secteur urbain en 2001-2002 confirme l'existence de primes à l'éducation dans le secteur informel. Selon les résultats de cette étude, une année supplémentaire d'étude se traduit par une augmentation de revenus de 5 % dans le secteur informel, contre 7 % dans le secteur privé formel et 10 % dans le secteur public.* » (EPAM 2010, draft,)
- L'augmentation du travail à temps partiel et/ou temporaire d'une façon générale, mis en parallèle avec la plus grande flexibilité du travail

2. L'absence de consensus autour des enjeux de la formalisation

D'une façon générale, la majorité des acteurs tend à une justification 'culturelle' de l'informel, jugée nécessaire dans une économie largement animée par des 'micro-acteurs'.

« Si nos économies existent, c'est grâce à l'informel. Si on devait supprimer l'informel, qu'est-ce qui resterait ? » (APCMM)

Dans ce contexte, la formalisation est envisagée selon trois axes selon les acteurs :

Un axe de 'légalisation', autour de quatre enjeux :

- **Un enjeu de finances publiques** : l'informel grève le budget de l'État, en portant préjudice aux recettes fiscales (impôt et TVA),
« J'ai toujours cru que le but de la formalisation, c'est de renforcer la caisse de l'État » (ACPMM)
- **Deux enjeux macroéconomiques** : d'une part l'identification et le recensement des activités, des corps de métiers à des fins de documentation publique et d'élaboration des politiques publiques, d'autre part la dynamisation des économies en développement via l'amélioration de l'environnement du travail. La BM vise à *« lever les barrières à l'entrepreneuriat et au crédit »*, API vise à *« canaliser les flux économiques, mettre en place des mesures d'accompagnement pour créer des entreprises pérennes, permettre de fixer et de sédentariser les migrations, l'exode rural. On est en train de travailler sur la stratégie de promotion des investissements, »*
- Enfin, **un enjeu d'environnement des affaires** : la coexistence du formel et de l'informel crée une forme de concurrence déloyale.

Un axe de 'renforcement des capacités des entreprises' : qui passe par la formation professionnelle (technique et gestion), l'accès aux marchés et l'accès au crédit, afin de faire entrer les artisans dans une logique entrepreneuriale (formation, comptabilité), Rare point de consensus, les acteurs considèrent que cet appui aux entreprises, en leur permettant de se développer, favorise leur formalisation de fait par résultante 'mécanique', et en posant des attitudes de *« redevabilité, de rendre compte »* qui impliquent la formalisation (comprise dès lors comme une 'intégration du champ de la légalité') en contrepartie de l'empowerment et notamment de l'accès aux marchés publics.

« Nous on ne dit pas aux gens de s'organiser pour payer leurs impôts, nous c'est l'entreprise du point de vue gestion, c'est pas la citoyenneté. Quelqu'un qui va se développer va sortir de l'anonymat » (CS)

« La vision de SC, c'est la promotion des PME... l'objectif final, c'est l'emploi des jeunes » (SC)

Un axe de 'sécurisation'. Surtout porté par l'ONG WILDAF, qui focalise sur la précarité économique des commerçantes sur les marchés, précarisées à la fois par leur statut

« d’informelles », et qui subissent l’arbitraire des agents de la force publique, « *elles sont là depuis quinze ans, mais leurs places leur sont enlevées car on leur dit « vous êtes dans l’informel [...] Parfois la police leur enlève toutes leurs marchandises en leur disant qu’elles occupent le trottoir, on doit faire le tour des commissariats pour récupérer* » et par leurs faibles moyens face à la flambée des prix des emplacements, « *A Baco Djikoroni, tu achètes 2m2 à 500 000 francs* » (Wildaf). WILDAF travaille notamment avec l’Association des Commerçantes, qui vise à la formalisation comme moyen de sortir de la précarité et comme moyen de développement économique (position légale face aux pouvoirs publics, détention de moyens de paiement, référent bancaire, accès au crédit...).

Les conditions de travail ne constituent pas une problématique centrale des acteurs rencontrés. L’entreprise est considérée à la fois comme un lieu de profit et de productivité comme investie d’une mission sociale, « *un encadrement du jeune, une vocation de formation* ». Dans ce cadre de réciprocité perçu comme librement consenti, le travail productif de l’apprenti est jugé normal ; la position du BIT est souvent relativisée voire implicitement mise à distance.

« Il y a des apprentis qui travaillent de 8h à 20h, du point de vue du BIT, c’est de l’esclavage. Dans le formel, si quelqu’un travaille de 8h à 20h, c’est consenti » (ACPMM)

« C’est un manque à gagner pour l’économie, mais c’est aussi la façon dont la solidarité de notre société se construit [...] Si on veut aller au formel, ça oblige à se débarrasser du social » (APCMM)

« Le BIT veut qu’on appelle le formel l’emploi décent » (FNAM)

Voire, la Banque mondiale met l’accent, dans une optique très libérale, de ‘realpolitik’, sur l’assouplissement de l’encadrement du travail comme facteur de dynamisme économique.

3. Des divergences dans la définition de la notion même de formalité/d’informalité

La formalisation se joue sur cinq critères :

- L’identification : l’enregistrement au Registre du commerce ou au Répertoire des métiers
- Le paiement de l’impôt (réel ou synthétique)

- Le paiement d'une patente à la commune (le code du Commerce stipule que toute activité de commerce demande patente ; sur les marchés, la patente est globalement estimée de 50 à 100 fcfa par jour)
- L'emploi : un contrat de travail et la déclaration des salaires à l'INPS
- Plus secondairement, la tenue d'une comptabilité à jour

L'informel « absolu », associé à « l'économie souterraine » (CS), par nature non identifiée, est constitué d'entreprises informelles sur tous les registres. Le formel « absolu » se rapproche de l'entreprise soumise au BIC, à la seule différence que cette dernière compte plus de dix salariés (FNAM). Au-delà, les acteurs ont différentes conceptions du « moment » où l'entreprise peut être considérée comme formelle.

- Le paiement de l'impôt n'est pas considéré comme un élément suffisant ; la FNAM considère notamment que certaines entreprises de l'informel sont soumises à l'impôt réel. La majorité des acteurs considère une entreprise comme « non informelle » dès lors qu'elle est identifiée (enregistrée au RC ou au RM) et paie l'impôt, bien qu'elle continue à être « non formelle » sur les autres critères.
- Pour le PACD, le paiement de la patente par les commerçants détaillants sur les marchés suffit « *puisque l'on paie quelque chose à l'État* »

La frontière entre formel et informel est ainsi relativement lâche, et ce flou amène plusieurs acteurs (CS notamment) à opérer une distinction entre l'informel (l'invisible voire l'illégal), le non formel (entreprises qui paient l'impôt synthétique ou qui sont identifiées dans les registres consulaires) et le « totalement formel ».

De plus, la notion même de 'secteur informel' est mise à distance par la FNAM et l'APCMM, qui y perçoivent une certaine connotation péjorative et préfèrent parler des « informalités »

« Le secteur n'est pas informel, ce sont les entreprises qui sont informelles. On paie nos impôts, on a des entreprises bien implantées, on a une pyramide très structurée » (ACPM)

« Il y a certaines entreprises avec de bonnes comptabilités dans l'informel.

[...] L'État considère que le formel tient toujours sa comptabilité. » (FNAM)

4. Un environnement institutionnel très différencié sur les deux secteurs de l'artisanat et du commerce

L'économie malienne est appréhendée comme structurellement et historiquement informelle, hormis un 'noyau' formel constitué d'entreprises enregistrées à la chambre de Commerce et d'Industrie du Mali (créée au début du 20^{ème} siècle), quel que soit le secteur d'activité, incluant artisanat et agriculture.

Les entreprises soumises au BIC et les entreprises commerciales de moins de 10 salariés relèvent du ministère de l'Industrie et du Commerce. Le Registre du commerce est tenu par l'API (Agence de Promotion des Investissements), qui relève également de ce ministère.

Les entreprises artisanales de moins de 10 salariés relèvent du ministère de l'Artisanat et du Tourisme (avec une focalisation implicite sur l'artisanat d'art). Depuis les années 1990, notamment sous l'impulsion des PTF (services de coopération, ONG), les secteurs de l'artisanat de l'agriculture ont été dotés d'institutions corporatistes et parapubliques (FNAM, CM, CA). Le Répertoire des métiers est géré par les CM.

Les structures qui animent l'artisanat considèrent d'une façon générale que le commerce est plus ou mieux appuyé par l'État et les PTF. Le secteur de l'artisanat est perçu comme moins visible que le commerce, moins valorisé en termes d'apport à l'économie nationale, ce qui est également perçu comme une cause du moindre investissement dont il fait l'objet. L'APCMM note que la rétribution de certaines taxations est toujours entièrement reversée à la CCIM, et non partagée entre les deux structures. De plus, la question de la décentralisation a pour la FNAM drainé bon nombre de PTF qui auparavant soutenaient l'artisanat, ex. la coopération allemande.

5. Des résistances et des freins structurels à la formalisation

Trois freins à la formalisation sont associés aux chefs d'unités économiques :

- Une méfiance vis-à-vis des institutions et notamment de l'État, du pouvoir, des agents de la fonction publique...
 - « *L'artisan préfère rester dans l'informel* » (FNAM)
 - « *Les artisans ont une peur bleue de l'administration ; quand on va voir un artisan, il a peur qu'on le dénonce aux faama* » (APCMM)
- Le rejet des formalités, des documents, de la 'paperasserie' (y compris les statuts, la comptabilité, etc.), pour des personnes parfois non ou très peu scolarisées, analphabètes, sans aucune familiarité avec les procédures de type administratif et l'écrit d'une façon générale

- Et la méconnaissance des cadres institutionnels, y compris le RM (API)
- Le désir d'échapper à la fiscalité ; ce frein à la formalisation se joue sur deux registres :
 - La pression fiscale elle-même, notamment du fait du barème de l'impôt synthétique,
 - « *Souvent, les impositions sont à des taux qui ne favorisent pas cette sortie de l'informel.* » (CS)
 - Le cadre d'identification et de recouvrement des taxes (impôts, TVA). Tous les acteurs évoquent la corruption des agents du fisc à la fois en termes de relation avec les entrepreneurs (des formes de harcèlement, de racket) et de détournement des contributions, comme autant d'arguments voire d'excuses à l'évasion fiscale, à la non déclaration, au non formel.

La formalisation des entreprises est associée aux motivations à sortir des contraintes qui pèsent sur l'informel :

- L'impossibilité de répondre aux offres de marchés publics de l'État et des collectivités décentralisées (il faut être répertorié au RC ou au RM pour pouvoir accéder au marché). Les assemblées consulaires mettent l'accent sur la motivation à la formalisation que représente l'accès aux marchés publics. Néanmoins, ce caractère incitatif est battu en brèche par trois éléments :
 - La BM relativise cette contrainte du fait que les marchés publics ne représentent que 20% du PIB national, et que dès lors l'informel a accès à un marché privé très important,
 - De plus, les règles d'attribution des marchés publics ne sont pas toujours strictement respectées. La CS comment l'APCMM pointent le fait que certains marchés de l'État (présidence, ministères, administrations décentralisées) sont attribués à des acteurs de l'informel, « *L'État pousse l'État dans l'informel, du fait de celui qui est chargé de traiter les marchés* » (APCMM)
 - Enfin, le formel et l'informel sont parfois associés, et fonctionnent en synergie ; certaines entreprises formelles ont recours aux informels en sous-traitance pour pouvoir répondre aux marchés publics
- L'impossibilité de bénéficier des politiques publiques, notamment les formations de type Dual.

- Mais ces formations ne concernent qu'un très faible nombre d'apprentis et plus encore d'entreprises (cf. infra)
- Les bakchich répétés aux agents du fisc, qui dépassent parfois le montant de l'impôt légal, ce qui pourrait pousser certains entrepreneurs à se déclarer aux services fiscaux.

La sécurisation sociale est également posée comme un désir de certains entrepreneurs pour se formaliser. Néanmoins le cadre INPS est considéré à la fois comme onéreux pour l'employeur, aussi bien pour lui-même que pour ses 'employés' et comme difficile à intégrer à une structure de revenus aléatoire et sans comptabilité.

« Si on considère les conditions de travail dans les entreprises artisanales, les employeurs ont du mal à payer leurs employés. Même pour eux, ils ne paient pas les charges INPS. » (FNAM)

Deux types d'activités sont néanmoins plutôt marqués par une plus large formalisation :

Dans le secteur des métaux, la menuiserie métallique, qui fait figure d'emblème de l'évolution du secteur voire de la croissance économique. Ce secteur bénéficie d'une demande forte et croissante, notamment dynamisée par les offres de marché public, mais également du fait de l'essor du BTP, surtout en milieu urbain et en particulier à Bamako. Ce mouvement de formalisation est considéré comme plutôt volontaire, ou « contrepartie » de l'accès aux marchés publics. Dans le commerce, la formalisation est surtout le fait du commerce en boutique, visible et repérable par les agents du fisc notamment (formalisation « contrainte »), *Les boutiques, paient la mairie et les impôts, une boutique est un lieu identifié, qui ne peut plus être totalement souterrain (PACD)*, mais aussi du commerce des produits d'importation (matériaux de construction, téléviseurs, téléphones, informatique...), la loi obligeant un commerçant qui importe à justifier (au moins nominale) d'une activité d'export, ce qui oblige également à une certaine formalisation par rapprochement de la sphère de la légalité.

6. Des politiques publiques à l'impact encore limité

Tous les 'critères/aspects' de l'informel font l'objet de politiques publiques et/ou de projets (appui/renforcement des capacités surtout, mais aussi sensibilisation)

Cadre réglementaire du travail

L'ensemble des travailleurs du Mali est soumis au code du Travail de 1992, néanmoins, « *Le*

secteur informel est exclu du champ d'application de la législation du travail, sa raison d'être étant souvent de la contourner. » (EPAM 2010, draft,). Le SMIC est fixé à environ 28 000 fcfa. Le système de protection sociale par cotisation salariale prévue pour le chef d'entreprise et les salarié (INPS) a plutôt été définie à l'origine pour le public et les grandes entreprises privées, mais il s'élargit au privé et peu à peu intègre le petit entrepreneuriat. La définition d'un employé est une personne « *embauchée avec un contrat de travail, payée par mois et déclarée à l'INPS* ». Pour des salaires peu élevés, les taux de prélèvement sont de 18,5 % pour l'employeur et de 2,5% pour l'employé. Parallèlement, le secteur de l'artisanat est caractérisé par la notion d'apprentissage et le code de l'Artisanat prévoit différents statuts, inspirés du droit français mais adaptés aux réalités socioéconomiques. Le code de l'artisanat a été promulgué en 1995, et n'a guère évolué, « *Les lois, les textes qui régissent l'artisanat sont anciens* » (FNAME).

L'âge légal du travail formel est fixé à 14 ans (16 ou 18 ans pour certaines activités dangereuses, décrites par le Code du travail). Le DPNDSA cite (section 1.2., « Définitions ») le code de l'artisanat « *L'artisan peut se faire aider par la famille, des apprentis et/ou des ouvriers* ». La réglementation et les contraintes de la formation Dual distinguent l'apprenti, qui doit être âgé de 15 à 21 ans, l'ouvrier (vacataire payé à la tâche) et enfin le compagnon, défini comme un apprenti qui a suivi une formation de type Dual pendant 4 ans, validée par 2 à 6 ans d'expérience dans l'entreprise. La rémunération prévue pour un compagnon est fixée entre 25 et 100% du SMIC, à discrétion du chef d'entreprise ; aucune rémunération n'est prévue pour l'apprenti, qui est néanmoins « pris en charge » selon des modalités traditionnelles du secteur, système jugé justifié par l'APCMM (cf. supra)

« *Ici, on peut pas payer un apprenti, c'est social, pas pareil* » (APCMM)

« *En fait, il touche plus que le smic* » (APCMM)

En termes de doctrine internationale, l'emploi décent a été incorporé en 2008 à l'ODM 1, relatif à la réduction de l'extrême pauvreté et de la faim, « *Assurer le plein emploi et la possibilité pour chacun, y compris les femmes et les jeunes, de trouver un travail décent et productif* ». Pour autant, **il ne semble pas y avoir réellement de politique publique aujourd'hui en œuvre au Mali sur le travail décent ; le taux d'emploi semble plutôt favorisé, notamment à travers la flexibilité du travail**, « *Une étude couvrant les pays en développement conclue à un impact positif significatif mais limité de la rigidité de la législation du travail sur la taille relative du secteur informel (Djankov et Ramalho (2008)). Une autre étude (Freeman (2009) relativise cette conclusion en montrant que le secteur*

informel croît même dans les pays à législation du travail très peu contraignante. A l'évidence, plus d'études sont nécessaires pour appréhender l'impact du cadre réglementaire du marché du travail sur l'emploi, formel et informel. » (EPAM, draft, 2011)

Le travail des enfants s'avère en revanche un thème plus mobilisateur, et notamment, pour l'artisanat, du fait de la pratique sociale de l'apprentissage, c'est-à-dire un enfant ou adolescent « laissé » chez un artisan, soi disant pour y être apprenti, mais dans les faits, souvent laissé à lui-même, « *On a l'impression que les parents veulent se débarrasser de l'enfant, ensuite ils ne prennent même plus de ses nouvelles* » (APCMM). Cette pratique nuit aux enfants mais alourdit les charges des artisans ; elle est très fréquente dans les entreprises 'informelles' qui fonctionnent selon des schémas 'traditionnels', mais semble également se pratiquer dans des entreprises formelles, du fait de la difficulté des artisans à s'extraire de la norme. « *Ici, si on veut formaliser, il faut se débarrasser du social* » (APCMM)

La FNAM, l'APCMM et de nombreux PTF et ONG (Care, Save the Children, Guamina, Unicef, IFM, Strom/CS...) sont assez actifs en termes de sensibilisation sur le travail des enfants en faveur de la scolarisation : un projet interne à la FNAM (ancien projet piloté par GTZ, puis transformé en ONG) a vocation d'extraire les enfants du travail et les réinsérer dans le secteur éducatif. La FNAM cite notamment des projets menés à Kéniéba sur les sites d'orpaillage traditionnel (avec l'appui du BIT), ou à Koutiala (ONG Strom) qui mettent en place des 'centres passerelles' où des enfants de 8 à 9 ans sont scolarisés pendant 9 mois avec la perspective de leur faire réintégrer l'école, et le travail de l'ONG Guamina dans le cadre de deux projets de renforcement de l'artisanat. L'APCMM prône le fait de sensibiliser les enfants dès le primaire.

« Les pratiques évoluent là où il y a des programmes, des actions, le BIT ou d'autres partenaires, ils font des sensibilisations, des informations, sur les conditions de travail des enfants . » (FNAM)

Pour l'artisanat, l'accent est mis sur la formation professionnelle

La formation professionnelle est jugée par les acteurs de l'artisanat comme un levier pour la formalisation, à la fois en fournissant au futur artisan un bagage scolaire, en inscrivant son parcours professionnel dans le formel (convention de formation, puis contrat d'apprentissage, puis contrat de travail), enfin par renforcement des capacités, selon le schéma 'mécanique' de formalisation suite à un développement des activités. On estime que la formation professionnelle de type Dual, gérée par le FAFPA et initiée par Swisscontact (maintenant sous

tutelle du ministère de l'Emploi et de la Formation professionnelle), a formé 4 800 « jeunes » depuis l'origine, « Elle insère par an 200 puis 300 jeunes sur le marché du travail comme compagnons (APCMM, DPNDSA). L'APCMM vise le BT plutôt que le CAP comme diplôme de certification de fin d'apprentissage formel, et tente de mettre en place un certificat de qualification professionnelle lié à une formation qualifiante (2 à 3 mois dans le BTP, un mois dans la transformation alimentaire). La FNAM pousse plutôt pour des bacs professionnels.

« Les besoins sont vastes, l'État prend en charge la formation professionnelle à travers le FAFPA, on veut que l'État s'intéresse plus au secteur de l'artisanat. Il faut intégrer la formation professionnelle au niveau du lycée. Il faut lier l'éducation à la formation professionnelle et aux métiers de l'artisanat. » (FNAM)

Politique fiscale

La législation fiscale évolue de façon assez continue, sur deux axes autour de l'impôt synthétique :

- Une **harmonisation** de ce régime fiscal ; le système fiscal spécifique aux artisans, la CSA, semble n'avoir pas ou que très peu fonctionné, et a été abandonné. Les artisans sont soumis à la même législation fiscale que les commerçants,
- Un assouplissement du barème de l'impôt synthétique. Initialement, le prélèvement plancher était fixé à 14 700 fcfa et passait directement à 160 000 fcfa pour la tranche immédiatement supérieure. Ce barème a déjà été assoupli par l'introduction de tranches intermédiaires ; le prélèvement de la deuxième tranche est actuellement de 36000 fcfa, etc. Cette réforme de la fiscalité se poursuit, et est donnée comme actuellement « à l'étude au niveau de la Présidence » (APCMM).

D'après l'APCMM, cette politique allège la pression fiscale sur des unités économiques modestes, et a favorisé l'adhésion à l'impôt. En revanche, la détermination de la tranche d'imposition à laquelle chaque entreprise est taxée semble assez aléatoire voire arbitraire.

« Cet impôt synthétique permet de plus en plus à ces corps de métier de s'organiser et de faire face à la voracité des services de recouvrement ». (CS)

Le dénombrement des entreprises est perçu comme une condition favorable à l'abaissement des taux d'imposition, le calcul de l'assiette fiscale étant aujourd'hui opéré sur une faible base de contribuables. Le ministère de l'Industrie et du Commerce finance à ce sujet des campagnes de sensibilisation sous formes de sketches pour le paiement de l'impôt (PACD).

Politique de structuration, d'identification et de recensement des entreprises

Les artisans peuvent adhérer à la FNAM et aux CM de façon collective, en organisations (pouvant inclure un seul ou plusieurs corps de métier) qui se réunissent selon trois statuts : association, coopérative ou GIE. Les statistiques de la FNAM pour 2001 comptabilisent 42 200 artisans, dont 37% de femmes, regroupés en 893 organisations : 417 d'hommes, 255 de femmes et 221 mixtes. Ces statistiques n'étant pas été réactualisées, la FNAM ne connaît pas le nombre actuel de ses adhérents.

Les commerçants sur les marchés peuvent également s'organiser en associations, la mairie en est alors le répondant.

L'identification des corps de métiers et leur intégration au système n'est pas aboutie.

Dans l'artisanat, le DPNDSA définissait en 2009 171 corps de métiers regroupés en 7 catégories de métiers. La nomenclature de l'APCMM distingue aujourd'hui 11 corps de métier qui peuvent bénéficier de formations de type DUAL : mécanique et électricité auto, mégatronique, menuiserie bois, construction métallique, froid-climatisation, électronique, couture-stylisme, bijouterie, photo, mécanique engins à deux roues, coiffure-esthétique. De nouveaux corps de métiers définis par l'APCMM doivent être ajoutés : forge, banco stabilisé, pierre taillée (du fait de émergence de dalles pour le pavage à Bamako), BTP (peintre en bâtiment), filature-tissage, transformation agro-alimentaire.

Dans le commerce, le MIC a établi une liste de 176 produits vendus dans l'informel

Deux politiques publiques actuellement en œuvre s'inscrivent résolument dans la formalisation des entreprises : le PACD (programme d'appui aux commerçants détaillants) et le « guichet unique » mis en place à l'API

Le PACD, mis en œuvre par le MIC, est un programme d'action directe vis-à-vis d'un certain nombre de femmes commerçantes sur les marchés, a pour vocation à la fois la formalisation et le renforcement des capacités, notamment en rapprochant les banques de l'informel pour favoriser l'accès au crédit. Il dispose d'un budget de 1050 millions fcfa (1 600 000 €). Le programme a impliqué la mise en place d'un fonds de garantie d'État et la mise en place de 18 centres agréés de gestion au niveau national. Les bénéficiaires du programme obtiennent un crédit de 200 000 fcfa, soit 300 € et sont bancarisées ; elles suivent une formation en comptabilité simplifiée et en gestion de stock et une formation en hygiène et sécurité sanitaire

des aliments. Le programme conseille également sur la commercialisation, par exemple la production de valeur ajoutée via l'emballage des produits. Depuis un an, 720 femmes sur 36 marchés ont bénéficié de crédits, 4 700 personnes ont été formées en comptabilité simplifiée, 2 000 personnes ont été financées. A noter que ce programme semble inscrit dans les priorités présidentielles, « *Le président de la République dit qu'avant la fin de son mandat, il faut financer 100 femmes par région* » (CCIM)

Un projet similaire a été mené à partir de 2008 : le PDSA (Projet de développement du secteur de l'artisanat), qui visait au renforcement des capacités des artisans. Son budget s'est élevé à 4,44 milliards de fcfa (environ 6 millions d'euros) sur financement BOAD. Son impact a été l'enregistrement de 40 000 artisans aux RM, la formation de 3 700 artisans et leaders (dont environ un tiers de femmes) en gestion, technique, organisation, commerce international, rôles et fonctions des élus et leaders, l'accès au crédit de 836 entreprises artisanales (1,6 milliards de fcfa), la création de 890 emplois et la consolidation de 1 200 emplois. (source : DPNDSA).

L'ONG Wildaf cite également un projet (financement Ecobank) d'attribution de crédits de 50 000 fcfa à des commerçantes sur les marchés pour stimuler la bancarisation. Néanmoins elle met en doute la pérennité de ce type d'actions, « *Je me demande combien de ces femmes ont tenu* »

Ces projets sont engagés sur un principe de « démarchage » des entreprises informelles par les acteurs. Pour le PDSA, on cite « *132 missions d'information et de sensibilisation* ».

Le « guichet unique »

Cette action s'inscrit dans la facilitation de la création d'entreprise. En 2010, sous l'égide de l'OHADA, les pays de l'UEMOA dont le Mali se sont accordés sur la création d'un nouveau statut d'entrepreneuriat, visant à « *favoriser la formalisation des informels sans exiger toutes les procédures complexes* » [BM]. Ce statut est accessible à toute entreprise dont le CA est inférieur à 30 millions de fcfa pour le commerce, 20 millions pour les activités agricoles, 10 millions pour les services. Le guichet unique est mis en œuvre par API, suite à un projet engagé avec la CNUCED et la Banque mondiale, le démarrage est prévu en janvier 2012.

Le statut d'entrepreneuriat a pour objectif « *d'accompagner le processus de formalisation avec des mesures incitatives* », à savoir :

- Un délai administratif d'une heure (trois jours pour une entreprise, sachant que les formalités de création d'entreprise avaient déjà été facilitées via une réduction du délai de 26 à 8 jours).
- L'enregistrement au registre du Commerce ou au répertoire des Métiers
- L'attribution des codes professionnels (NIF, RC...)
- Un principe de « carte Entrepreneur-artisanat », qui associe à une carte professionnelle des services mis en œuvre par des partenaires (EDM, la compagnie d'assurance NSIA),
- Une information légale et fiscale
- Une assurance veuvage (NSIA, la cotisation annuelle est de 2 000 francs, la prime en cas de veuvage de 450 000 fcfa), l'ouverture dans une caisse de microcrédit d'un compte d'attente en prévision du paiement de l'impôt.
- Le système prévoit une exonération fiscale la première année d'activité néanmoins cette mesure n'est pas automatique, et son exécution nécessite que l'entrepreneur en fasse la demande.

Dans ce cadre, la formalisation des entreprises demeure volontaire, il s'agit plus de motiver à la formalisation que de contraindre.

« Il n'y a pas de démarche volontariste pour faire déclarer les gens » (API)

7. Conclusions

Le secteur formel est plus concentré à Bamako, mais au-delà, l'entreprise informelle est globalement la 'donne de fait' de l'économie, et ce de façon relativement homogène. L'informel est très largement composé de très petites unités économiques peu organisées, peu rentables et parfois peu pérennes, animées par des personnes vulnérables et dont les pratiques financières et sociales (au sens sécurité) relèvent de l'économie des ménages et non des entreprises. La formalisation ne semble pas représenter une aspiration pour ces acteurs économiques, pour des questions de coût, de complexité administrative, voire d'une façon plus générale de rapport à la formalité. La formalisation semble souvent envisagée de façon contrainte ou comme une « raisonnable contrepartie ».

Certaines politiques publiques visent à réduire les contraintes identifiées comme des freins à la formalisation : réduction de la pression fiscale sur les plus petites entreprises, des formalités de création et d'enregistrement, soutien administratif et légal. D'autres (les programmes d'appui) prennent plutôt la forme d'approches ciblées qui visent à sélectionner et soutenir un nombre restreint d'entreprises (quelques milliers au maximum) et de les accompagner dans leur processus de formalisation.

Les logiques et les objectifs des différents acteurs rencontrés apparaissent plutôt divergents quant à la question de la formalisation des entreprises. Certains acteurs (ex. WILDAF), dont la logique est plutôt axée sur les conditions de vie des personnes et les droits humains, perçoivent la formalisation comme un moyen de sécurisation (perspective plutôt convergente avec les OMD) et l'envisagent comme une nécessité. D'autres (ex. BM) dont la logique est plutôt axée sur des objectifs de macroéconomie, perçoivent la formalisation comme un moyen à la fois de dynamisation de la croissance, de stabilisation démographique/de réduction des migrations intra ou internationales et de renforcement du budget de l'État, et l'envisagent également comme une nécessité. D'autres enfin (ex. APCMM, SC, CS), dont la logique est axée sur la pérennité des entreprises et l'accès à l'emploi, perçoivent la formalisation comme l'étape ultime du développement des petites unités économiques, et ne l'envisagent pas comme une priorité au vu des enjeux et des contraintes auxquels est confrontée la majorité de ces unités. Quel que soit l'angle d'approche des acteurs, la question du travail décent apparaît très secondaire ; on favorise au contraire la flexibilité du travail comme support du taux d'emploi et de la pérennisation des entreprises.

- Annexes : liste des personnes interviewées et documents exploités

13 personnes ont été rencontrées, au cours de 9 entretiens avec des ‘experts’, de structures institutionnelles et/ou acteurs de l’économie :

1. M. Sidibé, M. Touré (APCMM), M. Diakité (FNAM) à la COFPA (Cellule Opérationnelle pour la Formation Professionnelle dans le secteur de l’Artisanat)
2. Mme Traoré (présidente), Mme Touré (conseillère technique) à la FNAM (Fédération Nationale des Artisans du Mali)
3. M. Sidibé, assistant du secrétaire général de la CCIM (Chambre du Commerce et d’Industrie du Mali)
4. M. Maiga, chargé de programme à l’ONG Swisscontact
5. Mme Bouaré, chargée de mission à l’ONG WILDAF
6. M. Diallo, coordinateur du Programme d’Appui aux Commerçants Détaillants (direction du Commerce, ministère de l’Industrie et du Commerce)
7. M. Maiga, chargé de programme – formation professionnelle et emploi – à la Coopération suisse
8. Mme Keïta, chargée de programme à l’API (Agence de Promotion des Investissements)
9. M. Diop (macroéconomiste), M. Magassouba (économiste de l’environnement des affaires) à la Banque mondiale

Ont été exploités :

- Le Code du travail du Mali
- Document de présentation de la FNAM (données statistiques des adhérents à partir d’une enquête publiée en 2006)
- Le Document de politique nationale de développement du secteur de l’artisanat 2009-2012
- Deux études réalisées par Swisscontact : Étude sur l’insertion professionnelle des jeunes issu(e)s du système de la formation par apprentissage de type dual au Mali (2010), Étude d’impact de la formation professionnelle de type dual du Programme d’appui à la formation par apprentissage dans les métiers artisanaux (2004).
- Le draft du rapport EPAM 2010 (mais ce document a été obtenu de façon officieuse)

III- Études de cas : petits artisans et commerçants

- Note méthodologique

a. Choix des secteurs

Nous avons « défini » *a priori* le secteur informel sur une base juridique, à savoir, par défaut, l'ensemble des unités économiques qui ne sont pas inscrites dans le formel (institutionnel, fiscal...), qui ne peuvent en retour profiter des aides et soutiens accordés aux entreprises « formalisées ». Pour autant, ces unités ne sont pas toutes totalement dans l'informel, avec une gradation de situations. Nous avons pris comme hypothèse de travail que ces diverses situations relèvent de différences à la fois en termes de capacités/de moyens et en termes de stratégies, ce qui suppose des systèmes de contraintes et de choix « positifs ».

Le premier secteur choisi est celui du travail des métaux (forge, soudure, menuiserie métallique, construction métallique).

Ce secteur artisanal est marqué par des activités très diversifiées en termes de nature, de compétences requises, de débouchés (des particuliers aux grandes entreprises). Les unités qui le composent sont également très différenciées en termes de taille, de structure, d'installation, d'équipement. Les diverses stratégies économiques se traduisent notamment en termes de formation et de rémunération des « employés » (apprentis, ouvriers payés à la tâche, salariés...). L'étude que nous avons menée en 2009¹, centrée sur la problématique de la formation professionnelle, a montré l'impact entre la stratégie « entrepreneuriale » du chef d'unité économique et les modes d'organisation. Enfin, ce secteur est marqué par une structuration à deux niveaux : au niveau interne, via une dynamique de regroupement (fédérations d'artisans) et au niveau externe, par un fort appui opéré par de nombreuses ONG, des services de coopération, divers services de l'État.

¹ *Etude exploratoire des besoins en formation dans le secteur de la chaudronnerie au Mali (étude réalisée pour le centre de formation NègèBlon)*

Le second secteur choisi est celui du petit commerce de détail (en boutique, sur les marchés, « sur le pas de la porte » ou en ambulants), à l'exclusion des « grandes boutiques » qui sont, globalement, plus fortement engagées dans la formalisation.

Ce secteur est également marqué par des activités très diversifiées en termes de nature. Les unités qui le composent sont très homogènes en termes de taille (une personne indépendante le plus souvent, parfois deux personnes) et de structure, mais diffèrent fortement en termes d'installation et de circuits d'approvisionnement (produits achetés directement aux producteurs, à d'autres détaillants, sur les grands marchés, en région, ou en provenance de l'étranger). Ce secteur comporte une large composante féminine, notamment pour les activités les plus modestes (pas de porte, ambulants, marchés). Enfin, ce secteur est actuellement soutenu par le Programme d'Appui aux Commerçants Détaillants, qui de fait cible les vendeuses sur les marchés et vise, entre autres, la bancarisation et l'accès au crédit.

b. Cible et échantillon

Deux cibles ont été retenues : de façon prioritaire, les « chefs d'unité économique », mais également les « collaborateurs familiaux » (conjoints, enfants, parents) et les employés.

Nous avons retenus comme « chefs d'unités économiques informelles » des personnes dont les revenus proviennent principalement des activités informelles, ce qui exclut a priori les activités informelles investies par des particuliers (par exemple salariés du privé ou fonctionnaires) en recherche de ressources complémentaires. *Néanmoins, nous avons admis une exception dans le cas d'une boutique gérée par deux frères, l'un « salarié investisseur » (interviewé), l'autre menant l'activité et vivant exclusivement des revenus dégagés par le commerce, ce cas particulier permettant d'investiguer la problématique de la collaboration familiale.*

Artisans - quinze entretiens, d'une durée d'une heure à deux heures trente, ont été réalisés, pour la plupart en bambara avec un assistant de recherche comme traducteur, sinon directement en français :

- Onze chefs d'unités économiques, « patrons »
 - o Sept menuisiers métalliques (souvent noté MM dans le corps du texte)
 - Dont trois dont l'activité confine à la construction métallique et/ou la ferronnerie d'art

- Dont un avec peu d'activité et qui réalise plutôt de petites tâches
 - Un forgeron spécialisé dans la fonte de marmites en aluminium
 - Deux forgerons traditionnels
 - Un « soudeur » également petit mécanicien
- Quatre « employés »
 - Trois apprentis
 - Un « apprenti social, donné » à 14 ans à l'artisan
 - Un qui a choisi de travailler chez l'artisan
 - Un étudiant dans un centre de formation technique
 - Un « ouvrier », embauché sur une base contractuelle informelle

Commerçants – seize entretiens, d'une durée d'une heure à une heure trente, ont été réalisés en bambara avec un assistant de recherche comme traducteur :

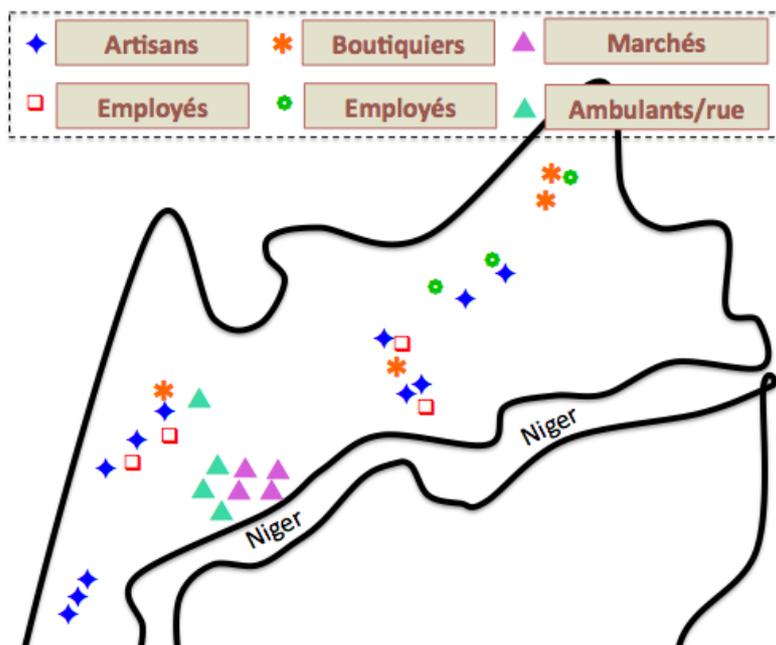
- Quatre avec des commerçants en boutique (épicerie, tissus)
 - Deux hommes et une femme exerçant eux-mêmes l'activité de commerce
 - Dont deux travaillant en collaboration avec des membres de leur famille (neveu, sœur)
 - Un salarié faisant tenir la boutique par son frère cadet
- Trois avec des « employés »,
 - Un travaillant pour son cousin en boutique de hifi et de vêtements d'occasion
 - Auparavant vendeur ambulant en brousse
 - Un travaillant pour son oncle en petite épicerie de quartier
 - Un entretien collectif avec trois employés d'une boulangerie moderne
- Cinq avec des femmes vendeuses sur les marchés (dont une installée « irrégulièrement » sur l'avenue bordant le marché)
 - Dont une employant sa jeune cousine
- Deux avec des femmes vendeuses « sur le pas de la porte »
 - Une femme vendeuse de bois, auparavant vendeuse sur un marché central mais « délogée »
 - Une femme vendeuse de fruits
- Deux avec des vendeurs ambulants
 - Un homme revendeur de chaussettes d'occasion importées, auparavant quincailler en boutique sur un marché central mais « délogé »

- Une femme vendeuse de bijoux fantaisie, également vendeuse de beignets « devant la porte »

Note : l'étude ciblant des unités économiques informelles, et vu le plus haut degré de formalisation des unités situées en centre-ville et/ou sur des « grandes artères », nous avons privilégié des quartiers périphériques et, dans les quartiers plutôt centraux, des unités situées sur des petites rues, les « carrés », unités plus modestes, et surtout moins « contrôlés » par les agents de la force publique (mairie, impôts).

- 13 entretiens ont été réalisés dans des quartiers excentrés ou périphériques (Taliko, Tchétchénie, Sébénikoro, Razel) :
 - artisans : six patrons et deux « employés » ;
 - commerçants : trois boutiquiers, un ambulant et un « employé »
- 18 entretiens ont été réalisés dans des quartiers plutôt centraux (Niaréla, Médina Koura, Hippodrome, Bagadadji, Djikoroni et Bankoni),
 - artisans : 5 patrons et 2 employés
 - commerçants : un boutiquier et deux « employés » en boutique ; un ambulant, deux vendeuses « sur le pas de la porte » et cinq vendeuses sur les marchés

Répartition géographique des entretiens



II- Le secteur de l'artisanat des métaux

A. Note préliminaire sur le secteur de l'artisanat des métaux

Le secteur du travail artisanal des métaux tel qu'il se présente actuellement est issu du développement de deux formes de travail : d'une part, le travail traditionnel de la forge (globalement, la fabrication d'objets du quotidien à une échelle très modeste avec un outillage sommaire), d'autre part du travail d'ouvriers spécialisés en construction métallique et/ou en maintenance, formés en réponse aux besoins industriels croissants surtout depuis le milieu du 20^{ème} siècle, avec des standards de réalisation et des techniques spécifiques (soudure, mécanisation du travail...). L'évolution actuelle du secteur est d'une part marquée par une croissance sur ces deux domaines et surtout par la très forte demande en menuiserie métallique parallèlement à l'essor du BTP privé et public, et à l'évolution des standards de vie matérielle des particuliers. D'autre part, les techniques des forgerons comme des menuisiers métalliques ont évolué plutôt récemment avec la demande croissante en produits en aluminium. Le secteur est ainsi caractérisé par sa capacité à créer des opportunités d'emploi, de ressources et d'expression de nouveaux savoir-faire ; il est animé par un fort dynamisme.

La sociologie du secteur ainsi que certains traits d'attitude de ses acteurs reflètent cette évolution, y compris dans les terminologies des métiers, cf. infra. Il semble que les premières unités économiques urbaines aient été surtout créées, soit par des ouvriers sortant du cadre de l'usine pour se « mettre à leur compte », avec pour certains des liens avec le tissu industriel, notamment de sous-traitance en production et/ou en activités de maintenance, soit par des forgerons, certains ayant conservé leur mode de production, d'autres ayant acquis les techniques « industrielles », « *Mon arrière grand-père, mon grand-père, mon père étaient forgerons, c'est mon père qui a appris la soudure* » (MM). Aujourd'hui, la croissance du marché induit un foisonnement des unités économiques, endogènes au secteur (enfants de forgerons, de MM...) ou exogènes (artisans d'autres catégories, personnes issues d'autres milieux sociaux). Au sein de notre échantillon, la reprise d'un atelier lors de la retraite d'un artisan, dont la reprise de l'atelier paternel, est très minoritaire (deux cas) ; la création de son propre atelier semble être le cas le plus général, ce qui imprime certaines caractéristiques et certaines dynamiques professionnelles.

On observe de fait une grande diversité de situations selon le milieu d'origine, le degré de scolarisation, la formation initiale/le mode d'apprentissage, qui influencent fortement la façon dont on entre dans le « métier », où, quand et comment on crée son atelier, et comment on évolue, y compris sur certains points de formalisation.

B. Synthèse des entretiens réalisés avec les artisans et les apprentis

1. L'univers professionnel des personnes rencontrées est très fortement enchâssé dans la sphère privée

Ceci se traduit à tous les niveaux :

- a. Les parcours qui mènent à l'activité professionnelle sont très fortement conditionnés par des déterminismes familiaux et sociaux.
- b. La création d'une unité économique se résume essentiellement au processus « d'installation » physique d'un atelier
- c. Leur structure d'activité n'est ni perçue ni vécue par les artisans comme une entreprise, mais comme le cadre d'un travail indépendant
- d. Les modes de production sont inscrits dans la « recherche du pain quotidien » (« dayirime gninina »)
- e. Les modes de production entraînent une forte vulnérabilité
- f. La gestion financière est axée sur les dépenses plus que sur les revenus
- g. L'accroissement des ressources est surtout envisagé à travers la diversification voire un changement d'activité, mais très peu par des stratégies d'amélioration de la productivité du travail.

a. Les parcours qui mènent à l'activité professionnelle sont très fortement conditionnés par des déterminismes familiaux et sociaux.

Qu'il s'agisse des apprentis et surtout des patrons (ayant été apprentis et ayant des apprentis), l'étude a fourni plus de 30 cas et expériences directes qui fournissent un éclairage sur trois sujets : le travail des enfants, la rémunération des apprentis, et au final la façon dont la culture du travail se transmet et se (re)construit dans le milieu considéré.

La notion d'apprenti et conséquemment celle d'apprentissage est une donnée structurelle du secteur et répond à deux besoins : d'une part le besoin en main d'œuvre de l'artisan, d'autre part, la nécessité d'une formation technique des « nouvelles générations ». L'entrée dans le « métier » a dans la plupart des cas été déterminée à un très jeune âge, suivant différents schémas selon l'origine familiale et le lien avec le milieu artisanal, néanmoins il existe toujours un lien individuel, direct ou via un intermédiaire, avec les unités économiques dans lesquelles on se forme et/ou on travaille : les « jeunes » entrent dans le métier, soit dans le cadre de la « collaboration familiale », soit dans le cadre de « l'apprentissage social », et évoluent ensuite, lorsqu'ils le peuvent, à partir des réseaux qu'ils ont pu créer sur cette base.

La collaboration familiale concerne les enfants d'artisans. Elle n'est pas toujours perçue comme un apprentissage, mais plutôt comme une participation « naturelle » des garçons à l'activité du chef de famille. On notera ici un premier point de différenciation assez net, même s'il ne semble pas systématique, entre, schématiquement, les forgerons/ruraux et les artisans urbains :

- Pour les fils de forgerons surtout, c'est-à-dire dans un milieu traditionnel où le métier est considéré comme héréditaire, cette entrée est perçue comme allant de soi par le père ; les enfants participent parfois dès l'âge de l'autonomie de mouvement – chez un interviewé, un garçon de trois-quatre ans activait la roue du soufflet de la forge. Leur degré de scolarisation est très faible, surtout en milieu rural. Ils ne sont pas ou peu allés à l'école, et ceux qui y sont allés ont le plus souvent fréquenté les medersas. De plus, ceux qui sont aujourd'hui forgerons n'ont pas reçu d'autre forme d'apprentissage que celle reçue dans leur famille (forge du père, du frère aîné...). Ils ont un bagage formel très faible, ce qui se traduit notamment par le fait que certains ne peuvent pas donner leur âge (ils donnent leur année de naissance) voire calculent avec peu d'aisance le nombre et l'âge de leurs enfants...
- En revanche, pour les jeunes enfants d'artisans urbains, cette collaboration est autant perçue comme un « jeu » que comme une activité, et s'effectue en parallèle avec la scolarisation qui pour certains peut être relativement poussée (relativement aux pratiques du milieu) : fin du premier cycle voire du second cycle, à l'école publique ; aucun n'a notamment de diplôme d'enseignement technique de type CAP ou BT.

En dehors de la famille, l'apprentissage est quasi exclusivement « social » : les parents « placent » l'enfant chez un artisan de leur connaissance. Tous les interviewés ont entamé leur

formation sur cette base ; néanmoins, cette pratique s'effectue selon différentes motivations et modalités.

- Sur le principe, elle constitue la première étape d'un parcours professionnel : pour les fils d'artisans, elle est inscrite dans les pratiques de milieu et amorce la formation professionnelle. Pour certaines familles (artisans ou non) elle est préférable à l'école : moins chère, et insérant directement l'enfant dans un milieu professionnel, en ce sens plus « efficace » que la scolarisation, d'autant que les parcours scolaires sont parfois difficiles, « *Je suis sorti de l'école en 6^{ème} année [note : fin du primaire], j'avais 16 ans* » [MM]. L'apprentissage peut être engagé à l'initiative des parents, mais peut être demandé par l'enfant lui-même, qui y voit une perspective plutôt intéressante. Dans ce cas, l'apprentissage commence lors de l'adolescence, vers 14 ou 16 ans.
- Néanmoins, dans certains cas, cette pratique s'amorce de façon assez négative et est quasiment coercitive pour l'enfant, et parfois punitive : le père, le frère aîné « fixe » chez un artisan de sa connaissance un enfant encore très jeune (7 – 8 ans pour le plus jeune de notre échantillon) jugé turbulent, dissipé ; le cadre professionnel est envisagé comme système de surveillance autant voire plus que de formation, « *pour éviter que j'aille me promener* », [apprenti]. Ce mode d'entrée dans l'apprentissage et la « filière » est donc plus ou moins « forcé », et s'opère en substitution ou en parallèle à la scolarisation (pendant les week-ends, vacances scolaires). Il concerne aussi bien les fils d'artisans urbains (menuisiers métalliques ou bois) que les apprentis d'autres origines.

Ce type de formation suit toujours une certaine linéarité : à l'initiale, et pendant de nombreuses années, l'enfant/adolescent effectue des petites tâches : animer la forge, faire des achats, de la peinture... On apprend « sur le tas », sans pédagogie théorique ; la formation est entièrement pratique, ce qui n'exclut pas au fil du temps des explications via des commentaires sur le travail. Cet apprentissage social n'est pas toujours formateur. D'une part, les « apprentis forcés » peuvent y montrer plus ou moins de capacités et d'intérêt (les deux étant certainement corrélés)². De plus, et en corollaire, les artisans eux-mêmes subissent parfois le poids d'un mécanisme social qui ne les avantage pas mais que la plupart peuvent difficilement refuser au nom de la solidarité et des liens sociaux, « *Si quelqu'un devient un vagabond ou une autre chose, quand tu viens le donner plutôt que de lui apprendre à*

² L'étude réalisée en 2009 montre que pour un certain nombre d'entre eux, cette expérience se solde par des échecs et des difficultés à se réinsérer professionnellement.

*travailler, il ne peut pas apprendre, toi-même qui l'as mis au monde, tu n'en peux plus de lui, est ce que c'est quelqu'un d'autre qui pourra le garder ? Il se peut qu'il vole, qu'il fasse des choses ici, bon, voilà, ce n'est pas la peine de le garder. Moi je dis aux parents que je n'ai pas de travail ou que j'ai déjà assez d'apprentis » [MM]. Conséquemment, le type d'artisan chez lequel l'enfant sera placé est conditionné par les disponibilités du « réseau », « *Quand mon père est mort, mon frère aîné a voulu me donner à un menuisier bois. Celui-ci n'avait plus de place mais il connaissait un menuisier métallique, c'est chez ce dernier que je suis allé » (apprenti).**

Dans ce contexte, il apparaît clairement que peu d'apprentis (et ainsi d'artisans) choisissent leur secteur d'activité et ainsi leur « métier ». La majorité des interviewés déclare aimer son travail. Néanmoins, derrière ce discours de façade, il semble plutôt que face à des perspectives d'emploi difficiles (faiblesse d'éducation formelle, absence de diplômes, de qualifications dans d'autres domaines, absence de réseau autre...), la personne se retrouve souvent très jeune sur des « rails » par rapport auxquels elle dispose d'une liberté de choix très limitée. Elle valorise ainsi la seule activité où elle dispose de compétences, « *j'aime ça parce que c'est la seule chose que je connais.* » [étudiant Ecica]. Le milieu des unités économiques et des travailleurs du secteur peut ainsi difficilement être qualifié de « marché du travail » ; il s'apparente plutôt à une « société d'artisans » à laquelle on appartient par naissance ou que l'on intègre par « réseau ».

Le mode social de l'apprentissage ancre la relation patron/apprenti à la fois comme « familiale » parent/enfant et professionnelle employeur/employé, situation a priori harmonieuse, « *Tu le traites comme toi-même [...] Si le travail marche, quand tu achètes une tenue de travail pour toi, tu en achètes une pour lui aussi* » [MM]. Dans la réalité, il semble que les relations entre patrons et apprentis soient parfois relativement tendues, sur le plan humain (dureté des « patrons », qui pour certains insultent, rabaissent leurs employés) que sur le plan professionnel (plus l'apprenti se sent détenteur de compétences, plus il revendique une rémunération ; en retour, le « patron » légitime l'absence de rémunération en arguant du manque d'autonomie technique de l'apprenti).

Ce système d'apprentissage semble fonctionner avec un « filtre », une forme de sélection ; certains « jeunes » peuvent graduellement entrer dans une autre phase d'apprentissage, plus réellement professionnelle, qui se traduira, d'une part par l'acquisition progressive de compétences et la réalisation de travaux réellement techniques, secondant l'artisan, d'autre

part par une reconnaissance symbolique et matérielle du travail. Cette progression n'est qu'en partie conditionnée par les aptitudes professionnelles, elle dépend également fortement de la personnalité individuelle et sociale de l'apprenti, de son anticipation, de ses réseaux (ou ceux de ses proches), des liens qu'il a pu tisser avec d'autres acteurs du secteur... Les parcours individuels montrent la capacité de certains acteurs à trouver des solutions, des systèmes (ex. formation en alternance). **La possibilité d'évoluer est clairement perçue comme relevant à la fois de l'intelligence formelle et technique, de la « débrouillardise » et des appuis sociaux.** Dans ce contexte, le parcours d'apprentissage, d'une part n'est pas totalement linéaire et varie selon les individus, d'autre part comporte des « seuils » : certains apprentis, et notamment parmi ceux placés très jeunes, semblent être « laissés pour compte » du système et dans une situation d'échec à la fois scolaire et professionnel, voire potentiellement social ; d'autres à faibles capacités demeurent apprentis, vraisemblablement « à vie » sans perspective d'évolution. Seuls ceux aux plus fortes 'capacités' (sur tous ces registres) peuvent avoir le choix de l'activité (l'un d'entre eux a refusé la construction métallique, métier qu'il juge trop dur, et a pu choisir la menuiserie métallique, mais car il a eu l'opportunité de reprendre l'atelier de son père) et de l'unité économique où ils travaillent/se forment, « *J'étais chez un cousin, pendant des années je me suis plaint à mon père, mais à chaque fois il me criait dessus, en me disant que j'étais là pour me former, que je n'avais rien à demander. C'est grâce à mon frère aîné qu'un jour j'ai pu partir* » [Apprenti]. Lorsqu'il quitte un atelier, l'apprenti peut faire valoir son expérience par un « certificat » de la part de son employeur, ce qui favorise ses démarches.

La rémunération des apprentis s'inscrit dans un cadre « conventionnel » à la limite du cadre familial et professionnel, qui ne prévoit pas de rémunération formelle « *il n'y a pas de prix entre nous* ». La seule constante transversale à la trentaine de situations restituées est le repas de midi, avec le principe du « plat commun » (et apparemment sans discrimination alimentaire). Les aspects financiers de la prise en charge de l'apprenti sont prévus par la « coutume » mais de fait très inégalement appliqués ; ils concernent éventuellement les frais de transport (payés au jour le jour selon une base fixe, max. 750 f /jour, mais qui ne sont pas toujours appliqués ; dans un cas, un apprenti travaille à une heure de marche de son « lieu de travail »), les frais de santé et des 'extras' pour les fêtes, et ultimement une rétribution du travail, soit pour des 'petits travaux' réalisés par l'apprenti, soit en cas de commande importante à la réalisation de laquelle l'apprenti participe, « *S'il y a du travail, je lui donne une somme pour le motiver, de 500 à 1 000 francs [...] quand c'est des travaux à plus de 2*

000 francs, je lui dis de payer lui-même les baguettes de soudure ». Dans tous les cas, les règlements financiers sont réalisés de la main à la main.

Le parcours de certains peut inclure des phases de travail avec différents types/contrats de rémunération : menuisier métallique dans une entreprise de BTP (salaire fixe avec contrat oral de 30 000 fcfa/mois), ouvrier dans un atelier de production possédé par un commerçant, (payé selon le travail 1 000 ou 2 000 francs par jour, évalués à environ 50 000 francs mensuels), extra chez des artisans en surcharge (payé à la tâche, 2 000 ou 3 000 par porte fabriquée). Ces opportunités sont trouvées grâce aux connaissances qu'on a pu lier soi-même ou à l'aide du réseau « *Là où j'aidais, il y a un grand frère qui fait de la tôlerie et de la peinture, il connaît quelqu'un à côté d'ici qui m'a introduit chez le patron* ». Néanmoins elles sont conditionnées par l'acceptation du père ou du « patron ». Il y a ainsi une structure assez complexe du cheminement professionnel, qui s'établit dans un cadre plus ou moins « conventionnel » de milieu par rapport auquel l'apprenti va peu à peu s'évaluer sur deux registres corollaires : la capacité à acquérir un statut plus autonome et la satisfaction de sa rémunération. Certains apprentis avec expérience peuvent ainsi peu à peu « trouver des marchés » eux-mêmes et les réaliser au sein l'atelier, dans ce cas ils conservent tout ou partie des bénéfices, ce qui les rapproche peu à peu du statut de « second ». Ce statut est relativement ambigu et se situe entre celui d'apprenti et de « patron » ; il implique un certain niveau de compétences (estimé d'après sa pertinence pour le patron : la capacité à effectuer les mêmes tâches que lui) ; le cadre de rémunération n'est pas fixé, néanmoins, d'une part la reconnaissance des compétences et d'une forme d'autonomie dans le travail, d'autre part la reconnaissance des besoins personnels (avec l'âge, notamment, le fait de devenir chef de ménage) conduisent à une plus grande « participation aux bénéfices », ce qui n'exclut pas les arbitraires, et le fait d'être soumis aux mêmes aléas de l'activité.

Les discours des patrons sont à ce sujet très différenciés, selon leur mentalité et leurs moyens. A maxima, certains reconnaissent les besoins et la nécessité de la rétribution du travail (mais ce sont surtout des chefs d'unités plutôt formalisables, voire déjà pré-formalisées), a minima, d'autres indexent la rémunération du travail des « employés » « *Mon patron répète toujours la même chose, c'est son slogan, « quand le patron ne peut pas se payer, il n'y a pas de raison de payer les autres* » [apprenti « donné »]

L'aspiration centrale de chacun est l'accèsion à l'autonomie, qui répond à plusieurs besoins. Professionnellement, l'artisanat est perçu en ce sens, « *J'ai vu que j'ai l'âge de me prendre en charge, surtout dans le Manikala [note : sa région d'origine], à un certain moment l'enfant doit prendre la relève. C'est pourquoi j'ai décidé d'ouvrir mon endroit à moi.* » [soudeur]. Socialement, le fait d'être autonome entre dans la normalité sociale, à la fois une contrainte et une « fierté » d'homme (ne pas dépendre des autres, parfois associé à la réalisation sociale du mariage). Enfin, vu le mode de rémunération, être autonome, c'est gagner plus, « *Quand tu travailles et qu'on te donne quelque chose, c'est différent de quand tu as toi-même ton lieu de travail. La façon dont le patron a évolué, je voulais l'être aussi.* » [soudeur]

Dans le cas des forgerons rencontrés, l'autonomie professionnelle est une stratégie familiale décidée par le chef de famille ; pour les menuisiers métalliques, la décision de quitter l'atelier du « patron » et le champ des possibles sont conditionnés par le sentiment de maîtrise technique et les moyens financiers (capacité d'investissement). Tous ont souhaité ou souhaitent créer leur propre unité économique.

b. La création d'une unité économique se résume essentiellement au processus « d'installation » physique d'un atelier

« Devenir patron » n'est pas associé à une création d'entreprise mais à une « installation d'atelier », perçue comme la réunion de quatre composantes : un patron avec un savoir-faire et une intelligence ; un site ; le matériel adéquat ; enfin, la main d'œuvre nécessaire à la « bonne exécution » des tâches.

L'acquisition du matériel est opérée sur finances privées. Le matériel nécessaire augmente avec la technicité du métier. Le travail de forge est entièrement mécanique sans outillage électrique : les forgerons fabriquent eux-mêmes les outils nécessaires, ce qui demande très peu d'investissement. Pour les autres activités, le prix de l'équipement est estimé à 300 000 fca (soudeur) et entre 500 000 et un million de fca pour les MM (le ou les postes à souder et le compteur électrique constituant le plus gros de ce montant, le reste étant composé d'outils plus ou moins rudimentaires : établi, scie, cisaille, perceuse/chignole, plieuse manuelle). La culture de milieu semble préconiser que lorsque l'apprenti quitte l'atelier du patron pour s'installer à son compte, le patron devrait participer à l'acquisition du matériel ; mais il semble que cela se fasse peu au sein de notre échantillon, et d'une façon générale, il est

plausible que vu l'évolution du secteur (contexte concurrentiel, multiplication des apprentis et notamment des apprentis peu désirés, augmentation du capital nécessaire), cette pratique, à supposer qu'elle ait pu être effective, soit de moins en moins systématique. Dans ces conditions, le capital d'investissement, soit est fourni par un appui social (le « jigi »), dans la famille (oncle migrant) ou hors de la famille (« grand frère » d'atelier), soit est puisé dans l'épargne personnelle. Certains apprentis ou « ouvriers » épargnent clairement en ce sens ; ceux qui ne sont pas rémunérés font des « petits boulot » : « *des travaux de gardiennage, couper du bois, faire le manœuvre dans d'autres villages... Ça n'a pas été facile* » [soudeur]. Le crédit est envisagé sur le principe, mais les apprentis sont très largement hors du système bancaire et de microcrédit, et emprunter à titre privé leur est difficile.

Trouver un site d'installation s'avère très peu problématique. Le choix du site est opéré sur des bases d'efficacité commerciale (dans la capitale pour les forgerons issus de familles rurales, avec visibilité, au bord des rues), de proximité géographique et affective (dans un quartier que l'on connaît). Le type d'activité demande schématiquement un « magasin » pour ranger les outils et un lieu de production, ouvert en général sur la rue. Les modalités d'installation sont diverses, mais le site est trouvé de façon privée, parfois au sein de la famille ou le plus souvent négocié avec un particulier, soit par contrat de location soit sous d'autres formes d'arrangements non monétaires (entretien du site par exemple), d'autant que le lien « propriétaire-locataire » se greffe parfois sur des bases de liens familiaux, sociaux. Il peut également s'associer avec un contrat de location d'habitat.

L'unité économique peut être individuelle ou collective : certains patrons sont « associés » ; néanmoins cette forme d'association semble plutôt représenter une mise en commun des moyens de production qu'une réelle mutualisation des ressources et revenus (et notamment, avec des degrés de formalisation potentiellement différents pour les divers associés, cf. supra). A proximité du marché de Médine, un site collectif spécialisé, géré par la mairie, regroupe autour de la collecte et du traitement de la ferraille plusieurs types d'artisans des métaux (forgerons, MM, mécaniciens...). Ce type de situations demeure toutefois très exceptionnel, et l'installation s'opère ultra majoritairement de façon individualisée.

Trouver de la main d'œuvre, cf. supra, ne représente ni difficulté ni contrainte économique. Les forgerons semblent conserver une tradition de travail en famille, avec un nombre très limité d'apprentis ; les activités de soudure/menuiserie/construction métallique impliquent

plus de main d'œuvre, mais là encore, le poids de l'historique et du social détermine la structure de l'atelier et surtout le nombre d'apprentis plus ou moins compétents.

Au final, la création d'un atelier n'est pas un processus standardisé, ni en termes de parcours et de compétences du « patron », ni en termes d'acquisition des ressources, ni en termes de modalités ; un atelier est un assemblage singulier réalisé individuellement, dont le seul principe est de « produire », et dont les règles de fonctionnement dépendent de diverses formes d'arrangements inégalement contractualisés et/ou officiels. Dans un cas, le « jeune » disposait du capital et de la culture de l'autonomie, mais pas du savoir-faire technique, « *Mon père était menuisier bois [...] il est décédé en 89, j'ai commencé comme apprenti dans mon propre atelier [...] Je n'étais pas seul dans l'atelier, j'avais deux personnes qui connaissaient le travail. Moi j'étais le patron, eux c'était les employés. Quand je trouve le travail, après le travail, si j'ai 120 000 francs, je partage, moi je prends deux tiers, le reste je le leur donne* » [MM]

c. Leur structure d'activité n'est ni perçue ni vécue par les artisans comme une entreprise, mais comme le cadre d'un travail indépendant

Il n'y a pas de terminologie métier fixée, on est « *forgeron* », « *menuisier métallique* », « *soudeur* », « *soudeur métallique* », « *métallique* », etc. Les patrons se désignent eux-mêmes sous la terminologie générique « *ouvriers* » en français, et/ou « *bolola baarakèla* » en bambara, qui renvoie au travail manuel de façon large et inclut ainsi l'artisanat, « *Les ouvriers, pour moi c'est tous ceux qui travaillent à la main* » [MM]. Pour autant, le terme même d'artisan n'est pas employé par les menuisiers métalliques, pour lesquels il renvoie plutôt à l'artisanat d'art et/ou à l'artisanat traditionnel, « *les potières, les cordonniers* ».

Les chefs des unités économiques, qui possèdent le matériel, sont responsables financièrement et économiquement, et sont au sommet de la hiérarchie des différents acteurs de l'atelier (apprentis, et le cas échéant seconds ou « ouvriers »), ont conscience du fait d'être les « patrons » et se désignent comme tels. Pour autant, eux-mêmes ne se sentent pas comme « chefs d'entreprise » et invoquent plutôt leur statut de « débrouillards ». De façon symptomatique, ceux qui ont les plus faibles bagages formels ne connaissent pas le mot 'entreprise', qui n'a pas d'équivalent précis en bambara. La définition même de l'entreprise demeure extrêmement floue et très variable selon les personnes, ce que traduit la diversité des

critères invoqués pour différencier l'entreprise avec leur propre unité économique. L'entreprise est perçue comme une unité formalisée, « *Ce n'est pas une entreprise, parce que, pour être une entreprise, il faut que tu prennes d'abord des agréments, si tu ne les prends pas tu ne peux pas dire que c'est une entreprise* », un groupe structuré et non une unité individuelle, « *Une entreprise c'est plusieurs personnes, moi je suis seul* », qui dispose de plus de moyens, de main d'œuvre, d'outillage, qui a accès aux banques, aux financements d'une façon générale (aides, investisseurs...) et enfin qui a accès aux marchés publics, « *Quand tu as une entreprise, tu peux travailler pour le gouvernement* ». Et, d'une façon plus globale, ils perçoivent leur unité économique dans la perspective de l'activité autonome, « *kè yènèyèrè* », « faire pour soi-même », « *Bon, ici ce n'est pas une entreprise, parce qu'ici on travaille, pour nous c'est un atelier, on vient le matin pour y travailler, quand il fait nuit on retourne à la maison et c'est tout* » [MM].

d. Les modes de production sont inscrits dans la « recherche du pain quotidien » (« dayirime gninina »)

Les productions suivent l'évolution du marché et de la demande. Les clientèles sont très diversifiées selon les créneaux d'activité et les unités : particuliers, entreprises de BTP, grandes entreprises (siège d'industrie minière), ouvriers de chantiers (par exemple, les forgerons rencontrés fabriquent et réparent les outils des ouvriers de terrassement sur un chantier de construction d'une route). Les clients des menuisiers métalliques peuvent venir d'assez loin, avec des formes de « fidélités ». Parfois, les réseaux de connaissance permettent d'avoir des commandes plus importantes. Il semble y avoir peu de démarches proactives de recherche de clientèle, qui se résument souvent au fait de relancer ses « contacts » professionnels. Au sein de notre échantillon, pas un seul ne travaille actuellement, directement ou indirectement, pour l'État ou une collectivité.

Les prix sont globalement des prix de marché, plutôt uniformes (ex. 30 000 francs pour une porte simple, jusqu'à 300 000 francs pour un portail avec ferronneries...). Le rapport de la marge sur le temps de travail semble dans tous les cas assez intéressant pour l'artisan sur le principe (par exemple 10 000 fcfa de marge brute pour une porte sur laquelle il travaille 3 heures, ou 2 000 fcfa s'il réalise une porte en sous-traitance dans un autre atelier). Les forgerons demandent quelques centaines de fcfa pour des travaux qui prennent de quelques minutes à une demi-heure, « *S'il y a du travail au vrai sens du mot, ce qu'on gagne, c'est*

plutôt beaucoup » [MM]. En cas de surcharge, il semble assez facile de faire appel à des « extras » qualifiés, soit des confrères, soit le plus souvent des « ouvriers sans atelier » ou des apprentis que l'on connaît, quitte à les « débaucher » temporairement de leur atelier.

Néanmoins, les artisans ont très peu de contrôle sur la production. Transversalement, plus le niveau technique est faible, plus les revenus sont issus de l'accumulation de « micro-activités » de tous les instants, relativement stables mais qu'il faut gérer au jour le jour. Plus le niveau technique augmente (MM) plus les revenus sont issus de chantiers et donc des entrées financières relativement importantes, mais plus ou moins espacés avec de longues périodes d'inactivité qu'il faut savoir anticiper et gérer (par exemple, un MM a fabriqué 3 portes et 2 fenêtres pour un chiffre d'affaires d'environ 150 000 fcfa vers la tabaski et 3 mois avant 7-8 portes et autant de fenêtres pour un chiffre d'affaires d'environ 450 000 fcfa ; même avec une marge brute de 30%, le revenu mensuel est assez faible). Les artisans se perçoivent surtout dans la production, néanmoins, et surtout pour les plus petits, sans outillage et/ou sans clientèle fixe, les activités de service (réparations d'objets, installation de cadres de photos...) sont essentielles et assurent souvent le quotidien.

L'achat des matériaux est géré selon les besoins, sans constitution de stock. Les forgerons travaillent le plus souvent à partir de ferraille, notamment des pièces détachées de véhicules, les menuisiers métalliques achètent quasiment à l'unité sur les grands marchés de la capitale « *j'ai envoyé l'apprenti acheter trois tiges de soudure à 50f* ».

Le cycle du travail traduit bien cette notion de « recherche du pain quotidien » ; le temps de présence à l'atelier est autant conditionné par la disponibilité que par le travail effectif, et surtout pour les plus petites unités. Le rythme de travail est prenant mais équilibré ; la plupart travaillent tous les jours sauf le dimanche (parfois un peu différent pour les forgerons), de 8-9h jusqu'à 18-19h sauf lors des « gros chantiers » pour les MM. De plus, ce cadre de travail admet des formes de souplesse, une flexibilité qui peut profiter à l'employé comme à l'employeur, y compris les apprentis, qui peuvent s'absenter, avec une tolérance par rapport à des nécessités personnelles, lors des fêtes... En revanche, la notion de vacance est exclue voire inexistante, « *Depuis que j'ai commencé à travailler, je n'ai jamais pris de vacances* » (MM, 36 ans) ; le simple fait de questionner les acteurs sur les vacances prête surtout à sourire.

e. Les modes de production entraînent une forte vulnérabilité

Certaines vulnérabilités sont structurelles et induites par le contexte concurrentiel et de hausse des prix. Le secteur est très fortement concurrentiel, et la visite des différents quartiers où se sont déroulés les entretiens (et d'une façon générale dans toute la ville) permet d'observer le foisonnement des ateliers des différents « métiers ». Ce contexte défavorise les artisans car les prix sont parfois fortement marchandés ; pour éviter de perdre la clientèle, les plus précaires acceptent parfois de travailler à perte. La plupart des interviewés n'ont pas de très hauts niveaux de savoir-faire technique, ce qui explique certainement, même chez les MM, la difficulté à « fidéliser » les clients et à valoriser leurs productions. Ces artisans sont soumis à l'augmentation des prix des matériels, et semblent peu à même de faire valoir aux clients la répercussion sur leurs propres prix, ce qui grève d'autant plus les marges. Enfin, ils sont parfois obligés d'accepter des modes de règlement défavorables. La plupart des clients paient une avance lors de la commande qui sert à payer une partie des matériaux, mais certains exigent de régler la totalité à la livraison, ce qui grève une trésorerie parfois très limitée. Enfin, et ce d'autant plus que les accords se limitent à la parole donnée, certains artisans enregistrent des défauts de paiement, parfois lors d'un contentieux sur la réalisation (par exemple sur la couleur du fil d'une chaise) parfois du fait de clients « mauvais payeurs », notamment des entreprises qui semblent tirer parti d'un rapport de force inégal avec leurs sous-traitants (un MM n'a jamais été payé par certains clients sur des travaux effectués depuis 2002). Certains artisans expriment d'ailleurs une forte méfiance vis-à-vis des entreprises, et leur préférence pour une clientèle de particuliers.

Enfin, le cadre « d'arrangement » très peu contractualisé de l'installation peut amener des ruptures, par exemple un propriétaire a exigé une augmentation du loyer « *car il disait qu'on gagnait plus que lui* », l'artisan étant alors obligé de déménager l'atelier sur un site moins intéressant, et avec une rupture de contact avec certains clients fidèles, « *quand ils viennent, ils ne leur disent pas où on est* ».

f. La gestion financière est axée sur les dépenses plus que sur les revenus

La notion de revenus est associée au fait de « gagner sa vie », c'est-à-dire être capable d'assurer ses dépenses. On retrouve bien ici les notions d'autonomie et de « pain quotidien », et l'absence de différenciation des finances professionnelles et privées. Le rythme des dépenses est quotidien, complexe et pour certains postes aléatoire : il inclut des dépenses

quotidiennes (la nourriture du ménage, celle de l'atelier, les petites dépenses du quotidien), des dépenses mensuelles (les locations de l'atelier et/ou de l'habitat le cas échéant, l'électricité, la patente, l'école), des dépenses annuelles (l'impôt pour ceux qui paient l'IS), une multiplicité de dépenses ordinaires ou extraordinaires plus ou moins prévisibles et importantes (achat des matériaux, rémunération des employés, frais de santé, sollicitations des proches).

La notion même de revenu ne fait pas sens communément.

- D'une part, elle est pensée par rapport au rythme du travail ; un MM calculera son « revenu » par chantier, ce qui vu l'irrégularité des commandes n'est pas extrapolable sur le long terme. Un forgeron, un apprenti ou un « ouvrier » calculera suivant qu'il est payé (s'il l'est) sur une base quotidienne ou plus aléatoire. De façon symptomatique, aucun interviewé n'a envisagé d'évaluer (et ne peut facilement évaluer) son revenu mensuel. En revanche, l'un des MM calcule qu'il dépense environ 150 000 francs par mois, ce qui lui permet d'évaluer (dans le contexte directif de l'entretien sur cette question) son revenu mensuel, il n'y a ainsi pas d'analyse ni de recul sur ce type de calcul.
- D'autre part, le calcul même du revenu est opéré sur des bases variables : pour la réalisation d'une porte à 30 000 fcfa, un MM déclare gagner 10 000 francs, et un autre 2 500 francs, mais dans le premier cas le calcul a porté sur la marge « brute » (prix de vente moins prix de revient), dans le second sur une forme de marge nette, « *ce que j'ai en main à la fin du travail* ». On ne compte pas les dépenses, type alimentaires si on donne en cours de journée, ni les frais divers, « *Il y a des jours où je ne gagne rien, et au maximum, une bonne journée, je peux gagner 2 000 à 2 500 francs. [...] Je donne 1 000 francs par jour pour le condiment. J'arrive le matin, je travaille, et quand j'ai 1 000 francs, je les donne à Madame [...] Je ne les compte pas dans ce que je gagne* » [forgeron]

Les charges sont très fortement variables : tous ne paient pas de loyer pour l'atelier (maximum 30 000 fcfa/mois), d'électricité (10 – 20 000 francs /mois), de plus certaines charges sont induites par les « arrangements » et non fixées par contractualisation, par exemple les aides « demandées » par la grande famille qui « prête » le magasin, « *Ce que tu paies au final à la famille, c'est plus qu'un loyer* » [MM]

Aucun ne tient de comptabilité. Beaucoup ne savent pas ou peu compter, mais d'une façon générale, et de façon plus explicative, la « tenue de comptes » est associée à des flux financiers plus importants, et aucun n'en voit l'intérêt pour de petits revenus. Les seuls bénéfiques associés à la comptabilité sont la perspective de « *savoir les bénéfices réalisés et les pertes qu'on a eues dans le travail* », à des fins d'épargne, ou de constituer un « *registre des prix* », pour (tenter de) répercuter la hausse des prix des matériaux sur le prix de vente en proposant au client des comparatifs transparents. Un MM a tenu une forme de comptabilité à cette fin d'épargne (pour les « grands travaux », un calcul des dépenses : frais de condiment, électricité, matériaux, etc. « *pour ne pas dépenser plus que le gain* »), mais la baisse de son activité l'a conduit à abandonner.

g. L'accroissement des ressources est surtout envisagé à travers la diversification voire un changement d'activité, mais très peu par des stratégies d'amélioration de la productivité du travail.

Pour les forgerons, l'activité semble souvent diversifiée. D'une part, ces personnes sont d'origine de familles d'agriculteurs et ont conservé une activité agricole. Certains « migrants » à Bamako rentrent au village pour cultiver durant la saison des pluies ; ceux qui ont une activité de menuiserie métallique peuvent employer des saisonniers pour cultiver leurs champs ; dans les cas observés, il s'agit d'une agriculture vivrière. D'autre part, ils mènent parallèlement au travail de la forge une petite activité de commerce qui porte sur de petits objets du quotidien en métal, à faible technicité : tirelires en boîte de conserve, seaux et entonnoirs en ferraille non soudée. Ce commerce semble de faible rapport, pour autant, pour l'un des forgerons interviewé, il fournit autant de revenus que la forge. L'un d'entre eux est également salarié (gardien de parking privé, sans contrat INPS).

Les menuisiers métalliques rencontrés ne mènent pas d'activité additionnelle. Les perspectives d'améliorations des revenus ne sont pour autant pas absentes de leur réflexion, mais elles sont le plus souvent envisagées en dehors de l'atelier : vu le contexte concurrentiel, un apprenti envisage d'aller s'installer « au Nord » (dans la région de Kayes) perçu comme moins concurrentiel, un autre a tenté de partir en France rejoindre un proche chez qui il espérait trouver du travail (son échec est dû à une escroquerie et non à une impossibilité de migrer).

Face à un métier que l'on n'a pas forcément choisi et que l'on maîtrise plus ou moins bien, les aspirations des plus jeunes portent essentiellement sur une autre façon de vivre l'activité (l'un d'entre eux espère parvenir à créer un atelier de menuiserie métallique et bois, y faire travailler des « employés », et lui-même chercher les marchés mais ne plus travailler en production), ou des activités dans d'autres domaines : le commerce essentiellement (quincaillerie, petit commerce en boutique de proximité, commerce international, « *aller chercher des articles en Guinée et les revendre ici, comme le grand frère ; les parfums, les produits cosmétiques* »), l'agriculture (cultures, verger)

Fondamentalement, tous visent à avoir « plus de marchés », néanmoins sans réel levier d'action. L'accès aux marchés publics représente sur le principe le principal potentiel de dynamisation de l'activité, néanmoins cette perspective n'est pas réellement envisagée. En effet, le fait de travailler pour l'État/les collectivités est attractive pour certains petits artisans, qui y voient une promesse de marché, de débouchés, d'activité... mais dans le même temps ils se sentent eux-mêmes inéligibles sur plusieurs registres : non répertoriés, sans diplôme, sans « entreprise ». Par ailleurs, les artisans qui en ont l'expérience (ou connaissent l'expérience du milieu), jugent cette perspective sans intérêt économique car, d'une part les modes de contractualisation et surtout le mode de règlement, qui prévoit un investissement du contractant et des paiements différés, sont perçus comme défavorables voire dangereux pour l'artisan, obligé d'immobiliser de la trésorerie, avec une mise en péril de l'investissement, « *En général quand ils te donnent le travail ils te donnent une avance, tu complètes pour faire le travail, et souvent on peut faire plusieurs mois après le travail sans avoir le reliquat, il faut qu'ils trouvent un autre travail à te donner, à ce moment ils te paient le reliquat. Les marchés du gouvernement se passent comme ça... par exemple les barrières au bord des routes, c'est pourquoi moi je les refuse* » [MM], d'autre part l'État est considéré comme mauvais payeur, voire non payeur du fait de la corruption, « *C'est pas agréable de travailler avec eux, parce que le chef bouffe tout l'argent avant qu'il arrive à celui qui fait le travail* » [MM].

2. Les stratégies et les pratiques de protection sociale sont opérées à très court terme

a. Le niveau matériel de vie est perçu comme satisfaisant néanmoins sans sécurisation de l'avenir

Globalement, les artisans autonomes rencontrés se qualifient également, du point de vue de leur niveau de vie, comme 'dayirimegninina' / 'dayirimesorola' (« celui qui cherche » ou « celui qui trouve » son pain quotidien) ; globalement, ils considèrent que « ça va » du fait d'être autonomes et de pouvoir prendre des proches en charge. Cette perception n'est pas corrélée avec le niveau de revenus « objectif » (notamment entre forgerons à faibles revenus et menuisiers métalliques à plus hauts revenus), néanmoins il est à remarquer qu'au sein de notre échantillon, les artisans à plus faibles revenus sont également ceux qui ont les charges les moins lourdes, à titre professionnel (quasi absence de charge pour les forgerons et le soudeur) comme à titre privé (famille nucléaire encore restreinte, faibles loyers, faible voire pas de facture d'eau et d'électricité...). Le rapport revenus/charges, pour autant qu'il soit possible de l'estimer vu les difficultés à recenser des éléments tangibles, semble relativement homogène selon les types d'activités ; il semble varier plus fortement selon le stade de vie (poids de la famille à charge), la structure du collectif familial (entraide entre frères notamment) et le degré de formalisation (montant de la patente ou de l'impôt synthétique le cas échéant), cf. infra.

Transversalement, le poids des dépenses de la vie courante (loyer de l'habitat, dépenses alimentaires et en vêtements) semble peu pesant sur ces budgets et les artisans considèrent qu'ils couvrent globalement leurs « besoins ». Les dépenses de santé ne semblent globalement pas poser problème ; certains affirment n'avoir jamais été en situation de ne pas pouvoir payer des soins de santé, y compris un apprenti (rémunéré) qui met un point d'honneur à pouvoir payer ses frais de santé sans avoir à recourir à l'aide, fut-ce celle de son « patron ». Enfin, il est à noter que ces artisans scolarisent assez largement leurs enfants, dans tous types de circuits scolaires par stratégie de « diversification », la medersa étant supposée ouvrir (selon un principe vraisemblablement mal maîtrisé mais « tenté ») d'autres perspectives que l'école « moderne » ; notamment, la fréquentation du privé est courante, du fait de la meilleure instruction et/ou meilleure discipline qui lui sont associées, d'autre part car le privé n'est pas jugé par certains réellement plus cher que le public. L'un d'eux scolarise ses enfants dans une école chrétienne américaine qui allie frais de scolarité réduits et dons alimentaires. Enfin, il

est à noter que la scolarisation des enfants, comme par ailleurs la construction d'une maison individuelle, font partie des projets de vie restitués.

D'une façon générale, les dépenses qui pèsent le plus lourdement sur ces artisans sont celles occasionnées par l'aide qu'ils apportent aux autres. Les artisans se montrent fiers d'être autonomes voire d'aider famille et parents. Ces aides et notamment celles « exigées » par la famille restée au village des « migrants », pèsent néanmoins parfois lourdement sur les budgets, grèvent l'épargne et renforcent leur vulnérabilité, « *Si ma famille me demande 50 000 francs et que j'ai 50 000 francs, je vais leur dire que j'ai 25 000 et envoyer 25 000, comme ça je garde toujours quelque chose avec moi* » [apprenti]

b. L'épargne est liquide et envisagée à court terme comme levier central de la résilience

Tous sont dans un désir d'épargne, envisagée dans une double perspective : elle est perçue comme nécessaire et le seul moyen de faire face, d'une part à la discontinuité du travail, d'autre part aux « imprévus » (ex frais de santé) ; elle supporte les potentiels projets d'investissements (installation à son compte, migration, commerce, agriculture...).

L'épargne est néanmoins limitée et irrégulière voire discontinuë. La capacité d'épargne est conditionnée par la structure des revenus ; l'un d'entre eux épargne les revenus des petits travaux (de services, sans dépenses d'achat, avec une marge brute de 100%), ou une partie des gains sur les « gros » travaux. Le capital épargné varie de 50 000 à quelques centaines de milliers de francs. A la faible capacité d'épargne s'ajoute la fluctuation des revenus et la fréquence des dépenses aléatoires, qui limite fortement les montants engagés, « *Même quand j'essaie d'épargner, il y a des imprévus qui viennent tout prendre* ». Les jeunes artisans/employés « rémunérés », pris en charge par leur famille et/ou avec peu de charges personnelles, témoignent à la fois d'une capacité de dépenses « plaisir » (grins, sorties...) et d'une forte capacité d'épargne. L'un d'entre eux, en dix ans, a épargné à hauteur d'environ trois millions de fcfa... mais les a perdus par escroquerie en tentant de migrer en France, ce qui, au-delà de l'anecdote, montre la familiarité avec les systèmes 'alternatifs' et de 'débrouillardise'.

Hormis un cas (fondeur) où l'épargne est constituée d'un stock d'objets fabriqués (à hauteur de 160 000 fcfa environ), le support privilégié de l'épargne est la liquidité conservée à domicile. Aucun interviewé ne dispose actuellement d'un compte en banque ou dans un

organisme de microfinance. Structurellement, la notion même de compte n'est pas perçue cohérente avec une « gestion de flux » sur des petits/moyens montants et à court terme. La banque surtout est perçue très positivement sur le principe (facilité d'accès, confiance, accès au crédit ultimement, et un apprenti envisage l'ouverture d'un compte en vue d'un crédit pour s'installer à son compte) mais elle est plutôt associée à une épargne à terme et à des moyens financiers plus importants que ceux dont les artisans disposent. La microfinance est jugée par certains avec plus de méfiance voire de façon critique, soit en termes de corruption, soit en termes de difficultés d'accès aux liquidités ; un menuisier métallique a clôt son compte suite à des difficultés d'accès à son épargne.

c. Les filets sociaux relèvent exclusivement de la solidarité familiale

Les filets sociaux sont largement inscrits dans les systèmes de la solidarité familiale (l'un est aidé par des membres de sa famille, un autre est secondé par ses deux frères qui « *paient le prix du sucre pour la bouillie du petit déjeuner et participent à plein d'autres choses si je leur en parle* », un autre a aidé son frère quand ce dernier était étudiant, et son frère peut l'aider), voire au titre du collectif de l'UP le cas échéant (et on notera la fréquence des artisans membres d'une UP (ex. 4 frère mariés + 2 non mariés) qui produisent et utilisent réellement les ressources en commun.

En dehors de la famille, ce sont essentiellement les liens tissés dans le milieu professionnel qui fonctionnent également comme filets sociaux. Chez certains jeunes, soit qui tendent plutôt à aider leur famille qu'à être aidés par elle, soit qui sont plus distants de l'unité familiale, ces liens sont souvent vécus comme des liens quasi familiaux, ex. les « grands frères » ; certains artisans peuvent compter sur l'aide de confrères ; néanmoins le fait de demander de l'aide semble assez mal vécu, sur le plan de l'échec ou de la défaillance.

d. La retraite n'est pas réellement anticipée et n'est envisagée qu'à titre privé et individuel

Hormis l'épargne et la solidarité de milieu, aucun système de prévoyance n'est mentionné. Sur le principe, les acteurs peuvent être intéressés par des système de protection sociale, d'assurance... mais les modalités, et les conditions d'accès perçues ne leur semblent pas envisageables, cf. infra.

La retraite notamment n'est pas préparée en tant que telle et n'offre pas de perspective claire. La notion même de retraite n'est pas conçue comme une rétribution du travail, mais comme une source alternative de revenus « lorsque tu ne peux plus travailler ». Elle est associée à deux mécanismes plutôt traditionnels et conventionnels : les enfants et, pour les MM, la reprise de l'atelier. Le soutien des enfants constitue la perspective la plus spontanément mise en avant ; la scolarisation des enfants et la « diversification » scolaire représentent un investissement réalisé en ce sens. Pour les menuisiers métalliques, il semble envisageable de concéder l'atelier à un tiers contre rétribution, néanmoins ce système n'a pas cours dans le milieu des forgerons, où la forge est à celui qui la « travaille ». Certains énoncent également les activités de « rente », commerce, agriculture, etc., néanmoins, en l'état, cette forme d'investissement n'est réalisée chez aucun.

3. La relation à la formalisation est marquée par une forte méfiance malgré les intérêts potentiels perçus en termes de protection sociale

Le registre sémantique même de formalité/formel/formalisation n'est pas connu et ne fait pas sens, y compris pour la majorité de ceux qui comprennent ou maîtrisent le français, chez qui il renvoie par proximité phonétique à la « formation » ou au fait d'être « informé », sans contenu précis et notamment sans aucun contenu de nature institutionnelle.

Les « petits » artisans (forgerons, soudeur) montrent une absence totale de familiarité avec les notions, les institutions et les procédures qui entrent dans le cadre de la formalisation. Le caractère obligatoire de l'impôt par exemple, ou des droits de patente, n'est pas connu par tous. Les artisans « urbains » sont plus au fait des principes et des composantes de la formalité, pour autant ils associent surtout à la qualité « formelle » le fait d'être « déclaré » au sens répertorié et plus en filigrane au sens fiscal, ce qui renvoie très directement à une relation avec l'État (le « gouvernement ») plutôt qu'avec les institutions corporatistes ou de la protection sociale. Or, il est clair que leur univers est entièrement construit et articulé en dehors de l'institution avec laquelle leur relation est profondément empreinte de méfiance voire dans certains cas de défiance : a minima, on évite la relation avec l'institution, a maxima on la refuse, quitte à entrer dans le contentieux, cf. infra. De plus, la formalisation n'est en aucun cas considérée comme un objectif en soi, et la question de « se formaliser » ne se pose jamais telle quelle, dans la mesure où les artisans vivent leur activité en dehors du cadre institutionnel et sont entièrement concentrés, d'une part sur les questions internes à leur atelier, d'autre part sur les questions familiales, « *J'ai d'autres soucis que de faire des calculs* ». Les deux forgerons rencontrés étant migrants et saisonniers, ils ne se sentent pas « appartenir » au milieu urbain, ni dépendre de ses institutions ; ils ne se sentent pas dans l'illégalité car leur famille « *paie l'impôt au village* ». Ce type d'attitude et d'une façon plus générale les discours sur la formalité traduisent des stratégies d'évitement de la part des artisans, qui au fond, pour la plupart, semblent préférer demeurer « cachés », voire refusent la publicité.

Les diverses composantes possibles de la formalité sont plutôt envisagées comme des aspects contraignants (les démarches, les taxes), dont la seule contrepartie positive est l'accès aux marchés publics (voire l'affectation des marchés publics aux entreprises formalisées peut être perçue comme une « obligation du gouvernement »). En ce sens, la formalisation peut être

envisagée comme un moyen/un investissement, néanmoins, vu les barrières perçues et les réticences à travailler pour l'État et les collectivités, ce levier est extrêmement peu mobilisateur, voire constitue un frein à la formalisation.

Les taxes sont des contraintes que chacun évite autant qu'il peut. Pour autant, au sein de notre échantillon, la patente surtout et l'impôt synthétique sont les éléments de formalisation les plus répandus, ce qui est à corréliser avec le fait que les « agents » des mairies surtout et du fisc semblent assez actifs et opèrent des tournées sur les sites pour exiger le paiement des droits respectifs ; leurs relations avec les artisans sont très diverses. Au besoin, et vraisemblablement face aux artisans les plus « visibles » ou les plus « florissants », les agents invoquent la force publique : menace plus ou moins virulente de saisir le matériel, de sceller l'atelier, voire de « détruire notre hangar » (le passage à l'acte semble assez rare). Néanmoins, le paiement des taxes est très peu uniforme ; il y a souvent une possibilité de négociation avec les agents en tournée ou directement aux services concernés, afin d'obtenir une réduction du montant, « *ils ont pitié de moi ; la seule chose qu'ils exigent, c'est que quand ils repassent en revenant de la tournée, je ferme la porte du magasin où je garde le poste à souder* » (ce qui indique que dans ce cas les agents sont prêts à fermer les yeux si on les « aide à ne pas voir »), et/ou de payer en dessous-de-table. Les artisans sont diversement rompus à la négociation avec le fisc et/ou la mairie ; certains paient un impôt jugé excessif (60 000 fcfa pour un menuisier métallique avec une activité et des revenus apparemment assez limités), d'autres utilisent tous les leviers possibles : l'un d'eux devrait payer 110 000 francs par an, mais entre négociations et dessous-de-table, il semble selon les années pouvoir éviter la totalité ou n'en payer qu'une partie, « *Des fois, tu comprends, vous négociez pour leur donner aussi pour qu'ils partent, parfois tu leur donnes un peu d'argent, parfois ils viennent, ils ferment la porte et ils mettent une colle la dessus, on la déchire et on ne va rien donner* ». Les forgerons (pourtant visibles) ne semblent pas inquiétés ni même approchés par les agents publics ; l'un d'entre eux considère par ailleurs ne pas devoir s'acquitter de l'impôt au nom du « droit coutumier », « *Ici on n'a jamais payé, s'ils viennent nous demander de payer, on partira dans un autre endroit* » [forgeron].

Les deux artisans inscrits dans des collectifs professionnels (site collectif du marché de Médine, association Amapros) considèrent que leur contribution/cotisation inclut le règlement de l'impôt synthétique, or le montant de cette cotisation est très inférieur au montant de l'impôt. Ce discours relève peut-être d'une attitude d'évitement et un 'jeu de naïveté', mais est également cohérent avec l'absence totale de familiarité avec les fonctionnements des

divers niveaux formels, « *Nous sommes dans Amapros, mon père a la carte. C'est la chambre des métiers. Même nos impôts, c'est l'argent des cartes qui est utilisé pour payer l'impôt. C'est l'impôt des ouvriers que je paie, je ne connais pas le nom de cet impôt. Pour les soudeurs, c'est 47 000. C'est Amapros qui paie, moi je paie Amapros 3 500 francs par an, après c'est eux qui se chargent du reste [...] leur rôle c'est de cotiser pour les ouvriers* » [MM]

Pour ceux qui paient, l'impôt n'est pas provisionné ; il est réglé avec les revenus des « premiers travaux de l'année ».

Enfin, on notera que parmi les « employés », qui chacun aspire à l'autonomie, les freins vis-à-vis du paiement de l'impôt semblent moins marqués, d'une part car cette question est encore virtuelle, mais aussi du fait de l'expérience : certains ont vu leurs patrons harcelés par les agents publics et/ou payer des dessous-de-table trop fréquents, et (encore une fois a priori) estiment plus simple de négocier avec les agents que de s'engager dans une source de tracasseries finalement peu efficace économiquement.

On retrouve les mêmes mécanismes pour la patente, néanmoins, celle-ci semble assez incontournable en centre-ville et suscite moins de résistances que l'impôt. D'une part, son caractère obligatoire est mieux connu et elle est parfois payée collectivement (site de Médine, sous l'autorité du « chef de site ») ; d'autre part, sur le principe, le paiement d'un « loyer » à la mairie est jugé plus légitime vu l'occupation du site ; enfin, elle est parfois payable au mois (voire, calculée sur une base forfaitaire de 50 francs par jour) et engage moins de revenus que l'impôt. Et ce, alors qu'objectivement, la patente représente un coût globalement similaire (voire plus élevé) que l'impôt (souvent 15 à 30 000 francs chacun). Les seuls artisans rencontrés qui ne paient pas la patente, soit n'ont jamais été mis en demeure de le faire, soit dans un cas, l'artisan considère que sa cotisation à la CM/Amapros l'exonère de cette taxe, « *J'ai dit aux gens de la mairie que je ne paie pas car j'ai la carte Amapros, ils ne sont plus revenus ici depuis.* » [MM]

L'identité, la nature et les fonctions de la Chambre des métiers sont largement méconnus, et particulièrement parmi les plus petits artisans qui n'en connaissent pas tous même le nom. Le Répertoire des métiers a une très faible notoriété.

Au-delà, parmi ceux qui le connaissent, l'image de l'organisme consulaire est relativement polarisée et indexée sur le lien opéré entre l'inscription à la CM et l'accès aux marchés publics. Certains expriment une méfiance induite par l'image d'un organisme relativement

corrompu, qui capte les marchés (dont les marchés publics) au bénéfice de ses leaders, « *Je la connais, la chambre des métiers je la connais très bien, mais... Tout ça c'est du mensonge. Maintenant, au Mali ici si tu me nommes chef de la chambre des métiers, tous les marchés, je vais les donner à mes petits frères au lieu de donner cela à d'autres personnes, c'est comme ça que cela se fait.* » [MM]. Une minorité est sensible à la perspective d'aide économique via la « distribution des marchés » que pourrait opérer la CM, néanmoins, soit il s'agit d'un artisan en difficultés (soumis à une tranche d'imposition qu'il conteste, et en perte d'activités), soit il s'agit d'apprentis qui projettent leur future installation.

En l'état, les seuls artisans membres de la CM le sont via un collectif associatif, Amapros dans un cas (adhésion souscrite par le père du « patron » actuel, et celui-ci maîtrise très mal les contours de cette adhésion), site collectif de Médine dans l'autre cas. Cette adhésion entraîne ces artisans à déclarer « *avoir un pied dans le formel* » du fait d'avoir « *tous les papiers* ». L'un d'entre eux a remarqué la baisse du montant de la cotisation à la CM, « *Avant la carte coûtait 10 000 francs, mais maintenant, tu prends quatre photos d'identité, ils te font la carte à 3 500 francs* » [MM]

Globalement, le fait d'être membre de la CM et d'Amapros est associé à plusieurs formes de bénéfices : en premier lieu, l'artisan concerné note (et joue abondamment) le statut conféré par la carte de membre face aux pouvoirs publics, qu'il s'agisse de la mairie ou de la police, en cas de contentieux et/ou de négociation. Avoir une profession, être membre de la CM et d'une corporation confère un statut civil apparemment supérieur.

L'association elle-même a des fonctions plutôt méconnues par l'artisan, qui y voit surtout un filet social potentiel, réseau de solidarité (néanmoins privé et non organique de l'association), « *Même si l'association ne te vient pas en secours, il peut y avoir quelqu'un là-bas qui te voit chaque fois et qui peut t'aider, payer l'argent pour toi.* », et une forme d'assurance « refus de paiement du client » quant à elle prévue par les statuts. Il a bénéficié de cours d'alphabétisation pour les non scolarisés, à 500 fcfa/mois, mais il a arrêté après deux ans car « *les professeurs disaient des choses moins sérieuses, des bêtises* ».

Globalement, les artisans semblent se tenir relativement à l'écart des collectifs, et si une notion corporatiste existe, elle joue plus sur la base des liens personnels que de l'appartenance à des réseaux formalisés. Le lien humain et le lien social semblent bien plus rassurants que le lien « légal » ou institutionnel.

L'INPS (Institut National de Prévoyance Sociale, organisme de sécurité sociale) a une assez forte notoriété (y compris auprès des forgerons saisonniers), néanmoins le milieu artisanal a une assez faible familiarité avec cet organisme. Aucun artisan rencontré ne cotise à l'INPS. D'une façon générale, il est plutôt associé à sa cible « historique », à savoir les agents de l'État et les salariés plus globalement, « *C'est là où les salariés viennent chercher leur argent* ». De plus, le principe d'adhésion et de cotisation, et la nature des prestations sont très largement méconnus.

L'organisme semble démarcher les artisans enregistrés à la CM (un membre de la CM de l'échantillon a été contacté par téléphone et invité à recevoir des informations, ce à quoi il n'a pas donné suite), les autres artisans n'ont jamais été en contact.

Le fonctionnement même de l'INPS est peu connu. On suppose un principe de cotisation (par ailleurs très difficile à imaginer), mais qui semble plutôt compris comme une forme d'assurance. Trois registres de bénéficiaires sont associés : principalement, la retraite, et de façon très isolée, soit l'assurance santé (prise en charge partielle des soins médicaux des enfants, des frères, en fait de tous les dépendants), soit les « allocations familiales », soit une assurance professionnelle voire privée, « *Si tu as un accident à moto, ils peuvent prendre en charge les frais de santé ou de réparation de la moto. Ça dépend si c'est toi-même ou la moto que tu as déclarée à l'INPS* ».

Sur le principe, les artisans peuvent être sensibles à la notion de retraite, néanmoins ils ne pensent pas avoir accès aux prestations de l'INPS du fait des modalités de cotisations. En effet, un tel principe ne peut être pertinent pour eux que sur un montant significatif, ce qui suppose des cotisations elles aussi significatives, qu'ils ne peuvent envisager vu la structure et les montants de leurs revenus. On associe à l'INPS des revenus supérieurs à 300 000 voire 500 000 fcfa mensuels.

4. Conclusions

La dynamique socioprofessionnelle des artisans du secteur des métaux est marquée par deux traits saillants :

- D'une part, une assez forte croissance et des potentiels de revenus intéressants (les artisans rencontrés ont des niveaux de revenus mensuels que l'on peut estimer de 50 000 à 250 000 fcfa) mais limités par le contexte concurrentiel et l'absence de contrôle et de recul sur la production et la commercialisation, ce qui amène les artisans à focaliser sur la sécurisation du présent ou du très court terme plutôt que sur la prévoyance.
- D'autre part, par la valeur de la « débrouillardise », de l'autonomie, de l'arrangement interpersonnel, de la contractualisation informelle mais sur une base éprouvée ; les pratiques traditionnelles et/ou conventionnelles, les droits d'usage, les situations de fait, etc. entrent du point de vue des artisans eux-mêmes dans une forme de « régime de droit » coutumier, au sein desquels les enfants ont une fonction de filet social (fonction qu'eux-mêmes incarnent largement vis-à-vis de leur famille). On note à cet effet une assez large méconnaissance des modalités légales de création des unités économiques, par évitement mais aussi par le sentiment de « ne pas être concerné ».

La gestion financière, et notamment la distance vis-à-vis du système bancaire/de microfinance est symptomatique de leur mode de fonctionnement ; la banque n'est pas jugée inaccessible, mais plutôt non pertinente au regard de leurs besoins et des flux financiers qu'ils doivent gérer.

Les conditions de travail des « employés » sont également emblématiques de cette dynamique générale : les cadres contractuels sont globalement conventionnels, oraux, et les modes de rémunération sont aléatoires, néanmoins avec « peu ou prou » une forme de reconnaissance symbolique et matérielle de la compétence, et des perspectives motivantes pour qui sait « naviguer » dans le milieu et ses pratiques. On notera à ce titre que les apprentis « compétents » parviennent à acquérir les conditions professionnelles et économiques de l'autonomie, dans des conditions plus ou moins difficiles néanmoins relativement sécurisées. En revanche, les pratiques d'apprentissage « social » sont problématiques en termes de travail des enfants et produisent certainement des « laissés pour compte » du système.

Dans ce contexte, la formalisation se heurte à plusieurs registres de freins :

- Elle renvoie à l'univers de l'État, vis-à-vis duquel ces acteurs se montrent très méfiants et avec lequel ils préfèrent le plus souvent « garder leurs distances », l'institution en général étant plutôt perçue comme prédatrice et source de tracasseries que comme source de droits et d'opportunités. A ce sujet, les relations des artisans avec les agents publics sont fortement empreintes d'informalité voire d'illégalité, ce qui ne peut que les conforter dans leurs perceptions.
- Elle est associée au monde de l'entreprise dont ils se sentent étrangers (absence de bagage formel, de diplôme officiel, de documents officiels, de structuration et de gestion).

Au-delà, et très schématiquement, deux « pôles » d'artisans se distinguent. Typiquement les petits forgerons et petits soudeurs sont totalement immergés dans leur réseau familial/personnel et restent absolument en dehors de l'institution. En revanche, les artisans des métiers plus techniques et plus lucratifs de la menuiserie/construction métallique peuvent être plus ouverts sur les dimensions de la formalisation, soit par souci de sécurisation et de pérennisation (éviter les ennuis, typiquement l'impôt synthétique), soit par sentiment de légitimité (par exemple la patente), soit par opportunité, à condition d'y voir un « investissement » (l'inscription à la CM rentre parfois dans cette stratégie, du fait des bénéfices d'appui et de solidarité qui peuvent lui être associés).

L'association de la formalisation à l'accession aux marchés publics fonctionne plutôt comme un frein ; elle déplace le sujet du champ de la sécurisation/prévoyance au champ de l'opportunité professionnelle, et ce de surcroît dans un contexte qui mine la pertinence de ce second champ.

En revanche, la perspective de prévoyance (cadre INPS ou tout autre cadre de protection sociale) est largement extérieure au champ de représentations de la formalisation, alors qu'elle représente l'un des bénéfices les plus pertinents pour cette population et en corollaire un levier potentiellement motivant. Néanmoins, en l'état, les modalités de cotisation à l'INPS sont envisagées comme adaptées à de plutôt hauts revenus fixes, typiquement ceux des fonctionnaires, et non à aux revenus fluctuants et souvent modestes des artisans.

Il semblerait ainsi pertinent, d'une part de repositionner la formalisation d'un cadre « étatique/officiel/institutionnel » à un cadre de sécurisation et de prévoyance sociale. L'assurance maladie et la prévoyance retraite pourraient constituer des bénéfices pertinents, à condition de rassurer sur la viabilité du système (c'est-à-dire, la souplesse en réponse aux capacités de cotisations des artisans)

III- le secteur du petit commerce

A. Note préliminaire sur le secteur du petit commerce

Il n'existe pas de réel univers professionnel organisé ou structuré du petit commerce, mais un environnement d'opportunités permettant à des particuliers d'exercer une « petite activité personnelle de commerce »

Le sous-secteur du petit commerce tel qu'il se présente actuellement est omniprésent dans la capitale et fortement multiforme, du simple fait de la diversité des types de commerce (ambulante, dans la rue « sur la pas de la porte », sur les marchés, en boutique). Il suit l'extension des quartiers et le développement des marchés, occupe tout endroit inoccupé... voire occupé, cf. les installations « illicites » qui empiètent sur les espaces publics et/ou de circulation. Selon ses moyens et ses arrangements, le « commerçant » s'installe de façon plus ou moins pérenne et physiquement marquée.

La sociologie du secteur montre une forte représentation des milieux pauvres et ruraux, qui y trouvent une économie de subsistance ; il est ainsi fortement corrélé à la dynamique d'exode rural. Néanmoins, il est également animé par des acteurs plus aisés (ou moins pauvres) qui sont plus orientés vers une recherche de « réalisation » économique, matérielle voire sociale. Ces acteurs n'ont pour la plupart aucune culture du commerce au moment où ils entament leur activité et même si globalement la moitié d'entre eux est issue de familles qui exercent une activité de commerce, on n'exerce pas le même type de commerce que ses parents, et hormis le cas spécifique des commerçantes sur les marchés (et d'une certaine manière de certains commerçants en boutique), il ne semble pas y avoir de réelle transmission d'activité.

Ce secteur est essentiellement local ; il fonctionne surtout en intermédiaire entre d'une part les producteurs ou les grossistes/grands commerçants des marchés centraux et d'autre part les consommateurs, eux-mêmes particuliers globalement pauvres ou peu aisés. Il s'inscrit néanmoins dans un circuit transrégional (ex. bois, lait) voire international, où les petits commerçants représentent le maillon final de la chaîne d'exportation de divers produits d'Occident, y compris en « recyclage » (ex. fripes). La plupart des commerçants sont « spécialisés » au sens où ils commercialisent une ou quelques catégories de produits très spécifiques, néanmoins certains peuvent changer de type de commerce et de type de produits

au gré des circonstances, qu'elles soient positives et créent des opportunités ou négatives et exigent des replis voire des « régressions ».

Le secteur est animé par un fort dynamisme du simple fait de l'accroissement de la population et de l'espace urbains, qui impriment à la fois une hausse de la demande et de nouvelles opportunités d'installation. Ce dynamisme se double d'une forte « inorganisation » ; schématiquement, le petit commerce, c'est « tout le monde, qui vend de tout, partout ».

On observe de fait une grande diversité de situations selon le milieu d'origine, les motivations à exercer une activité de commerce et les opportunités, qui influencent fortement la façon dont on entre dans le « métier », où, quand et comment on crée son activité, et comment on évolue, y compris sur certains points de formalisation.

B. Synthèse des entretiens réalisés avec les commerçants

1. L'univers professionnel des personnes rencontrées est très réduit et peu structurant

Le petit commerce est un ensemble d'activités menées fondamentalement à titre de particulier, néanmoins avec des conceptions et des préoccupations sous-jacentes de type professionnel

Ceci se traduit à tous les niveaux :

- a. Le « secteur » est extrêmement hétérogène en termes d'acteurs et de logiques/stratégies
- b. La création d'une unité économique se résume essentiellement au fait de pouvoir engager un processus d'achat-vente cyclique
- c. Leur activité est perçue et vécue par les commerçants comme un travail indépendant, avec des traits de professionnalisme mais quasiment exercé à titre de particulier
- d. Les activités de commerce visent à répondre à des niveaux de besoins et d'attentes extrêmement différenciés, selon la dynamique de chaque commerçant
- e. Les modes d'approvisionnement et de commercialisation limitent les profits et favorisent les risques et la vulnérabilité
- f. La gestion financière est axée sur des perspectives variables, mais le souci de l'équilibre financier est prégnant

- g. L'accroissement des ressources est envisagé très diversement selon le type de commerce, mais la diversification de l'offre et le passage à un type de commerce « supérieur » priment sur les solutions liées à la gestion

a. Le « secteur » est extrêmement hétérogène en termes d'acteurs et de logiques/stratégies

Les parcours qui mènent à une activité professionnelle dans le commerce sont fortement individualisés et souvent très peu linéaires.

On note de grandes différences de situations initiales, mais les interviewés viennent souvent de familles pauvres, de toutes origines professionnelles (salariés, cultivateurs, éleveurs nomades, artisans, commerçants, employés). Beaucoup sont d'origine rurale ou en tout cas non bamakoise et sont ainsi des migrants de première génération. Globalement, l'exode des hommes est motivé par une perspective professionnelle ou, plus largement, économique, celui des femmes est largement conditionné par leur mariage (dans une famille de Bamako ou suivre leur mari à la capitale). Cette origine plutôt pauvre et rurale s'accompagne d'un très faible degré de scolarisation. Très peu sont allés à l'école publique et notamment la plupart des femmes n'a jamais été scolarisée sinon dans les medersas ; une seule a été alphabétisée.

Une large majorité de ces petits commerçants a ainsi commencé à travailler très jeune, souvent avant quinze ans voire vers dix ans. Plusieurs femmes ont été « petites bonnes », dans la famille élargie ou chez des tiers. Certains ont exercé l'activité familiale d'agriculture ou d'élevage, « *Je suis né dans le Nord, dans une famille d'éleveurs (peuls). J'ai étudié au 'morikalan' [note : chez un marabout] pendant trois ans, ensuite j'ai été berger chez un oncle* » [H, boutique] ; « *Je suis né à Ségou, mon père était agriculteur. J'ai étudié au 'morikalan' pendant six ans, après j'ai arrêté et j'ai commencé à cultiver, j'avais 13 ans* » [H, ambulancier]. D'autres ont exercé les activités qui s'offraient à eux « *Mes parents étaient lépreux, j'ai toujours su que je ne pourrais pas rester à l'école, j'ai commencé à travailler vers 11 ou 12 ans, je cultivais un verger et je faisais du commerce* » [F, marché]. Même pour les rares interviewés qui ont suivi une scolarisation relativement poussée (second cycle primaire, équivalent collège français), cette dernière ne semble pas s'accompagner d'un fort bagage formel, « *Je suis allée à l'école publique jusqu'en 9^{ème} année [note : équivalent 3^{ème}], mais je n'ai pas eu de bons résultats ; j'étais déjà mariée depuis deux ans* » [F, boutique] ; « *J'ai fréquenté la medersa jusqu'en 7^{ème} année... quand j'ai quitté j'avais 23 ans* » [H, vendeur].

En corollaire, la quasi totalité des personnes rencontrées ne parle ni ne comprend le français, et l'un d'entre eux, jeune migrant d'origine peule, ne parle pas le bambara [langue véhiculaire de Bamako].

La question de l'entrée dans le commerce se pose à la fois en termes d'activité économique en soi, de « travail », et dans une perspective de recherche de revenus, ce qui s'avère relativement différencié selon le statut familial et le genre. Les rôles sociaux imposent aux hommes mariés de travailler et en tout cas de subvenir aux besoins de leur ménage voire de leur famille d'origine. Les femmes envisagent la question du travail différemment selon leur condition sociale (et celle de leur mari) et leurs aspirations personnelles.

L'entrée dans tel ou tel type de commerce s'effectue à des âges et avec des motivations très variables, des plus « subies » aux plus « volontaires ». On y entre par « filiation », par espoir d'une vie meilleure pour « *sortir de la pauvreté* », comme solution aux difficultés ou solution de repli face à des vicissitudes, pour profiter de revenus personnels (femmes et célibataires) ou alors, pour les cas les plus « positifs », avec un réel projet d'investissement dont les finalités sont plus ou moins bien définies mais qui vise à un certain bien-être matériel et social. En corollaire, les « clés d'entrée » et les processus d'initialisation de l'activité sont extrêmement différenciés.

Le déterminisme familial a joué pour globalement la moitié des personnes rencontrées, selon toutefois trois schémas : le travail des enfants, la collaboration entre parents, enfin la transmission des places sur les marchés. Quel que soit le type de commerce, les modes de participation familiale et les modalités de rétribution du travail des « parents/employés » ne semblent pas fixées ou même « orientées » par un quelconque cadre coutumier, qui fixerait de façon conventionnelle les « conditions de travail ».

- Certains commerçants aujourd'hui « autonomes » ont commencé enfants dans le cadre d'une activité de commerce sur les marchés des parents, et souvent comme vendeur de rue, ambulant ou « sur le pas de la porte ». Dans un cas, il s'agit d'une participation à l'économie familiale et le bénéfice de l'activité était reversé aux parents. Dans l'autre, il s'agit plutôt d'une « autonomisation précoce » de l'enfant : une femme a commencé à vendre des beignets à neuf ans sur conseil (ou injonction ?) de ses parents, avec une forme de prise en charge, « *J'ai commencé le commerce car mes parents me l'ont*

demandé. [...] Je ne donnais pas l'argent à mes parents... à neuf ans, on a des dépenses, par exemple les habits, les chaussures, et d'autres petites choses » [F, rue].

- L'emploi familial semble exister dans tous les types de commerce mais surtout dans le cadre du commerce en boutiques et d'une certaine façon dans le cadre du commerce sur les marchés. Par ailleurs, ou de façon corrélée, il semble que les commerçants qui ont recours à cette pratique soient relativement prospères, en tout cas au sein de notre échantillon, qui n'inclut pas le « grand commerce ».
 - o Certains jeunes rencontrés travaillent dans la boutique de leur oncle ou de leur frère aîné, c'est-à-dire qu'ils « tiennent la boutique » en l'absence du commerçant « patron ».
 - o Une vendeuse de salades et carottes sur un marché emploie sa jeune cousine adolescente pour écouler les invendus de carottes en ambulancier.
- La « filiation » est un cas relativement répandu sur les marchés, apparemment en ligne féminine : on « hérite » sa place de sa mère, sa grand-mère ou sa belle-mère. Plusieurs femmes sont entrées dans une famille de commerçants par mariage et ont commencé leur activité avec l'aide de leur belle-mère, *« J'ai commencé le commerce après mon mariage, j'avais 17 ans, je vendais des brochettes et de la salade devant la porte. Ma belle-mère avait une boutique au marché Dibida, quand elle est devenue vieille, elle me disait d'aller vendre à sa place. » [F, rue], « Quand je me suis mariée, j'ai demandé à ma belle-mère de m'aider à trouver un travail ; elle avait une place de marché qu'elle louait, elle me l'a laissée » [F, marché].*

Pour ceux qui, même membres de familles commerçantes, n'ont pas participé à l'activité familiale, l'entrée dans le commerce est issue d'une démarche purement individuelle, et les parcours sont extrêmement différenciés, qu'il s'agisse des activités réalisées avant celles de commerce, des motivations qui ont présidé au « choix » du commerce et du type de commerce réalisé. Les désirs et les opportunités sont fortement variables et sont contingentés par le sexe, le milieu (et notamment le niveau de pauvreté/richeesse des familles, ou de son propre ménage) et la personnalité de chacun.

Le commerce est souvent la seule alternative économique envisageable pour des personnes sans qualification et sans moyens

- **Soit résolument en recherche de ressources de subsistance.** Il s'agit, soit de paysans réduits à la pauvreté par les difficultés de l'agriculture, *« Notre famille*

[agriculteurs] était grande et on ne gagnait rien. Chaque année on achetait la nourriture. Donc moi-même j'ai essayé de voir et faire le commerce. Je ne connaissais rien au commerce » [H, ambulante] ; « Je suis né à Tombouctou dans une famille d'agriculteurs, je suis venu faire du commerce pour sortir de la pauvreté. » [H, boutique], soit de femmes dont les maris ne peuvent subvenir aux besoins du foyer (sans ressources, artisans à faibles revenus) « Mon mari est mécanicien, mais il n'a pas de place à lui, ils sont au bord de la route... je dois travailler pour l'aider » [F, rue], « Mon mari était militaire, quand il a arrêté il a eu un capital mais il a tout dépensé, je suis obligée de travailler. » [F, ambulante]. Cette entrée dans l'activité constitue un changement de vie parfois déstabilisant, exode pour les hommes, travail pour certaines femmes ayant travaillé avant leur mariage, qui se projetaient plutôt comme ménagères... et qui ont dû revenir au travail.

- **Soit en quête d'une activité et de revenus envisagés plutôt en termes de construction personnelle.** Il s'agit soit de célibataires qui parviennent à l'âge de travailler, « *Mon père était commerçant au grand marché ; la personne qui m'a élevé partait chaque année cultiver. Quand j'ai arrêté les études, pendant l'hivernage, je cultivais, et après je vendais en brousse des chaussures et autres produits que j'achetais à Bamako. Je ne gagnais pas grand-chose, mais c'est mieux que ne rien faire, et j'aime ça.* » [H, « employé »], soit de femmes soucieuses de s'assurer une autonomie financière et sociale qui leur permette notamment de subvenir à leurs propres besoins, « *Moi je désire travailler, sinon tu es dépendante* » [F, marché], « *Moi, c'est l'ambition de gagner quelque chose moi-même ; est-ce que les hommes peuvent prendre en charge toutes les dépenses des femmes ? Mon mari est gardien* » [F, marché].

Le commerce offre également pour certains l'image d'une activité « facile »,

- **Peu fatigante et lucrative,** notamment pour des personnes qui aspirent à un standard de vie meilleur, « *Moi je suis né d'une famille d'éleveurs du Nord, je n'aime pas travailler en brousse [...] Une fois quand j'étais jeune je suis venu chez un cousin qui faisait du commerce, et j'ai tout de suite aimé le commerce, car il vivait bien, et il ne se fatiguait pas comme avec les animaux. Depuis que j'ai vu ça, et jusqu'à maintenant, j'ai toujours aimé le commerce ! J'ai fait le berger pendant sept ans, et j'ai demandé à ma mère de me laisser partir pour travailler avec mon cousin à Bandiagara* » [H, boutique].

- **Activité « de rente » que l'on délègue**, pour des « investisseurs » eux-mêmes salariés (125 000 francs mensuels) ou migrants « *Moi je finance, [si on demande le patron] c'est moi. Comme je travaille dans le Sud du pays, c'est mon frère qui tient la boutique* » [H, « patron »], « *Le patron est en France, c'est lui qui envoie de là-bas les objets à vendre* » [H, employé]
- A mi-chemin entre ces deux situations, une jeune femme d'un ménage plutôt aisé témoigne d'une entrée dans le commerce relativement insouciant car financée par son mari migrant, « *C'est mon mari qui m'a installée, ça m'évite de ne rien faire et de me promener toute la journée, en plus c'est moi qui garde les bénéfices.* » [F, boutique].
Devant s'occuper de sa famille (et étant à l'abri des besoins matériels), elle se fait aider par sa sœur, avec laquelle elle partage les bénéfices à parts égales.

Certains migrants n'exercent pas à « plein temps » leurs activités de commerce. Divers schémas existent : soit une « rotation » au cours de l'année (agriculture pendant l'hivernage, commerce le reste de l'année, et l'on sait notamment que l'exode saisonnier est largement pratiqué dans les villages), soit une rotation selon l'année ; dans un cas deux frères tiennent la boutique bamakoise chacun un an sur deux, et l'autre année sont au village pour les activités agricoles, « *L'hivernage prochain moi je n'y vais pas. C'est mon grand frère qui part, si moi je fais une année, lui fait une année* » [H, boutique].

Le commerce s'avère ainsi un domaine d'opportunités très diverses, que les acteurs abordent avec plus ou moins de contrôle et de recul, d'anticipation, et enfin avec des attentes différenciées. Tous les commerçants n'ont pas la même ambition professionnelle. Certains demeurent dans une perspective de subsistance ou « recherche du pain quotidien », « dayirime gninina », d'autres aspirent à un certain confort de vie matérielle et sociale, d'autres enfin espèrent mettre en œuvre des formes de prévoyance.

b. La création d'une unité économique se résume essentiellement au fait de pouvoir engager un processus d'achat-vente cyclique

« Monter un commerce » n'est pas associé à une création d'entreprise ou même d'unité économique mais est perçu comme la réunion de deux composantes : un stock/capital et un lieu de vente. Le « sens du commerce » et encore plus le « sens des affaires » interviennent de façon plus périphérique. La première (et, fondamentalement, la seule) étape est la constitution

d'un stock et d'un « support de distribution » selon les ressources dont on dispose et au gré des opportunités.

Le commerce ambulante ne nécessite par nature aucun investissement matériel autre qu'un stock de produits à vendre ; le commerce « sur le pas de la porte », par définition dans les ruelles de son quartier, ne nécessite qu'une simple « assise », au maximum une table, parfois sous un auvent relativement sommaire en bois et nattes. Dans la majorité des cas, les stocks des vendeurs ambulants et « de rue » rencontrés se montent à quelques dizaines de milliers de fcfa (maximum 45 000 francs), financés soit sur fonds propres (parfois réunis via un « petit boulot » qui permet d'épargner et de constituer la première mise de fonds), « *Je suis allé chercher du travail dans l'agriculture pour avoir de l'argent et venir commencer le commerce. Après j'ai commencé pas trop grand, je prenais les mentolatum [note : baume du tigre] pour me promener avec, je gagnais un peu d'argent* » [H, ambulante], soit à crédit auprès d'un grossiste/intermédiaire qui accepte de se faire payer après écoulement des produits, ce qui suppose des liens de confiance.

Le commerce de rue, « sur le pas de la porte », nécessite en outre un lieu, sur lequel on installe un équipement très sommaire, au plus une table et une chaise sous un auvent. Ce type de commerce étant exercé soit devant chez soi, soit devant la concession d'un voisin, l'occupation du sol va de soi ou est négociée dans une relation de services réciproques entre particuliers, dans un cadre de « bon voisinage », et ne semble pas donner lieu à transaction financière.

L'installation sur les marchés est régie par les droits d'usage et la « coutume ». Sur le marché où nous avons réalisé les entretiens (Djikoroni), il ne semble pas y avoir d'administration du marché à proprement parler ; seuls les agents de la mairie, qui prélèvent les droits de patente, y représentent la force publique. Les places de marché sont acquises au moment de la création du marché, par vente ou par « droit de résidence » pour certains riverains ; cette question n'a néanmoins pas pu être approfondie, car toutes les interviewées ont « hérité » leur place. La transmission s'opère en effet apparemment le plus souvent en « lignée féminine » (on la reçoit de sa mère, sa grand-mère, sa belle-mère). Il n'y a pas pour autant de transmission du stock, qui demeure propriété individuelle, « *Je vendais pour ma belle-mère, elle, elle vendait des condiments, moi j'ai ajouté le savon, le sucre, le lait en poudre et l'huile... puisque c'était moi qui vendais, c'est moi qui rachetais les produits.*

Quand elle a vu que les condiments qu'elle avait achetés étaient vendus, elle ne m'a plus donné d'argent pour racheter, elle m'a dit de trouver ça moi-même » [F, rue]. Les marchés « anciens » sont aujourd'hui saturés, et il devient de plus en plus difficile de s'y installer. Quatre solutions permettent à un « nouvel arrivant » de s'installer : l'achat, la location, l'extension du site et l'installation « illicite ». L'achat et la location des places apparaît effectivement pratiquée, mais nous n'avons pas de donnée tangible sur ces opérations. Un nouveau site a été aménagés sur un ancien dépotoir, fournissant de nouvelles possibilités d'installation (mais toujours avec des droits d'usage bien définis), « *Quand je suis arrivée, j'étais avec un Dogon ici. C'est eux qui ont fait tout le travail de l'endroit, parce que dans l'endroit, il y avait des ordures et autres choses. Ils ont nettoyé l'endroit, appelé un camion pour ramasser toutes les ordures. Et ils ont partagé la place entre eux. La place qui lui a été donnée, c'est là que moi je suis assise, comme lui-même est parti à l'aventure* » [F, marché]. Une vendeuse s'est installée en posant des planches sur le fossé entre le marché et l'avenue qui le borde. Elle déclare ne pas avoir eu de problèmes avec le marché en lui-même mais plutôt avec les autres commerçantes qui lui reprochent une concurrence déloyale, « *Elles me disent que je suis devant et que je cache leur commerce* » [F, marché].

Le commerce en boutique nécessite à la fois un stock relativement important, un site pérenne et une structure en dur. C'est ainsi le type de commerce qui demande le plus d'investissement.

Le stock représente l'investissement le plus important (de 150 000 fcfa pour de l'épicerie à 600 000 fcfa pour une quincaillerie à l'ouverture de la boutique).

- Cet investissement peut être visé dès l'origine, avec une activité préalable durable hors du commerce pour capitaliser, « *J'ai fait dix ans comme tireur d'un pousse-pousse que je louais, je gagnais de 750 à 2 000 francs par jour, j'économisais presque tout car j'habitais chez un parent, jusqu'à ce que je puisse ouvrir ma boutique* » [H, boutique],
- Il peut sinon être réalisé par étapes successives d'activités commerciales de plus en plus florissantes, avec un parcours dès lors plutôt linéaire au cours duquel on « progresse » sur les échelons que constituent les différents types de commerce, « *Après les mentolatum, j'ai commencé à vendre des dentifrices. Je les mettais dans une charrette et les promener jusqu'à ce que j'aie de l'argent. J'ai eu un peu dans ça, j'ai commencé à vendre des vêtements. Bon j'ai eu un peu dans la vente de vêtements, j'ai commencé à vendre des produits de quincaillerie. Quand j'ai économisé jusqu'à avoir le prix d'une boutique, donc j'ai ouvert la boutique. La somme n'était pas beaucoup. Moi j'ai commencé en ce moment avec six cents mille francs. C'était une*

boutique en métal [note : en tôle]. » [H, ambulant], « J'ai commencé comme tablier, avec 30 000 francs qu'un ami de mon cousin m'avait prêtés. C'était comme une forme de stage, comme disent les Blancs. Au bout d'un temps, je l'avais remboursé et je suis devenu gérant d'une boutique pour lui. Au bout de cinq mois on a fait l'inventaire et j'avais gagné 950 000 francs, qu'on s'est partagés. Moi je suis rentré au village, j'ai fait des dépenses là-bas, et j'ai monté ma boutique ici avec 200 000 francs. » [H, boutique].

- Il peut également être financé par son capital « propre » (ou celui du mari) pour les « investisseurs, « J'avais un travail qui gagnait bien au Burkina. Quand je suis arrivé au Mali, j'avais 300 000 francs, c'est avec ça que j'ai commencé à travailler » [H, « patron »], « Les objets arrivent par container de la France ; c'est le patron qui les envoie de là-bas » [H, employé], « Mon mari a loué la boutique, m'a donné le capital pour les premiers tissus et c'est lui qui paie les factures, après c'est moi qui gère. Il est migrant, je ne sais pas ce qu'il fait » [F, boutique]

L'installation de la boutique elle-même, du « pas de porte », représente un investissement au final assez peu conséquent.

- Le petit commerce en boutique ne nécessite pas d'installation complexe, a minima un lieu, un « kiosque » en tôles et une lampe à pétrole. La boutique peut être louée, mais dans la majorité des cas elle est installée par le commerçant lui-même, « C'est moi qui ai construit la boutique ici, j'ai fait une caisse et j'ai commencé, un peu un peu » [H, « patron »], « Quand la quincaillerie a commencé à marcher, on a ouvert des boutiques en métal. On vend dedans, on ne fait pas de grande démarche » [H, ambulant]. Dans les quartiers excentrés et/ou les ruelles, l'emplacement de la boutique est négocié avec le propriétaire de la concession, sur un mode similaire à celui qui préside au commerce de « rue », néanmoins avec une contractualisation de location d'emplacement, « Je loue à la famille qui habite ici », « L'emplacement, avec le bon voisinage, je suis bien connu ici, le propriétaire me l'a donné gratuitement, mais c'est aussi le propriétaire de l'endroit que je loue pour habiter » [H, « patron »].
- La construction d'une boutique en dur exige plus d'investissement, mais certains types de négociation avec le propriétaire du lieu permettent des solutions, « J'ai un arrangement avec le propriétaire, c'est moi qui ai construit la boutique [note : en ciment], elle lui appartient mais je n'ai pas payé de loyer pendant plusieurs années. Maintenant je paie un loyer, 10 000 francs par mois » [H, « patron »]. La construction d'une boutique donne toujours lieu à un droit de propriété, qu'il s'agisse du

commerçant ou du propriétaire foncier. Dans ce contexte, il est toujours possible de louer ou d'acheter une boutique déjà existante (kiosque en tôle ou magasin en dur) ; dans un cas l'achat a porté à la fois sur le stock et la boutique en bois et en tôle, cette dernière semblant peu peser sur le prix de vente, « *J'ai acheté la boutique et le stock pour 175 000 francs, si je revendais, la boutique seulement, ce serait 25 ou 30 000 francs* » [H, boutique]. Enfin, il est possible de construire une boutique sur sa place de marché, ce qui semble ne demander aucun autre investissement ou démarche que l'assemblage des murs et du toit.

La plupart n'ont pas réellement de culture du commerce dont les principes sont appris « sur le tas ». Néanmoins certaines « bonnes pratiques » peuvent être diffusées par le bouche à oreille entre commerçants installés sur un même site ou marché, « *On discute entre nous quand même* », ou transmises au sein de la famille, « *Ma belle-mère m'a toujours dit qu'il faut être patient avec les gens qui ne paient pas quand ils ont acheté à crédit, car l'argent, ça passe, mais les bonnes relations avec le voisinage, c'est le plus important* » [F, rue]. Seul l'un d'entre eux (le seul à être membre de la Chambre de commerce) a bénéficié d'une formation délivrée par cet organisme, qu'il juge d'ailleurs très négativement, « *Non ça n'a servi à rien, on payait notre transport, on partait et on retournait comme ça et on n'avait rien comme connaissance de plus. C'est-à-dire on n'a rien appris. C'était des paroles comme, 'Tout article ou tout produit qui marche bien, c'est-à-dire dans la boutique, il ne faut pas que le stock finisse et tout ce qui ne marche pas bien, il ne faut pas aller en acheter en grande quantité', des trucs comme ça. En fait ça n'a fait que nous déranger parce qu'on fermait la boutique.* » [H, boutique].

Au final, le petit commerce est une activité créée et exercée dans un cadre de proximité, sans préparation souvent autre que financière (la constitution du stock de départ), sans négociation nécessaire ou souvent négociée dans un rapport de voisinage préexistant ou qui se crée parallèlement à l'installation du commerçant. Le commerce ambulancier est par nature anonyme ; le commerce « sur le pas de la porte » ou en boutique est opéré dans un cadre socialisé qui vise à préserver les bonnes relations interpersonnelles (et comme on le verra constitue l'un des filets sociaux de certains commerçants).

c. Leur activité est perçue et vécue par les commerçants comme un travail indépendant, avec des traits de professionnalisme mais quasiment exercé à titre de particulier

Cet état de fait est conditionné voire supporté par tous les éléments, aussi bien de l'activité que de l'environnement de ce petit commerce : installation matérielle « locale » dans le quartier/le marché, clientèle de particuliers (gens du quartier, passants) sans aucun lien avec les entreprises, fournisseurs eux-mêmes apparemment très informels (maraîchers, intermédiaires, commerçants en boutique). Le caractère fondamentalement unipersonnel de la structure des unités économiques et/ou le cadre d'entraide familiale des unités ou deux personnes travaillent, éradiquent même le plus souvent la notion de « patron ». La majorité n'a pas de vocabulaire professionnel ou technique. Les notions de qualification et encore plus de diplôme sont totalement absentes des discours, ce qui est cohérent avec l'absence de qualification formelle. De plus les notions de « savoir-faire », « compétence », « intelligence professionnelle » ne sont jamais abordées (on notera ici un point sensible de différenciation avec la culture du travail et l'acceptation de la « débrouillardise » qui imprègnent le milieu artisanal étudié). Ces acteurs économiques œuvrent sur l'espace public physique mais se vivent dans le cadre du quartier, du voisinage, donc presque sur du privé au sens « particulier ». Ils n'ont aucune familiarité avec la notion d'entreprise et le terme lui-même est rarement connu (et notamment parmi les femmes), « *Comment entreprise ? Moi je ne connais pas ça, sauf si vous me l'expliquez* » [H, ambulancier] ; Certains connaissent le mot mais l'associent au BTP, « *C'est le bâtiment, les ingénieurs* » [H, boutique].

Néanmoins, bien que les commerçants ne se conçoivent pas comme des « professionnels » au sens entier du terme, trois éléments importants témoignent d'une certaine forme de conscience d'un statut professionnel, qui n'est pas toujours mis en avant mais qui émaille certains discours (chacun de ces éléments sera détaillé infra au fil des diverses sections) :

- La notion même de **travail** avec l'identité de « commerçant » d'une part, et le **statut professionnel** et social aussi lié au type de commerce exercé.
- Le caractère central du **capital**, qui définit l'activité et la dissocie nettement des finances « personnelles » (et dans les faits, les deux sont assez peu imbriquées voire dissociées autant que possible)
- De façon plus particulière, l'organisation de certaines activités (surtout en boutique, mais pas uniquement) qui amène à évoquer des intermédiaires et des « fournisseurs/sous-traitants », des associés, des formes de gérance, les notions de « patron » et d'employés, même si la terminologie demeure relativement générique.

Ce qui se traduira notamment, de la part de certains pourtant parfois assez « éloignés » avec les termes de la formalisation, par l'intérêt suscité vis-à-vis du système du « guichet unique », cf. infra.

d. Les activités de commerce visent à répondre à des niveaux de besoins et d'attentes extrêmement différenciés, selon la dynamique de chaque commerçant

Pour les plus précaires, les revenus dégagés sont clairement destinés à une consommation de subsistance dictée par les nécessités du quotidien. Cette situation concerne surtout des vendeurs ambulants et/ou de vendeuses de rue ou sur les marchés dont les maris ne peuvent subvenir aux besoins du ménage. Dans ces cas, l'activité est globalement assez mal vécue. En effet, d'une part le fait de travailler n'est pas une aspiration pour toutes ces femmes, d'autre part ces activités correspondent aux statuts « inférieurs » du commerce. La vente ambulante surtout est relativement dépréciée, et plus encore pour les femmes, car associée à une forme de racolage. Un vendeur ambulant, boutiquier « expulsé » et en faillite, vend « par la force des choses » des chaussettes « recyclées » d'Occident, avec un regard sur le produit qui trahit la faible valorisation de son activité, « *Les stocks de chaussettes arrivent de chez les Toubabs, on m'a dit que c'étaient les chaussettes des Toubabs morts [...] Je ne sais pas d'où ça vient* » [H, ambulant]. De plus, la logique même d'une activité de subsistance (consommation systématique des faibles revenus) freine fortement les perspectives de croissance organique de l'activité, qui est compensée par le travail, fatiguant et de tous les instants, « *Je commence à 8 heures du matin et je finis à 18 ou 19 heures* » [H, ambulant], voire le cumul d'activités ; une femme enchaîne quotidiennement la vente de beignets le matin et une activité de vente ambulante le reste de la journée, « *Je commence le travail pour préparer les beignets à 4 heures, je finis la vente vers 10h, après je fais la vente ambulante jusqu'au crépuscule. [...] Ensuite chez moi je fais la cuisine et le ménage, je n'ai pas de bonne. [...] Je prépare le déjeuner et le dîner ensemble. Je me couche vers minuit* » [F, ambulante]. On notera un vécu très différent dans le cas d'une activité ambulante engagée de façon plus volontaire et à des fins plus personnelles, par un célibataire non pressuré par les charges familiales, « *Quand je partais en brousse, je circulais avec un vélo, c'était fatiguant, mais je gagnais un peu et j'aimais ça* » [H, employé].

A un autre niveau, et surtout pour des femmes dont les maris prennent en charge les dépenses courantes du ménage voire des frais de santé, **les gains sont clairement destinés à répondre**

à des besoins personnels et extraits de la perspective professionnelle. Ces femmes exercent tous types de commerce (vendeuses de rue, sur les marchés, en boutique) et vivent bien leurs activités. D'une part, elles semblent totalement autonomes et n'ont aucune pression sur le profit ou les horaires de travail autre que celle qu'elles s'imposent. Certaines choisissent de travailler le dimanche, d'autres pas, et les horaires sont variables, surtout pour celles qui se font aider par leurs enfants, et l'on notera que cette aide est un choix personnel, « *je travaille de 7h à 18h ; je vais acheter à 17h, et je commence à vendre le lendemain* », « *Je m'arrête pour cuisiner à midi, c'est mes enfants qui vendent, après ils retournent à l'école* », « *Mes enfants m'aideront quand ils auront vingt ans, avant, je préfère qu'ils aillent à l'école* ». D'autre part leurs conditions de travail sont restituées en termes positifs de socialisation, dans le cadre du bon voisinage ou des bonnes relations entre vendeuses sur les marchés (ce type de commerce concerne exclusivement des femmes au sein de notre échantillon et vraisemblablement dans la réalité. Les hommes sont plus présents sur les « grands marchés », composés de boutiques en dur ; aussi bien les commentaires que l'observation de la réalité sur les marchés surtout « alimentaires » montre que les hommes y sont très minoritaires et peu actifs au sein des étals), voire de confiance et d'entraide, « *Si tu dois t'absenter, celle d'à côté pourra vendre pour toi* ». Ces femmes déclarent globalement « aimer leur travail » ; elles ont choisi de travailler, les gains réalisés sont globalement engagés, soit dans une consommation personnelle de type « confort » (vêtements, dépenses sociales, etc.) soit dans un investissement non directement financier (notamment, la scolarisation des enfants dans le privé). Enfin certaines estiment que la vente ambulante peut être plus rentable car augmentant les volumes de vente (vendeuse de produits cosmétiques par exemple), néanmoins elles se refusent à ce type de commerce moins « respectable » et moins agréable, ce qui signe qu'à ce niveau, les aspirations personnelles (confort et statut social) prennent le pas sur la nécessité matérielle.

Les commerçants en boutique focalisent globalement sur l'investissement, et les gains sont au maximum destinés à renforcer l'activité. Cette logique est supportée par deux niveaux de motivations, l'un purement économique et l'autre plus personnel et statutaire. L'investissement est structurellement en œuvre dans ce type de commerce dont les acteurs sont ceux qui se projettent le plus dans l'avenir (avec parfois une aspiration claire à la « richesse ») voire privilégient l'avenir sur le présent. Ils sont guidés par des valeurs d'économie et de prévoyance et limitent autant que possible les dépenses de consommation, cf. supra sur leurs parcours professionnels (avoir pu « monter » ou « ouvrir » une boutique

nécessite d'avoir investi et capitalisé) et cf. infra sur leur train de vie très modeste voire frugal. En corollaire, ils expriment un souci très marqué de sécurisation de leur commerce. Plus en filigrane chez les hommes (mais très explicite pour la commerçante dont la boutique est un lieu d'occupation avant même d'être un lieu économique) le statut d'une boutique, et également du commerçant, dépend de son apparence et du stock visible (voire du type de produits plus hypothétiquement). Capitaliser (et notamment en retransformant les gains en stock) permet ainsi à la fois de maintenir sa dynamique propre et de se valoriser socialement, « *Quand j'ai ouvert, j'avais des tissus sur un seul mur, maintenant tu vois j'en ai sur deux murs, ce que je souhaite, c'est avoir des tissus sur les quatre murs et des piles au sol, que ce soit rempli* » [F, boutique].

Les rythmes de travail sont variables, néanmoins, le travail s'ancre dans une culture du « labeur » qui d'une part ignore la notion de vacances, d'autre part autorise un jour de repos hebdomadaire (le dimanche généralement, le vendredi sinon) durant lequel certains travaillent néanmoins, par nécessité de subsistance, « *Je travaille tous les jours, même le dimanche. Nous, si on ne vend pas tous les jours, ça ne nous arrange pas.* » [F, ambulante], ou pour ne pas entamer le cycle de capitalisation.

Concernant les commerçants « autonomes », la seule « règle » du travail concerne les « congés maternités ». Néanmoins, elle n'est pas fixée dans un quelconque cadre professionnel mais par la coutume sociale et donc plutôt « familiale », qui prescrit qu'une femme ne doit pas avoir d'activité durant les quarante jours qui suivent l'accouchement³. Cette règle est diversement appréciée par les femmes elles-mêmes : certaines la subissent en estimant qu'elles pourraient (et voudraient) reprendre leur activité plus rapidement, mais elles ne peuvent enfreindre la norme sociale, « *Moi j'aurais recommencé une semaine après l'accouchement, mais mon mari n'a pas voulu* », d'autres, au contraire, souhaiteraient profiter de cette circonstance pour prolonger un repos qui leur est en temps normal impossible, mais elles ne peuvent prendre ce qui serait considéré comme des « vacances ».

Concernant les « employés », les conditions de travail varient très fortement et sont globalement indexées sur la relation avec l'employeur et le type de commerce.

- Le cadre de la collaboration familiale s'associe apparemment à des rémunérations très faibles. Les « jeunes » qui tiennent les boutiques ne perçoivent aucune rémunération

³ Cette règle « sociale » s'applique également en cas de veuvage

financière, mais sont pris en charge intégralement par leur « parent-employeur ». L'un d'entre eux travaille tous les jours sans exception du petit matin jusqu'à minuit, et dort dans la boutique sur une natte. Cette situation semble bien vécue dans un cas où elle est volontaire ou en tout cas acceptée, que l'entente est bonne et que surtout le jeune peut envisager une perspective d'évolution favorable au sein de ce système, « *Quand mon oncle sera fatigué de travailler, c'est moi qui aurai la boutique* » [H, employé]. Néanmoins, elle est assez mal vécue dans le cas contraire voire elle est quasiment perçue comme une forme d'exploitation qui ne permet aucune projection, « *J'étais manœuvre de maçon, le grand frère m'a dit de venir travailler avec lui, je préfère ça au travail de maçon sur des durées de quinze jours, car on ne gagne rien et c'est fatigant. Mais moi ce que je voudrais, c'est trouver du travail sur des chantiers pendant six ou huit mois pour recommencer le commerce en brousse* » [H, employé]. La jeune femme qui travaille en ambulancier pour sa cousine reçoit 6 500 francs par mois.

- Le cadre de l'emploi hors famille est globalement plus cadré par les règles générales du travail, néanmoins, parmi les trois employés de boulangerie rencontrés, aux fonctions très diversifiées (travail au four, ménage, livraisons) les horaires, les conditions de travail et les rémunérations sont très variables : 25 000 fcfa pour l'homme de ménage (inférieur au SMIC malien), une perspective de 45 000 fcfa pour celui qui travaille au four, enfin plus de 100 000 fcfa pour le livreur (payables à moitié au quotidien, à moitié en fin de mois).

e. Les modes d'approvisionnement et de commercialisation limitent les profits et favorisent les risques et la vulnérabilité

Les marges sont souvent faibles⁴ et réalisées sur de faibles volumes de ventes, et ce sans corrélation avec le type de commerce, parfois 10% ou 15%. Il s'agit surtout, au sein de notre échantillon, des produits alimentaires d'épicerie, « *On achète le sucre à 550 francs le kilo, on le revend 600 francs* », des tissus, « *J'achète les pagnes 5 000 francs, je gagne 500 francs dessus* » [F, boutique], des bijoux fantaisie « *sur mille francs, je gagne cent ou deux cents francs* », des couches-culottes « *Ce que j'achète 5 000 francs, je le revends 5 750* » [F,

⁴ Nous calculons le taux de marge à partir de la marge additionnelle appliquée sur le prix d'achat par le commerçant. Par exemple, pour un produit acheté 1 000 francs et revendu 1 500, nous calculons une marge de 50%, ce qui correspond, avec un autre mode de calcul, à une marge brute de 33% sur le CA.

ambulante]. La préparation et vente de beignets s'avère particulièrement peu rémunératrice, « *J'achète le sac de farine 22 500 que je vends en cinq ou six jours, avec huile ça fait 60 000 francs. Après la vente, il me reste parfois 2 500 francs, parfois 5 000 francs, quand même c'est insignifiant* » [F, rue]. **Seules certaines catégories de produits permettent de dégager de plus fortes marges**, par exemple les produits maraîchers (environ 30 à 40%) les produits cosmétiques (40% de marge pour une vendeuse sur le marché). Le commerce itinérant en brousse est cité comme particulièrement intéressant en termes de marges, néanmoins avec des volumes de vente faibles, « *Ce que j'achetais 1 500 francs à Bamako, je pouvais le vendre 2 000 ou parfois 2 500 francs en brousse.* » [H, employé].

Quelle que soit la catégorie de produits, les prix sont fixés par le « marché » (y compris des produits soumis à de fortes variations saisonnières, comme certains légumes) et s'imposent d'autant plus aux commerçants que le commerce (formel ou informel) étant omniprésent, la concurrence est toujours voisine. Les marges sont donc exclusivement conditionnées aux prix d'achat. **Or, les modes d'achat ne privilégient souvent pas effets d'échelle.** Une majorité de commerçants achète par petites quantités à d'autres commerçants, surtout sur les grands marchés pour les produits non périssables (produits d'épicerie, tissus) ou à des intermédiaires. Certains produits peu demandés sont parfois achetés à des concurrents, « *On achète les cigarettes au boutiquier au bout de la rue, car on n'en vend pas beaucoup* » [H, employé]. Certains modes d'approvisionnement et de distribution en grande quantité permettent des effets d'échelle : bois de chauffage acheté directement en brousse, qui permet une marge de 50%, « *Le mercredi et le samedi, je vais en voiture à [40 km de Bamako] acheter le bois, j'achète à plusieurs vendeurs, je marchande. J'appelle un transporteur, j'achète jusqu'à remplir le véhicule, ça fait 600 fagots, j'achète le fagot 50 francs, mes clients achètent par 25 000 ou 5 000 francs. Je gagne 25 francs par fagot après déduction du coût du transport.* [note : soit un gain net de 15 000 fcfa par voyage] » [F, rue], achat d'huile ou de pétrole par tonneaux, permettant une revente en semi-grossistes sur les marchés ou en boutique, « *J'achetais la barrique d'huile avec une autre personne, on vendait l'huile par litre, à des (consommateurs) ou à des gens qui prenaient cinq ou dix litres pour revendre au détail ; quand tout le monde m'avait payée, je gardais une demi barrique pour vendre au détail* » [F, rue, ex. boutiquière]. Toutefois, l'achat sans intermédiaire ne semble pas toujours effectif en termes de marge : deux vendeuses de légumes sur les marchés achètent, l'une directement aux producteurs, « *Je vais voir les maraîchers, j'achète tous les jours cinq parcelles de salade et une parcelle de carottes* », l'autre à des intermédiaires, néanmoins, les deux cas de figure

montrent des marges similaires au final pour les deux détaillantes, et il semble que ce soit plutôt le producteur qui bénéficie de l'achat « direct » par des détaillants plutôt que par des grossistes.

La plupart des commerçants règle au comptant, néanmoins, le paiement différé est envisagé dans deux cas de figure : le crédit « généreux » et le paiement à terme après vente. Ces types de paiement ne semblent concerner que les plus précaires (et notamment les ambulants, qui ne disposent pas tous de la trésorerie nécessaire pour investir et ne peuvent exercer leur activité que grâce à un crédit envisagé comme une aide, de la part d'un « jigi ») et certains commerces sur les marchés, où le fournisseur « place » ses produits et récupère son gain à terme (ex. en fin de semaine). L'achat à crédit est ainsi parfois structurel, parfois uniquement envisagé en cas de difficultés passagères, « *Car j'achète chez eux depuis onze ans, ils acceptent de me vendre à crédit quand je manque d'argent* » [F, rue]. Cette possibilité d'achat à terme ou à crédit permet à des commerçants en précarité (« en faillite », sans capital initial) d'initier une activité ou de « rebondir » en cas de coup dur, et constitue l'un des facteurs de résilience du secteur. Néanmoins, les petits commerçants rencontrés ne privilégient pas le crédit lorsqu'ils n'y sont pas acculés. En d'autres termes le paiement à échéance (qui dans le commerce formalisé, et dans le secteur des entreprises en général, est au contraire considéré comme un mécanisme vital) est dans l'informel cantonné au rôle de « secours », d'une part car le fait d'avoir des crédits est perçu comme insécurisant économiquement et socialement, « *Je n'ai pas envie d'emprunter pour refaire du commerce en brousse, car si je vais en faillite, j'aurais toujours ce crédit* » [H, employé], d'autre part, dans une perspective financière relativement binaire (et, toujours, très fortement marquée par les conceptions « privés »), la notion même de commerce est associée au capital et semble antinomique avec celle de crédit. *On voit ici en germe la contradiction ou en tout cas le hiatus entre les représentations « économiques » des commerçants informels et les tentatives de diverses institutions pour bancariser le secteur et le développer via le crédit.*

Les produits occidentaux « recyclés », non seulement n'offrent pas de perspective particulièrement positive, mais semblent d'assez faible rapport. Un vendeur ambulant de chaussettes revend en une semaine (en saison froide, deux semaines en saison chaude) un lot acheté 60 000 francs, avec un gain moyen de 7 500 francs par lot, soit une marge de 13%. Un commerce écoulant des stocks de fripes et de matériel hifi est sujet, d'une part à la qualité médiocre de certains produits, qui s'écoulent difficilement, d'autre part à l'irrégularité des

approvisionnement, « *En ce moment on ne gagne rien car on a vendu tous les meilleurs articles, les affaires tournent mal, et le patron n'a pas encore racheté le stock. Souvent on peut avoir des ruptures pendant un ou deux mois* » [H, employé].

Par ailleurs, le commerce de denrées périssables expose à deux niveaux de risques :

- Pour les produits frais, la mévente, qui freine la croissance des stocks, sauf solution de commercialisation alternative (ex. une vendeuse de carottes qui emploie sa cousine en ambulante pour écouler les invendus de la journée)
- Pour les produits d'épicerie, la péremption. Les épiciers en boutique (ainsi que leurs clients) semblent très peu contrôler les dates de péremption, et sont sujets aux perquisitions des agents de santé publique qui peuvent saisir les stocks périmés.

L'environnement des commerçants n'est pas totalement sécurisant, qu'il s'agisse de la clientèle, des « fournisseurs » ou de certains proches.

Le petit commerce, s'effectuant souvent dans un cadre de relations de voisinage, expose le commerçant à la vente à crédit et aux clients « mauvais payeurs », situations difficiles à gérer dans le cadre des relations de bon voisinage. La vendeuse de bois a été escroquée par un transporteur, qui s'est « enfui » avec le stock qui lui avait été confié. Un vendeur ambulancier a perdu son capital qu'il avait confié à un proche « pour éviter de le dilapider », mais ce tiers n'a jamais rendu l'argent... provoquant la faillite du jeune commerçant et son statut actuel d'employé faiblement rémunéré.

Enfin, l'environnement institutionnel n'est pas non plus totalement sécurisant. Deux commerçants ont subi la destruction du marché où ils étaient installés par les pouvoirs publics pour rénovation (qu'il s'agisse d'installations illicites jusque là « tolérées » ou de sites « agréés » par le droit d'usage), avec des conséquences à plusieurs niveaux : la destruction du stock lui-même soit une perte immédiate du capital, la perte de la boutique et donc du lieu de vente, qui engage une décapitalisation, et sur les marchés reconstruits des places en étage sans potentiel commercial, « *Avant j'étais sur le marché de Dibida, mais du temps d'Alpha ils ont détruit le marché, ils ont demandé aux gens de payer pour avoir une place. Mais on est à l'étage, et il n'y a pas de client, moi j'avais déjà commencé à vendre du bois, j'ai loué la place mais la personne est partie car il n'y a pas de client. J'ai toujours la place, il n'y a personne.* » [F, rue]

f. La gestion financière est axée sur des perspectives variables, mais le souci de l'équilibre financier est prégnant

Tous ont conscience du fait que leur activité est conditionnée par le capital dont ils disposent, et par un cycle d'investissement permanent. L'obligation de dépenser tout ou partie de son capital est perçue par tous comme un risque majeur pour leur activité (et ce d'autant plus qu'au gré des circonstances, certains en ont fait l'expérience). Dans l'idéal, chacun vise à augmenter son capital (même si les logiques de consommation, choisies ou subies, freinent largement ce mouvement), dans la réalité tous font en sorte de le préserver au maximum. Les préoccupations professionnelles des commerçants sont ainsi centrées sur l'argent. Néanmoins, du fait d'origines et de situations personnelles très diverses, tous n'ont pas la même culture personnelle de l'argent, d'autre part tous n'ont pas les mêmes « amplitudes » et « cycles » de l'argent.

La notion de revenus est associée à la notion de gain, au fait de « dégager un bénéfice », c'est-à-dire être capable d'assurer les divers postes de dépenses visés par chacun. Cette conception est symptomatique de la différenciation entre finances professionnelles et privées. **Tous sont dans le contrôle du capital et du gain**, et le calcul de ces deux 'indicateurs' est toujours effectué très clairement, sur des bases différentes selon le type de commerce et notamment la périodicité du « cycle d'investissement » (le cycle d'achat/vente), l'ampleur du commerce et la diversité des produits vendus. Ceux qui commercialisent peu de produits et achètent par lot (lot de chaussettes, bijoux, bois, fruits, légumes, beignets...) calculent leur gain une fois ce lot écoulé, quelle que soit la périodicité (quotidien, quelques jours à deux semaines). Les vendeuses sur les marchés qui commercialisent plusieurs types de produits calculent leur gain sur une base quotidienne, « *Je vends de 10 000 à 20 000 francs par jour (CA). A la fin de la journée, je paie le pari et il me reste entre 1 000 et 2 500 francs* ». Pour le commerce en boutique, le calcul de gain est largement axé sur des opérations d'inventaires, effectués selon une périodicité propre à chacun : tous les trois mois pour un « grand frère contrôleur », tous les ans pour deux frères qui gèrent la boutique en alternance annuelle, « *On calcule le stock, et on voit ce qu'on a gagné* » [tous boutiquiers]. Indépendamment de ce calcul d'inventaire, certains boutiquiers (ou employés) peuvent estimer leurs ventes quotidiennes, « *Quand j'avais la quincaillerie, je pouvais vendre par jour, pour soixante quinze mille francs (CA)... avec un bénéfice de cinq ou six mille francs par jour* » [H, ambulant, ex boutiquier], « *Je sais que moi, ce que je vends moi-même à la boutique, sans*

compter les ventes du patron, c'est 30 000 francs par jour (CA) » [H, employé], « Le matin je calcule ce que j'ai vendu (la veille). Il y a des jours je peux vendre 30 000, souvent 25 000 (CA) » [H, boutique].

Néanmoins, ce calcul est différemment révélateur des gains réels selon le mode de gestion des bénéfiques au quotidien ; il est largement sous-estimé pour ceux qui « puisent » dans les recettes sans calculer cette « sortie comptable » et calculent ainsi un bénéfice « net » ; il est en revanche calculé au plus juste pour ceux qui anticipent et intègrent, sinon dans le gain, du moins dans leur « modèle économique », les dépenses du quotidien. **A ce titre, les modes de gestion des plus modestes commerçants ne sont pas forcément les moins rigoureux :** pour exemple, la vendeuse de beignets (et ambulante) rencontrée n'effectue aucune dépense au cours de son « cycle de vente » et calcule son gain au plus juste à la fin du cycle.

La hiérarchie posée entre les divers types de commerce ne reflète pas strictement celle des gains dégagés. Les revenus des vendeurs ambulants sont peu importants et potentiellement variables (ex. vente de chaussettes à moindres débouchés en saison chaude) ; ils peuvent être évalués entre 15 000 et 30 000 francs mensuels pour les vendeurs en ville, un peu plus pour le vendeur ambulant en brousse, « *Je pouvais gagner de 30 000 à 40 000 francs pour un voyage de deux à trois semaines* » [H, employé]. En revanche, certaines commerçantes « sur le pas de la porte » et certains employés ont un revenu bien supérieur à celui de certains commerçants en boutique (respectivement, à titre d'exemple, plus de 100 000 francs mensuels pour une vendeuse de bois et pour un employé livreur de pain, contre moins de 40 000 francs pour plusieurs épiciers et la vendeuse de pagne).

Si la préservation du capital est un souci de tous, avec une règle « comptable » qui relève de l'évidence – limiter les dépenses au maximum – seuls les célibataires peuvent facilement « verrouiller » les dépenses du fait des moindres charges qui pèsent sur eux, « *Dieu merci, la majorité de mes dépenses était pour mes parents au village. Parce qu'à ce moment je n'étais pas marié* » [H, ambulant], « *Je vivais chez mon frère, je ne payais rien* » [H, boutique]. Les « chargés de famille » sont sujets à de multiples charges et le rythme des dépenses est plus ou moins quotidien, complexe et aléatoire selon les personnes : il inclut des dépenses quotidiennes (la nourriture du ménage, les petites dépenses du quotidien), des dépenses mensuelles (les locations de la boutique et/ou de l'habitat le cas échéant, l'électricité, la patente, l'école), des dépenses annuelles (l'impôt pour ceux qui paient l'IS), une multiplicité de dépenses ordinaires ou extraordinaires plus ou moins prévisible et importantes (dépenses

sociales, sollicitations des proches, problèmes de santé, escroqueries, destruction de la boutique).

Les modes de capitalisation et de sécurisation sont différents selon le sexe et le type de commerce. Globalement, pour les commerçants à « cycle court » (ambulants, rue, marchés), il s'agit surtout de préserver le capital (ou de pouvoir payer l'achat à terme, ce qui permet de « réemprunter »). Les boutiquiers privilégient la croissance du stock, « *On ne sort pas d'argent de la boutique, pour le moment l'idée c'est de grandir, bon c'est quand on sera grands qu'on pourra servir tout le monde* » [H, boutique], « *Presque tout l'argent que je gagne sert à acheter plus de tissu* » [F, boutique]. Certains exposent un calcul économique qui considère que le stock représente une épargne à finalement assez fort taux d'intérêt (selon un mode de calcul finalement relativement biaisé vu la limite des volumes de vente ; mais en tout cas, ils associent stock et épargne), « *Pour moi ce que je préfère, c'est mettre tout dans les marchandises. Parce que quand j'ai ça en main rien ne s'ajoute dessus, alors que quand je mets dans les marchandises ça augmente* » [H, boutique]

Pour les femmes, le système du pari est très important. Sa vocation est avant tout individualiste et financière (et certaines femmes expriment leur plus grande distance vis-à-vis des tons, qui fonctionnent de façon purement collective sur un mode associatif), néanmoins, en filigrane, il est clair qu'un pari est un collectif qui pourra fonctionner en filet social le cas échéant. De plus, participer à un pari semble procurer une certaine valorisation personnelle. **Toutes sont dans un voire deux paris**, avec un choix à la fois affinitaire, « *Bien sûr qu'on choisit, ça dépend des femmes qui sont dedans !* » et selon la fréquence de cotisation : quotidienne (de 500 à 1000 francs), hebdomadaire (de 1 000 à 4 000 francs) ou, plus rarement ; mensuelle (10 000 francs). Deux fonctions principales sont assignées au pari :

- Surtout à la fois épargne à court terme et potentiellement assurance (possibilité de reconstituer le capital en cas de pertes ou de dépenses imprévues, sinon somme à dépenser selon ses besoins), et dans ce cas la cotisation du pari entre dans des comptes « globaux »
- Parfois investissement pour augmenter son capital, « *Ce que je vendais me permettait d'acheter autre chose et de les revendre, de payer la cotisation du pari, c'est avec l'argent du pari que j'ai acheté le lait en poudre, la barrique d'huile, le sucre et le savon* » [F, rue], et dans ce cas la gestion financière du pari peut s'inscrire dans une « sous-comptabilité » à l'exemple d'une vendeuse de rue et ambulante qui finance la

cotisation du pari exclusivement par le produit de la vente ambulante et vise à l'augmentation de capital de cette activité, « *Je cotise 1 000 francs par semaine dans un pari avec ce que je gagne avec les bijoux, cet argent me permettra d'acheter d'autres bijoux que je pourrai revendre* » [F, ambulante].

A noter que la cotisation au pari ne rentre souvent pas dans le calcul du « gain » des commerçantes, dans la mesure où, soit investissement, soit « assurance », il n'est pas directement envisagé comme « liquidité disponible pour les dépenses », bien que ce soit finalement sa destination la plus courante. L'appréciation des revenus réels de ces unités/acteurs économiques doit ainsi être redressée en tenant compte de ce poste relativement important au sein de leur gestion financière.

g. L'accroissement des ressources est envisagé très diversement selon le type de commerce, mais la diversification de l'offre et le passage à un type de commerce « supérieur » priment sur les solutions liées à la gestion

Quelle que soit la stratégie ou la logique de chacun, tous aspirent « sur le principe » à un accroissement de leurs revenus et peu y parviennent du fait des faibles marges dégagées et de la consommation qui souvent grève l'investissement. Au-delà, il semble que ce désir de « croissance » soit plus fort, ou plus impliquant, aux deux « pôles » du secteur :

- Au pôle inférieur, chez ceux qui mènent une activité de subsistance, où cette croissance est plutôt exprimée sous l'angle de la nécessité
- Au pôle supérieur, chez les boutiquiers, où cette croissance est plutôt exprimée sous l'angle de l'ambition

La diversification de l'offre est perçue comme un levier potentiel d'accroissement des gains. Elle s'associe à d'autres débouchés, plus de clientèle, un cumul des « postes de gain », des marges supérieures (ou sur un CA plus important), « *J'aimerais vendre des vêtements, ça rapporte plus* » [F, ambulante], « *On achète de nouveaux produits pour la boutique, au début je n'avais que les étagères, après j'ai acheté le frigo, après j'ai acheté la barrique d'huile et celle de pétrole* » [H, boutique]. Cette diversification se heurte néanmoins à plusieurs barrières : la nécessité d'investir dans les nouveaux produits, et celle de trouver le circuit de commercialisation, « *Je n'ai qu'une table, je ne peux pas mettre plus de choses dessus* » [F, marché].

De façon peut-être parfois relativement fantasmée, chacun aspire à un « niveau supérieur de commerce » : les employés à un travail autonome, y compris d'ambulants ; les ambulants à une place sur les marchés (femmes) ou une boutique (hommes) ; certaines vendeuses sur les marchés à une boutique (toujours sur les marchés), « *Si je pouvais transformer ma place en boutique, je pourrais vendre beaucoup de produits différents* » [F, marché] ; les boutiquiers à une plus grande boutique, ou à l'ouverture d'une seconde boutique.

Néanmoins, les marchés apparaissent aujourd'hui saturés, « *Il n'y a plus de place pour personne* » [F, marché], et celles qui aspirent à s'y installer énoncent elles-mêmes les freins qui leur en bloquent l'accès : d'une part, la nécessité de régler des droits à la mairie, les problèmes d'emplacement, l'augmentation des prix des places de marché et de plus une méfiance (pour une femme qui a fait l'expérience de la destruction de sa boutique malgré son « droit d'usage ») sur l'investissement sur un marché, non pérenne malgré le règlement à la mairie, « *Tu paies les 25 000 francs, la place est à toi jusqu'à ce que la mairie ou le gouvernement décide d'occuper l'endroit. Le marché, c'est comme ça, nous savons déjà que beaucoup de marchés ont été détruits pour faire des concessions.* » [F, rue,]. Concernant les boutiques « en dur » sur les marchés modernes, le système d'allocation des boutiques est perçu à l'avantage des gros vs. les « petits », « *Quand ils cassent les marchés pour faire des magasins, les hommes paient très cher pour les avoir. Les 50 000 ou 75 000 des femmes ne sont rien à côté des montants que les hommes ont payés ; ils donnent donc les magasins aux hommes. Dans ce cas, mieux vaut se débrouiller devant sa porte. [...] Une vendeuse de condiments ne peut pas gagner autant d'argent.* » [F, rue]

Et, indépendamment de la disponibilité (qui existe pour les boutiques de quartier ou la vente ambulante), la question centrale de l'investissement demeure ainsi celle du capital, « *Il me faudrait 250 000 à 300 000 francs* » [H, employé]

2. Les stratégies et les pratiques de protection sociale ne peuvent souvent être opérées qu'à court terme malgré le désir de prévoyance

a. Le niveau matériel de vie est perçu comme satisfaisant, néanmoins avec des disparités fortes, et la sécurisation de l'avenir est très diversement réalisée

Tous estiment gagner, plus ou moins difficilement et de façon plus ou moins satisfaisante, leur « pain quotidien » (dayirime).

Les discours des plus vulnérables sont néanmoins fortement empreints de modestie, « *Je vis bien [...] Il faut se contenter de ce qu'on gagne, l'homme ne doit pas sous-estimer le peu qu'il gagne* » [F, rue], les besoins sont exprimés souvent à minima, « *On mange trois fois par jour* » [H, ambulat.], et certaines femmes évoquent notamment la « soutoura », notion globalement traduisible par la capacité à éviter la déconsidération sociale qui accompagne le fait de « quémander », « *Moi j'ai mes ustensiles de cuisine, c'est à moi qu'on en emprunte, je ne demande jamais de vêtement pour aller à une cérémonie.* » [F, marché].

La logique de capitalisation de certains boutiquiers s'accompagne d'une frugalité parfois extrême dans leur mode de vie : l'un d'entre eux ne retire de son activité que trois fois 200 francs par jour pour ses repas (il est logé par ses frères), un autre vit dans un habitat loué 10 000 francs cfa, ce qui même dans des quartiers périphériques de Bamako représente certainement un habitat extrêmement modeste ; il est nourri par le ménage de son frère aîné pour le déjeuner, mais participe aux dépenses de céréales et doit « se débrouiller » pour le repas du soir.

Les postes de dépense diffèrent sensiblement selon les rôles sociaux des hommes et des femmes.

Pour les hommes, il s'agit avant tout de subvenir aux besoins primaires du ménage : loyer le cas échéant, alimentation, énergie, santé. Ils sont mis à contribution, notamment par la famille (rappel, beaucoup sont issus de familles pauvres, hors de Bamako). Néanmoins, certains migrants, et notamment « temporaires » sont seuls à Bamako, et leur ménage est pris en charge par la grande famille en province. Les hommes les plus démunis focalisent sur les besoins primaires : le loyer et la nourriture, « *On vend pour le dayirimè sinon il n'y a pas assez de bénéfice. On peut avoir l'argent du prix de condiment du quotidien et aussi l'argent du loyer. Mais dire qu'on peut faire un grand bénéfice, ce n'est pas ça.* » [H ambulat.]. De plus, les hommes sont fortement soumis à la pression de l'entraide familiale, d'une part du fait qu'avoir des revenus amène à « partager », d'autre part car beaucoup sont des migrants de première génération dont l'exode s'est dès le départ inscrit dans une logique de « sortie de la pauvreté » qui ne peut s'opérer individuellement. Pour ceux qui sont parvenus à un certain niveau de revenus, les dons à la famille représentent souvent une charge d'ordre équivalent à celles que l'on engage pour soi, « *La dernière fois, j'ai envoyé 150 000 francs à mes parents* » [H, boutique]

Les femmes sont plus détentrices de leurs revenus, néanmoins celles dont les maris ne peuvent subvenir aux besoins du ménage doivent participer à l'entretien des enfants et notamment aux frais de santé, « *Mon mari travaillait (mécanicien) au bord du goudron, mais les gens de la mairie sont venus les chasser, ils n'ont pas de bonne place, ils sont dans le carré, c'est difficile* » [F, rue]. Il est important de (re-) noter que certaines petites commerçantes peuvent bénéficier d'un niveau de vie relativement sécurisé voire aisé, ce qui leur permet un niveau de confort matériel et de consommation personnelle assez élevé (dépenses sociales, vêtements, etc.). De plus, les femmes sont globalement moins soumises que les hommes à la nécessité d'aider la famille élargie ; néanmoins certaines participent à la prise en charge de leurs parents. De plus, la scolarisation des enfants est assez poussée voire systématique dans certains ménages. Elle est envisagée, à la fois pour les enfants eux-mêmes (globalement, être « mieux armé dans la vie » que ne l'ont été leurs parents) et comme un investissement à terme, notamment dans la perspective de la retraite. Nous avons déjà mentionné le fait qu'une vendeuse sur les marchés privilégie les études de ses enfants au fait qu'ils puissent l'aider dans son activité. Lorsqu'elles jugent que la scolarisation n'est pas (ou pas suffisamment) prise en charge par les hommes, les commerçantes prennent le relais et la financent elles-mêmes, ce qui constitue pour certaines un poste de dépense assez élevé, qui grève certainement lourdement leur « consommation personnelle », « *Mon mari pense que l'école n'est pas très importante, moi j'ai mis mes enfants à l'école privée, c'est avec l'argent du marché que je paie ça* », [F, marché].

Compte tenu des niveaux de revenus et des dépenses « normales » ou « ordinaires » engagées, la santé constitue un poste de dépense en soi très important et potentiellement déséquilibrant. C'est notamment (à part les aléas de type escroquerie ou destruction de boutique) le seul élément cité comme pouvant mettre à mal la sécurisation du capital des femmes, « *La dernière fois, un enfant a été malade, j'ai complété l'argent pour les médicaments avec une partie de mon fonds de commerce* » [F, ambulante]

Les charges professionnelles sont inexistantes pour les commerces hors boutiques, et sont en revanche plus importantes au vu des revenus des boutiquiers, d'autant qu'elles semblent relativement similaires d'une boutique à l'autre et donc indépendantes de l'activité (rappel, ne sont pas concernées les grandes boutiques du centre-ville et/ou des grands marchés). Les loyers mensuels le cas échéant s'élèvent à 7 500 fcfa pour une boutique en tôle, ou 10 000 fcfa pour une boutique en ciment, la facture d'électricité s'élevant à des montants similaires.

Le poids des taxes, en soi et sur l'activité, est également fortement variable. Les commerçants de rue, « sur le pas de la porte » ou ambulant ne paient aucune taxe ; les vendeuses sur les marchés paient la patente, calculée forfaitairement à 50 fcfa par jour et par « table » (au sens très concret du terme), soit environ 1 500 francs pour la majorité des commerçantes rencontrées, 3 000 sinon, dépense qui n'est jamais mentionnée comme un « poids » pour l'activité économique. En revanche, les taxes peuvent également représenter un poste très important pour les boutiques, et notamment celles qui « jouent le jeu » (plutôt mal gré que bon gré) de la formalité, et surtout pour les petites boutiques, et symptomatiquement celles nouvellement créées, qui disposent d'un capital restreint et dégagent des revenus modestes. Dans un cas de ce type (où la boutique ne dégagne un revenu strictement calculé que de 600 francs par jour hormis le capital réinvesti), le montant cumulé des droits de patente et de l'IS est donné à plus de 50 000 francs, ce qui grève lourdement la croissance organique de l'activité, « *On a fait l'inventaire pour l'année dernière, le stock n'a pas plus augmenté que ça* » [H, boutique].

Dans ce contexte (et vu la taille très réduite de l'échantillon, qui ne permet aucune extrapolation), il s'avère impossible de réaliser un schéma, même très approximatif, des revenus et dépenses des petits commerçants, ainsi que de hiérarchiser les divers postes de dépense.

b. L'épargne est très variable en termes de montants et de supports, et envisagée surtout à court terme comme levier central de la résilience, rarement à long terme comme support de prévoyance

Le principe de l'épargne est considéré comme vital, seul levier pour faire face aux dépenses extraordinaires, « *Ça c'est obligatoire, que tu mettes de l'argent à coté à cause des maladies ou bien à cause des parents dont je t'ai parlé. Tu envoies l'argent, donc tu économises à cause d'eux ou bien en cas de maladie* » [H, ambulant]. L'épargne est toutefois conditionnée, d'une part aux montants des revenus, mais aussi à la dynamique de consommation ou de capitalisation (et donc varie tendanciellement selon le type de commerce et entre hommes et femmes).

Pour la plupart des hommes, l'épargne est liquide et envisagée à court terme, et les montants épargnés sont souvent très faibles. Les femmes ne disposent pas d'autre support d'épargne que les paris. Les plus précaires ne peuvent pratiquement pas envisager l'épargne vu leurs difficultés à faire face à leurs besoins primaires ; pour les plus « aisés », surtout ceux en boutique, la capitalisation dans le stock éradique tout autre forme d'épargne. Le seul « épargnant » rencontré tient la boutique la plus florissante et a entamé une diversification en investissant sur d'autres commerces. Il convient néanmoins de noter que c'est le seul parmi notre échantillon qui a opéré une formalisation assez aboutie de son activité (inscription à la CM, paiement régulier de la patente)

Le système de compte (bancaire ou en micro-crédit) peut susciter un certain intérêt du fait de la perspective de crédit qui lui est associée, néanmoins il est relativement méconnu et tenu à distance par les commerçants rencontrés, pour trois raisons :

- **On suppose des contraintes financières**, ces systèmes sont perçus à destination de gens aisés », avec des frais supposés élevés ou des contraintes sur les montants planchers des dépôts, « *On ne connaissait pas [la banque] à cette époque. Tu as compris, pour nous si tu n'avais pas l'argent, tu ne pouvais pas partir là-bas. A cette époque on avait un peu, mais on ne connaissait pas. Maintenant on n'a plus d'argent, mais on connaît, on a une idée. Si tu as de l'argent, tu peux le mettre à la banque et tu peux avoir des prêts. Tu peux avoir beaucoup de choses. Mais les banques, on dit que ça coûte cher. On a peur d'elles.* » [H, ambulante], « *Il faut verser au moins 25 000 francs au début, plus des versements mensuels* » [F, ambulante]
- **Les fonds ne sont pas perçus comme disponibles dans des délais courts**, contrairement au pari où « *L'accès à l'argent est plus facile et est plus rapide qu'à la banque, même quand on a la carte d'identité* » [F, rue], garantie de consommation ou de réponse à la nécessité, « *Je n'ai pas encore commencé à laisser de l'argent là-bas parce que je mets ça dans le pari, comme ça je récupère et je fais tous ce que je veux avec. Peut être acheter ce que j'aime, peut être les habits et autres choses* » [F, rue], « *Moi je ne suis pas au courant de ça. La façon de mettre l'argent et de le prendre. Bon si tu connais ça, il se peut que tu partes déposer souvent de l'argent là-bas et pour l'avoir ce ne sera pas facile, c'est pour ça qu'on fait le « pari ».* » [F, marché]
- **Enfin, les banques et organismes de micro-crédit ne sont pas supposés entrer dans le jeu de la solidarité** que permet le réseau social des paris, « *Et aussi, si tu*

expliques ton problème, on dit directement que c'est tel problème que telle personne a et on t'envoie de l'argent, c'est pour ça qu'on fait ça » [F, marché]

Le seul réel « épargnant » rencontré privilégie fortement l'épargne sur pied, qui d'une part est inscrite dans les pratiques de son milieu (éleveurs peuls) et donc dans sa « culture de l'argent », d'autre part fournit un système disponible qui permet les dons à sa famille, « *C'est eux qui gardent les bêtes, j'ai environ cent moutons. Comme ça, en cas de besoin, je n'ai pas besoin d'intervenir* » [H, boutique]

c. Les filets sociaux relèvent de la sphère privée mais aussi des liens de solidarité « professionnels »

La solidarité familiale représente le premier cercle des filets sociaux, notamment pour les hommes car ces derniers tendent à chercher les solutions au sein de la famille, « *En cas de problème, je demande à des parents, sinon c'est Dieu* » [H, boutique], « *« Mon mari n'aime pas aller à l'hôpital. On lui a fait tout, moi-même, ses petits frères sont là, je les appelle 'Votre grand frère est malade venez', ils viennent avec les médicaments pour le soigner à la maison.* » [F, rue], « *Je peux compter sur mon père* » [F, ambulante].

Un second cercle semble constitué par le voisinage, « *Un de nos enfants s'est ouvert le ventre, les soins de sante ont coûté 400 000 francs. On n'a pas cet argent, on a dû emprunter aux voisins, et jusqu'à maintenant, on n'a pas fini de rembourser* » [F, rue], ou les réseaux « professionnels » : les boutiquiers et les vendeuses sur les marchés semblent pouvoir également compter sur des confrères (ou ex confrères) à qui ils peuvent faire appel sur la base de relations de confiance, « *Moi je peux faire appel à des jigi, c'est des commerçants comme moi, c'est par la confiance* » [H, ambulant, ancien boutiquier sur un marché]

Les femmes disposent (ou citent plus facilement, ce qui est plausible vu la réticence des hommes à admettre le fait d'avoir à « quémänder » l'aide) d'un réseau de solidarité effectif plus vaste, qui inclut les membres de leur pari à titre individuel, et des « bonnes amies », « *Quand je dis que je suis entre « chercher » et « trouver » mon pain quotidien, c'est parce que parfois je dois emprunter de l'argent à ma meilleure amie* » [F, marché]

d. La retraite est peu anticipée et n'est envisagée qu'à titre privé et individuel

La retraite est une préoccupation inégalement partagée mais plutôt présente aux esprits, et chacun à titre individuel semble s'être déjà posé la question. La problématique anticipative de progression du capital semble logiquement amener l'anticipation sur la question de la retraite, « *C'est une préoccupation, parce que nous les commerçants nous n'avons pas de retraite* » [H, marché]. De plus, les femmes se soucient généralement également de la retraite de leur mari. Seule une minorité des ménages bénéficient d'une prévoyance INPS du fait du salariat du mari, de plus, même dans ce cadre, la retraite envisagée ne constitue pas un socle financier suffisant, « *Mon mari va être à la retraite, on va être pauvres* » [F, marché]

La retraite est envisagée selon trois axes, qui relèvent tous de l'investissement : la prise en charge par les enfants (et nous avons vu que cela constitue un moteur fort de scolarisation) ; la reprise de l'activité par les enfants (pour tous types de marchés), ce qui rejoint le point précédent mais semble conférer au commerçant retraité une sorte de « légitimité » sur le commerce, surtout en boutique du fait du capital en jeu ; la capitalisation privée, notamment surtout via l'immobilier, ou l'épargne sur pied, « *Dans le commerce, il n'y a pas de retraite comme les salariés, c'est à toi de prévoir, en achetant un lot ou en faisant construire une maison. Sinon, tu t'en remets à tes enfants* » [F, rue], « *Pour moi, l'épargne que tu as pu réaliser pendant ton commerce, c'est ça la retraite des commerçants [...] Mais si tu as une boutique, si tu as un fils ou un frère, tu peux le mettre dans la boutique à ta place* » [H, employé]

En l'état, la retraite est très inégalement préparée, et les perspectives de beaucoup sont peu optimistes. Les plus précaires, qui ne peuvent épargner au-delà de quelques centaines de francs occasionnellement, sont totalement hors logique d'investissement et encore plus de capitalisation. Ceux qui disposent d'un commerce pérenne (marchés, boutiques), d'une part sont de ce fait propriétaires d'un capital et d'un site économique (que l'on peut revendre, louer...) et semblent de ce fait moins désarmés ; pour autant, au sein de notre échantillon, la seule personne qui envisage la retraite de façon optimiste (voire l'a déjà engagée via la collaboration familiale) est celle qui a pu ou su constituer un réel capital (boutique « principale », activités commerciales « secondaires », épargne sur pied), « *A ce moment c'est mes enfants qui seront mes espoirs. Dans le commerce quand tu pars à la retraite c'est fini. En tout cas, je n'ai pas encore mis de côté* » [H, boutique]

3. La relation à la formalisation est marquée par une forte méfiance malgré les intérêts potentiels perçus en termes de sécurisation de l'activité

La relation à la formalisation est assez claire chez chacun, mais donne un tableau général plutôt ambigu. La question de la formalisation se pose en effet en deux termes : d'une part, la relation à l'État et aux institutions, d'autre part la relation à l'activité économique.

Globalement, les commerçants se tiennent à distance de l'État et les institutions, avec une relation qui exprime assez bien leur origine souvent pauvre et rurale. Ces personnes se vivent globalement dans le monde des « petites gens » ; certains parlent des « faama » (terme ancien désignant le prince, par extension les « puissants ») avec une relation marquée par une forte méfiance, et d'une façon générale une très forte distance, « *Les faama et nous les commerçants, on ne marche pas sur le même chemin* » [F, marché], une femme parle des règles qui régissent les marchés en usant du terme « charia » (femme peu scolarisée, en medersa). Sur le fond, ce milieu se montre très distant vis-à-vis de la formalité, associée à la fois à une dépense (et donc évitée autant que possible), et à l'État, c'est-à-dire des choses compliquées, que l'on ne maîtrise pas... et qui laissent d'autant plus de place aux tracasseries. Très peu de personnes sont en recherche d'information ; elles sont freinées par l'image de l'institution et par la supposition de démarches et de procédures compliquées... et évacuent globalement la question. En corollaire, les commerçants, et même parfois ceux en boutique, se montrent peu soucieux de leurs « droits », « *C'est quand tu as les papiers que tu peux parler. Mais si tu n'as pas de papiers, tu ne peux pas parler. Nous, on ne peut pas aller à la mairie. On n'a pas les moyens. Tout le monde aimerait avoir de bons papiers [...] En vérité je n'ai pas fait de démarche [...] Ça c'est à la mairie. Si je me renseigne je peux savoir. Parce que j'ai des connaissances dans le marché. Moi, je ne sais pas, mais si je me renseigne, je peux le savoir* » [H, ambulant ex boutiquier]

Ces réticences vis-à-vis des démarches et les coûts supposés freinent notamment l'accession des vendeurs de rue au commerce sur les marchés, « *Pour avoir une place sur un marché, il faut payer les gens de la mairie, c'est trop cher [...] je ne sais pas combien [...] peut-être 25 000 fcfa [...] je ne le ferai pas* » [F, rue], « *Il n'y a pas d'intérêt à aller donner son capital à la mairie pour une place, alors qu'il n'y a pas assez d'articles à vendre* », [F, ambulant]

Les taxes sont des contraintes que chacun évite autant qu'il peut.

Les vendeurs de rue, « sur le pas de porte » ou « ambulant », ne se sentent guère concernés par la formalisation : ils n'utilisent pas de site public et les vendeuses de rue considèrent que leur installation relève de l'arrangement privé et qu'elles ne doivent ainsi rien à la mairie, « *Les gens de la mairie ne viennent plus ici. Moi je ne paie rien car pour les beignets je ne suis pas au marché, je vends dans le carré. Pour les bijoux et les couches, je n'ai pas de place, donc je n'ai rien à payer* » [F, rue]. L'une des vendeuses de rue confond manifestement l'impôt professionnel, dont elle n'a jamais entendu parler, avec l'impôt personnel. L'existence même d'un impôt professionnel n'est pas jugée très légitime, et payer par exemple 15 000 francs par an (somme « proposée » en entretien, correspondant à la première tranche de l'impôt synthétique) est jugée exagérée vue la modestie des ressources, « *C'est trop, nous on est pauvres, on ne gagne pas assez* ».

Les agents de la force publique (toujours appelés « gens de la mairie » ou « policiers ») semblent assez actifs et opèrent des tournées sur les sites pour exiger le paiement des droits respectifs et invoquent au besoin, face aux commerçants en irrégularité de paiement ou surtout d'installation, la force publique : menace plus ou moins virulente de saisir le matériel, voire destruction des boutiques. Le passage à l'acte semble assez rare (hormis dans les cas spécifiques de destruction et rénovation de marché), mais pas exceptionnel, et la menace semble prise au sérieux (de plus, il est à noter que notre échantillon ne comporte pas de vendeuses « par terre », qui très vraisemblablement représentent le milieu le plus modeste, illicite et vulnérable des acteurs sur les marchés), « *Ils viennent à l'improviste prendre les affaires des gens, il y a beaucoup de problèmes, ils disent que les gens sont sur les passages, les routes, ça arrive même au bord des routes* » [F, rue]. Néanmoins, la pratique des dessous-de-table semble très largement répandue, « *Quand ils viennent demander, si tu n'as pas les papiers, soit tu paies et ils continuent leur chemin, soit ils ferment ta boutique* » [H, employé],

Pour autant, et malgré ces réticences de principe (et surtout manifestées par les « premiers degrés » de commerces), le monde des commerçants est assez formalisé ou « pré-formalisé ».

Si aucun commerçant ne tient de comptabilité de fait, tous tiennent une forme de comptabilité « mentale » voire « matérielle », par exemple, pour une vendeuse sur le marché, en « triant » l'argent de ses ventes en différents tas, selon les destinations qu'elle prévoit, « *Je ne calcule pas pour chaque légume, par exemple les aubergines, et les tomates, mais globalement, je sais combien j'ai dépensé, ce que je vais mettre pour le pari, et je vois ce que je gagne* ».

La patente surtout est l'élément de formalisation le plus répandu. Elle est payée par la grande majorité des commerçants sur les marchés et/ou en boutique. Le terme « salen » est extrêmement familier à tous, même si pour certains, il s'agit d'une location et non d'une taxe (ce qui en un sens amène à mieux accepter le principe).

Sur les marchés, le paiement de la patente est un élément structurel, les agents de la mairie font le tour des places tous les jours. Les vendeuses sur les marchés ont un droit d'usage coutumier très clairement établi de leur emplacement, et paient quotidiennement la patente. Elles se vivent totalement dans la légalité, et ne se considèrent en aucune façon comme appartenant à une économie « souterraine ». Même la vendeuse installée de façon « irrégulière » aux abords du marché (qui paie également la patente et est de ce fait en règle avec la mairie) ne se sent ni insécurisée, ni « illégale ». Elle peut seulement craindre la police pour empiètement sur la voie publique, mais paie en dessous-de-table 500 francs par mois aux policiers, et ne craint ainsi pas vraiment de passage à l'acte violent de la part de la force publique, même si elle tend à éviter les contacts, « *Quand on voit les policier qui arrivent, on s'enfuit* ».

Les boutiques sont également exposées aux taxes, (sauf celles qui ont pu échapper aux agents du fait de leur position excentrée, mais cela semble très rare). Néanmoins :

- Certains paient en dessous-de-table, « *Les agents de la mairie, s'ils viennent trouver les produits qui sont périmés, ils les prennent pour s'en aller. Ceux dont la date est expirée... Ils les prennent. Bon si tu leur donnes un peu, ils passent. Que ça soit 500, 750, il n'y a pas une somme fixe. S'ils trouvent qu'il y a des produits périmés, ils prennent ça et ils s'en vont* » [H, boutique], « *Nous ils sont venus, l'année était presque finie, on ne pouvait plus avoir les papiers, on a payé un peu* » [H, employé]
- Certains parmi ceux qui paient de façon régulière semblent confondre, sous le terme « taxe », la patente et l'impôt synthétique (terme lui-même extrêmement méconnu), ex. un boutiquier qui paie 14 600 fcfa par an (à noter que c'est le seul qui parvient à épargner, et que ce montant semble largement inférieur à sa tranche d'imposition), considère spontanément que c'est « *l'impôt des travailleurs* », mais sur relance considère que ce montant inclut également la patente, « *Je montre le papier aux gens de la patente, et je montre le papier aux gens des impôts* »

La Chambre de commerce est très méconnue et son image globalement floue. Pour les vendeurs de rue et certaines vendeuses sur les marchés voire en boutique, la CC est inconnue,

même de nom, ou renvoie à « *l'endroit où on prend les produits* » [F, rue] ou à « *l'association des grands commerçants [...] ça ne nous concerne pas* » [F, marchés].

Ceux qui ont ou ont eu une boutique connaissent parfois mieux l'organisme consulaire, néanmoins :

- Tantôt elle est perçue comme une institution normative avec laquelle on n'entretient pas de relations, « *Ce qu'elle dit, c'est ce qu'on fait, et si quelque chose nous arrive c'est à elle qu'on s'adresse. Moi en tout cas je n'ai jamais été là-bas, c'est ce que j'ai entendu* »
- Tantôt elle est connue et souffre d'une image assez négative :
 - o Soit du fait du jeu trouble de la CC au moment de la destruction du marché de Dibida, « *La seule fois où je suis allée à une de leurs réunions, c'était quand ils ont fait une assemblée au moment où le gouvernement voulait détruire le marché. Ils nous ont promis que nos boutiques ne seraient pas cassées, quand on est revenus le lendemain, tout était détruit, les boutiques, le stock, et même l'argent qu'on gardait dedans* » [F, rue]
 - o Soit du fait d'une image relativement corrompue, « *Moi j'étais là-bas, j'ai été très déçu, il n'y a eu aucun avantage pour moi, ils ont distribué l'argent à leurs copains, ils ont donné de 500 000 à un million, deux millions, ils sont allés à la banque et ils ont distribué* » [H, boutique]

Le registre du commerce est totalement inconnu.

L'INPS bénéficie d'une notoriété moyenne au sein des petits commerçants, hommes comme femmes, avec parfois une connaissance très faible ; il est parfois associé aux salariés et aux fonctionnaires, « *C'est là que les enfants des fonctionnaires viennent chercher leur argent, c'est tout ce que je sais* » [F, marché]. Certains le situent dans le domaine de l'assurance sociale et de la prévoyance, avec une distinction entre assurance maladie et retraite. Sur le principe, le système de l'INPS est fortement attractif parmi ceux qui le connaissent, ce qui s'avère cohérent avec les préoccupations liées aux dépenses de santé et sur la retraite. En revanche, son fonctionnement est largement méconnu (modes de cotisations, droits acquis, prestations...). Une minorité se déclare même intéressée par le fait de cotiser... mais à l'instar de tout ce qui relève de l'institution (et de la dépense), cette perspective ne fait l'objet d'aucune réflexion ou démarche active.

Pour autant, et bien qu'en l'état la formalisation des commerçants soit surtout engagée de façon « contrainte » et sur le registre de la taxe plus que de l'officialisation, la relation à la formalisation est marquée par certain intérêt, lié au souci de pérennisation de l'activité, par essence exprimé par les commerçants en boutique, la vendeuse « illicitement » installée sur le marché et ceux qui ont eu maille à partir avec les agents de la force publique. Ces commerçants sont assez sensibles à la notion de formalisation qu'ils associent à une légalisation, une « mise en règle » avec l'administration, qui s'inscrit, soit en cohérence avec leur dynamique de croissance et de stabilité (et il n'est pas anodin que le seul commerçant qui ait dès l'entrée dans le monde du commerce suivi une stratégie gagnante de croissance se soit formalisé très tôt), soit en réponse face à l'insécurité qu'ils ressentent, ces deux points représentant les deux faces d'une même dynamique. De plus, la formalisation et notamment la détention de « papiers en règle » semble octroyer/être associée à une forme de reconnaissance, d'une certaine façon statutaire, voire comme une sorte de « diplôme », reconnaissance à laquelle ces personnes sont sensibles.

Ce réel désir de « mise en règle » s'est fortement traduit par l'intérêt manifesté pour la perspective d'enregistrement au « guichet unique ». Ce type d'échange n'était pas prévu dans le guide d'entretien, néanmoins, face à un désir évident d'officialisation, le principe des nouvelles modalités de formalisation (statut décidé au sein de l'UEMOA pour les petits entrepreneurs, modalités d'enregistrement rapide nécessitant 4 photos, droits d'enregistrement de 3 500 francs, peu de « paperasseries », exonération fiscale la première année sur demande) a été exposé aux commerçants qui semblaient perméables (sans toutefois entrer plus avant dans les détails). Tous ont réagi très positivement et notamment, au-delà d'un acquiescement de politesse, tous ont souhaité connaître les coordonnées, le fonctionnement réel, les avantages... Il ne s'agissait pas de « tester » la proposition auprès de l'échantillon mais l'attractivité de la proposition, et notamment en termes d'accès à la « légalité » et à des papiers en règle, semble en constituer le levier principal.

4. Conclusions

Ce secteur apparaît relativement complexe, voire il semble intéressant de se questionner sur la pertinence d'une qualification de ce secteur. L'analyse des cas individuels (en vue d'une vision synthétique) s'est heurtée à de nombreux problèmes et points d'achoppement. En effet, l'univers d'activité des acteurs du « petit commerce » relève d'un monde d'opportunités « de commerce » qui « font feu de tout bois » et se rapprochent difficilement. Il ressort de façon très claire qu'au-delà d'un critère externe, à savoir « une activité d'achat et de revente de produits », le petit commerce, d'une part regroupe des acteurs dont l'origine socioprofessionnelle, les motivations, les conditions de réalisation de leur activité et les réalisations « objectives » en termes de revenus et d'utilisation des revenus sont impossibles à catégoriser, d'autre part regroupe des activités dont certaines sont quasiment vécues à la marge entre le privé (au sens du particulier) et le professionnel.

D'autre part, on peut noter, comme caractéristiques de ce secteur :

- La volatilité de ce type d'activité, marqué par des faillites, ou des réussites, des parcours peu linéaires, des « hauts et des bas ».
- Si la vente ambulante semble bien représenter le « bas de l'échelle » du petit commerce de détail en termes de vécu et de revenus, il est difficile de généraliser sur les autres types de commerce, et notamment, la condition de certaines vendeuses de rue ou sur les marchés apparaît assez confortable, néanmoins fortement conditionnée aux revenus de leur époux. De façon plus large, le petit commerce est très axé sur le gain, néanmoins il procure un certain nombre de bénéfices associés au travail : indépendance économique des femmes, valorisation personnelle voire statutaire, socialisation.
- La très faible culture formelle de la majorité des acteurs (sans bagage formel, et d'origine sociale assez basse), néanmoins une « culture de milieu », si l'on peut dire, marquée par un fort pragmatisme des acteurs, engagés dans une logique « pré-professionnelle » (voire professionnelle pour une minorité) bien identifiée, conscientisée, rigoureuse, avec des formes de projection, d'anticipation, voire (notamment les paris) de provisionnement, et d'une certaine façon des formes de « comptabilité informelle ».

- La distance vis-à-vis des institutions, fondée à la fois sur un réflexe « social » de « petites gens » et sur des réticences professionnelles à entrer dans un univers perçu comme procédurier et coûteux.

En résultante, beaucoup d'acteurs maîtrisent très mal leur environnement (culture du commerce, environnement légal et institutionnel, et certains semblent « cheminer à la lanterne », ce qu'il semble plausible de déceler comme une cause importante de la fragilité économique et du risque de faillite. A l'opposée, les parcours d'acteurs ouverts sur le fait d'apprendre et de comprendre, plus à l'aise avec le principe de la formalité et certainement meilleurs gestionnaires de commerce, montrent des modèles de réussite.

Transversalement à la disparité des cas individuels, deux constats sont possibles :

- Le lieu d'exercice de l'activité semble très important, à la fois car il constitue en soi un actif important de l'activité, car il est support de légitimité et de statut, et car il permet de capitaliser sur le stock. Il n'est pas anodin que la « hiérarchisation » commune des types de commerce suive celle du « lieu de vente » : ambulancier → étal → place de marché → boutique en tôle → boutique en ciment (à noter que cette hiérarchie correspond également à celle d'un certain « ordre social », cf. la destruction des marchés « en tôle » pour des marchés en ciment peu pertinents aux yeux des commerçants eux-mêmes, mais fortement valorisés par les institutions).
- Trois registres de besoins forts émergent :
 - Pour tous, la sécurisation du stock et du lieu
 - Pour la plupart, l'adhésion pragmatique à ce qui supporte l'investissement
 - Pour certains boutiquiers et vendeuses sur les marchés, la reconnaissance formelle, qu'elle soit symbolique (statut) ou fonctionnelle (légalité)

Face à cela, pour les plus précaires, qui ne sont pas dans la production de réels revenus mais de ressources de subsistance, la formalisation s'accompagne de coûts jugés trop élevés ; ceux qui, de gré ou de force, « jouent le jeu » de la patente et des impôts ne pourraient pas vivre de leur activité. Pour ceux dont les revenus sont plus importants, la formalisation est acceptable voire souhaitable car elle s'accompagne de bénéfices réels sur les trois registres précités. Néanmoins, il convient de rapprocher ces acteurs économiques de l'institution et de les rassurer en termes de coût et de procédures. Or, c'est justement ce mouvement que l'offre du guichet unique semble proposer à ce type d'acteurs.

IV. Conclusions générales

L'une des caractéristiques du secteur informel, et l'une de ses forces, est sa spontanéité et sa capacité à s'insérer partout et à s'adapter (se « débrouiller ») pour investir tout site d'activité potentielle. Les deux secteurs envisagés sont très dynamiques car ils suivent l'extension des opportunités, y compris à travers des micro-activités (réparation d'outils, vente de fruits par terre...) investies par des personnes souvent sans qualification (« laissés pour compte » du système d'éducation), sans ressources (ruraux en difficultés).

Ces deux secteurs montrent de grandes différences à tous les niveaux. Schématiquement :

L'artisanat repose sur une culture du travail au sens du « faire », des savoir-faire transmissibles et des modes d'apprentissage relativement fixés par la coutume

- Les parcours sont assez linéaires, les chefs d'unités économiques sont « professionnalisés » mais ont un très faible contrôle de l'activité
- Le statut professionnel repose essentiellement sur la capacité de produire et les réalisations
- La résilience voire les clés de la réussite reposent sur l'autonomie, l'emploi de main d'œuvre, les réseaux professionnels et l'actualisation des savoir-faire

Le petit commerce repose sur une culture de l'argent au sens du capital et du gain

- Les parcours sont peu linéaires voire discontinus, les chefs d'unité économiques sont très peu professionnalisés mais fonctionnent sur le pragmatisme
- Le statut professionnel repose essentiellement sur le stock, qui est étroitement lié au lieu sur/dans lequel se déroule l'activité (de rien à une boutique en dur)
- La résilience voire les clés de la réussite reposent sur l'anticipation et la rigueur de la gestion financière, à même de garantir la pérennité de l'activité et la croissance du stock (diversification, augmentation quantitative, produits à plus fortes marges).

Tous les acteurs économiques ne visent pas la « réussite » et la richesse. Les fonctions assignées aux unités économiques et en corollaire les ambitions des chefs d'unités économiques sont très diverses. Les activités de la majorité des artisans, des commerçants en boutique ou sur les marchés visent pour ainsi dire à « gagner sa vie honnêtement » et à assurer les besoins du quotidien. Néanmoins, certaines activités (dans le commerce surtout, et notamment les ambulants, ou dans la rue, voire sur les marchés) sont menées « par défaut » pour assurer la subsistance de ménages précaires et souvent assez mal vécues. Enfin, seule

une minorité d'acteurs (et notamment plutôt dans le commerce) visent la « réussite » et la richesse à terme, et parviennent à mettre en œuvre les moyens pour y parvenir.

En corollaire, le niveau de professionnalisme des acteurs est très inégal et leur « sens professionnel » souvent peu développé, non seulement du fait de leur bagage formel et de leur formation, mais aussi du fait de leur culture personnelle. L'artisanat, de par notamment sa structure d'apprentissage, transmet des savoir-faire et « filtre » les acteurs sur la base de leurs compétences techniques, néanmoins ce filtre n'est pas absolu, et le secteur a rarement été choisi. Le commerce est envisagé pour « gagner quelque chose », et la plupart des commerçants ne vivent pas réellement leur activité de façon professionnelle. La notion de « débrouillards » (très communément admise et utilisée au Mali), si elle est plus investie par les artisans, fait pleinement sens pour tous au vu des modes de fonctionnement du secteur.

Aussi bien la culture du « labeur » que les pratiques de collaboration familiale ne privilégient pas de bonnes conditions de travail, des chefs d'unité économiques eux-mêmes et surtout des « employés » et apprentis. Il existe des formes de rétribution matérielle et symbolique du travail (autonomie, valorisation, statut), néanmoins, en « bas de l'échelle », le travail des ambulants, de certains apprentis et de certains enfants/jeunes est souvent dur, sans (grande) contrepartie, soit par nécessité, soit par autorité.

Les niveaux de revenus sont assez faibles, néanmoins très inégaux. On notera que les femmes, et notamment certaines vendeuses sur les marchés ou « sur le pas de la porte », ne représentent pas systématiquement l'élément le plus précaire et le moins bien rétribué du petit commerce ; le cadre du voisinage ou du marché offre un environnement relativement sécurisé, et certaines parviennent à dégager des bénéfices qui vont au-delà de la subsistance (parfois plus de 100 000 francs par mois). Les vendeuses de rue (ou les vendeuses « par terre » aux abords des marchés) semblent constituer une catégorie d'acteurs bien plus précaire.

Les unités économiques fonctionnent de façon isolée et ne bénéficient (ou ne profitent) d'aucun environnement ou infrastructure professionnelle. L'élément le plus révélateur en est le mode d'achat/d'approvisionnement. Bien que les marges soient très faibles, la plus grande partie des acteurs, et ce quelle que soit leur « santé financière », se fournit au détail, parfois même chez des (d'autres) commerçants de détail. Au mieux, certains artisans menuisiers métalliques profitent de réseaux de connaissances professionnelles qui leur ouvrent l'accès à certains emplois ou à certains marchés.

Les pratiques de sécurisation sont au cœur des stratégies des différents types d'acteurs, qu'il s'agisse de garantir des revenus déjà très faibles ou d'assurer un niveau satisfaisant de gains et/ou de croissance. Trois registres de moyens permettent cette sécurisation : le contrôle des dépenses, la prévoyance (cotisation aux paris, stockage pour les boutiquiers, épargne), enfin la solidarité (activation des liens amicaux, familiaux, professionnels, et plus largement tous les collectifs auxquels on appartient/participe). Cette sécurisation est perçue comme vitale dans le commerce et vise a minima à garantir le capital ; elle induit des formes de comptabilité et de gestion non écrites pour autant parfois très rigoureuses.

L'État et d'une façon générale les institutions ne sont pas intégrés dans l'univers de ces acteurs informels. D'une part, l'origine sociale et les perspectives de ces derniers les placent plutôt dans la catégorie des « laissés pour compte » du système (scolaire, social, sanitaire, économique...), d'autre part, comme nous l'avons mentionné, leurs motivations et leurs préoccupations sont très largement tournées vers la sphère privée (ménage, famille), enfin leur mode d'entrée dans l'activité et leur mode d'installation s'opèrent le plus souvent en l'absence de voire en dépit de ces institutions (et la mention du terme « faama » par une commerçante pour désigner l'État est très révélateur de cette relation aux institutions). Dans l'artisanat, les marchés publics sont souvent envisagés avec réticence du fait des conditions très contraignantes voire iniques imposées par l'institution. Les organismes consulaires ont une assez faible notoriété (et plus encore parmi les commerçants) et souffrent de plus d'une image très négative, de « népotisme », parmi ceux qui les connaissent. D'une façon générale, on reproche à l'État et aux institutions de « prendre et de ne rien apporter en échange », appréciation portée vraisemblablement aussi bien par l'individu en tant que particulier que par le « professionnel ».

La formalisation est plutôt associée au domaine de l'État qu'à celui du « social ». La formalisation est généralement associée à un système de contraintes financières et administratives voire à un « formatage » qui s'oppose fondamentalement aux besoins de souplesse et d'adaptation des unités informelles. Les unités partiellement formalisées le sont le plus souvent de façon contrainte, sous la pression des agents de l'État. Au mieux, pour certains artisans ou commerçants en boutique, elle représente l'un des moyens mis en œuvre pour se développer voire « réussir ». Néanmoins, dans ces cas, elle est souvent associée à des bénéfices de « réseau » (accès aux marchés, à sources de financement) et s'inscrit ainsi elle-même dans la « débrouillardise » et d'une certaine façon dans l'informel. Il ne relève pas de

l'étude de valider ou non certaines actions mises en œuvre en direction de l'informel, néanmoins, certaines directions de formalisation (rénovation et « organisation » des marchés, bancarisation et accès au crédit) semblent relativement peu adaptées aux besoins des acteurs économiques qui le composent, voire certains en ont « fait les frais ». Le domaine bancaire n'est pas (ou n'est plus) vécu comme inaccessible, il est plutôt jugé inadapté aux flux financiers gérés par les artisans et commerçants, qu'il s'agisse de leurs finances privées ou « professionnelles ». Il semble que certaines actions en faveur des acteurs informels visent à les « transformer » en acteurs formels, ce qui apparaît peu pertinent, en tout cas pour bon nombre d'entre eux. Il semble manifeste que la différence entre acteurs informels et formels ne se situe peut-être pas tellement au niveau de la forme, mais à celui de l'identité professionnelle, de la culture, des motivations... De fait, « bon gré mal gré », les acteurs informels les plus aptes professionnellement ont la possibilité de faire évoluer leur activité, et à un certain stade d'intégrer « naturellement » la sphère où la formalité est porteuse de sens et de valeur.

Pour autant, certains bénéfices associés à la formalité sont pertinents pour les acteurs informels voire attractifs dans une perspective de sécurisation.

Les bénéfices sociaux, et notamment l'assurance santé et la retraite, sont des perspectives très motivantes ; néanmoins, le système actuel de l'INPS, d'une part est très largement méconnu, d'autre part il repose sur une adhésion volontaire et un mode de cotisation régulier jugés difficiles voire impossibles à mettre en œuvre. Or, bon nombre d'acteurs ont des niveaux de revenus qui entrent dans les possibles de l'assurance sociale. De plus, ces bénéfices sont très peu communiqués, et le système manque de force de « persuasion » auprès de cette cible potentielle.

Certains bénéfices professionnels relèvent du champ de la sécurisation. « Avoir des papiers », « être en règle » est perçu comme un outil efficace, y compris dans un univers de « débrouille » dont l'un des acteurs est la force publique, et notamment pour certains commerçants ou artisans qui ont conscience de leur « illégalité », notamment en termes d'implantation du fonds de commerce, et pour lesquels une identité professionnelle apparaît comme un gage de pérennisation de leur fonds de commerce.

On peut identifier trois « points de contact » entre les termes de la formalisation et les logiques des acteurs de l'informel, qui s'ancrent tous dans la sécurisation

- **La pérennisation de l'unité économique (commerçants surtout, mais aussi, potentiellement, les artisans)**, auquel cas il convient de repositionner le formel sur un registre de **statut professionnel** (par extension, social, voire civil). Ce levier peut être activé, soit auprès de ceux qui ont « quelque chose à défendre », soit du fait d'une activité déjà conséquente, soit du fait d'une menace perçue, par exemple les vendeuses « illicites » sur les marchés (mais pourrait en revanche s'avérer moins motivant pour les plus modestes forgerons, soudeurs, « sur le pas de la porte » voire pour certaines femmes sur les marchés, déjà sécurisées de ce point de vue)
- **La protection sociale (tous, et vraisemblablement plutôt les artisans, moins engagés dans la capitalisation)**, auquel cas il convient de repositionner le formel sur le registre de la **prévoyance** (retraite ET santé) plutôt que sur celui de l'accès aux marchés publics. Ce levier ne peut être en revanche être activé qu'à condition de prévoir des modalités de cotisation adaptées aux flux financiers d'acteurs aux revenus irréguliers, c'est-à-dire le faire évoluer vers les schémas de la « débrouillardise ».
- **Enfin, les termes prévus par le statut d'entrepreneuriat et les modalités du « guichet unique »**, qui globalement peuvent contribuer à lever ou amoindrir certains freins majeurs, d'ordre financier et procédural.

On notera que les bénéfices des trois points précités peuvent être véhiculés par **la notion d'autonomie**.