



GREThA

Groupe de Recherche en
Économie Théorique et Appliquée

**Réseau social et accès aux ressources dans la trajectoire
d'entreprises informelles : récits de vie d'entrepreneurs à Bobo-
Dioulasso (Burkina Faso)**

Jean-Philippe BERROU

Claire GONDARD-DELCROIX

Université de Bordeaux

GREThA UMR CNRS 5113

Cahiers du GREThA

n° 2010-09

GREThA UMR CNRS 5113

Université Montesquieu Bordeaux IV

Avenue Léon Duguit - 33608 PESSAC - FRANCE

Tel : +33 (0)5.56.84.25.75 - Fax : +33 (0)5.56.84.86.47 - www.gretha.fr

Réseau social et accès aux ressources dans la trajectoire d'entreprises informelles : récits de vie d'entrepreneurs à Bobo-Dioulasso (Burkina Faso)

Résumé

L'article analyse l'évolution/transformation des réseaux et relations sociales d'accès aux ressources au cours de la trajectoire professionnelle de micro entrepreneurs au sein de l'économie informelle urbaine en Afrique. L'analyse des relations sociales s'inscrit dans le cadre de l'encastrement structural de Granovetter (1985) associé à une perspective dynamique des relations sociales. Cette perspective permet de saisir à la fois la dimension temporelle de l'encastrement réticulaire, et son articulation avec d'autres formes de médiations sociales, collectives voire organisationnelles ou institutionnelles. L'encastrement est ainsi analysé avec son corolaire, le découplage ou l'autonomisation des acteurs et structures des relations sociales (White, 1992). D'un point de vue méthodologique, l'analyse des récits de vie menés auprès de micro et petits entrepreneurs de Bobo-Dioulasso (Burkina-Faso) est menée selon différentes modalités combinant analyse qualitative et quantitative (Grossetti et Barthe, 2008). Elle met en évidence que les réseaux et relations sociales d'accès aux ressources sont construits au travers d'un processus de long terme et ne peuvent être ainsi mobilisés aussi rapidement et aisément que cela est parfois suggéré dans certaines approches du capital social. Nous observons de plus un phénomène de co-construction du réseau et l'activité, conduisant à nuancer la vision d'un capital social venant compenser le manque de ressources personnelles. Le développement et la résilience des activités apparaissent quant à eux liés à la professionnalisation et la stabilisation du réseau, voire à l'institutionnalisation de l'accès aux ressources. Toutefois, cela ne doit pas masquer de profondes inégalités entre entrepreneurs selon le réseau social initial et la dynamique du milieu d'affaire.

Mots-clés : Encastrement, Réseaux sociaux, Economie informelle, Récits de vie, Analyse qualitative, Burkina-Faso

Social networks in the entrepreneurial career: life-stories analysis of informal entrepreneurs in Bobo-Dioulasso (Burkina-Faso)

Abstract

This paper analyzes the evolution and transformation of social relations and networks of access to resources during the professional career of micro entrepreneurs in the informal African urban economy. Our analysis of social networks fits in the 'structural embeddedness' framework of Granovetter (1985) associated with a dynamic perspective of social relations. This perspective allows taking into account the temporal dimension of embeddedness, and its links with others social mediations, as communities, organizations and formal institutions. With such a view, embeddedness is analyzed with its reverse, the decoupling that is to say how actors and structures become independent from social relations (White, 1992). From a methodological standpoint, our analysis of life-stories of micro and small entrepreneurs of Bobo-Dioulasso (Burkina-Faso) combines qualitative and quantitative methods. It suggests that social networks and interpersonal relations of access to resources are constructed through a long-time process. Thus they can not be so easily and quickly mobilized by the entrepreneurs as it is sometimes suggested in social capital approaches. We then observe a co-construction phenomenon of social networks and activity that undermine the view of social capital as a substitute for lack of personal resources. The development and resilience of micro and small activities are directly linked to the professionalization and the stabilization of the network; and even the institutionalization of access to resources. However, it should not mask strong inequalities among entrepreneurs according to their initial social network and the dynamic of their business environment.

Keywords: Embeddedness, Social networks, Informal economy, Life-story analysis, Burkina-Faso

JEL : O17; Z13; 055

Reference to this paper: Jean-Philippe BERROU, Claire GONDARD-DELCROIX, 2010, "Réseau social et accès aux ressources dans la trajectoire d'entreprises informelles : récits de vie d'entrepreneurs à Bobo-Dioulasso (Burkina Faso)", *Working Papers of GREThA*, n°2010-09, <http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2010-09.html>.

GRETHA UMR CNRS 5113

Université Montesquieu Bordeaux IV
Avenue Léon Duguit - 33608 PESSAC - FRANCE
Tel : +33 (0)5.56.84.25.75 - Fax : +33 (0)5.56.84.86.47 - www.gretha.fr

1. Introduction

« *Le premier paradoxe de l'économie informelle est que plus elle se rapproche du modèle du 'vrai marché' plus elle est dépendante des liens sociaux pour son bon fonctionnement* »¹. Cette affirmation de Portès (1994:430) trouve évidemment un écho particulier en ce qui concerne l'économie informelle urbaine en Afrique. Définies comme un ensemble d'activités extrêmement hétérogènes (artisanat, réparation, restauration, petit commerce, etc.), partiellement conduites en dehors des réglementations étatiques, les économies informelles ont connu une croissance rapide dans les pays en développement au cours des dernières décennies (Jünting et Laiglesia, 2009), et particulièrement dans les villes africaines où elles contribuent en moyenne à près de 60% de l'emploi (Xaba and *al.*, 2002). Dans un contexte de défaillance des institutions modernes et étatiques, les réseaux sociaux et relations interpersonnelles jouent inévitablement un rôle structurant dans la dynamique des micro et petites entreprises (MPE) informelles. Ils permettent et facilitent notamment l'accès à une variété de ressources, aussi bien tangibles qu'intangibles (information, soutien financier, clientèle, soutien social, etc.). Ils constituent dès lors tout autant une barrière à l'entrée qu'un déterminant essentiel de la dynamique et des performances courantes des activités informelles. L'analyse de la nature et de la forme des ces réseaux sociaux est plus pertinente en milieu urbain que les villes africaines sont devenues le lieu d'une fragilisation des institutions sociales traditionnelles favorisant l'émergence de nouvelles formes de médiation sociale et de solidarité citadine, plus sélectives voir instrumentales, et à caractère plus affinitaire et contractuel (Marie *et al.*, 1997).

L'étude contemporaine du rôle des réseaux sociaux dans la dynamique des MPE en économie du développement se développe autour de deux thématiques. La première renvoie à l'analyse des relations inter-firmes au niveau des secteurs ou clusters industriels (McCormick, 1999 ; Brautigam, 1997 ; Meagher, 2007). Toutefois, le secteur industriel en Afrique reste peu développé et souvent sans interrelations (les exemples de clusters ou de districts industriels sont limités). La seconde repose alors sur l'étude du réseau social d'accès aux ressources, ou capital social, des entrepreneurs au niveau individuel. Dans cette seconde thématique, l'essentiel des travaux s'inscrit dans le cadre d'approches « social-capitalistes » au sein de la Nouvelle Economie Institutionnelle. Considérant le capital social comme un actif productif rationnellement construit par les entrepreneurs, ces travaux cherchent à appréhender, de manière quantitative, son

¹ Traduction des auteurs.

impact sur les performances économiques des firmes (Barr, 2002 ; Fafchamps et Minten, 2001). A l'image de l'analyse des réseaux sociaux dans le champ de l'entrepreneuriat des pays industrialisés (Hoang et Antoncic, 2003 ; Jack, 2010 ; Slotte-Cock et Coviello, 2010), peu de travaux explorent en revanche la dynamique de ces relations sociales dans le temps, ainsi que leur formation et évolution au cours du cycle de vie de l'entreprise ou de la trajectoire entrepreneuriale.

La présente contribution cherche à analyser l'évolution/transformation des réseaux et relations sociales d'accès aux ressources au cours de la trajectoire professionnelle d'entrepreneurs au sein de l'économie informelle de Bobo-Dioulasso (deuxième ville du Burkina Faso). Il s'agit, notamment, de saisir comment se sont formés ces réseaux et relations sociales ; quel rôle jouent-ils en tant que « barrières sociales à l'entrée » et dans la capacité de résilience des acteurs face aux situations de crises. La question de leur évolution et de leur articulation avec d'autres formes de médiation sociale plus collectives et organisées est elle aussi de première importance. Pour ce faire, notre travail s'inscrit dans le cadre conceptuel de l'encastrement structural, ou réticulaire, de Granovetter (1985), associé à une approche qualitative des réseaux sociaux. Si l'encastrement structural souligne que l'action économique dépend des relations sociales courantes au sein desquelles les acteurs sont encadrés, la démarche qualitative permet d'éviter le risque de réductionnisme relationnel et autorise la prise en compte de l'articulation dans le temps entre relations interpersonnelles et formes sociales collectives et/ou organisées. Des entretiens structurés autour de la méthode des récits de vie, et inspirés de la méthode des histoires de cas (Grossetti et Barthe, 2008), ont alors été menés auprès de 14 entrepreneurs de l'économie informelle de Bobo-Dioulasso. L'analyse des entretiens est menée selon trois modalités complémentaires privilégiant la mixité des méthodes qualitatives et quantitatives : (i) une analyse semi-quantitative reposant sur l'identification puis le codage quantitatif des séquences d'accès aux ressources par mobilisation d'une relation ou d'une entité collective ; (ii) la construction et l'analyse de diagrammes de réseau réalisés en figeant dans une représentation schématique la structure et la composition du réseau aux moments critiques de la trajectoire entrepreneuriale ; (iii) une analyse compréhensive et comparative des entretiens (Mucchielli, 2005).

La suite de cette contribution débute par une brève revue de la littérature relative au rôle des réseaux sociaux dans la dynamique et les performances des MPE en milieu africain (2). Celle-ci sert d'appui à la définition de notre cadre conceptuel soulignant l'apport d'une approche qualitative des réseaux sociaux dans le cadre de l'encastrement structural. Un cadrage contextuel et méthodologique (3) précède l'analyse quantitative et illustrative des récits de vie d'entrepreneurs (4). Une analyse plus approfondie de l'articulation entre relations sociales et accès aux ressources vient clore notre réflexion (5).

2. Dynamique des réseaux sociaux et des MPE en Afrique Subsaharienne : cadre conceptuel

Par delà les clivages théoriques existants, deux thématiques inter-reliées structurent la littérature sur les réseaux sociaux et la dynamique des MPE en Afrique subsaharienne (Barr, 2002; Knorringa and van Staveren, 2006). Après un bref aperçu de cette littérature, nous présenterons l'optique retenue dans ce travail qui s'articule autour de l'encastrement réticulaire granovetterien associé à une approche qualitative des relations sociales.

2.1. Réseaux sociaux et performance des MPE en Afrique subsaharienne

La première thématique de la littérature porte sur les relations inter-firmes et le rôle des clusters industriels dans l'industrialisation et le développement en Afrique, ainsi que les déterminants de leurs succès ou échecs (McCormick, 1999). L'idée centrale est que les réseaux inter-firmes permettent aux MPE de surmonter certains problèmes de croissance par des « gains d'efficacité collective » (Schmitz, 1995). Pour Nadvi et Schmitz (1994), l'efficacité collective au sein des clusters dépend de réseaux denses de coopération enchâssés dans des rapports socioculturels locaux. Brautigam (1997, 2003) montre, par exemple, le rôle positif des réseaux d'affaires ethniques dans la dynamique industrielle de certaines régions au Nigeria et à l'Île Maurice. À l'inverse, Meagher (2006, 2007) souligne que dans un contexte de crise économique, de concurrence croissante et de désengagement de l'Etat, les institutions sociales communautaires sous-tendant les organisations économiques informelles tendent à se déliter. Les entrepreneurs étant alors conduits à se reporter vers des relations sociales plus personnalisées. De telles tendances peuvent à terme conduire à la déstructuration des clusters industriels au sein des économies informelles africaines ; à l'image des clusters de la chaussure et du vêtement au sein des communautés Igbo d'Aba au Nigeria.

En explorant le rôle des réseaux sociaux comme possibles supports des clusters industriels, une passerelle est établie avec la deuxième thématique de la littérature (Knorringa et van Staveren, 2006). Toutefois, alors que les premières approches sont plutôt d'ordre méso-économique ou sectoriel, l'optique se veut ici plus micro et se focalise sur le réseau social des entrepreneurs et des firmes au niveau individuel. Ces travaux s'inscrivent principalement dans une perspective « social-capitaliste » issue de la Nouvelle Économie Institutionnelle. Les réseaux et relations sociales y sont considérés de manière instrumentale comme un actif productif individuel, un capital social, utile pour réduire les coûts de transaction inhérents à l'imperfection des marchés africains (Fafchamps, 2001, 2006). Ils sont généralement mesurés par l'appartenance de l'entrepreneur à diverses organisations ou groupes (communautés d'affaires, groupes ethniques ; Fafchamps, 2000), ou le nombre de contacts que celui-ci entretient avec certaines catégories d'agents (fournisseurs, clients, autres entrepreneurs, etc. ; Fafchamps et Minten 2001, 2002 ; Barr, 2002). Les investigations empiriques menées auprès de commerçants agricoles à Madagascar, au Malawi ou au Bénin tendent à montrer que le capital social a un impact significatif et positif sur les performances économiques des entrepreneurs (Fafchamps et Minten 2001, 2002). Toutefois, la composante familiale du capital social (« bonding social capital ») apparaît non productive. Dans le secteur manufacturier ghanéen, les « réseaux de solidarité », par opposition aux « réseaux innovants », n'ont eux aussi aucun impact sur les performances économiques malgré leur rôle dans la réduction des instabilités de revenu (Barr, 2002).

De nombreuses critiques ont déjà été émises à l'encontre de la vision instrumentale des relations sociales qui résulteraient de choix et stratégies rationnelles de la part d'acteurs anticipant de futurs bénéfices (Granovetter, 1985, 1992 ; Fine, 2001 ; Knorringa et van Staveren, 2007). Cette vision se révèle limitée lorsqu'il s'agit d'avoir une connaissance plus fine de la nature multidimensionnelle des relations sociales, le plus souvent réduites à une simple quantité (le nombre de contacts). Elle s'accommode par ailleurs mal des possibles contingences et contraintes du contexte social plus large dans la formation des relations. Les réseaux et relations sociales résultent de processus dynamiques et complexes s'inscrivant dans le temps, et ne peuvent donc

être créés et mobilisés aussi aisément et rapidement que certains actifs. Une alternative pour analyser les relations sociales d'accès aux ressources des entrepreneurs, et leurs effets intentionnels ou non sur l'activité économique, consiste alors à s'inscrire dans le cadre de l'encastrement réticulaire de Granovetter (1985, 1992) au sein de la Nouvelle Sociologie Economique.

2.2. L'encastrement réticulaire et l'apport d'une approche qualitative des réseaux sociaux

Chez Granovetter (1985, 1992) la notion d'encastrement signifie que le comportement et l'action économique sont socialement construits par le réseau de relations sociales courantes au sein duquel les acteurs sont insérés. Les réseaux sont définis comme étant des ensembles réguliers de relations sociales entre des individus ou des groupes d'individus. L'encastrement est alors abordé sous deux aspects : l'aspect relationnel est centré sur les relations personnelles dyadiques et l'aspect structurel sur la structure générale du réseau de ces relations. Cette perspective diffère de l'approche néo-institutionnelle puisqu'elle suppose que les entrepreneurs ne peuvent activement, rationnellement, et sans conséquences choisir leurs relations personnelles pour un objectif donné (Anderson et Jack, 2002). Les relations sociales sont aussi un sous-produit de la sociabilité. Ce type d'« individualisme enrichi » (Knox *et al.*, 2006) n'interdit aucunement une approche quantitative des relations sociales. Notamment lorsque l'encastrement est associé à une analyse de « réseaux personnels » ou « égocentrés » (Wellman, 2007)². Néanmoins, à ce stade, il ne permet pas de véritablement saisir la dimension temporelle et dynamique de l'encastrement. Cette dimension est soulignée par Granovetter lorsqu'il met en garde contre le « réductionnisme temporel » consistant à « *traiter les relations et la structure de ces relations comme si elles n'avaient aucune histoire ayant contribué à façonner leur situation présente* »³ (Granovetter, 1992: 34). Un autre réductionnisme, celui-ci « relationnel », est aussi fortement reproché à l'encastrement structural (Zuckin et DiMaggio, 1990 ; Barber, 1995). Se focaliser sur les relations sociales peut conduire à ignorer les structures et institutions sociales plus larges, notamment les « cercles sociaux »⁴, qui influencent aussi les acteurs (organisations, groupes, associations, etc.). Là aussi, seule une perspective dynamique permet de saisir les interactions entre relations sociales et médiations collectives, ou la dynamique de l'encastrement et du découplage (White, 2002 ; Grossetti et Barthe, 2008).

Dans cette optique, une attention notable est portée aux approches qualitatives des relations sociales. En effet, quelque soit le cadre théorique et le champ géographique d'étude, un consensus assez large émerge en faveur d'investigations qualitatives, ou d'approches combinant

² Cette approche permet de produire des indicateurs assez riches de configuration des réseaux personnels (et non pas seulement des mesures linéaires de la quantité de capital social) éclairant leur structure et composition et pouvant être mis en relation avec les performances économiques des acteurs. Une application de cette approche à l'entrepreneuriat informel urbain africain est fournie dans Berrou et Combarous (2009).

³ Traduction des auteurs.

⁴ Pour reprendre un terme autrefois utilisé par Simmel et plus récemment repris par Degenne et Forsé (2004) ainsi que Grossetti et Bès (2003). Si un cercle social peut toujours être vu comme un réseau, l'inverse n'est pas vrai. Un cercle se distingue du réseau par une conscience collective, des frontières, un nom, une culture, des normes et institutions spécifiques (mouvantes et en redéfinition permanente, mais bien réelles). Dans un réseau social en revanche, les membres n'ont pas nécessairement la notion commune d'un contour, de critères d'appartenance ni même forcément le sentiment d'en être membre.

démarche qualitative et quantitative, afin d'avoir une analyse plus fine de la complexité, de la dynamique et de la contingence des relations sociales (Hoang et Antoncic, 2003 ; Jack, 2010 ; Slotte-Cock et Coviello, 2010 ; Durlauf et Fafchamps, 2004). Les analyses qualitatives, par leur démarche illustrative et contextuelle, permettent de mieux décoder, à partir du spécifique, les comportements et actions économiques en ce qu'elles sont enchâssées dans l'environnement social, culturel, politique et historique (Gondard-Delcroix, 2006). Elles reposent alors sur des outils de production des données privilégiant la « *non directivité sur le fond* » (observation directe, entretiens ouverts ou semi-dirigés) (Mucchielli, 1996 :183). Concernant l'analyse du rôle des réseaux sociaux dans les dynamiques entrepreneuriales et les stratégies de survie en Afrique, quelques travaux qualitatifs ont exploré la diversité des modes de régulation des relations (normes et institutions sociales), les relations de pouvoir dans les réseaux et la reproduction des inégalités, l'émergence de la confiance au sein des relations sociales, et les effets du milieu socio-culturel d'appartenance sur la nature du réseau personnel (Lourenço-Lindell, 2002 ; Lyon, 2000 ; Kristiansen, 2004 ; Cleaver, 2005). Ces travaux proposent plutôt une analyse compréhensive des relations sociales, mais abordent peu leur dynamique. Une exception concerne les travaux de Lyons et Snoxell (2005a, b) sur l'évolution et l'adaptabilité des relations sociales des commerçants dans un contexte d'urbanisation à Nairobi, Accra et Dakar. Notre travail repose quant à lui sur une méthode qualitative basée sur la reconstitution d'histoires de parcours professionnels d'entrepreneurs dans l'économie informelle de Bobo-Dioulasso.

3. Cadrage méthodologique : récits de vie d'entrepreneurs à Bobo-Dioulasso

Avant de présenter notre adaptation de la méthode des « histoires de cas » (Grossetti, Barthe et Beslay, 2006 ; Grossetti et Barthe, 2008) il convient de rappeler quelques éléments sur le contexte de la ville de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso et sur le groupe d'entrepreneurs rencontrés.

3.1. La ville de Bobo-Dioulasso et le groupe d'entrepreneurs rencontrés

Pays sahélien enclavé au cœur de l'Afrique de l'Ouest, le Burkina Faso compte parmi les pays les plus pauvres d'Afrique. Malgré une croissance économique forte depuis les années 1990, 46,4% de la population burkinabè vit en dessous du seuil de pauvreté en 2003, et 19,9% pour les milieux urbains (INSD, 2003). Ce phénomène, commun à la plupart des pays d'Afrique de l'ouest, a conduit l'économie informelle à devenir la principale source d'emploi et de revenus pour les populations urbaines. Le poids du secteur informel au Burkina rejoint les tendances régionales et contribue à plus de 70% de l'emploi urbain (Brillaud *et al.*, 2004). A Bobo-Dioulasso, deuxième ville du pays au long et glorieux passé commercial mais qui est saisie depuis les années 70 d'un affaiblissement de sa dynamique économique, l'économie informelle est la première source d'emploi (68,2% de l'emploi contre 16,2% pour l'économie moderne) et contribue également à 49,5% de la richesse locale (produit local brut) (Fauré, Soulama, *et al.*, 2000).

L'enquête qualitative menée en 2008 constitue la dernière phase d'une enquête plus large débutée en 2006, et ayant donné lieu en 2007 à une enquête quantitative portant sur l'activité économique et le réseau personnel des entrepreneurs (par la méthode des générateurs de noms ; Berrou et Combarous, 2009). L'enquête a concerné les petites activités économiques privées

urbaines fixes hors domiciles⁵. Cette enquête a porté sur un échantillon de plus de 300 entreprises sélectionnées de manière représentative, sur la base du dernier recensement exhaustif de l'ensemble des points d'activités de la ville (Fauré, Soulama, *et al.*, 2000), par branches et sous-branches d'activités (production, commerce, services) ainsi que par secteurs géographiques de la ville. Parmi cet échantillon, 14 ont fait l'objet d'un entretien approfondi en 2008. Ils ont été sélectionnés de façon à illustrer la variété des branches et du dynamisme des activités informelles. Quatre d'entre eux exercent dans le secteur de la production (tailleur-couture, menuiserie bois et métallique), les autres se partageant entre le secteur du commerce (de produits alimentaires, vêtements, et matériel audio-vidéo) et des services (restauration, réparation de deux roues, blanchisserie, imprimerie). Neuf sont localisés dans le centre historique de la ville. La moitié de ces établissements à moins de 5 ans d'ancienneté, trois seulement ont plus de 10 ans. Ce groupe d'entrepreneurs témoigne d'une représentativité sociodémographique suffisante, en termes d'âge et d'ethnie notamment, même si deux femmes seulement ont pû être rencontrées.

3.2. Une adaptation de la méthode des « histoires de cas »

La « méthode des histoires de cas » repose sur des entretiens fondés sur une trame biographique, des récits de vie ou entretiens narratifs (Grossetti, Barthe et Beslay, 2006 ; Grossetti et Barthe, 2008). Dans notre cas, les entrepreneurs racontent leur parcours professionnel et l'histoire de leur entreprise est enchâssée dans ce récit. Au cours des entretiens des relances précises concernant les situations d'accès aux ressources extérieures sont introduites de manière à en faire préciser les modalités d'accès (relations sociales ou dispositifs collectifs, nature de ces médiations, etc.). L'histoire est ensuite reconstruite et rédigée a posteriori par le chercheur. Cette méthode autorise à saisir et analyser l'activation de relations, ou d'autres formes de médiations, dans les processus d'accès aux ressources tout au long de la trajectoire professionnelle et entrepreneuriale des enquêtés. Toutefois, contrairement à la méthode originale, il n'a pas été ici mené d'entretiens croisés, ni de contrôle auprès des enquêtés. Tout d'abord parce que les activités informelles sont majoritairement le fruit d'aventures individuelles partant de l'entrée dans la vie professionnelle jusqu'au statut d'indépendant ou de patron, puis du fait de la spécificité de la population étudiée et des coûts d'accès au terrain.

4. Analyse semi-quantitative et illustrative des récits de vie

L'analyse des entretiens repose d'abord sur une approche semi-quantitative (méthode narrative quantifiée ; Grossetti et Barthe, 2008) dans le but précis de mieux comprendre l'articulation entre relations et accès aux ressources, et surtout de s'interroger sur l'évolution de ceux-ci au cours de la trajectoire entrepreneuriale. Ensuite, la réalisation de diagrammes cristallise la structure du réseau personnel aux temps critiques de l'activité entrepreneuriale.

⁵ Les limites de l'économie informelle ont été définies en fonction de trois critères: (i) l'enregistrement administratif (registre du commerce, registre fiscal, caisse nationale de sécurité sociale), (ii) la taille de l'activité définie par le nombre d'employés salariés (avec un seuil fixé à cinq travailleurs salariés), (iii) le type de comptabilité (relativement formelle, notes personnelles, pas de comptabilité).

4.1. Relations sociales et accès aux ressources dans la trajectoire entrepreneuriale

Les travaux qualitatifs ont l'avantage de pouvoir être analysés et interprétés à la fois qualitativement et quantitativement. Dans le cas présent, il semblait particulièrement intéressant de quantifier les relations sociales et ressources mobilisées durant toute la trajectoire entrepreneuriale ainsi que leurs principales caractéristiques. A cette fin, la méthode utilisée repose sur une phase d'identification des séquences d'accès aux ressources extérieures par mobilisation d'une relation ou d'une entité collective suivie d'une phase de codage de la ressource et du dispositif d'obtention de cette dernière. Nous avons ainsi codé environ 300 couples relation-ressource ce qui forme un échantillon conséquent permettant de mener une analyse quantitative. En croisant successivement les modes d'acquisition des ressources, le type de ressources et le type de relations sociales mobilisées avec le moment d'acquisition, nous pouvons interroger la stabilité ou l'évolution des mécanismes d'accès aux ressources.

Tableau 1 : Mode d'accès aux ressources selon le moment de mobilisation (%)*

Moment d'acquisition de la ressource	Mode d'acquisition de la ressource (%)			Total
	Relation sociale personnelle	Relations sociales diffuses	Entité collective	
Avant la création de l'activité	88,8 (+)	5,2	6,0	38,7
Au démarrage de l'activité	82,4	12,2	5,4	24,7
Après la création de l'activité	76,4 (-)	8,2	15,5 (+)	36,7
Total (N=300 ressources)	82,7	8,0	9,3	100

Note : (*) les cellules grisées correspondent aux pourcentages significativement supérieurs (+) ou inférieurs (-) (sur la base des résidus standardisés ajustés du Khi2). Ici, on lit, par exemple, que 88,8% des ressources mobilisées avant la création de l'activité le sont par l'intermédiaire de relations personnelles, et l'attractivité entre ces deux modalités est significativement positive.

Le tableau 1 croise le mode et la période d'accès aux ressources (avant, au moment de, ou après la création de l'activité). Les ressources peuvent être acquises soit par relation sociale personnelle, soit par relations sociales diffuses (par exemple dans le cas de l'accès à l'information sur la base du bouche à oreille, il y a bien mobilisation de relations sociales mais on ne peut identifier une interaction personnelle en particulier), soit grâce à une entité collective (formelle ou informelle). Le tableau fait apparaître le poids particulièrement important des relations personnelles puisque plus de 80% des ressources sont acquises par ce moyen. En ce qui concerne les ressources acquises par relations sociales diffuses, elles représentent 8% du total et concernent essentiellement l'accès à la clientèle. Enfin les entités collectives permettent d'accéder à un peu plus de 9% des ressources. On peut distinguer les entités collectives informelles et les entités collectives formelles. Parmi les premières, le cercle familial joue un rôle de poids et il est surtout mobilisé pour l'accès au logement. Les secondes sont constituées par les organisations professionnelles, les institutions de micro-finance (IMF) et les institutions et organisations de l'administration publique (essentiellement locale). Elles sont principalement mobilisées pour le financement de l'activité. Si l'on observe maintenant le mode d'acquisition selon la période, on constate l'évolution du type de relations mobilisées au cours de la trajectoire entrepreneuriale. Ainsi les relations personnelles sont plus fréquentes dans la période qui précède le démarrage de

l'activité. En revanche, dans la période qui suit la création, elles le sont moins et le recours aux entités collectives augmente nettement (il est presque multiplié par 3). Cela suggère un processus de découplage ou de dépersonnalisation de l'accès aux ressources dans la dynamique courante des activités (avec des situations probablement très différenciées selon les entrepreneurs). Un troisième résultat d'importance concerne la faiblesse relative des ressources extérieures mobilisées au moment de la création. Ce résultat, en apparence contre intuitif, traduit l'existence avant la création de l'activité d'une phase d'accumulation intense qui passe notamment par une forte mobilisation du réseau social. Ces relations ont permis d'acquérir les ressources nécessaires avant la création et ne sont donc pas apparentes au moment de la création. On trouve ici une explication à l'importance du financement sur fonds propres du capital de démarrage dans le secteur informel (Lootvoet et Oudin, 1995 ; Fauré et Labazée, 2000). Il faut néanmoins relativiser ce constat puisque les périodes temporelles concernées sont très inégales : la période de création d'activité s'étend sur un période assez courte, autour de 2-3 années, alors que les périodes précédant et suivant la création sont beaucoup plus longues.

La dimension temporelle donne également des résultats intéressants lorsqu'elle est appliquée au type de ressources (tableau 2). En moyenne, sur l'ensemble des trajectoires d'activité, les ressources principales sont le soutien financier, les conseils et l'accès à la clientèle qui sont donc des ressources critiques pour le bon développement de l'activité. Cependant, selon le moment dans la trajectoire entrepreneuriale, elles ne revêtent pas la même importance. Avant la création, les conseils, l'accès au travail et le logement personnel sont les trois types de ressources qui sont statistiquement les plus couramment obtenus par le biais du réseau personnel. Au moment de la création, il s'agit du capital physique (machines, atelier, magasin) et financier (un prêt ou un coup de pouce financier pour la location de l'atelier ou pour son équipement). La clientèle joue également un rôle important : même si elle n'est pas significative, elle a une des fréquences les plus élevées soulignant son rôle central dès ce stade de l'activité. Après la création, les ressources les plus fréquemment mobilisées concernent le financement de l'activité et l'accès à la clientèle. La forte évolution des ressources mobilisées selon la période d'activité souligne une transformation des besoins pour accompagner le développement de l'activité. Ainsi, le réseau doit pouvoir évoluer pour soutenir l'activité. L'adaptabilité du réseau semble alors être un élément central dans la compréhension de la dynamique entrepreneuriale.

Enfin, l'observation du type de relation mobilisée selon le moment d'acquisition, fait apparaître un très net croisement dans le tableau (tableau 3). Alors qu'avant la création de l'activité, la famille est prépondérante, une fois que l'activité est créée, la relation professionnelle domine. Ce résultat est le reflet immédiat du fait que le lancement de l'activité induit une professionnalisation du réseau. Toutefois, il peut aussi laissé penser que la professionnalisation des relations est une condition nécessaire au développement de l'entreprise informelle. Le fait que la famille soit importante au départ de la trajectoire rejoint des résultats établis ailleurs sur le rôle des relations familiales dans l'accès au premier travail (entrée dans la vie professionnelle, notamment à travers l'apprentissage), et au logement, en particulier pour les migrants ruraux (Antoine *et al.*, 1995 ; Lyons and Snoxell, 2005a, b). Le poids de celles-ci diminue ensuite nettement au moment de et surtout après la création d'activité. Cependant, parallèlement, la famille éloignée prend de l'importance. Enfin, le poids relatifs des liens faibles (connaissances, voisinage) lors de la création d'activité s'explique par leur rôle dans l'accès au local (capital de départ).

Tableau 2 : Type de ressources mobilisées selon le moment d'acquisition (%)*

Moment d'acquisition de la ressource	Type de ressources mobilisées (%)												Total
	Conseils, informations, soutien moral	Savoir faire, compétences	Médiations (conflits)	Travail, emploi & apprentis sage	Soutien financier (crises)	Financement de l'activité	Logement personnel	Capital physique (machines, local)	Clientèle et Marchés	Fournisseurs, Marchandises & Matières premières	Coopération & partenariat	Recrutement (employés, apprentis, etc.)	
Avant la création de l'activité	20,7 (+)	9,5 (+)	5,2	17,2 (+)	13,8	5,2 (-)	14,7 (+)	0,9 (-)	4,3 (-)	7,8	0,9	0,0	38,7
Au moment de la création de l'activité	13,5	2,7	0,0	2,7	1,4 (-)	13,5	1,4 (-)	23,0 (+)	17,6	8,1	4,1	12,2 (+)	24,7
Après la création de l'activité	10,9	1,8	2,7	0,9 (-)	16,4	17,3 (+)	0,9 (-)	4,5	19,1 (+)	10,9	3,6	10,9 (+)	36,7
Total	15,3	5,0	3,0	7,7	11,7	11,7	6,3	7,7	13,0	9,0	2,7	7,0	100,0

Note : (*) les cellules grisées correspondent aux pourcentages significativement supérieurs (+) ou inférieurs (-) (sur la base des résidus standardisés ajustés du Khi2). Ici, on lit, par exemple, que 20,7% des ressources mobilisées avant la création de l'activité sont des ressources de conseils et d'informations, et l'attractivité entre ces deux modalités est significativement positive.

Tableau 3 : Type de relations sociales mobilisées selon le moment d'acquisition de la ressource*

Moment de l'acquisition de la ressource	Type de relations sociales					Total
	Famille	Parenté ethnique, villageoise	Ami proche	Connaissance voisinage	Relation professionnelle (amicalement)	
Avant la création de l'activité	63,3 (+)	1,8 (-)	9,2	7,3	18,3 (-)	100,0
Au moment de la création de l'activité	31,4	5,7	12,9	18,6 (+)	31,4	100,0
Après la création de l'activité	16,1 (-)	16,1 (+)	16,1	8,6	43,0 (+)	100,0
Total	39,0%	7,7%	12,5%	10,7%	30,1%	100,0

Note : (*) même note que les précédents tableaux (cf. supra)

A l'issue de l'analyse quantitative, deux pistes de travail sont identifiées pour comprendre le rôle du réseau dans la dynamique entrepreneuriale : (i) le resserrement du réseau au moment de la création d'activité qui traduit l'aboutissement d'une phase d'accumulation intense fondé sur des stratégies relationnelles; (ii) l'importance de l'adaptabilité (résilience) et des possibilités d'évolutions du réseau (professionnalisation et institutionnalisation) qui est à la fois le produit et la condition de la dynamique de l'activité.

4.2. Cristallisation des configurations relationnelles : dépendance, résilience, développement

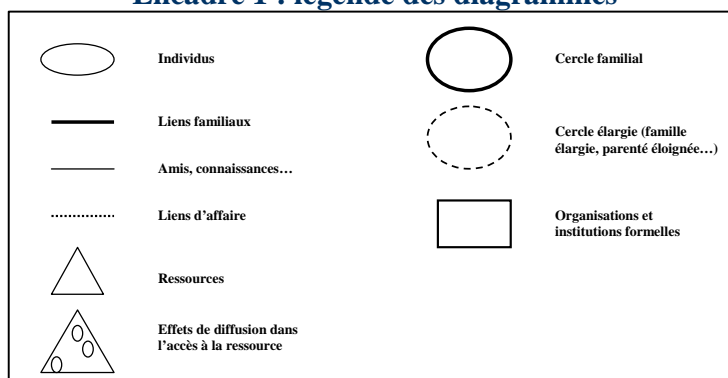
Le recours à ces représentations graphique a été fait de façon illustrative et exploratoire, de façon à renforcer ou réorienter les pistes de recherche issues de l'analyse quantitative qui guideront ensuite l'analyse qualitative. Ainsi seuls trois entretiens ont fait l'objet de telles représentations. Les diagrammes de réseau consistent à figer dans une représentation schématique la structure et composition du réseau aux temps critiques de la dynamique entrepreneuriale (Grossetti et Barthe, 2008). Pour chaque entretien sélectionné, nous avons ainsi établi trois ou quatre diagrammes, le premier représentant le réseau personnel avant la création de l'entreprise, le deuxième figeant le réseau au moment de la création. Après la création, l'analyse nous a amené à distinguer les situations particulières, notamment les crises qui mettent en évidence des particularités dans la structure du réseau. L'analyse des diagrammes met en évidence les changements de structure et de composition du réseau au cours de la trajectoire entrepreneuriale (la légende et le mode de lecture des diagrammes sont donnés dans l'encadré 1).

Nous avons sélectionné trois cas illustrant chacun un profil de trajectoire spécifique : (i) une trajectoire de réussite professionnelle avec institutionnalisation progressive (Fatimata, 43 ans, restauratrice); (ii) une trajectoire de stagnation économique et de dépendance familiale (Rasmané, 42 ans, vendeur de vêtements traditionnels); (iii) une trajectoire de résilience (Edmond, 48 ans, tailleur-couturier).

Mme Fatimata, a une trajectoire entrepreneuriale marquée par un fort dynamisme relationnel et une réussite exceptionnelle. L'analyse des diagrammes selon la période d'activité (figure 1) amène quatre constats essentiels. On observe premièrement la diversité des ressources et des relations dès le départ de la trajectoire. Fatimata a ainsi la capacité à « piocher » dans différents registres sociaux (familial, professionnel, recours en justice pour régler son « divorce » et la question de l'occupation de la cours, etc.). On note également la mise en œuvre de « stratégies spatiales d'accumulation » (Labazée, 2001). Ses liens familiaux avec la Côte d'Ivoire sont notamment centraux pour son commerce de pagens. Deuxièmement, on remarque la très nette restriction du réseau au moment de la création du restaurant (diagramme 3), notamment le resserrement de la sphère familiale sur le ménage, ce qui illustre le résultat établi sur la base de l'analyse quantitative. Troisièmement, on note le processus d'institutionnalisation de relations personnalisées qui joue un rôle central dans le développement de son activité. Certaines de ses clientes régulières travaillent à la Caisse populaire. Elles lui donnent l'idée de créer un compte et lui apprennent à s'en servir et à monter un dossier solide de demande de crédit⁶. Cela permet à

⁶ On retrouve ici, l'importance des liens sociaux préexistants entre le financeur et le financé qui permettent le transfert de ressources non monétaires (informations, conseils) nécessaire pour l'accès au crédit auprès des IMF (voir Ferrary, 2006).

Encadré 1 : légende des diagrammes



Fatimata de s'affranchir des crédits-marchandises auprès de ses fournisseurs qui sont trop onéreux (« *ils ajoutaient beaucoup de bénéfices là-dessus* »). Quatrièmement, la dernière étape de la trajectoire de Fatimata est marquée par un accès important aux organisations et institutions formelles. Outre ses relations financières avec la caisse populaire (lui permettant, au passage, d'obtenir cinq crédits d'un montant de 500000 à 3000000 F. CFA), elle accède à une formation organisée par le ministère du travail (comptabilité, hygiène-sécurité, contrat et déclaration des employés, etc.). Le suivi ministériel de cette formation, assuré par différentes structures d'appuis aux petites entreprises, donnera lieu à la remise de prix des « meilleurs entrepreneurs du secteur informel » dont elle obtiendra le quatrième, et dont la remise se fera en direct à la télévision nationale. On peut penser que son entreprise est en voie de formalisation.

Au cours de leur trajectoire professionnelle Edmond et Rasmané sont l'un et l'autre confrontés à une baisse importante de leur activité. Pourtant le premier parcours est marqué par un redressement de l'activité lié à un redéploiement du réseau alors que dans le second cas, l'activité continue à péricliter en même temps que le réseau reste restreint, homogène et figé. L'analyse comparative de ces deux histoires est particulièrement riche en termes d'analyse de la vulnérabilité des MPE. Elle souligne la capacité à mobiliser des relations sociales diverses dans le cas d'Edmond alors que Rasmané reste dépendant d'une relation du cercle familial. Edmond mobilise des relations nouvelles issues du cercle familial élargi et amical qui lui apportent différents types de soutien (nouveaux marchés, soutien financier, soutien moral, accès à un nouveau local, conseils, etc.) lui permettant de faire face à la baisse de son activité. Pour chacune de ces histoires, les périodes de réaction sont très inégales. Mais cela ne suffit pas pour infirmer les conclusions précédentes. En effet, dès avant la période de baisse d'activité, on voit clairement que le réseau d'Edmond est plus diversifié et plus professionnalisé que celui de Rasmané. Cela peut être en partie lié à la plus grande ancienneté de Rasmané mais souligne surtout des dynamiques relationnelles et professionnelles très différentes dans les deux cas. Ainsi, l'analyse comparative de ces diagrammes pointe le rôle du réseau comme amortisseur de crise mais elle montre dans le même temps que tous les réseaux personnels ne peuvent remplir cet objectif.

A ce stade de l'analyse, il ressort donc que le réseau doit pouvoir s'adapter et évoluer avec l'activité tant pour faire face aux moments de crise que pour accompagner son développement. Les histoires montrent également la double influence du réseau sur l'activité et de l'activité sur le réseau suggérant ainsi l'existence d'un processus de co-évolution du réseau et de l'activité entrepreneuriale. L'analyse approfondie des entretiens va nous permettre de préciser la forme de ce processus.

Figure 1 : La trajectoire entrepreneuriale de Fatimata (restauratrice)

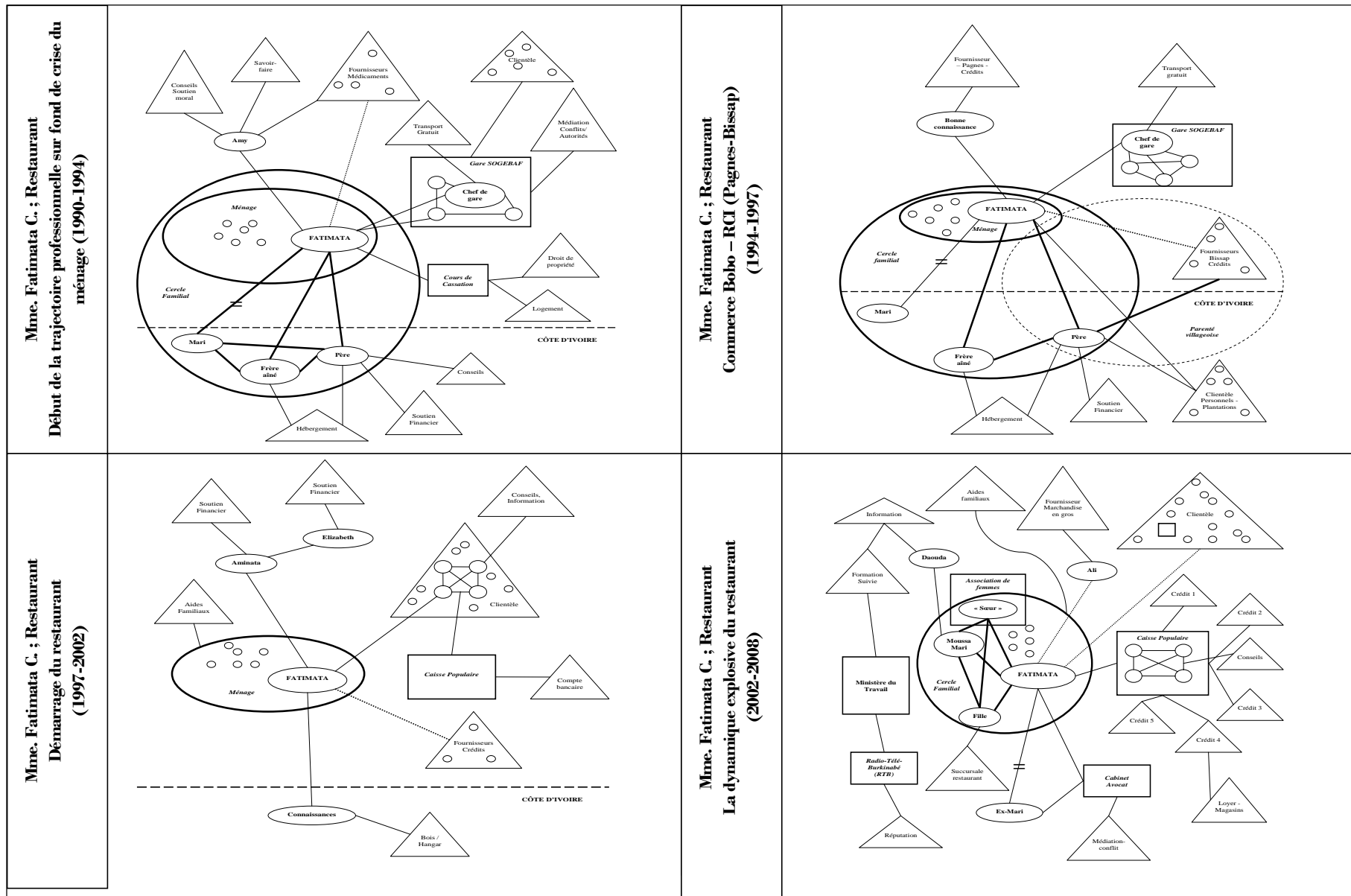
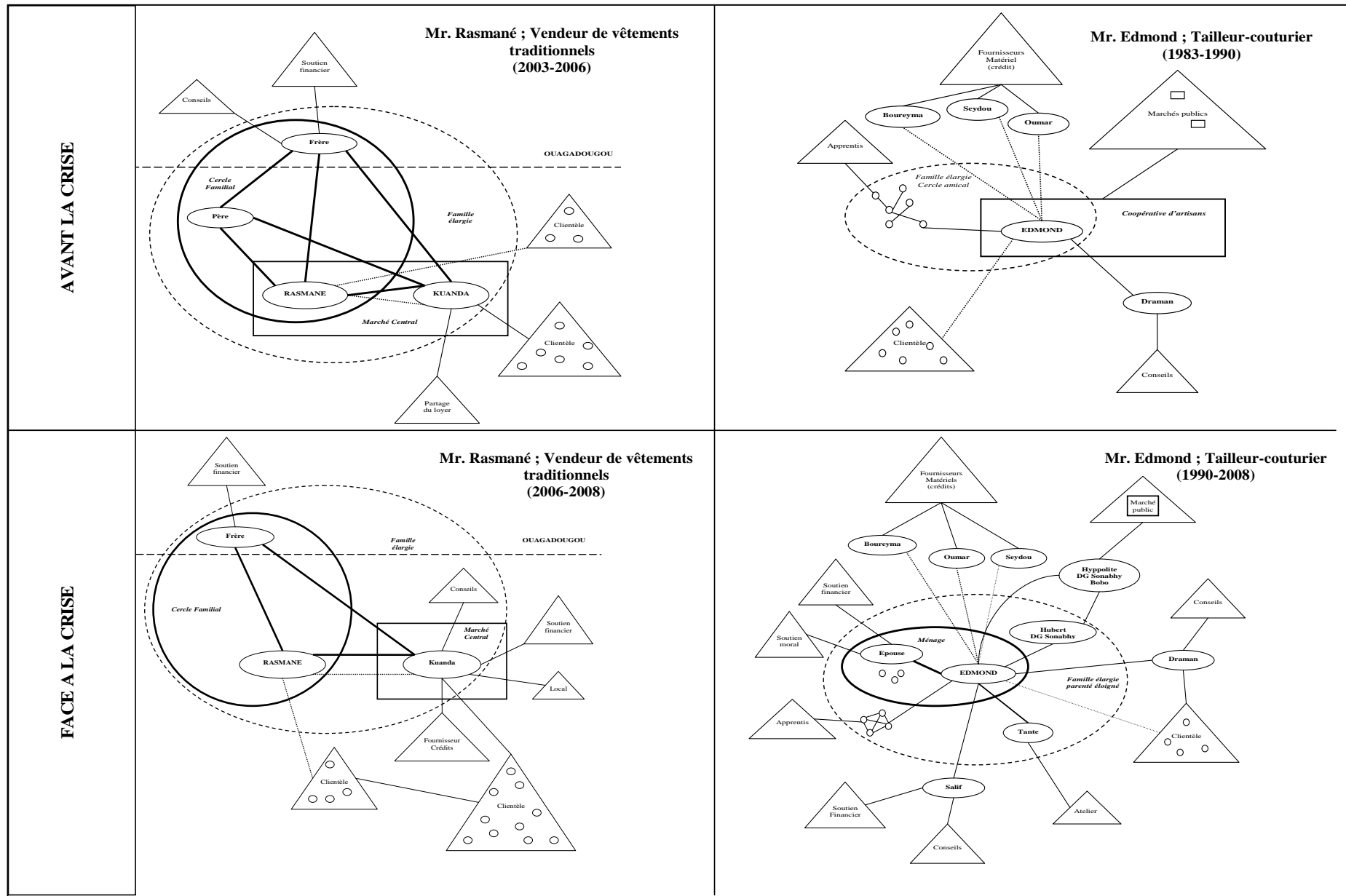


Figure 2 : Evolution comparée de deux réseaux en situation de crise



5. Analyse approfondie de l'articulation entre relations sociales et accès aux ressources dans les trajectoires entrepreneuriales

Afin d'explorer les pistes de recherche précédemment identifiées, les résultats de l'analyse qualitative sont présentés en trois temps. Premièrement, l'étude de la phase d'accumulation souligne la construction progressive et parallèle du réseau et de l'activité. Deuxièmement, nous montrerons le rôle ambivalent des relations familiales, à la fois aidantes et contraignantes. Troisièmement, l'analyse des dynamiques de réussite montre l'importance de la professionnalisation du réseau et de l'institutionnalisation de l'accès aux ressources dans le déploiement de l'activité.

5.1. La construction conjointe du réseau et des activités dans la phase d'accumulation

De façon peu surprenante, l'importance du capital et des ressources engagées au moment du lancement de l'activité joue un rôle prépondérant sur la taille et la pérennité de cette dernière⁷. Si au stade du démarrage les ressources personnelles paraissent importantes, le recul temporel des récits nous amène à mesurer la longueur et la sophistication de la phase d'accumulation qui permet de constituer cet apport. La constitution du capital de démarrage peut emprunter des voies extraordinairement contournées, au cours desquelles les relations sociales de l'acteur occupent un rôle de premier plan. On observe ainsi un processus simultané de construction du réseau et d'accumulation des ressources nécessaires au lancement de l'activité. Cette phase d'accumulation peut revêtir deux formes majeures selon qu'elle se déroule dans le cadre d'un apprentissage (souvent dans les activités d'artisanat de production ou de services) ou non (courant dans le secteur du commerce).

Cette période est particulièrement instable et enchevêtrée lorsqu'elle est menée en dehors du cadre de l'apprentissage. Elle repose sur la multiplication de petits métiers pouvant permettre, en l'absence d'incident, de réunir un capital financier nécessaire pour le démarrage d'une activité plus conséquente à travers une stratégie du « doni-doni » (« petit-à-petit » en langue dioula). Ces parcours sont aussi marqués par une dimension spatiale fondée sur des relations avec les pays voisins, en particulier la Côte d'Ivoire. Ainsi, Fatimata, avant d'exercer comme restauratrice, a successivement été vendeuse de médicaments des rues et vendeuse de pagnes et de bissap en direction de la Côte d'Ivoire (où elle vend aux employés de la plantation de son père). Toé, qui exerce maintenant comme blanchisseur à Bobo, a d'abord travaillé durant plus de 10 ans en Côte d'Ivoire (dans une plantation, puis comme employé de maison – « petit boy » – et enfin comme gardien). Arrivé à Bobo-Dioulasso, il a alors travaillé comme vendeur ambulant de chemises pour un ami, puis comme chauffeur de bus. Il s'établit finalement comme blanchisseur mettant à profit son expérience d'employé de maison. « Bouba », revendeur d'équipements audio-vidéo, a préalablement exercé pas moins de huit commerces différents, dont la revente de pièces détachées en Côte d'Ivoire pour le compte d'un ami, et le commerce en gros de marchandises diverses entre le Nigeria et le Burkina. A chaque fois, ces trajectoires non linéaires reposent sur la mobilisation de relations sociales (essentiellement familiales, mais aussi amicales) que ce soit pour l'accès à ces métiers, le logement dans les

⁷ Le capital de départ joue notamment un rôle fondamental dans la dynamique future de l'activité dans la mesure où par la suite les investissements destinés à augmenter les capacités de production des établissements sont de faibles montants et de plus réalisés par une minorité d'entrepreneurs (Lootvoet et Oudin, 1995).

différents lieux de passages ou le transport. L'instabilité du mode de vie et des activités exercées au cours de cette période d'accumulation potentielle peut ainsi contribuer à expliquer l'importance du poids des relations familiales que nous avons constaté sur la base de l'analyse quantitative : l'insécurité économique est ainsi compensée par des liens forts issus du cercle de socialisation primaire.

Le cadre de l'apprentissage est également le lieu d'une phase d'accumulation de ressources et compétences. L'accès à l'apprentissage se fait essentiellement par l'intermédiaire des relations de parenté, de connaissances et de voisinages. Ce sont souvent les parents qui cherchent dans leur réseau une connaissance pouvant accueillir leur enfant en apprentissage. Outre le savoir-faire acquis durant cette période, plusieurs récits insistent sur l'importance qu'elle revêt dans la constitution et la fidélisation d'un réseau clientèle ; y compris lorsque cela se fait sans l'aval du patron, à l'image des « petits business hors patron » développés par Madou, soudeur, et Salifou imprimeur. Madou résume très bien cette stratégie :

« On a débrouillé comme ça... Comme moi je connais beaucoup de gens, s'il y a des petits travaux, on m'appelait : 'Hé ! Madou vient là, moi j'ai une porte à faire, tu peux faire à combien ?' Je dis 30000. 'Tu peux faire à quel jour ça va finir ?' Je dis dans une semaine. Le jour de repos, dimanche on travaille pas dans l'atelier, moi je viens dans l'atelier pour faire ça, allé donner, et le reste là moi je garde ça... Moi je débrouille comme ça. Voilà. J'ai fait des économies un peu un peu, j'ai payé le matériel, marteaux, pinces un peu un peu... Voilà.»⁸

Ces relations de clientèle fidélisée, de « clientèle d'amitié » (Lyon, 2000), à mi-chemin entre relation marchande et réciprocité, ont un triple avantage. Elles servent de soutien social au moment de l'apprentissage. Comme pour Baba, apprentis réparateur de deux roues, en la faveur de qui certains clients fidèles n'hésitent pas à intercéder dans les conflits l'opposant à son patron. De plus, ils le soutiennent financièrement pour qu'il puisse satisfaire ses besoins essentiels (nourriture, santé, logement). Ces relations permettent aussi l'accumulation progressive d'un petit capital (financier ou physique). Comme le souligne Madou : « *C'était une manière pour eux de m'aider à m'installer. (...) 'Tu travailles bien, bon... comme tu n'as pas d'atelier, ton patron te paie pas bien, on te donne ça là pour tu puisses gagner un peu quoi' »*. Salifou, qui exerce comme imprimeur, raconte lui aussi comment il a démarché des clients alors qu'il travaillait dans l'imprimerie de ses cousins. Cela lui a permis de se constituer un capital financier de départ en prélevant une marge sur les travaux de ces clients supplémentaires. Enfin, ce réseau de clientèle constitue un élément crucial dans le démarrage de l'activité en tant que barrière à l'entrée. Il assure une clientèle stabilisée dès le départ, favorise des effets de diffusion (voire de promotion de la nouvelle activité), et est parfois mobilisée pour accéder à certaines ressources manquantes (par exemple, appui financier, accès au local et à des apprentis pour Baba).

Dans les deux cas, les entretiens soulignent la nature complexe de cette période durant laquelle la constitution progressive du réseau alimente l'accès aux ressources et réciproquement. On s'aperçoit en effet que les relations sociales sont cruciales pour accéder à divers ressources dans la phase précédent la création de l'activité, comme l'accès aux différents métiers ou à l'apprentissage, mais en même temps ces ressources sont aussi sources d'opportunités pour développer de nouvelles relations. Au démarrage de l'activité, un certain nombre de ressources ont ainsi déjà été accumulées. Néanmoins, la mobilisation de relations sociales s'avère encore souvent nécessaire pour acquérir des ressources extérieures

⁸ On voit ainsi que la fidélisation des relations clientèle emprunte des voies inconnues du patron. La constitution et de le développement de relations, ici de clientèle, peuvent donc être le résultat de situation de conflit, de trahison, réfutant par là toute vision idéalisée du réseau social.

complémentaires (machines, aide financière, accès au local). A ce stade, les relations construites dans la phase d'accumulation peuvent être remobilisées, et les liens faibles jouent aussi un rôle important (connaissances, voisinage ; voir analyse semi-quantitative supra). Finalement, notons que si au cours de la phase d'accumulation le besoin de sécurisation contribue à expliquer le poids des relations familiales, l'ambivalence de ces dernières peut aussi contraindre excessivement l'acteur et limiter le développement de son activité.

5.2. L'ambivalence de la relation familiale : entre résilience et dépendance

Les relations familiales sont à la fois un facteur de sécurisation et de vulnérabilité en raison des liens de dépendance sur lesquels elles peuvent déboucher. Dans la phase d'accumulation et au démarrage de l'activité, nous avons souligné le rôle central joué par la famille. Il n'est pas rare qu'un proche parent participe au financement de l'activité naissante ou assure l'hébergement de l'entrepreneur et de son atelier. Boukary, vendeur de fripes, a appris son métier grâce à Amidou son cousin direct, qu'il considère comme un « petit frère », et a pu se lancer dans le métier grâce à lui (accès aux marchandises). « *Bon le travail, tu ne peux pas rentrer dedans comme ça, d'un coup comme ça brusquement toi-même ! Tu ne connais pas ! (...) Donc je me suis collé à lui* ». De la même façon, on observe l'importance de relations familiales en cas de crise de l'activité, confirmant des résultats établis ailleurs (Lourenço-Lindell, 2002). Par exemple, Edmond (couturier, voir l'analyse de diagrammes) souligne que lors d'une baisse importante de son activité, il a pu bénéficier du soutien moral et financier de son ami d'enfance ainsi que de son épouse. Une tante éloignée du côté de sa femme lui a permis de trouver un nouveau local. Enfin, grâce à un « parent de même village » directeur d'une grosse société, il a pu avoir accès à un marché intéressant. Toutefois, tel que l'on peut l'observer sur les diagrammes, la mobilisation des relations familiales dans la dynamique courante des activités répond souvent d'un double mouvement contradictoire, à la fois de recentrage sur le noyau nucléaire (le ménage), et de décentrage vers la parenté éloignée. Cela laisse à penser que les relations de famille proche peuvent devenir contraignantes. Drissa (ébéniste) finit par quitter la cour familiale où il s'est dans un premier temps installé pour son activité. Il commente l'événement de la façon suivante :

« Oh, dans la famille c'est dur, c'est dur, c'est dur. Y'a beaucoup de paroles là-dedans. Avec la famille quoi y'a des petits... des paroles dedans. (...). Ce ne sont pas des conflits mais tout ce que tu fais là, ils croient que c'est de l'argent que tu gagnes. Pourtant, y'a des choses qu'on fait... ».

Dans certains cas, les relations familiales de dépendance conduisent à des situations d'exploitation. Salifou (imprimeur), est arrivé à Bobo-Dioulasso pour vivre chez sa tante au moment du décès de ses parents. S'il est nourri et logé, son travail est aussi exploité par ses cousins, propriétaires d'une imprimerie. « *Mais bon, c'était la famille et moi comme j'ai perdu le père et la mère je n'avais pas le choix. Avec eux c'est comme si j'étais plus ou moins un esclave* ». Les relations fortes de type familial peuvent aussi conduire, de façon a priori paradoxale, à des situations d'isolement social, les privant de la sorte du rôle stabilisateur que nous avons décrit plus haut, et excluant les acteurs de relations hors-famille qui peuvent être essentielles pour le développement de leur affaire (Cleaver, 2005). L'activité de Rasmané (vendeur de fripes, cf. diagrammes supra) tient tout entière sur sa relation avec Kuanda, un parent de même village qu'il considère comme son frère (tellement ce dernier est proche de son père), qui est son fournisseur et son unique soutien en cas de difficulté. Toutefois cette dépendance lui pèse : il ne veut pas dépendre systématiquement de lui et toujours lui faire part de ses problèmes, ce qui finirait, selon lui, par être honteux. Il essaie de développer son activité en contournant sa relation avec Kuanda mais de façon infructueuse. Il ne peut en effet afficher ces démarches : s'il allait voir régulièrement un autre fournisseur que Kuanda, ce

dernier pourrait le vivre comme une trahison. Il montre ainsi à la fois le caractère aidant et contraignant de la relation tout en évoquant la honte induite par son caractère déséquilibré. Il insiste par ailleurs sur le fait que « *les obligations sociales entre les deux sont respectées ; les visites en famille sont régulières et réciproques* », soulignant par là qu'il essaie de se maintenir dans une relation de réciprocité. Cette exemple montre un mécanisme d'autocensure par lequel les personnes s'interdisent elles-mêmes de demander l'aide de leurs proches. Cohen (1997, p. 7) explique cela en s'appuyant sur les trois moments de la réciprocité au sein de la socialité primaire tels que définis par Mauss : donner recevoir, rendre. « *Lorsque l'on croit ne plus pouvoir donner, on préfère ne plus recevoir. Le cercle de la primarité s'en trouve réduit* ». Elle définit ainsi une situation de vulnérabilité relationnelle associée à un isolement social tout à fait caractéristique de la situation de Rasmané.

Les relations familiales jouent donc un rôle ambivalent sur le développement de l'activité. D'une façon générale, dans l'étude menée ici, il ressort qu'elles sont initialement centrales en termes de sécurisation de l'activité mais qu'elles sont simultanément contraignantes. Ainsi, le développement d'autres formes de relations, et de médiations dans l'accès aux ressources, notamment des relations professionnelles, des organisations et institutions collectives, sont à même de donner une nouvelle impulsion à la dynamique d'entreprise.

5.3. La stabilisation du réseau et l'institutionnalisation de l'accès aux ressources dans la phase de maturation de l'activité

Le développement des activités informelles passe par différentes étapes procurant chacune une forme de stabilisation de certaines des composantes essentielles du réseau, en particulier les relations d'affaires (notamment la relation-client et la relation-fournisseur). La relation personnelle est une première étape de cette stabilisation comme nous l'avons illustré précédemment avec l'exemple de Baba et du rôle privilégié qu'ont joué ses relations de « clientèle d'amitié » dans la phase d'accumulation et lors du démarrage de son activité. Cependant, cette forme de relation professionnelle reste très vulnérable et dépendante des personnes qui portent la relation. L'analyse des récits montre que les entreprises qui gagnent en rayonnement et en dynamisme sont également caractérisées par d'autres formes complémentaires de professionnalisation et de stabilisation du réseau d'accès aux ressources : la diversification des relations d'affaires, le développement de la coopération et de communauté d'affaire, et plus généralement l'institutionnalisation de l'accès aux ressources par le biais d'associations et d'organisations professionnelles, voire la formalisation de l'activité.

Une première voie consiste en la diversification des relations d'affaires. Elle est particulièrement observable en ce qui concerne les relations clientèles. Drissa, ébénistes explique que, comme la majorité des menuisiers, il a longtemps fonctionné à la commande. Mais, peu de temps après la création de son activité il a décidé d'une nouvelle stratégie de vente reposant sur l'exposition de ses produits (meubles, salons, lit, etc.). « *Les gens ont vu que c'était du bon travail, du travail de qualité et la clientèle a apprécié mon travail et a commencé à venir* ». Aujourd'hui sa clientèle se partage ainsi entre commandes et ventes directes. Elle est très diversifiée et relativement aisée (grands commerçants et fonctionnaires de la place). Son activité témoigne dès lors d'un dynamisme solide. Il se refuse même à démarcher la clientèle : « *Si tu va voir quelqu'un, après c'est comme si tu as mendié... c'est pas facile. Par exemple ce que tu va faire, peut-être lui il va trouver comme si tu avais besoin de l'argent et que c'est pour ça que tu es venu* ». Salifou, imprimeur et confectionneur de tampon, insiste quant à lui sur l'importance de la réputation dans le réseau client : « *Il y a des intermédiaires qui parlent de moi, quand ils viennent pour une prestation et s'ils sont satisfaits, ils vont dire qui l'a fait. Du moment ou les autres personnes savent ou est faite la*

prestation de qualité, il y a toujours des sous entendus ». Cela lui a permis de diversifier sa clientèle en accédant notamment à des marchés comme ceux des écoles et des lycées. A l'inverse, Ali, soudeur, n'a pu diversifier sa clientèle. Or, ces quelques clients fidèles sont beaucoup moins réguliers aujourd'hui. La dynamique de son activité est dès lors en crise, Ali travaillant le plus souvent à perte : « *Par exemple en 2007, j'ai fait du mois de mai jusqu'au mois de décembre sans rien. Vraiment la galère totale, c'était vraiment difficile. (...) Franchement maintenant des clients fidèles, il y en a plus comme avant, il n'y a pas de régularité* ». Les relations avec les fournisseurs témoignent elles aussi de ce genre de mécanisme. La fidélisation de cette relation peut déboucher sur l'obtention de certaines facilités (avances, crédits). Néanmoins, elle peut aussi conduire à une situation de « sur-encastrement » (Uzzi, 1997) réduisant les marges de liberté et de flexibilité des entrepreneurs en cas de crise (voir le cas de Rasmané plus haut). Salifou raconte comment il a rapidement changé de fournisseur lorsqu'il a rencontré un autre offrant un meilleur prix. Cette capacité à changer de fournisseur, ou à jouer de cette possibilité pour négocier de meilleurs prix peut être fondamentale pour les petits entrepreneurs, notamment en cas de choc.

Le développement du réseau social par le biais du travail en coopération ou en communauté permet de stabiliser l'activité tout en la dépersonnalisant. Et cela d'autant plus lorsqu'une coopération ou une communauté professionnelle informelle débouche sur une organisation formelle (découplage). Ibrahim, explique que les commerçants céréaliers de Bobo travaillent ensemble mais de manière communautaire et non personnalisée:

« Dans le commerce de céréales la collaboration est obligatoire. Puisque lorsqu'un client vient trouver que dans ton magasin il n'y a pas assez de stock, tu es obligé de l'orienter vers qui que tu connais qui est dans le domaine des céréales. (...) Il n'y pas de collaboration très personnalisée, elle se fait entre tous ceux qui sont du domaine du céréale sur Bobo (...) on s'informe beaucoup, si un client vient et je n'ai pas ce qu'il désire je peux alors l'orienter. (...) Dès que je rentre de campagne j'informe des collègues de la marchandise que j'ai ramenée pour qu'ils puissent orienter les clients. Et ces collègues vont eux aussi transmettre cette information à d'autres de leurs collègues, et ainsi de suite »

L'information circule ainsi entre l'ensemble des commerçants reliés sur une flotte de réseau téléphonique mobile (presque une centaine de commerçants de Bobo). Cela a par ailleurs débouché sur une association de commerçants de céréales. C'est une association officielle visant à faciliter les transactions entre pays pour les commerçants céréaliers, et à promouvoir la transformation des céréales au Burkina. La carte de membre de l'association facilite grandement l'accès au crédit au niveau des banques. Baba (réparateur de deux roues) travaille aussi avec d'autres réparateurs en cas de surcharge. Il s'agit de collègues qu'il connaît de longue date et en qui il a confiance (certains sont des collègues d'apprentissage). Ils ont d'ailleurs créé une association professionnelle pour les réparateurs de deux roues de leur secteur. Cette association, dûment déclarée, sert à cotiser pour « les événements heureux et malheureux », elle abrite également un système de formation pour les apprentis. L'institutionnalisation de l'accès aux ressources permet de sécuriser le développement de l'activité en ce sens qu'elle n'est plus dépendante de relations personnelles mais s'inscrit également dans des structures organisationnelles formelles. L'institutionnalisation de l'accès aux ressources financières est un autre point crucial du développement des activités. Boukary, commerçant de fripe, cotise à une tontine informelle ce qui lui permet d'avoir un fond de roulement en cas de coup dur : « *Quand je prends je les donne au marché là bas pour que le travail ça ne cale pas. Pour que je n'ai pas beaucoup de cale dedans quoi* ».

Parmi les histoires étudiées ici, la forme la plus aboutie d'institutionnalisation est celle de Fatimata (restauratrice). Nous avons précédemment montré comment elle se dégage de relations - fournisseurs personnalisées en réalisant des emprunts auprès de la Caisse populaire. Toutefois, on remarque que sans l'aide de ses clientes régulières travaillant à la Caisse, elle

n'aurait jamais su se servir de son compte pour obtenir un crédit. Initialement en effet, elle ne déposait que de petites sommes de temps en temps et s'est vu refuser un crédit. Ses clientes lui ont alors expliqué qu'il fallait qu'elle fasse des dépôts et des retraits quotidiens pour que la banque observe le dynamisme de son restaurant. En suivant leurs conseils et avec la garantie du permis de construire de sa cour (gagné juridiquement à l'issue du conflit avec son mari) elle obtiendra un premier crédit bancaire. Cela sera le point de départ d'une croissance vertigineuse de son activité, soutenue par cinq prêts consécutifs. Ce récit montre donc que l'institutionnalisation de l'activité est le produit de la dynamique même du réseau de relations interpersonnelles. La trajectoire de Fatimata la conduira ensuite sur la voie de la formalisation après une formation suivie auprès du ministère du travail. Aujourd'hui elle commence à tenir une comptabilité et a même déclaré un premier employé à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale.

Le développement de l'activité informelle est étroitement lié à la stabilisation du réseau d'accès aux ressources. Si les relations familiales peuvent jouer ce rôle de stabilisation, elles sont profondément ambivalentes, à la fois porteuses de sécurité et contraignantes, à la fois facteur de résilience et de dépendance. La stabilisation du réseau passe alors soit par une diversification et une intensification des relations professionnelles (communautés d'affaires, associations et organisation professionnelle) soit par une institutionnalisation de l'accès aux ressources (comme dans le cas de l'accès aux ressources financières). Cependant, le processus de professionnalisation et d'institutionnalisation est lui-même étroitement lié à la dynamique du réseau de relations sociales de l'entrepreneur et il n'est pas sûr que l'accès institutionnalisé aux ressources, en dehors de tout réseau social, produise les mêmes effets. Enfin, il faut prêter une attention particulière au rôle de la contingence dans la capacité des entrepreneurs à transformer leur réseau, notamment à développer des relations hors du cadre familial. Les opportunités de développement de nouvelles relations offertes par le milieu professionnel, ne doivent pas masquer une profonde inégalité selon le type et la dynamique du contexte d'affaire. Ainsi en va-t-il, par exemple, de la possibilité de fidéliser un réseau clientèle ou fournisseur au moment de l'apprentissage. En effet, cela dépend de la dynamique même de l'entreprise où exerce l'apprenti. Tout petit entrepreneur ne peut donc construire et mobiliser des relations sociales pour compenser la faiblesse de son capital économique aussi aisément et rapidement que ne le suggère certaines approches concernant le capital social.

References

- Anderson, R.A and Jack, S.L. (2002), "The articulation of social capital in entrepreneurial networks: a glue or a lubricant?", *Entrepreneurship and Regional Development*, 14, pp.193-210.
- Barber, B. (1995), "All Economies are "Embedded": the Career of a Concept, and Beyond", *Social Research*, 62:2, pp.387.
- Barr, A.M. (2002) "The functional diversity and spillover effects of social capital," *Journal of African Economies*, 11 (1): 90-113.
- Berrou, J.-P. et Combarnous, F. (2009) "Measuring entrepreneurs' social networks and their economic impact in the African informal economy", IARIW-SAIM Conference, « *Measuring the Informal Economy in Developing Countries* », Kathmandu, Nepal, 24-26 Septembre.
- Brautigam, D. (1997) "Substituting for the state: Institutions and industrial development in Eastern Nigeria", *World Development*, 25(7): 1063-80.

- Brautigam, D. (2003), "Close encounters: Chinese business networks as industrial catalysts in Sub-Saharan Africa," *African Affairs*, 102: 447-467.
- Brilleau, A., Roubaud, F., and Torelli, C. (2004) "L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans les principales agglomérations de sept Etats membres de l'UEMOA. Principaux résultats de la phase 1 de l'enquête 1-2-3 de 2001-2002," DT/2004/06, DIAL, Paris.
- Cleaver, F. (2005), "The inequality of social capital and the reproduction of chronic poverty", *World Development*, 33(6), pp.893-906.
- Cohen, V., 1997, "La vulnérabilité rationnelle. Essai de cadrage et de définition", *Socio-anthropologie*, n° 1, disponible en ligne : <http://socio-anthropologie.revues.org/index74.html>, consulté le 28 février 2010.
- Couty, P., 1984, "La vérité doit être construite", *Cahiers de l'O.R.S.T.O.M.* (Organisme de Recherche Scientifique et Technique d'Outre Mer), Série Sciences Humaines, Institut de Recherche pour le Développement (IRD), Paris, 20(1), pp 5-15.
- Durlauf, S. N. and Fafchamps, M. (2004) "Social capital," NBER Working Paper Series, WP 10485, <http://www.nber.org/papers/w10485>.
- Fafchamps, M. (2000) "Ethnicity and credit in African manufacturing", *Journal of Development Economics*, 61: 205-235.
- Fafchamps, M. (2001) "Networks, communities, and markets in Sub-Saharan Africa: implication for firm growth and investment", *Journal of African Economies*, 2001(10), pp.19-142.
- Fafchamps, M. (2006) "Spontaneous markets, networks, and social capital". in: T. Besley and R. Jayaraman (eds.) *The Microeconomics of Institutions*, (MIT Press: forthcoming).
- Fafchamps, M. and Minten, B. (1999) "Relationships and traders in Madagascar", *Journal of Development Studies*, 35(6): 1-35.
- Fafchamps, M. and Minten, B. (2001) "Social Capital and Agricultural Trade," *American Journal of Agricultural Economics*, 83(3): 680-685.
- Fafchamps, M. and Minten, B. (2002) "Social capital and the firm: Evidence from agricultural traders in Madagascar," in C. Grootaert and T. van Bastelaer (eds.) *The role of social capital in development. An empirical assessment*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 125-154
- Fauré, Y-A. et Soulama, S. (2000) "L'économie locale de Bobo-Dioulasso. Report at the National Commission of Decentralization and at the Municipality of Bobo-Dioulasso," Ouagadougou: IRD and UFR-SEG/CEDRES.
- Ferrary, M. (2006), "Microfinance et lutte contre l'exclusion. Du contrat formel de financement au contrat implicite de socialisation", *Sociologies Pratiques*, 13(2), pp.61-76.
- Fine, B. (2001), *Social capital versus social theory. Political economy and social science at the turn of the millennium*, London: Routledge.
- Gondard-Delcroix, C. (2006), *La combinaison des analyses qualitative et quantitative. Pour une étude des dynamiques de pauvreté en milieu rural malgache*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- Granovetter, M. (1985) "Economic action and social structure: The problem of embeddedness," *American Journal of Sociology*, 91(3): 481-510.
- Granovetter, M. (1992) "Problems of explanation in economic sociology", in: N. Nohria and R.G. Eccles (Eds.) *Networks and organizations: structure, form and action*, (Harvard University Press, Cambridge), pp. 25-56.

- Grossetti, M. et Barthe, J.-F. (2008), "Dynamique des réseaux interpersonnels et des organisations dans les créations d'entreprises", *Revue Française de Sociologie*, 49(3), pp.585-612.
- Grossetti, M., Barthe, J.-F., et Beslay, C. (2006), "La mobilisation des relations sociales dans les processus de création d'entreprises. Aperçus à partir d'une enquête en cours.", *Sociologies Pratiques*, 13, pp.47-59.
- Hoang, H. and Antoncic, B. (2003) "Network-based research in entrepreneurship: A critical review", *Journal of Business Venturing*, 18(2): 165-187.
- INSD (2003) *Burkina Faso. La pauvreté en 2003*, Ministère de l'Economie et du Développement, Secrétariat Général, Institut National de la Statistique et de la Démographie, <http://www.insd.bf/>, Ouagadougou.
- Jack, S. L. (2010) "Approaches to studying networks: Implications and outcomes", *Journal of Business Venturing*, 25(1):120-137.
- Knorringa, P. and van Staveren, I. (2006) *Social capital for industrial development: operationalizing the concept*, UNIDO – COMPID, Vienna.
- Knox, H., Savage M. and Harvey, P. (2006) "Social networks and the study of relations: networks as method, metaphor and form," *Economy and Society*, 35(1): 113-140.
- Kristiansen, S. (2004) Social networks and business success. The role of subcultures in an African context, *The American Journal of Economics and Sociology*, vol.63(5), pp. 1149-1171.
- Labazée, P. (2001), "Evolution des comportements des ménages envers l'emploi et les activités génératrices de revenus", in Combarrous, F. et Labazée, P. (eds), *Entreprises et emploi en Côte d'Ivoire. Mobilisation du travail et production de rapports sociaux*, Série de Recherche n°5, Centre d'Economie du Développement, Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- Lootvoet, B. et Oudin, X. (1995), "L'accumulation dans les petites entreprises: mécanismes, échelle et nature", in : Ellis, S. et Fauré, Y.-A. (Eds), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Karthala, Paris.
- Lourenço-Lindell, I. (2002) *Walking the Tight Rope: Informal Livelihoods and Social Networks in a West African City*. Stockholm Studies in Human Geography 9, Stockholm : Almquist and Wiksell International.
- Lyon, F. (2000) "Trust, networks and norms: The creation of social capital in agricultural economies in Ghana," *World Development*, 28(4): 663-681.
- Lyons, M. and Snoxell, S. (2005a) "Creating urban social capital: some evidence from informal traders in Nairobi". *Urban Studies*, 42(7), pp. 1077-1097.
- Lyons, M. and Snoxell, S. (2005b), "Sustainable urban livelihoods and marketplace social capital: crisis and strategy in petty trade", *Urban Studies*, 42(8), pp.1301-1320.
- Marie, A. (ed., 1997) *L'Afrique des individus. Itinéraires Citadins dans l'Afrique contemporaine (Abidjan, Bamako, Dakar, Niamey)*, Paris: Karthala.
- McCormick, D. (1999) "African enterprises clusters and industrialization: Theory and reality", *World Development*, 27(9), pp.1531-1551.
- Meagher, K. (2007) "Manufacturing disorder: Liberalization, informal enterprise and economic 'ungovernance' in African small firm clusters", *Development and Change*, 38(3): 473-503.
- Meagher, K. (2006) "Social capital, social liabilities, and political capital: social networks and informal manufacturing in Nigeria", *African Affairs*, 105 (421): 553-582.

- Mucchielli, A. (2005) "Le développement des méthodes qualitatives et l'approche constructiviste des phénomènes sociaux", *Recherches qualitatives*, Hors Série n°1, Canada, pp. 7- 40.
- Nadvi, K. and Schmitz, H. (1994) "Industrial clusters in less developed countries: Review of experiences and research agenda," IDS Discussion Paper n°360, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.
- Jünting, J.-P. and Laiglesia, J.-R. (2009), "*L'emploi informel dans les pays en voie de développement: Une normalité indépassable?*", Centre de développement, OCDE.
- Paillé, P., 1996a, "De l'analyse qualitative en général et de l'analyse thématique en particulier", *Recherches qualitatives*, n°14, Canada.
- Paillé, P., 1996b, "Analyse Qualitative", dans *Dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences sociale*, Mucchielli, A. (ed.), Arman colin/Masson, Paris, pp 180-182.
- Portès, A. (1994) "The informal economy and its paradoxes," in N. Smelser and R. Swedberg (eds.) *The handbook of economic sociology*, Princeton: Princeton University Press, pp. 426-446.
- Schmitz, H. (1995) "Collective efficiency: Growth path for small-scale industry," *Journal of Development Studies*, 31(4): 529-566.
- Slotte-Kock, S. and Coviello, N. (2010) "Entrepreneurship research on network processes: A review and ways forward," *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 34(1): 31-57.
- Staveren, I.V. and Knorringa, P. (2007) "Unpacking social capital in economic development: how social relations matter", *Review of social economy*, 65(1): 107-135.
- Uzzi, B. (1997) "Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness," *Administrative Science Quarterly*, 42(1): 35-67.
- Webster, L. and Fidler, P. (1996), *The informal sector and microfinance institutions in West Africa, The Industry and Energy Division*, The Private Sector Development Department, World Bank, Washington, DC.
- Wellman, B. (2007) "The network is personal: Introduction to a special issue of *Social Networks*", *Social Networks*, 29(3): 349-356.
- White, H. C. (2002), *Market from networks. Socioeconomic models of production*, Princeton: Princeton University Press.
- Winter, G., 1984, "Deux méthodes d'investigation irréductibles mais complémentaires", *Cahiers de l'O.R.S.T.O.M* (Organisme de Recherche Scientifique et Technique d'Outre Mer), Série Sciences Humaines, Institut de Recherche pour le Développement (IRD), Paris, vol 20(1), pp 17-24.
- Woolcock, M. (1998) "Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework," *Theory and Society*, 27: 151-208.
- Xaba, J.; Horn, P. and Motala, S. (2002), "The informal sector in Sub-Saharan Africa", *Working Paper on the Informal Economy*, 2002/10, ILO, Geneva.
- Zukin, P. et Dimaggio, P. (1990), *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*, Cambridge University Press.

Cahiers du GREThA
Working papers of GREThA

GREThA UMR CNRS 5113

Université Montesquieu Bordeaux IV
Avenue Léon Duguit
33608 PESSAC - FRANCE
Tel : +33 (0)5.56.84.25.75
Fax : +33 (0)5.56.84.86.47

www.gretha.fr

Cahiers du GREThA (derniers numéros)

- 2009-19 : JULLIEN Bernard, *L'analyse sectorielle institutionnaliste : projet et méthodes*
2009-20 : CORIS Marie, FRIGANT Vincent, LAYAN Jean-Bernard, TALBOT Damien, *Les dynamiques spatiales des activités productives*
2009-21 : CARRINCAZEAX Christophe, *Les dynamiques spatiales de l'innovation*
2009-22 : OLTRA Vanessa, SAINT JEAN Maïder, *Innovations environnementales et dynamique industrielle*
2009-23 : CORIS Marie, FRIGANT Vincent, LUNG Yannick, *Changements organisationnels et diversité des formes institutionnelles*
2009-24 : DUPUY Claude, MONTALBAN Matthieu, MOURA Sylvain, *Finance et dynamiques des industries*
2009-25 : CLEMENT Matthieu, *Amartya Sen et l'analyse socioéconomique des famines : portée, limites et prolongements de l'approche par les entitlements*
2010-01 : ZUMPE Martin, *Règles de politique monétaire, apprentissage et stabilité: une revue de la littérature récente*
2010-02 : SARACCO Jérôme, CHAVENT Marie, KUENTZ Vanessa, *Clustering of categorical variables around latent variables*
2010-03 : CLEMENT Matthieu, *Disponibilité alimentaire et droits d'accès durant la famine chinoise du Grand Bond en Avant : une analyse économétrique sur données de panel*
2010-04 : SARRACO Jérôme, CHAVENT Marie, KUENTZ Vanessa, *Rotation in Multiple Correspondence Analysis: a planar rotation iterative procedure*
2010-05 : BONIN Hubert, *L'épargne française exposée aux risques russes dans les années 1900/1920 : la réalité d'actifs tangibles et mobiles*
2010-06 : FERRARI Sylvie, MEHDI MEKNI Mohammed, PETIT Emmanuel, ROUILLON Sébastien, *Du bien-fondé de la participation des citoyens aux marchés de permis d'émissions : Efficacité économique et questionnements éthiques*
2010-07 : PETIT Emmanuel, *Le rôle du regret dans la permanence des anomalies sur les marchés financiers*
2010-08 : LEVY Rachel, TALBOT Damien, *le contrôle par la proximité : l'analyse du réseau du pôle de compétitivité Aerospace Valley*
2010-09 : BERROU Jean-Philippe, GONDARD-DELCROIX Claire, *Réseau social et accès aux ressources dans la trajectoire d'entreprises informelles : récits de vie d'entrepreneurs à Bobo-Dioulasso (Burkina Faso)*

La coordination scientifique des Cahiers du GREThA est assurée par Sylvie FERRARI et Vincent FRIGANT. La mise en page est assurée par Dominique REBOLLO.
