

Secteur Informel, Emploi Des Jeunes Dans Les Pays Fragiles Et En Conflit Armé: Etude De Cas Sur Les Pays Du Sahel

Universite Cheikh Anta Diop De Dakar
Institut Africain De Developpment Durable
(Iadd)

World Bank

2017

The publication of this study has been made possible through a grant from the Jobs Umbrella Trust Fund, which is supported by the Department for International Development/UK AID, and the Governments of Norway, Germany, Austria, the Austrian Development Agency, and the Swedish International Development Cooperation Agency.

© 2017 International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA.
Telephone: 202-473-1000; Internet: www.worldbank.org.

Some rights reserved

This work is a product of the staff of The World Bank with external contributions. The findings, interpretations, and conclusions expressed in this work do not necessarily reflect the views of The World Bank, its Board of Executive Directors, or the governments they represent. The World Bank does not guarantee the accuracy of the data included in this work. The boundaries, colors, denominations, and other information shown on any map in this work do not imply any judgment on the part of The World Bank concerning the legal status of any territory or the endorsement or acceptance of such boundaries.

Nothing herein shall constitute or be considered to be a limitation upon or waiver of the privileges and immunities of The World Bank, all of which are specifically reserved.

Rights and Permissions



This work is available under the Creative Commons Attribution 3.0 IGO license (CC BY 3.0 IGO) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo>. Under the Creative Commons Attribution license, you are free to copy, distribute, transmit, and adapt this work, including for commercial purposes, under the following conditions:

Attribution—Please cite the work as follows: Université Cheikh Anta Diop De Dakar Institut Africain De Développement Durable “Secteur Informel, Emploi Des Jeunes Dans Les Pays Fragiles Et En Conflit Armé: Etude De Cas Sur Les Pays Du Sahel” 2017. World Bank, Washington, DC. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

Translations—If you create a translation of this work, please add the following disclaimer along with the attribution: This translation was not created by The World Bank and should not be considered an official World Bank translation. The World Bank shall not be liable for any content or error in this translation.

Adaptations—If you create an adaptation of this work, please add the following disclaimer along with the attribution: This is an adaptation of an original work by The World Bank. Views and opinions expressed in the adaptation are the sole responsibility of the author or authors of the adaptation and are not endorsed by The World Bank.

Third-party content—The World Bank does not necessarily own each component of the content contained within the work. The World Bank therefore does not warrant that the use of any third-party-owned individual component or part contained in the work will not infringe on the rights of those third parties. The risk of claims resulting from such infringement rests solely with you. If you wish to re-use a component of the work, it is your responsibility to determine whether permission is needed for that re-use and to obtain permission from the copyright owner. Examples of components can include, but are not limited to, tables, figures, or images.

All queries on rights and licenses should be addressed to World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA; fax: 202-522-2625; e-mail: pubrights@worldbank.org.
Images: © World Bank China. Further permission required for reuse.

Sommaire

Introduction.....	3
I. La question de recherche et les résultats attendus	6
II.1 Dualité du marché du travail et revenus des acteurs.....	10
II.2 Marché du travail et migrations en Afrique	10
II.3 Demande de travail des entreprises et emplois des jeunes en Afrique.....	11
II.4. Secteur informel, emploi des jeunes et conflits politiques.....	11
III. Méthodologie	15
III.1. Les interviews semi-structurées.....	16
IV. Les résultats de l'étude	17
IV.1. L'informalité au Niger.....	17
IV.2. Informalité, migration et conflits	25
IV.3. Financement et investissements.....	30
IV.4. Secteur informel et environnement des affaires	34
IV.5. Interactions entre le formel et l'informel	37
IV.6. Secteur informel et corruption	47
Références bibliographiques.....	49

Liste des tableaux

Tableau 1: Répartition des entreprises selon le secteur d'activité.....	21
Tableau 2 : Existence d'un local.....	21
Tableau 3: Type de local non professionnel.....	22
Tableau 4: Chiffre d'affaires au cours du dernier mois d'activité en CFA.....	22
Tableau 5 : Bénéfice annuel approximatif en FCFA.....	22
Tableau 6 : Dépenses et charges totales encourus au cours du mois derniers en FCFA.....	23
Tableau 7: Dépenses encourues (en ligne) selon le CA de l'entreprise.....	23
Tableau 8: Salaire moyen par catégorie.....	24
Tableau 9 : Salaire selon la taille de l'entreprise.....	24
Tableau 10 : Salaire (en ligne) selon le CA de l'entreprise.....	24
Tableau 11 : Distribution du salaire selon le statut formel/informel.....	25
Tableau 12: Opinions sur les raisons de la migration.....	27
Tableau 13 : Niveau de connaissance des jeunes impliqués dans un conflit armé.....	27
Tableau 14 : Causes pour rejoindre la rébellion.....	28
Tableau 15 : Sources de conflits avec les pays voisins.....	29
Tableau 16: Présence de travailleurs migrants dans l'entreprise.....	29
Tableau 17 : Effectifs des travailleurs migrants.....	29
Tableau 18 : Effectif des employés selon la région de naissance.....	30
Tableau 19 : Modes de recrutement.....	30
Tableau 20: Origine du capital (%).....	31
Tableau 21: Pourcentage selon l'origine du capital.....	32
Tableau 22 : Obtention de prêt bancaire durant les cinq dernières années.....	32
Tableau 23 : Crédit avec les firmes en relation.....	32
Tableau 24 : Modes de remboursement du crédit.....	32
Tableau 25 : Niveau de recouvrement en pourcentage.....	33
Tableau 26 : Possession ou appartenance à une firme en relation.....	33

Tableau 27 : Emplois directs ou indirects générés.....	33
Tableau 28 :Aides ou réception d'aide à une firme en relation	33
Tableau 29 : Principales formes de l'aide.....	33
Tableau 30 : Réception des crédits fournisseurs.....	34
Tableau 31 : Crédits clients	34
Tableau 32 : Réalisation de projets d'investissement au cours des 5 dernières années	34
Tableau 33 : Utilisation d'un e-mail pour contacter les clients et fournisseurs.....	36
Tableau 34 : Utilisation d'un site web pour contacter les clients et fournisseurs	37
Tableau 35 : Utilisation d'un service mobile pour contacter les clients et fournisseurs.....	37
Tableau 36 : Principaux clients	39
Tableau 37 :Principal fournisseur.....	39
Tableau 38 : Avances, délais ou normes.....	40
Tableau 39 : Part des recettes dans les services rendus à ces clients (%).....	40
Tableau 40 : Le plus importants de ces fournisseurs	40
Tableau 41 : Exportation d'une partie de la production.....	41
Tableau 42 : Part des ventes des ventes vers l'extérieur par année(%).....	41
Tableau 43 :Pays d'exportation.....	41
Tableau 44 : Existence d'un concurrent sur le marché intérieur	42
Tableau 45 : Principal concurrent dans le marché intérieur	42
Tableau 46 : Origine géographique des concurrents	42
Tableau 47 : Pays d'origine des concurrents étrangers.....	43
Tableau 48 : Commercialisation des produits étrangers	43
Tableau 49 : Pays d'origine des produits étrangers commercialisés	44
Tableau 50 : Secteurs d'activités des firmes en relation.....	44
Tableau 51 : Liens de parenté avec les firmes en relation	45
Tableau 52 : Fourniture ou achat de produits de l'Etat.....	45
Tableau 53 : Achat ou vente de produits aux ménages ou entreprises familiales.....	45

Tableau 54 : Principaux clients.....	45
Tableau 55 : Principaux fournisseurs	46
Tableau 56 : Sous-traitante	46
Tableau 57 : Forme de la Sous-traitance.....	46
Tableau 58 : Nombre d'acteurs concernés par la sous-traitance.....	46
Tableau 59 : Catégorie de l'entreprise de Sous-traitance.....	47

Work in Progress

Introduction

L'étude réalisée dans le cadre de ce projet, vise à partir des informations collectées et des résultats obtenus dans les études précédentes, pour mieux cerner la question de l'informel dans les Etats du Sahel, en prenant davantage en charge la question de l'instabilité et des violences politiques. La même stratégie d'échantillonnage que dans les études précédentes sera utilisée, alors que le questionnaire sera quelque peu modifié pour mieux prendre en charge la question de la violence et de l'instabilité politique.

Cette étude a un objectif général, et un certain nombre d'objectifs spécifiques. L'objectif général est de mener une analyse holistique du marché du travail dans les contextes de fragilité et conflits politiques, permettant d'informer les politiques économiques visant la résorption du chômage en Afrique, à travers une étude de cas d'un certain nombre de pays du Sahel.

I. La question de recherche et les résultats attendus

L'éradication de l'extrême pauvreté est sans conteste l'une des principales cibles des ODD (objectifs de développement durable), après l'avoir largement été pour les OMD (objectifs du millénaire pour le développement). Alors que les pays en développement les plus stables sont en passe de l'atteindre (ils ne font malheureusement que 3% du total), les Etats fragiles en sont de plus en plus éloignés (Burt, Hughes, Milante; 2014). Clairement, la proportion des ménages souffrant d'extrême pauvreté et résidant dans les pays fragiles a énormément augmenté entre 2005 et 2010, et il est attendu qu'elle double d'ici 2030 (Gertz and Chandy, 2011). L'accès à l'emploi est incontestablement le moyen le plus sûr de sortir de l'extrême pauvreté et le secteur informel est souvent l'interface entre la pauvreté et l'emploi. Dans cette étude, nous nous intéressons à l'économie et à l'emploi informel dans le contexte spécifique du Sahel. La question de l'état des économies sahéniennes a été propulsée au devant de la scène par l'instabilité grandissante que connaît la région depuis un certain temps. L'objet de notre étude est donc de mieux comprendre le rôle des entreprises informelles en termes de génération d'emplois, dans les pays fragiles à faible revenu.

La récente étude de la Banque mondiale (World Bank 2011) sur les conflits, la sécurité et le développement a identifié l'existence d'opportunités économiques comme le principal facteur de création de résiliences dans les Etats fragiles caractérisés par de faibles institutions. Par conséquent, l'émergence d'un secteur privé fort et la création d'emplois massifs et de bonne qualité, constituent d'importants leviers sur lesquels les pays peuvent s'appuyer pour réduire l'extrême pauvreté et atténuer leur fragilité. Dans les situations de conflit et de fragilité de l'Etat, l'économie informelle constitue souvent le principal moyen de subsistance, de même qu'elle concentre le plus d'emplois et d'entreprises, en particulier pour les groupes vulnérables et marginalisés. L'économie informelle regroupe ainsi une grande diversité d'activités et d'acteurs, incluant les systèmes de crédits informels, les activités extractives et manufacturières artisanales, les réseaux commerciaux basés sur la parenté entre les membres, la contrebande, les associations de travailleurs informels, les entreprises et fournisseurs de services informels, les transactions foncières informelles et l'économie des camps de réfugiés. Malgré tout, notre connaissance des mécanismes par lesquels l'économie informelle affecte l'emploi des jeunes et sa capacité à favoriser une croissance inclusive et la stabilité politique, reste très limitée. Notre intérêt à mettre en œuvre ce projet se justifie par la nécessité de disposer d'une compréhension plus fine du fonctionnement de l'économie informelle, et de sa contribution potentielle à l'emploi, à la gouvernance, à la croissance économique, à l'inclusion sociale et à la stabilité politique, et de mieux examiner comment les contextes politiques caractérisés par la fragilité répondent aux politiques publiques.

L'analyse du secteur informel présente incontestablement beaucoup d'intérêt ne serait-ce que du point des réformes politiques qu'elle doit inspirer. En effet, alors que son poids économique en fait un important potentiel en termes de création d'emplois, d'augmentation de la productivité, de promotion de la croissance et d'accroissement des recettes fiscales, sa corrélation négative avec la plupart des indicateurs de bien-être incline souvent à préconiser la réduction et la formalisation de l'informel dans le temps. Tant l'économie informelle que le contexte de fragilité caractéristique de la plupart des pays du Sahel, représentent des gaps de connaissance que cette étude ambitionne de contribuer à combler.

Il ne fait aucun doute que les pays sahéliens partagent beaucoup de caractéristiques avec les autres pays africains. Il n'en demeure pas moins qu'ils font face à des défis spécifiques, nécessitant des investigations plus poussées. La contrainte démographique y est de taille : les taux de croissance démographiques et de fécondité y sont parmi les plus élevés au monde. La jeunesse qui y représente plus 65% de la population active est en majorité, soit au chômage, soit en situation de sous-emploi, avec seulement 2 à 8% parmi eux qui réussissent à trouver un emploi dans le secteur formel public et privé (Golub 2014). L'incidence de la pauvreté dans les pays du Sahel est beaucoup plus élevée que sur le reste du continent, avec plus de 80% de la population qui vit avec moins de 2 \$ par jour. Certains parmi ces pays disposent maintenant d'importantes réserves de ressources naturelles comme le Tchad avec le pétrole et le Niger avec l'uranium. Toutefois, ceci n'a eu que très peu d'impact sur la croissance du PIB par tête et le niveau de vie.

A ce tableau déjà sombre, il faut ajouter les importantes faiblesses notées au niveau de la gouvernance, les tensions politiques récurrentes et les menaces Jihadistes, qui posent d'énormes problèmes de sécurité tant à l'intérieur qu'entre les frontières nationales. Si le Sahel attire de plus en plus l'attention de la communauté internationale, c'est parce qu'il se présente, chaque jour un peu plus en point de convergence des tensions politiques, économiques et sociales, de même que de sérieux problèmes de gouvernance.

Un des paradoxes du marché du travail africain c'est que le chômage déclaré y est très rare, étant donné que face à la pauvreté et à la précarité, une large majorité d'africains se livrent à une forme ou une autre d'occupation, souvent caractérisée par un niveau de précarité et de vulnérabilité marqué. Ici, le problème semble plus se poser en termes de sous-emploi, avec une large population (plus de 90%) évoluant dans le secteur informel agricole ou de petits services dans les villes. Les déséquilibres de genre y sont plus criards que dans les autres pays en développement. Les disparités de revenus y sont en outre manifestes avec une minorité d'employés formels et une écrasante majorité des travailleurs évoluant dans l'informel. Ces derniers n'ont aucune couverture sociale, ni sécurité de l'emploi, disposent d'un minimum (sinon d'aucun) d'avantages sociaux, reçoivent des rémunérations dérisoires et font face à des risques professionnels anormalement

élevés (pour plus de détails, se référer, en particulier à Mbaye and Benjamin 2014, Golub and Hayat 2014).

Nous trouvons principalement deux explications à ces faibles performances de l'Afrique en termes de lutte contre le chômage des jeunes : a) il existe d'importantes défaillances observées dans le domaine de la formation du capital humain, du fait de systèmes d'éducation, de formation et de santé inadaptés, b) il y a une insuffisance significative de demande de travail provenant du secteur productif. Toutes choses qui indiquent que les facteurs d'offre et de demande concourent pour expliquer la situation observée. Du côté de la demande, l'absence d'infrastructures productives adéquates, les lourdeurs bureaucratiques, la corruption, sont autant d'obstacles à l'investissement privé. Du côté de l'offre, la démographie, l'inadéquation entre la formation et les profils d'emplois recherchés par les entreprises sont pointés du doigt. Tous ces facteurs se présentent avec un relief particulier dans les pays en conflit.

Les recherches menées en Afrique de l'ouest et du centre ont permis de générer d'importants résultats qui ont beaucoup contribué à la littérature économique sur le secteur informel dans les pays en développement, et notamment en Afrique. Les questions liées au genre et au marché du travail ont été étudiées de façon approfondie, permettant de cerner les niveaux de chômage et de sous emplois des jeunes, les secteurs offrant des opportunités aux travailleurs, notamment de sexe féminin, les défis à relever dans ces différents secteurs et les politiques qui doivent être mises en œuvre.

II. Secteur informel, emploi des jeunes et instabilité politique en Afrique : un survol de la littérature

L'un des points communs de la recherche sur le marché du travail en Afrique est le constat de différences fondamentales entre les emplois formel et informel. L'auto-emploi est une caractéristique prédominante. Dans une étude sur le Botswana, le Kenya, le Malawi, et le Zimbabwe, il ressort que les deux-tiers des entreprises informelles dans ces pays ont un seul employé : le propriétaire (Haan, 2006). Une autre caractéristique du marché du travail dans ces pays a trait au genre, avec une plus forte proportion des femmes présentes dans l'informel que dans le

formel. En Afrique sub-saharienne, cette part est même plus grande (Steel and Snodgrass 2008; CSO 2008). Selon Chen et al. (2005), les femmes sont concentrées dans les types d'emplois informels qui sont les plus précaires ; et les revenus moyens dans ces activités sont trop faibles pour pouvoir sortir les ménages concernés de la pauvreté.

II.1 Dualité du marché du travail et revenus des acteurs

Lorsqu'on considère les revenus des acteurs du formel et de l'informel en Afrique, on ne peut qu'être frappés par la forte dualité du marché qu'ils traduisent ; les disparités de revenus entre ces deux catégories d'acteurs étant de loin plus marquées en Afrique que dans les autres pays en développement (Golub and Hayat 2014, Roubaud and Torelli 2013). Les salaires dans le secteur public formel semblent plus élevés que dans le secteur privé formel qui pourtant a des niveaux de salaire au moins deux fois plus élevés que dans l'informel. Et le gap de revenus entre le formel et l'informel est beaucoup plus prononcé lorsqu'on compare les hommes et les femmes, sans que les différences observées ne puissent être justifiées par des caractéristiques objectivement observables, comme la formation, par exemple. La plupart des jeunes interrogés dans les différentes enquêtes par sondage aspirent à un emploi dans le secteur moderne, public ou privé, contrastant fortement avec les faibles niveaux de création d'emploi dans ces secteurs (African Development Bank 2012, Roubaud et Torrelli 2013). Enfin, des différences importantes sont notées entre les différents segments du marché du travail, y compris dans les segments même de l'informel (Roubaud and Torelli 2013, Benjamin and Mbaye 2012).

II.2 Marché du travail et migrations en Afrique

Les mouvements migratoires, essentiellement des campagnes vers les villes, est un des déterminants les plus importants de l'informalisation du marché du travail dans le monde en développement. Becker (2004) a procédé à des estimations de la magnitude des migrations internes dans les pays en développement et les a trouvées particulièrement élevées dans certains cas. Pour le cas spécifique africain, Kessides (2005) a trouvé que la population urbaine a presque doublé en 15 ans, surtout du

fait de l'exode rural. A cet égard, Harris et Todaro (1970) notait : « Malgré l'existence d'un produit marginal positif dans l'agriculture et les importants niveaux de chômage dans les zones urbaines, les migrations des villages vers les villes non seulement continuent d'exister, mais aussi semblent plutôt s'accélérer. »

II.3 Demande de travail des entreprises et emplois des jeunes en Afrique

La corrélation entre la capacité d'une économie à générer des emplois et son niveau de développement est bien établie dans la littérature. En fait l'augmentation des revenus du travail constitue la voie première par laquelle la croissance économique se traduit en augmentation du niveau de vie et en baisse de la pauvreté. Beaucoup d'auteurs qui se sont intéressés à la dualité observée entre le formel et l'informel sur le marché du travail en Afrique sub-saharienne, mettent plutôt l'accent sur la faiblesse de la demande d'emplois provenant des entreprises.

II.4. Secteur informel, emploi des jeunes et conflits politiques

La littérature économique sur la relation entre conflit, informalité et chômage des jeunes est juste en train d'émerger. Le sujet a été pendant longtemps couvert par les politistes, les sociologues et autres anthropologues du développement. Selon Schoofs (2015), le regain d'attention récemment porté par la communauté internationale à cette question est le fruit d'un consensus émergent selon lequel le processus de développement dans les contextes fragiles doit prendre en compte les institutions informelles et les acteurs non-étatiques.

Clairement, la question des violences politiques alimentées par les mouvements jihadistes dans le Sahel sont des questions complexes, aux confluent de l'informalité, du commerce illicite et des mouvements extrémistes, qui sont tous des sujets sur lesquels il y a très peu de visibilité. L'un des objectifs de ce projet, est de contribuer à améliorer notre compréhension de cette réalité en mettant en synergie beaucoup d'approches : les enquêtes, les interviews semi-structurées et focus groupes, les analyses documentaires, et exploitations des sources de données secondaires.

Le trait dominant du secteur informel en Afrique francophone est le caractère licite des activités concernées. L'instabilité politique qui s'est récemment exacerbée dans ces pays les a progressivement transformés en des économies de guerre où l'absence de l'autorité de l'Etat, couplée à une baisse drastique des activités productives licites, ont contribué à développer des trafics de tous ordres qui s'alimentent, en même temps qu'ils attisent la violence. Ainsi le commerce transfrontalier jadis florissant mais licite, dans le Sahel, y a cédé le pas à des activités de trafic international de drogue, dont ces pays sont devenus la plaque tournante (Anderson, 2015). Comme le note si bien Meagher (2015), le commerce transfrontalier qui avait cours en Afrique avant l'émergence des mouvements jihadistes avait toujours été dominé par le commerce de biens licites, et n'avait donc rien à voir avec les économies de guerre, et avait même tendance à renforcer et à intégrer les Etats. Par contre, les réseaux de trafic actuellement en cours sont plus motivés par le trafic illicite de produits miniers et des armes, qui tend plutôt à fragiliser les Etats.

Il faut dire qu'il y avait des prédispositions assez fortes dans ces pays pour faciliter les activités illicites : la place de l'informel, la fragilité de l'Etat, le manque d'opportunité et la très forte concentration des revenus (Blattman et Ralston (2015).

Beaucoup d'auteurs trouvent que le manque d'opportunités est le principal facteur explicatif des conflits politiques et guerres civiles (Cincotta et al, 2003; Heinsohn, 2003; Urdal, 2004). Selon Urdal (2006, 2012), Collier et Hoeffler (2002), Miguel et al (2004), le chômage et le sous-emploi sont les premiers facteurs d'instabilité politique et économique des pays. Dès lors que les revenus diminuent et que la pauvreté s'installe, les risques de conflits violents dans les contextes fragiles deviennent réels. Recourant à une analyse multi-pays de la relation entre précarité sociale et instabilité politique, Azenge et Yogo (2013) trouvent une validation empirique à cette relation et montrent que ce risque est exacerbé par la proportion des jeunes dans la population. Selon eux, lorsque cette proportion atteint 35% ou plus, le risque de conflit armé devient plus élevé de 150% que dans les pays avec une structure démographique similaire à celles des pays développés. De même, Brett and Specht (2004) ont interviewés de jeunes soldats dans des pays africains en

conflit, et en ont tiré la conclusion que la pauvreté, le manque d'accès à l'éducation et aux opportunités économiques ont constitué d'importantes motivations pour eux de rejoindre des groupes rebelles. Cramer (2010) défend le même point de vue. Selon lui, la violence politique est le résultat direct de la transition démographique inachevée dans beaucoup de pays en développement. Elle induit, en effet, une forte pression sur le peu d'opportunités d'emplois dans ces pays, pouvant donner lieu à l'émergence de conflits. Cependant il souligne le manque criard d'évidences empiriques établissant une relation claire entre le chômage, le sous-emploi et les emplois peu productifs, d'une part, et la violence et la guerre de l'autre.

Le point de vue selon lequel la violence est fortement corrélée avec le manque d'opportunité semble largement dominant dans la littérature. Une de ses variantes insiste sur le faible coût d'opportunité de la violence chez les pauvres. Ceux qui n'ont pas accès à un revenu décent sont ainsi supposés maximiser leur utilité en recourant à la violence et à l'extorsion (Collier 2004). Ce dernier modélise l'existence d'opportunité pour les ménages par le nombre d'années d'éducation pris comme proxy pour l'espoir d'un emploi générateur de revenus futurs. Il conclue que le manque d'opportunités, associé avec une prédominance des produits de base dans l'économie, augmente les risques de conflit violent. De la même manière, abordant la question de la violence politique sous l'angle purement économique, Justino (2010), Collier (2004), Grossman (2002), Hirshleifer (2001), Keen (1997, 1998), and Walter (2004), considèrent tous que la disponibilité d'emplois décents est fortement et négativement corrélée avec la facilité qu'ont les mouvements rebelles ont de recruter des soldats.

Cependant cette approche purement économique de traitement de la question est remise en question par beaucoup d'auteurs. Cramer (2010) soutient, qu'elle n'est pas soutenue par les faits et qu'elle est par ailleurs trop simpliste. Frey (2005) trouve que les comportements terroristes constituent en générale une réponse à certaines politiques par trop répressives (Bowles (2008) and Fehr and Gächter (2000)). De même, Wintrobe (2003) conteste la validité des modèles économiques basés sur les choix rationnels des acteurs comme pouvant expliquer le phénomène du terrorisme. Selon lui, le terroriste inclut dans sa fonction d'utilité les valeurs propres à son

groupe d'appartenance. D'autres auteurs vont même plus loin et indiquent que la pauvreté et le manque d'opportunités économiques ne sont pas corrélés avec le terrorisme. Krueger (2007) and Krueger and Maleckova (2003) trouvent même que chez parmi les individus les mieux éduqués et les plus nantis que l'on retrouve le plus les terroristes. Padilla (1992) va même plus loin et indique que l'appartenance à un gang donne plus que le confort financier provenant de l'emploi formel : c'est une source de respect et d'un sentiment d'appartenance à un réseau social Seals (2007). Levitt and Venkatesh (2000) trouvent qu'une proportion variant entre 40 et 50% des membres de gangs de trafic de drogue à Chicago avaient simultanément un emploi dans le formel. Et Poutvaara and Priks (2007, 2), dans leur revue d'un ensemble d'études et enquêtes réalisées sur le sujet, concluent que le chômage peut être corrélé au crime économique, mais très peu au crime violent. Clairement, le marché du travail seul ne suffira pas à comprendre le recours à la violence ; il sera nécessaire de le combiner à d'autres facteurs (Cramer 2010). En analysant les données provenant de beaucoup de pays en conflit, il trouve que les deux variables (chômage et violence) n'évoluent pas toujours dans la même direction.

Si le lien causal entre emploi et violence n'est pas très bien établi, l'interprétation selon laquelle la guerre provoque le chômage ne l'est pas davantage (Thompson 1989 et White 1993).

Les types d'interventions politiques appropriées en cas de conflit ont aussi attirés l'attention des auteurs. Blattmann et Ralston (2015) ont passé en revue différents schémas d'intervention dans les économies en conflit, et ont trouvé que les programmes les plus fréquents concernent la formation et la micro-finance, alors qu'ils n'ont montré aucun impact tangible sur la stabilité sociale. Par contre, ils trouvent que l'injection de capital sous forme de liquide, de biens ou de cheptel, stimule l'auto-emploi et provoque une augmentation des revenus à long terme. Le simple fait de créer des emplois ne garantit pas selon eux une baisse du niveau de la violence étant donné la faible réponse de ces dernières variables au revenu et à l'emploi.

Selon Schoofs (2005), les politiques conventionnelles contre le secteur informel ont très peu de chance de marcher en situation de conflit. La principale

raison en est que l'Etat se retrouve dans une situation de déliquescence marquée qui le prive de tous moyens d'intervention efficaces en cas de conflit. La formalisation de l'informel que visent beaucoup de gouvernement, entre dans ce cas de figure. Elle suppose un niveau minimal de fonctionnalité de l'appareil étatique que l'on perd en cas de conflit. Selon Jacob et al (2014), les conflits violents mettent en péril les performances de l'Etat en matière de recouvrement fiscal. Plus grave, ils se traduisent souvent par une capture d'importantes prérogatives de l'Etat par certains groupes armés.

III. Méthodologie

La méthodologie que nous avons utilisée dans cette étude est une combinaison d'approches quantitatives et qualitatives, basées sur la collecte de données primaires (provenant des résultats des enquêtes déjà effectuées comme celles d'autres à faire) et des données secondaires, d'interviews semi-structurées, d'analyses bibliographiques et documentaires. Le résultat visé est d'aboutir à des recommandations de politique publique basées sur des évidences scientifiques rigoureusement construites.

L'analyse du secteur informel est particulièrement importante dans ces économies où la fragilité de l'Etat impose des limites additionnelles aux alternatives formelles. Les migrations de travailleurs entre les différentes communautés, et des villages vers les villes, ont des impacts non négligeables sur la stabilité sociale. La littérature récente sur les conflits et les Etats fragiles mettent en évidence le besoin d'avoir une approche intégrée du rôle de l'Etat, pour sécuriser les moyens de subsistance des individus et des communautés, tout en reconnaissant les dynamiques de l'économie informelle. (Voir Shaw et Reitano, 2014)¹. La stratégie de collecte consiste alors à utiliser la même

¹ Shaw, M., and T. Reitano, "The Political Economy of Trafficking and Trade in the Sahara: Instability and Opportunities," World Bank, 2014.

approche méthodologique que dans nos recherches précédentes, en Afrique de l'ouest et du centre.

III.1. Les interviews semi-structurées

L'analyse qualitative consiste essentiellement à mener des interviews semi-structurées pour recueillir l'avis des différents acteurs sur différentes dimensions de l'emploi. Elle a suivi la même logique que celle de nos études antérieures, sauf que l'accent sera plutôt mis sur les questions d'emplois. Ces interviews sont plus ciblées que les enquêtes, et concernent les agents de l'administration en charge de l'emploi (ministères et directions en charge de l'emploi, syndicats de travailleurs, organisations patronales, instituts nationaux de la statistique, partenaires économiques et financiers intervenant sur les questions d'emploi, chambres de commerce et d'industries, services fiscaux, ministères chargés du commerce, des petites et moyennes entreprises, de l'industrie et de l'artisanat, les agences nationales chargées du développement des petites et moyennes entreprises, etc.). L'objectif de ces interviews est surtout de recueillir les opinions des acteurs qui connaissent bien la question de l'emploi des jeunes et qui sont donc capables de livrer un avis pertinent là-dessus. Elles serviront aussi de base à partir de laquelle certaines informations provenant des enquêtes peuvent être confrontées.

L'analyse qualitative permettra également de passer en revue toute la documentation pertinente permettant de saisir la question de l'emploi, provenant des sources nationales et internationales, académiques et non académiques.

La mise en place d'un cadre de dialogue entre les acteurs est un important pré-requis pour toute réforme visant à prendre en charge le chômage des jeunes. Lors de nos études antérieures en Afrique de l'ouest et du centre, des ateliers de partage ont été organisés au Sénégal, entre le patronat, les syndicats de travailleurs, les différents services de l'Etat et des autres organisations concernées par la question de l'emploi. Ce qui a permis de présenter nos résultats aux différents participants et d'avoir un dialogue franc et factuel sur les attentes respectives des uns et des autres pour des interventions efficaces sur le marché du travail. Ce type de dialogue a été

favorisé par la Fondation Friedrich Ebert. Nous avons initié des discussions avec elle pour que de tels ateliers soient répliqués pour partager nos résultats. Ceci constituera un volet important de la stratégie de dissémination de nos résultats.

IV. Les résultats de l'étude

Les résultats obtenus dans le cadre de cette étude, sont la combinaison des collectes des données quantitatives (par enquêtes), des interviews et focus groupes, et l'exploitation des sources documentaires.

IV.1. L'informalité au Niger

Moins de 15% des artisans sont enregistrés et disposent d'un NIF. Les gens ne demandent le NIF que pour gagner un marché. Ce que l'on voit, c'est de plus en plus de fonctionnaires qui ont des NIF pour compétir contre nous sur les marchés publics. Pour cela, ils utilisent plus des prête-noms. Ce qui nous décourage le plus à avoir un NIF, c'est qu'une fois, on doit déclarer ses impôts et payer quelque chose même si on n'a réalisé aucune activité durant l'année écoulée. Ce sont les fonctionnaires et les grands commerçants qui seuls peuvent gagner les gros marchés, qu'ils nous sous-traitent par la suite. Il y a une loi interdisant aux députés de faire des affaires (article 52 de la constitution nigérienne) mais ils la contournent avec les sociétés-écrans et sont maintenant en train de se battre pour l'abroger. Il y a beaucoup de députés qui ont quitté l'assemblée ces dernières années pour se consacrer à leurs affaires. Il est difficile de voir des jeunes ou des femmes réussir dans les affaires. L'informel est tel que la plupart des jeunes qui s'engagent dans les affaires travaillent avec et pour leur père. C'est seulement quand ils atteignent un certain âge que leur parent les aide à s'établir à leur propre compte. Concernant les femmes, il y a des barrières culturelles et religieuses à leur promotion sociale. « Pendant longtemps, j'ai été la seule femme consulaire à la chambre de commerce. Il y a même des gens qui me demandait si mon mari ne peut pas me contenir à la maison. La religion nous handicape. On laisse croire qu'une femme commerçante est une femme de rue. Dans la politique, c'est pareil. On utilise les femmes comme des bêtes électorales pour crier et soulever les foules, mais jamais on ne les met sur les

listes électorales » devienne financièrement indépendante, pour consolider l'autorité du mari. La couverture sociale n'existe pas pour les employés informels. Tous les transporteurs sont soumis à l'obligation de souscrire à un plan de couverture sociale auprès de la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) au profit du chauffeur et de son apprenti. Mais en cas de sinistre, on ne reçoit rien de la CNSS. La cotisation coûte 49500 FCFA par trimestre aux gros porteurs, mais aucune réelle couverture. En cas de sinistre les acteurs de l'informel se prennent entièrement en charge. On nous propose des mutuelles mais on ne leur fait pas confiance. La plupart des mutuelles qu'on a mises en place dans l'informel ont fini par disparaître car le directeur bouffe l'argent.

Les dirigeants n'ont pas confiance aux femmes et aux jeunes. Le système ne veut pas que la femme Moins de 15% des artisans sont enregistrés et disposent d'un NIF. Les gens ne demandent le NIF que pour gagner un marché. Ce que l'on voit, c'est de plus en plus de fonctionnaires qui ont des NIF pour compétir contre nous sur les marchés publics. Pour cela, ils utilisent plus des prête-noms. Ce qui nous décourage le plus à avoir un NIF, c'est qu'une fois, on doit déclarer ses impôts et payer quelque chose même si on n'a réalisé aucune activité durant l'année écoulée. Ce sont les fonctionnaires et les grands commerçants qui seuls peuvent gagner les gros marchés, qu'ils nous sous-traitent par la suite. Il y a une loi interdisant aux députés de faire des affaires (article 52 de la constitution nigérienne) mais ils la contournent avec les sociétés-écrans et sont maintenant en train de se battre pour l'abroger. Il y a beaucoup de députés qui ont quitté l'assemblée ces dernières années pour se consacrer à leurs affaires. Il est difficile de voir des jeunes ou des femmes réussir dans les affaires. L'informel est tel que la plupart des jeunes qui s'engagent dans les affaires travaillent avec et pour leur père. C'est seulement quand ils atteignent un certain âge que leur parent les aide à s'établir à leur propre compte. Concernant les femmes, il y a des barrières culturelles et religieuses à leur promotion sociale. « Pendant longtemps, j'ai été la seule femme consulaire à la chambre de commerce. Il y a même des gens qui me demandait si mon mari ne peut pas me contenir à la maison. La religion nous handicape. On laisse croire qu'une femme commerçante est une femme de rue. Dans la politique, c'est pareil. On utilise les femmes comme des bêtes électorales pour crier et soulever les foules, mais jamais

on ne les met sur les listes électorales ». Les dirigeants n'ont pas confiance aux femmes et aux jeunes. Le système ne veut pas que la femme devienne financièrement indépendante, pour consolider l'autorité du mari.

La couverture sociale n'existe pas pour les employés informels. Tous les transporteurs sont soumis à l'obligation de souscrire à un plan de couverture sociale auprès de la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) au profit du chauffeur et de son apprenti. Mais en cas de sinistre, on ne reçoit rien de la CNSS. La cotisation coûte 49500 FCFA par trimestre aux gros porteurs, mais aucune réelle couverture. En cas de sinistre les acteurs de l'informel se prennent entièrement en charge. On nous propose des mutuelles mais on ne leur fait pas confiance. La plupart des mutuelles qu'on a mises en place dans l'informel ont fini par disparaître car le directeur bouffe l'argent sans être poursuivi du fait de ses connexions politiques. Il y a 6 citernes de 50 000 litres chacune, pour approvisionner Niamey en carburant. Ce total de 300 000 litres donne une moyenne de 4 litres par voiture. Ce qui ne correspond pas à la réalité du parc automobile de Niamey. Imaginez tous les véhicules et les chauffeurs de taxis qui circulent en ville, vous pensez qu'ils ont 4 litres d'essence dans leur réservoir ? C'est flagrant que l'informel approvisionne abondamment le pays.

Beaucoup d'acteurs disposant d'un local professionnel n'en sont pas moins informels. Pour disposer d'un NIF, on doit juste communiquer une adresse, qui peut être son domicile. Très peu de gens souhaitent se formaliser du fait des énormes coûts liés à la formalisation. La plupart des acteurs tiennent une comptabilité qui n'est pas fiable. Dans le centre de formalités, des agents d'impôts et de sécurité sociale interviennent dans la formalisation. Mais pour obtenir un NIF (Numéro d'identification fiscale), il faut indiquer une adresse. Ce qui pose un problème aux artisans. Les autres obstacles à la formalisation que nous percevons sur le terrain sont les problèmes fonciers, la faiblesse du financement, les routes, ou l'obligation de se conformer aux couvertures sociales. Nous externalisons souvent notre comptabilité car ça coûte cher. La plupart de nos emplois sont informels car les contrats formels créent beaucoup de problème avec la justice. On travaille souvent avec les membres de la famille. Les membres du syndicat de conducteurs routiers (7400 chauffeurs) ne sont pas enregistrés à la caisse de sécurité sociale. À la

fédération nationale des artisans (80 000 membres, dont 61% d'hommes), on ne s'immatricule pas, pour éviter de subir la pression fiscale. On ne cotise pas non plus à la sécurité sociale, même si la fédération sensibilise ses membres sur la nécessité de s'inscrire à la caisse. Du côté des transporteurs voyageurs, le syndicat subordonne les visites techniques à la présentation d'un dossier de cotisation à la caisse sociale dans le dossier du chauffeur. Cette contrainte est liée au fait que 98% des membres sont sous-éduqués et il est donc difficile de les sensibiliser. Chez les garagistes (2000 membres dans le syndicat), l'activité est essentiellement informelle et les employés d'aujourd'hui deviennent rapidement les concurrents de demain et s'en vont avec votre clientèle. Si les garagistes devaient se mettre à jour, leur service coûterait plus cher et les clients ne sont pas prêts à payer pour. S'enregistrer ne coûte rien, mais se conformer ou se régulariser coûte beaucoup plus cher et c'est ce qui nous refroidit. Parmi les menuisiers et les autres corps de métiers, ceux qui accèdent à la commande publique vont alors enregistrer leurs membres à la sécurité publique. La fédération des artisans est en train de créer une mutuelle générale des artisans pour régler le problème de l'assurance sociale. Car il est difficile de sensibiliser les membres, majoritairement analphabètes, de souscrire au régime officiel. Le problème est que la caisse officielle indemnise difficilement les gens lorsqu'un incident survient, ce qui fait qu'on a plus confiance en elle. La plupart des acteurs de l'informel sont organisés en associations professionnelles pour défendre leurs intérêts. Les associations les plus importantes incluent les importateurs de véhicules d'occasion, les artisans (75000 membres répartis sur tout le territoire national), les propriétaires de taxis, etc. Le niveau d'enregistrement varie de l'une des catégories sociales à une autre. Les importateurs de voitures d'occasion ont besoin de NIF pour les procédures douanières, alors que la plupart des taxis ou artisans n'en ont pas. 90% des menuisiers ne tiennent pas de comptabilité. C'est à l'intuition qu'ils savent s'ils ont gagné ou perdu dans leurs activités. Chez les artisans, il n'y a pas de calcul du prix de revient et aucune comptabilité générale. En plus, ni leurs épouses, ni leurs enfants ne sont au courant du vrai niveau de leur richesse ou de leurs activités. Tous reconnaissent que le NIF est utilisé juste pour importer ou gagner un marché public et après ils le mettent de côté. Les gens se prêtent ou se louent les NIF quand ils en ont besoin. Il arrive parfois que pour exécuter un marché, on passe par le NIF de

quelqu'un autre qui va recevoir tous les paiements qu'ils nous reversent par la suite. On ne choisit pour cela que ceux en qui on a confiance. Il arrive cependant que le compte en question soit débiteur et qu'on perde une partie de l'argent. Souvent on oublie de déclarer nos revenus annuels comme le réclame le fisc aux détenteurs du NIF et on est souvent pénalisés pour cela, mais on ne paie pas. On ne tient pas de comptabilité on vit au jour le jour. L'espace public qu'on occupe ne nous appartient pas en général et on se fait souvent expulsés. Ce que la ma commune réclame c'est 3000 FCFA par an. On a arrêté de payer quand ils l'ont porté à 5000FCFA. La plupart de nos connaissances qui sont devenues riches fonctionnent comme nous. Ils recrutent des comptables juste pour inspirer confiance à l'Etat mais ils ne font pas confiance aux comptables, ni aux banques. On ouvre des comptes bancaires que pour importer ou autre raison mais on n'y met pas tout notre argent.

Tableau 1: Répartition des entreprises selon le secteur d'activité

	%	Effectif
Industrie	17,5%	124
Commerce	52,0%	369
Bâtiment	8,9%	63
Services Marchands non financiers	12,5%	89
Services financiers et d'assurance	1,1%	8
Services non marchands	3,7%	26
Autre à préciser	4,4%	31
Total	100,0%	710

Tableau 2 : Existence d'un local

	%	Effectif
Sans local professionnel	74,3%	342
Avec local professionnel	25,7%	118
Total	100,0%	460

Tableau 3: Type de local non professionnel

	%	Effectif
Ambulant/nomade	24,6%	83
Voie publique (Poste improvisé)	9,8%	33
Voie publique (Poste fixe)	37,7%	127
Véhicule/moto/brouette/portetout/tricycle	5,0%	17
Domicile	14,8%	50
Marché (Poste improvisé)	4,5%	15
Autre à préciser	3,6%	12
Total	100,0%	337

Tableau 4: Chiffre d'affaires au cours du dernier mois d'activité en CFA

Chiffre d'affaires	%	Effectif
Moins de 500000	57,8%	384
500000 - 1000000	13,6%	90
1000000 - 1500000	5,0%	33
1500000 - 2000000	4,8%	32
2000000 - 2500000	2,9%	19
2500000 - Plus	16,0%	106
Total	100,0%	664

Tableau 5 : Bénéfice annuel approximatif en FCFA

	%	Effectif
Moins de 500000	29,7%	204
500000 - 1000000	20,4%	140
1000000 - 1500000	8,9%	61
1500000 - 2000000	6,0%	41
2000000 - 2500000	7,0%	48
2500000 – Plus	28,0%	192
Total	100,0%	686

Tableau 6 : Dépenses et charges totales encourus au cours du mois derniers en FCFA

	%	Effectif
Moins de 500000	63,5%	231
500000 - 1000000	11,5%	42
1000000 - 1500000	4,1%	15
1500000 - 2000000	3,3%	12
2000000 - 2500000	2,7%	10
2500000 - Plus	14,8%	54
Total	100,0%	364

Tableau 7: Dépenses encourues (en ligne) selon le CA de l'entreprise

	Moins de 500000	500000 - 1000000	1000000 - 1500000	1500000 - 2000000	2000000 - 2500000	2500000 - Plus	Total	
Moins de 500000	69,0%	13,7%	2,7%	2,2%	2,2%	10,2%	100,0%	226
500000 - 1000000	22,0%	31,7%	19,5%	9,8%	2,4%	14,6%	100,0%	41
1000000 - 1500000	20,0%	13,3%	13,3%	26,7%	0,0%	26,7%	100,0%	15
1500000 - 2000000	9,1%	9,1%	9,1%	0,0%	27,3%	45,5%	100,0%	11
2000000 - 2500000	0,0%	0,0%	0,0%	30,0%	10,0%	60,0%	100,0%	10
2500000 - Plus	6,1%	16,3%	0,0%	8,2%	4,1%	65,3%	100,0%	49

Tableau 8: Salaire moyen par catégorie

	%	Effectif
Moins de 25000	15,7%	27
25000 - 50000	30,2%	52
50000 - 75000	30,2%	52
75000 - 100000	11,0%	19
100000 - Plus	12,8%	22
Total	100,0%	172

Tableau 9 : Salaire selon la taille de l'entreprise

	Moins de 25000	25000 - 50000	50000 - 75000	75000 - 100000	100000 - Plus	Total	
Moins de 5	20,8%	29,7%	30,7%	8,9%	9,9%	100,0%	101
5 - 10	12,8%	33,3%	25,6%	12,8%	15,4%	100,0%	39
10 - 15	5,9%	23,5%	47,1%	11,8%	11,8%	100,0%	17
15 - Plus	0,0%	33,3%	20,0%	20,0%	26,7%	100,0%	15

Tableau 10 : Salaire (en ligne) selon le CA de l'entreprise

	Moins de 500000	500000 - 1000000	1000000 - 1500000	1500000 - 2000000	2000000 - 2500000	2500000 - Plus	Total	
Moins de 25000	51,9%	29,6%	0,0%	3,7%	3,7%	11,1%	100,0%	27
25000 - 50000	52,1%	14,6%	6,3%	6,3%	2,1%	18,8%	100,0%	48
50000 - 75000	28,0%	14,0%	6,0%	8,0%	4,0%	40,0%	100,0%	50
75000 - 100000	16,7%	27,8%	5,6%	16,7%	5,6%	27,8%	100,0%	18
100000 - Plus	15,0%	25,0%	10,0%	5,0%	5,0%	40,0%	100,0%	20

Tableau 11 : Distribution du salaire selon le statut formel/informel

	Moins de 25000	25000 - 50000	50000 - 75000	75000 - 100000	100000 - Plus	Total	
Réel	6,8%	25,0%	40,9%	9,1%	18,2%	100,0%	44
Forfaitaire	4,8%	27,0%	39,7%	11,1%	17,5%	100,0%	63
Informel	33,3%	35,2%	16,7%	11,1%	3,7%	100,0%	54

IV.2. Informalité, migration et conflits

Les nigériens voyagent très peu hors d'Afrique, ou pour longtemps. Ils partent pendant la période de soudure et reviennent après. On estime qu'il y a environ 3 millions de nigériens au Soudan. Boko Haram récupère beaucoup de jeunes ici, en exploitant la misère qu'il y a. Souvent ce sont des gens manquant d'éducation et précaires. Boko Haram est aussi une question d'ethnie : le groupe des Béri béri qu'on retrouve le plus à Maidiguri et à Diffa, à la frontière nigériane. C'est le même groupe ethnique que l'on retrouve au Cameroun. Au Mali, c'est un peu différent, c'est Al Kaida qui semble prédominer. Paradoxalement, il n'y a pas beaucoup d'exode rural vers Niamey, mais plutôt vers des pays frontaliers. Le secteur public ne recrute plus, alors que la plupart des gens qu'on forme dans les écoles se voient comme de futurs fonctionnaires. On forme des salariés alors que tous les emplois ont saturés, pourtant on devrait former à l'entrepreneuriat. Même l'informel n'absorbe pas tous les jeunes qui sont sans emplois. La plupart d'entre eux ne font strictement rien. Dans les pays environnants et dans les villes et villages intérieurs. De plus Niamey offre très peu plus d'opportunités que les régions intérieures. Il y a énormément de mines d'or et de pierres précieuses exploitées de façon artisanale qui génèrent d'importants revenus contribuant à fixer les gens à l'intérieur du pays. Le modèle de migration est très différent de ce qu'on voit dans les pays voisins. Culturellement, les Nigériens est attaché à son terroir. Les migrations visent plus les pays africains et non l'occident, en plus d'être saisonnier. De plus, très peu de nigériens vont vers la capitale pour y rester du fait des opportunités qu'ils voient dans les pays environnants et dans les villes et villages intérieurs. De plus Niamey offre très peu plus d'opportunités que les

régions intérieures. Il y a énormément de mines d'or et de pierres précieuses exploitées de façon artisanale qui génèrent d'importants revenus contribuant à fixer les gens à l'intérieur du pays. Il est confirmé que les nigériens voyagent très peu et pas pour longtemps. Les rares pays où ils vont c'est l'Algérie et la Libye. Beaucoup restent aussi en zone rurale parce qu'ils y ont leurs plantations. Et quand ils viennent à Niamey, c'est pour des activités saisonnières. Les jeunes gens vont vers Boko Haram, à cause du manque d'opportunités. Cette organisation terroriste verse à chaque recrue un salaire de 500 000, plus une moto et une épouse. Les rebelles envahissent des villages entières, séquestrent les jeunes filles et les offrent en mariage forcé. Les estimations font état de 15000 jeunes filles qui ont disparu à la frontière (incluant les 212 lycéennes nigérianes enlevées en 2014). Diffa est frontalière du Nigéria et les mêmes ethnies se retrouvent de part et d'autre de la frontière. L'État nigérien n'y existe presque pas. La monnaie qui y circule le plus est le Naira. La pêche, l'élevage et l'agriculture sont les activités qui y sont les plus pratiquées. Avec le changement climatique et le désengagement de l'État du secteur agricole, les opportunités sont de plus en plus rares dans cette localité. Le fleuve se rétrécit, la pluviométrie diminue et il y a de plus en plus de conflits entre pêcheurs, agriculteurs et éleveurs pour le contrôle de ce qui reste des ressources hydriques. Les récoltes sont bradées faute d'infrastructures routières et de stockage. Toutes choses qui rendent les activités productives très peu attractives. Il est confirmé que les nigériens voyagent très peu et pas pour longtemps. Les rares pays où ils vont c'est l'Algérie et la Libye. Beaucoup restent aussi en zone rurale parce qu'ils y ont leurs plantations. Et quand ils viennent à Niamey, c'est pour des activités saisonnières. Les jeunes gens vont vers Boko Haram, à cause du manque d'opportunités. Cette organisation terroriste verse à chaque recrue un salaire de 500 000, plus une moto et une épouse. Les rebelles envahissent des villages entières, séquestrent les jeunes filles et les offrent en mariage forcé. Les estimations font état de 15000 jeunes filles qui ont disparu à la frontière (incluant les 212 lycéennes nigérianes enlevées en 2014). Diffa est frontalière du Nigéria et les mêmes ethnies se retrouvent de part et d'autre de la frontière. L'État nigérien n'y existe presque pas. La monnaie qui y circule le plus est le Naira. La pêche, l'élevage et l'agriculture sont les activités qui y sont les plus pratiquées. Avec le changement climatique et le

désengagement de l'État du secteur agricole, les opportunités sont de plus en plus rares dans cette localité. Le fleuve se rétrécit, la pluviométrie diminue et il y a de plus en plus de conflits entre pêcheurs, agriculteurs et éleveurs pour le contrôle de ce qui reste des ressources hydriques. Les récoltes sont bradées faute d'infrastructures routières et de stockage. Toutes choses qui rendent les activités productives très peu attractives. Pour lutter contre le terrorisme, l'État doit sensibiliser et offrir des emplois aux jeunes, susciter la création d'entreprise pour résorber le chômage. Si la jeunesse s'implique à Diffa avec l'appui de l'État, chaque jeune peut gagner plus que 500 000 par mois.

Tableau 12: Opinions sur les raisons de la migration

	%	Effectif
Pour un revenu meilleur	45,9%	51
Pour retrouver de la famille ou des amis	20,7%	23
Pour des raisons de sécurité (instabilité politique, guerre civile, rébellion en cours)	0,9%	1
Manque d'emploi dans leur ville ou pays d'origine	21,6%	24
Autres à préciser	10,8%	12
Total	100,0%	111

Tableau 13 : Niveau de connaissance des jeunes impliqués dans un conflit armé

	%	Effectif
Oui	2,3%	16
Non	68,7%	483
NSP	29,0%	204
Total	100,0%	703

Tableau 14 : Causes pour rejoindre la rébellion

	Oui	Non	NSP	Total
Difficulté dans l'agriculture	8,8%	63,4%	27,9%	100,0%
Tracasseries routières	12,2%	58,4%	29,4%	100,0%
Problème de taxation	7,9%	60,5%	31,5%	100,0%
Grève des syndicats et étudiants	9,8%	61,8%	28,4%	100,0%
Conflits entre agriculteurs et éleveurs	22,6%	51,1%	26,3%	100,0%
Inégalités économiques	34,7%	36,8%	28,6%	100,0%
Crises politiques	40,4%	36,0%	23,7%	100,0%
Religion	25,7%	50,2%	24,0%	100,0%
Problèmes fonciers	23,1%	50,0%	26,9%	100,0%
Clivages ethniques	26,2%	47,0%	26,8%	100,0%
Criminalités organisées	24,2%	50,4%	25,5%	100,0%
Corruption	18,2%	57,4%	24,4%	100,0%

Tableau 15 : Sources de conflits avec les pays voisins

	Oui	Non	NSP	Total
Délimitation des frontières	41,5%	29,2%	29,3%	100,0%
Ingérence des affaires intérieures	29,2%	37,6%	33,3%	100,0%
Soutient aux groupes séparatistes	46,7%	25,7%	27,6%	100,0%
Non-respect des engagements internationaux	45,5%	22,9%	31,6%	100,0%
Contrôle des ressources naturelles frontalières	42,8%	27,5%	29,7%	100,0%
Violation de l'intégrité des territoires	45,4%	23,6%	31,0%	100,0%

Tableau 16: Présence de travailleurs migrants dans l'entreprise

	%	Effectif
Oui	28,0%	117
Non	71,3%	298
NSP	0,7%	3
Total	100,0%	418

Tableau 17 : Effectifs des travailleurs migrants

	Moyenne	Médiane	Effectif
Travailleurs migrants	6.8	2.0	76

Tableau 18 : Effectif des employés selon la région de naissance

	Moyenne	Effectif
AGADEZ	.3	441
DIFFA	.0	437
DOSSO	.4	447
MARADI	.4	444
TAHOUA	.2	440
TILLABERI	.4	446
ZINDER	.2	444
NIAMEY	2.0	459

Tableau 19 : Modes de recrutement

	Oui	Non
Relations personnelles	73,0%	27,0%
Directement auprès de l'employeur	4,2%	95,8%
Petites annonces	2,3%	97,7%
ANPE	3,2%	96,8%
Bureau de Main d'œuvre	1,9%	98,1%
Agence ou association privée de placement	0,3%	99,7%
Concours	2,6%	97,4%
Initiative personnelle	27,7%	72,3%
Autre	7,9%	92,1%

IV.3. Financement et investissements

Les banques ici prennent la décision de financement sur la base des garanties à eux présentés et non de la qualité du projet. La présentation des états financiers ne change rien. Elles ne financent pas les entreprises qui n'ont pas de NIF. C'est pour cela qu'on en cherche tous quand on a besoin d'accéder au crédit bancaire. Du fait des restrictions liées au financement bancaire, beaucoup d'acteurs formels comme informels sont réticents à aller vers les banques. Dans le secteur du transport, tous nos investissements sont financés sur fonds propres. Dans le commerce, c'est pareil, en plus des crédits fournisseurs. On a accès au crédit bancaire quand on a les garanties. Le taux d'intérêt est supérieur à 14% et il faut une assurance vie pour le dirigeant de l'entreprise. Les délais sont anormalement longs. Les banques n'ont aucune confiance en nous les artisans, alors qu'on contribue à 25% du PIB. Très peu d'artisans ont un compte bancaire. Les transporteurs se tournent désormais vers des bailleurs de fonds étrangers, les de demander à l'État d'être leur garant pour l'obtention de financement. Vu qu'il n'y a plus véritablement de banque de développement au Niger, certains syndicats songent à se mettre en regroupement pour emprunter, question de maximiser leurs chances. La frilosité des banques viendrait de qu'historiquement, commerçants et artisans n'ont pas été solvables et ont changé de projets à mi-parcours, après obtention du financement. Aujourd'hui les intérêts et les frais sont très élevés, et les projets sont financés en majorité sur fonds propres, soutien de la famille et des tontines. Paradoxalement, il n'y a pas beaucoup d'exode rural vers Niamey, mais plutôt vers des pays frontaliers.

Tableau 20: Origine du capital (%)

	%	Effectif
Epargne de la famille	15.9	699
Epargne Personnelle	80.8	704
Prêt bancaire	2.4	698
Dons	7.0	698
Subventions	2.3	698
Contribution des associés	1.7	699

Héritage	2.7	696
Autre financement	3.9	699

Tableau 21: Pourcentage selon l'origine du capital

	%	Effectif
Epargne de la famille	72.8	110
Epargne Personnelle	91.3	567
Prêt bancaire	73.5	17
Dons	68.4	49
Subventions	65.3	16
Contribution des associés	68.6	12
Héritage	55.5	19
Autre financement	82.1	27

Tableau 22 : Obtention de prêt bancaire durant les cinq dernières années.

	%	Effectif
Oui	4,0%	28
Non	96,0%	675
Total	100,0%	703

Tableau 23 : Crédit avec les firmes en relation

	%	Effectif
Oui	27,1%	19
Non	72,9%	51
Total	100,0%	70

Tableau 24 : Modes de remboursement du crédit

	%	Effectif
En nature	27,8%	5

En espèces	72,2%	13
Total	100,0%	18

Tableau 25 : Niveau de recouvrement en pourcentage

	Moyenne	Médiane	Effectif
Niveau de recouvrement (%)	55.1	50.0	36

Tableau 26 : Possession ou appartenance à une firme en relation

	%	Effectif
Oui	8,3%	3
Non	91,7%	33
Total	100,0%	36

Tableau 27 : Emplois directs ou indirects générés

	Moyenne	Médiane	Effectif
Emplois directs ou indirects générés	1.0	1.0	4

Tableau 28 : Aides ou réception d'aide à une firme en relation

	%	Effectif
Oui	17,6%	6
Non	82,4%	28
Total	100,0%	34

Tableau 29 : Principales formes de l'aide

	%	Effectif
Prise de participation	0,0%	0
Prêt	100,0%	1
Recommandations à d'autres	0,0%	0

Autres (à préciser)	0,0%	0
Total	100,0%	1

Tableau 30 : Réception des crédits fournisseurs

	%	Effectif
Oui	46,1%	152
Non	53,9%	178
Total	100,0%	330

Tableau 31 : Crédits clients

	%	Effectif
Oui	39,8%	131
Non	60,2%	198
Total	100,0%	329

Tableau 32 : Réalisation de projets d'investissement au cours des 5 dernières années

	%	Effectif
Oui	5,4%	37
Non	94,6%	646
Total	100,0%	683

IV.4. Secteur informel et environnement des affaires

Dans ce pays, il n'existe pas de secteur privé autonome. Il est impossible de faire des affaires en ne travaillant pas avec et pour l'Etat. Tous les marchés sont des marchés d'Etat. Les femmes et les jeunes qui ont moins de connexions politiques sont souvent exclus des marchés publics. La plupart d'entre nous qui évoluons dans l'artisanat avec plus de 30 ans d'expérience n'avons jamais gagné un marché de 10

millions de CFA ou plus. Récemment un marché de tables bancs d'une valeur totale d'environ 300 millions de CFA a été confié à une femme de fonctionnaire, pour un total de 10.000 tables-bancs à confectionner pour les écoles publiques. Ce marché n'a jamais été exécuté car elle ne s'y connaissait manifestement pas; elle gérait plutôt une agence de voyage. La formation professionnelle est le talon d'Achille de l'environnement des affaires dans ce pays. 90% des artisans ont été formés sur le tas. Ce qui fait qu'on a beaucoup de bricolage dans nos ateliers. La connaissance se transmet de père en fils. Ceux d'entre nous qui sont bien formés s'en tirent plutôt bien. Ils sont invités à des foires internationales et parviennent à exporter sans problème. Mais ils sont minoritaires. Pour toutes ces difficultés, les jeunes sont de moins en moins attirés par l'artisanat. Et les apprentis ne font plus vraiment leurs classes et passent à autre chose. Beaucoup de jeunes et femmes ne veulent pas non plus se lancer dans certains métiers qui sont considérés comme des métiers de caste ou basse classe : bijouterie, maroquinerie, tissage, forge, etc. Dans le domaine du transport routier avec les gros porteurs, la plupart d'entre nous avons un parc automobile vieillissant, alors que les ministres achètent des camions et nous concurrence. Certains parmi eux ont un parc avoisinant les 500 véhicules. Le foncier pose énormément problème au Niger. Nous n'avons pas plus de 2000 titres fonciers à Niamey. Les transactions foncières se font sur la base de titres de cessions délivrées par les communes et ne confèrent pas vraiment des droits sur le terrain. Il y a en outre d'énormes taxes liées aux immeubles. D'où la tendance de beaucoup à préférer la location à la propriété immobilière. La formation et l'énergie posent aussi problème. Les activités économiques les plus courantes sont dans les domaines de l'élevage, l'agriculture, le commerce et les mines. Notre voisinage avec le Nigéria fait qu'il est très difficile d'avoir une industrie florissante car ils nous inondent de produits manufacturés de mauvaise qualité. On subit une forte concurrence déloyale du Nigéria. Les taxes, l'énergie, la douane, etc. font qu'il est difficile d'avoir des entreprises qui marchent. La plupart des entreprises au Niger sont des entreprises individuelles souvent informelles. On emploie plus de temporaires que de permanents. Il existe une faible représentativité des femmes dans les métiers en raison des valeurs de la société et de la religion. Je suis la seule femme mécanicienne du groupe et j'ai dû ouvrir mon propre atelier, parce que personne ne

voulait recruter une femme mécanicienne, alors que je suis diplômé dans le domaine. Le gouvernement préfère acheter des meubles importés plutôt que de soutenir les menuisiers locaux en achetant chez eux. La protection sociale se fait sur une base individuelle. Lorsqu'on est malade, on se soigne nous-même. Quand on est atteint d'invalidité, on est pris en charge par nos enfants, nos parents, ou nos collègues. Il y a une solidarité de corps qui fait que si un artisan tombe malade, les autres lui viennent en aide. On ne fait pas confiance à la caisse nationale de sécurité sociale (CNSS). Les chauffeurs de taxi paient obligatoirement 25000 chacun à chaque trimestre à la CNSS qui leur donne un reçu à montrer à la police en cas de contrôle. Mais en cas de maladie d'eux-mêmes ou d'un membre de la famille, la caisse ne les prend pas en charge. La caisse de sécurité sociale ne sert à rien. Nous connaissons des chauffeurs et des artisans qui ne sont pas pris en charge quand ils sont malades ou des membres de leur famille, alors qu'ils cotisent. Si nous sommes malades, on va payer pour se soigner nous-mêmes. Et quand on sera vieux, on a des enfants qui vont nous soutenir. Des sanctions pénales allant jusqu'à l'emprisonnement sont prévues par la législations pour des infractions fiscales, mais elles ne sont jamais appliquées. Ce qui est peu dissuasif pour des fraudes fiscales. Les textes prévoient timidement des sanctions pénales d'emprisonnement à l'égard des fraudeurs en douane. Une disposition qui n'est vraiment appliquée que dans des grands délits ou trafics. C'est surtout des amendes qui sont infligées. Un Comité arbitral des recours fiscaux (CARFI) a été institué en mai 2016 pour arbitrer les différends en matière fiscale. Les contentieux fiscaux durent plusieurs années. Désormais, tout opérateur qui saisit directement le tribunal sans passer par le CARFI doit payer 50% des sommes réclamées à titre de caution. Ces mesures font suite à la corruption des instances judiciaires qui a souvent permis à des opérateurs de se soustraire à leur pénalité et obligations fiscales.

Tableau 33 : Utilisation d'un e-mail pour contacter les clients et fournisseurs

	%	Effectif
Oui	11,9%	84
Non	88,1%	623

Total	100,0%	707
--------------	--------	-----

Tableau 34 : Utilisation d'un site web pour contacter les clients et fournisseurs

	%	Effectif
Oui	4,8%	34
Non	95,2%	673
Total	100,0%	707

Tableau 35 : Utilisation d'un service mobile pour contacter les clients et fournisseurs

	%	Effectif
Oui	46,4%	327
Non	53,6%	378
Total	100,0%	705

IV.5. Interactions entre le formel et l'informel

On a très peu de sous-traitance des grandes vers les petites entreprises. Les dirigeants de PME ont très peu d'expertise et d'expérience. Nous avons des coopératives de production et de vente, surtout dans l'artisanat, mais ce n'est vraiment pas la sous-traitance. On organise nos participations à des foires ou la vente de nos produits dans ces coopératives. Certaines coopératives se sont érigées en GIE et mettent en commun leurs moyens pour faire face à certains volumes de commande. De plus, des équipements sont gérés en commun dans le cadre de ces GIE. Les femmes et les jeunes sont plus présents dans les segments les plus vulnérables de l'informel. Les femmes et les jeunes ont moins de capital social que les autres. Il y a des réseaux sociaux assez forts comme l'ethnie arabe qui est très minoritaire et qui contrôle plus de 80% des ressources du pays. Les réseaux sociaux opérant dans les affaires sont structurés sur une base ethnique ou géographique (appartenance régionale). En dehors de cela, les grands ne tirent pas les petits, ils

les mangent, au contraire. La sous-traitance n'est observée que dans de rares secteurs comme le bâtiment. Et dans ces cas-là, les entreprises sous-traitées reçoivent la portion congrue de la valeur du contrat. L'un des obstacles à la sous-traitance est qu'on a très peu de grandes entreprises, du fait de la morosité de l'environnement des affaires. Les entreprises qui marchent sont celles « qu'on dans le sac », c'est-à-dire les informelles. Celles qui sont enregistrées sont exposées et ne sont pas si rentables. On préfère fonctionner dans le sac et si on veut gagner un marché, il y a des prête-noms qu'on peut utiliser. On a aussi des NIF qu'on utilise pour obtenir les marchés. Si la situation ne s'améliore pas, on aura à faire face non seulement à Boko Haram, mais bientôt à des émeutes dans les villes. Ici, il n'y a pas vraiment de coopération entre les grands et les petits; mais plutôt une situation où les grands mangent les petits. Ils nous sous-traitent les marchés qu'ils gagnent à des prix modiques qui ne nous permettent même pas de réaliser les tâches à nous confier dans les normes. Exemple : Moi je suis maroquinier. Une fonctionnaire est venue me voir un jour pour me proposer de me sous-traiter un marché de l'État sur la confection de sacs pour une conférence gouvernementale. Il s'agissait de 160 unités de sacs qu'elle avait gagnées au prix unitaire de 45000 F l'unité. Elle a voulu me les sous-traiter à 15000F l'unité. Ce que j'ai refusé. Tous les marchés sont politisés et il faut être dans les bonnes grâces de l'État pour en gagner. La sous-traitance est seulement une réalité dans le domaine du commerce où les grands commerçants donnent des marchandises aux petits qui les écoulent, gardent leurs marges et reversent la différence. Dans le domaine du transport, il arrive qu'on loue le camion au chauffeur contre un certain montant de versements journaliers. S'il réalise les objectifs de versements qui lui assignés dans l'horizon convenu de commun accord, on lui laisse le véhicule. Dans l'artisanat, on forme les apprentis et on les aide à s'établir à leur propre compte. Hormis ces cas de figure, il n'y a pratiquement pas de sous-traitance.

Tableau 36 : Principaux clients

	%	Effectif
Secteur public ou parapublic	8,2%	58
Grande entreprise privée commerciale	3,5%	25
Petite entreprise commerciale	6,9%	49
Grande entreprise privée non commerciale	1,4%	10
Petite entreprise non commerciale	1,3%	9
Ménage/particulier	78,1%	554
Exportation directe	0,6%	4
Total	100,0%	709

Tableau 37:Principal fournisseur

	%	Effectif
Secteur public ou parapublic	3,4%	24
Grande entreprise privée commerciale	28,7%	202
Petite entreprise commerciale	43,4%	306
Grande entreprise privée non commerciale	2,1%	15
Petite entreprise non commerciale	2,4%	17
Ménage/particulier	7,4%	52
Importation directe	5,4%	38
Non concerné	7,2%	51
Total	100,0%	705

Tableau 38 : Avances, délais ou normes

	%	Effectif
Oui	11,6%	82
Non	88,4%	627
Total	100,0%	709

Tableau 39 : Part des recettes dans les services rendus à ces clients (%)

	Moyenne	Médiane	Effectif
part des recettes dans les services rendus (%)	51.8	50.0	75

Tableau 40 : Le plus importants de ces fournisseurs

	%	Effectif
Secteur public ou parapublic	20,7%	17
Grande entreprise privée commerciale	6,1%	5
Petite entreprise commerciale	6,1%	5
Grande entreprise privée non commerciale	4,9%	4
Petite entreprise non commerciale	3,7%	3
Ménage/particulier	58,5%	48
Exportation directe (étranger)	0,0%	0
Total	100,0%	82

Tableau 41 : Exportation d'une partie de la production

	%	Effectif
Oui	3,4%	24
Non	96,6%	674
Total	100,0%	698

Tableau 42 : Part des ventes des ventes vers l'extérieur par année(%)

	Moyenne	Médiane	Effectif
part des ventes vers l'extérieur par an (%)	47.6	50.0	17

Tableau 43 :Pays d'exportation

	%	Effectif
Niger	26,7%	4
Nigeria	6,7%	1
UEMOA	13,3%	2
Autres Afrique de l'Ouest	6,7%	1
Autres Afriques	13,3%	2
Europe	13,3%	2
Chine	0,0%	0
Autre/Asie/Amérique	0,0%	0
Reste du monde	20,0%	3
Total	100,0%	15

Tableau 44 : Existence d'un concurrent sur le marché intérieur

	%	Effectif
Oui	96,6%	674
Non	3,4%	24
Total	100,0%	698

Tableau 45 : Principal concurrent dans le marché intérieur

	%	Effectif
Secteur public ou parapublic	6,0%	40
Grande entreprise privée commerciale	10,4%	70
Petite entreprise commerciale	54,7%	367
Grande entreprise privée non commerciale	3,1%	21
Petite entreprise non commerciale	9,8%	66
Ménage/particulier	15,9%	107
Total	100,0%	671

Tableau 46 : Origine géographique des concurrents

	%	Effectif
Marché national	63,2%	417
Etranger	19,5%	129
Ne sait pas	17,3%	114
Total	100,0%	660

Tableau 47 : Pays d'origine des concurrents étrangers

	Niger	Nigéria	UEM OA	Autres Afrique de l'Ouest	Autres Afrique	Europe	Chine	Autres Asie/Amérique	Reste du monde	Total
Pa ys N° 1	7,3%	40,3%	7,3%	3,2%	2,4%	10,5%	21,0%	5,6%	2,4%	100,0%
Pa ys N° 2	10,8%	37,3%	11,8%	3,9%	3,9%	5,9%	12,7%	11,8%	2,0%	100,0%

Tableau 48 : Commercialisation des produits étrangers

	%	Effectif
Oui	35,4%	239
Non	64,6%	436
Total	100,0%	675

Tableau 49 : Pays d'origine des produits étrangers commercialisés

	%	Effectif
Niger	4,7%	10
Nigéria	40,6%	86
UEMOA	10,8%	23
Autres Afrique de l'Ouest	9,4%	20
Autres Afrique	3,3%	7
Europe	6,1%	13
Chine	11,3%	24
Autres Asie/Amérique	8,0%	17
Reste du monde	5,7%	12
Total	100,0%	212

Tableau 50 : Secteurs d'activités des firmes en relation

	Oui	Non
Industrie	24,0%	76,0%
Commerce	80,0%	20,0%
Bâtiment	20,0%	80,0%
Services marchands non financiers	8,0%	92,0%
Services financiers et d'assurances	6,7%	93,3%
Services non marchands	6,7%	93,3%
Autres	5,4%	94,6%

Tableau 51 : Liens de parenté avec les firmes en relation

	Oui	Non
Ami	64,5%	35,5%
Parent	36,0%	64,0%
Même réseau ethnique	29,3%	70,7%
Même réseau religieux	32,0%	68,0%
Autre	35,7%	64,3%

Tableau 52 : Fourniture ou achat de produits de l'Etat

	%	Effectif
Oui	6,3%	44
Non	93,7%	658
Total	100,0%	702

Tableau 53 : Achat ou vente de produits aux ménages ou entreprises familiales

	%	Effectif
Oui	82,8%	582
Non	17,2%	121
Total	100,0%	703

Tableau 54 : Principaux clients

	%	Effectif
les grandes entreprises	5,5%	18
Les petites entreprises	10,7%	35

Particuliers/ménages	83,8%	275
Total	100,0%	328

Tableau 55 : Principaux fournisseurs

	%	Effectif
les grandes entreprises	43,3%	142
Les petites entreprises	47,3%	155
Particuliers/ménages	9,5%	31
Total	100,0%	328

Tableau 56 : Sous-traitante

	%	Effectif
Oui	4,1%	13
Non	95,9%	302
Total	100,0%	315

Tableau 57 : Forme de la Sous-traitance

	Oui	Non
Amiable	84,6%	15,4%
Appel d'offre	25,0%	75,0%
Suivant la compétence	16,7%	83,3%
Autres	16,7%	83,3%

Tableau 58 : Nombre d'acteurs concernés par la sous-traitance

	Moyenne	Médiane	Effectif
Acteurs sous-traitance	1.7	1.0	10

Tableau 59 : Catégorie de l'entreprise de Sous-traitance

	Oui	Non
Petite taille	84,6%	15,4%
Grande taille	15,4%	84,6%
Autre	7,7%	92,3%

IV.6. Secteur informel et corruption

La plupart des gens qui gagnent les marchés publics sont des commerçants ou des gens qui n'ont rien. C'est après avoir gagné les marchés qu'ils s'activent pour réunir les pièces nécessaires. La plupart des dossiers déposés dans l'administration, surtout en rapport avec le code des investissements sont basés sur du faux. La corruption est généralisée. On a beaucoup de transitaires informels. A la frontière, le dédouanement se fait selon la capacité du container et non de la nature des biens. On nous délivre des quittances d'une valeur inférieure à ce qu'on paie. Si on refuse, on nous applique des taxes plus élevées. Normalement pour être transitaire, il faut avoir un diplôme et 10 ans

La plupart des gens qui gagnent les marchés publics sont des commerçants ou des gens qui n'ont rien. C'est après avoir gagné les marchés qu'ils s'activent pour réunir les pièces nécessaires. La plupart des dossiers déposés dans l'administration, surtout en rapport avec le code des investissements sont basés sur du faux. La corruption est généralisée. On a beaucoup de transitaires informels. A la frontière, le dédouanement se fait selon la capacité du container et non de la nature des biens. On nous délivre des quittances d'une valeur inférieure à ce qu'on paie. Si on refuse, on nous applique des taxes plus élevées. Normalement pour être transitaire, il faut avoir un diplôme et 10 ans d'expérience, en plus de 25 millions de caution. Mais les politiciens permettent l'agrément de personnes qui ne remplissent

pas les conditions. Tous les transitaires informels sont en train de disparaître à l'exception de Bolloré. La corruption existe à tous les niveaux. Mais elle est manifeste au niveau du port avec la douane.

In contrast, the range of salaries in other Central and West African countries is wider with less concentration near the tails of the distribution.

Work in Progress

Références bibliographiques

- Asfaha, T.A., and A. Jooste (2006). 'The Agriculture Input Elasticity of Rural-Urban Migration in South Africa'. *Agrekon*, 45(1).
- Becker, K.F. (2004). 'The Informal Economy'. Stockholm: SIDA Publications.
- Benjamin N., and A.A. Mbaye (2012a). 'The Informal Sector in Francophone Africa: Firm Size, Productivity and Institutions'. Washington, DC: World Bank.
- Benjamin N., and A.A. Mbaye (2012b). 'Informality, Productivity, and Enforcement in West Africa: A Firm-Level Analysis'. *Review of Development Economics*.
- Charmes (2002), "Women and Men in the Informal Economy" for the ILO
- Chen, M., J. Vanek, F. Lund, J. Heintz, R. Jhabvala, and C. Bonner (2005). 'Progress of the World's Women 2005: Women, Work and Poverty'. New York: United Nations Development Fund for Women.
- CSO, Central Statistic Office (2008). 'Botswana Statistical Yearbook—2006'. Gaborone: Government Printer.
- De Haan, A., J.F. Kirsten, and J.K. Rwelamira (2003). 'Migration and Rural Assets: Evidence from Surveys in Three Semi-Arid Regions in South Africa, India and Botswana'. Working Paper 2003/06.
- Fields, G.S. (2011). "Informality": It's Time to Stop Being Alice-in-Wonderland-Ish'. Available at: http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/Fields_IE.Alice_.in_.Wonderland.pdf (accessed 7 February 2014). Manchester: Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO).
- Fox, L., A. Thomas, C. Haines, and J. Huerta (2013). 'Africa's Got Work to Do: Employment Prospects in the New Century'. IMF Working Paper 13/201. Paris: IMF.
- Fox, L., and T. Sohnesen (2013). 'Household Enterprises in Sub-Saharan Africa: Why They Matter for Growth, Jobs, and Livelihoods'. World Bank Policy Research Paper 6184. Washington, DC: World Bank.
- Gasparini, L., and L. Tornarolli (2007). 'Labor Informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and Trends from Household Survey Microdata'. CEDLAS Working Paper 0046. La Plata: Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales.
- Golub, S., and J. Hansen-Lewis (2012). 'Informal Trading Networks in West Africa: The Mourides of Senegal/The Gambia and the Yoruba of Benin/Nigeria'. In N. Benjamin, and A.A. Mbaye (eds), *The Informal Sector in Francophone Africa: Firm Size, Productivity, and Institutions*. Washington, DC: World Bank.
- Haan, H.C. (2006). 'Training for Work in the Informal Micro-Enterprise Sector: Fresh Evidence from Sub-Sahara Africa'. *Technical and Vocational Education and Training Series: Issues, Concerns and Prospects*, 3. Dordrecht: Springer for Unesco-Unevoc.

- Harris, J.R., and M.P. Todaro (1970). 'Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis'. *The American Economic Review*, 60(1): 126-42.
- Kessides, C. (2005). 'The Urban Transition in Sub-Saharan Africa: Implications for Economic Growth and Poverty Reduction '. Africa Region Working Paper Series 97. Washington, DC: The World Bank.
- Mbaye, A.A and N. Benjamin (2014), "Informality, growth and development in Africa", WIDER Working Paper, WP/2014/052, February 2014r
- Piché, V., and Zourkaléini Y. (2007). 'Migration et Emploi Urbain: le Cas de Ouagadougou au Burkina Faso'. *African Population Studies*, 20(1): 69-87.
- Shaw, M., and T. Reitano, "The Political Economy of Trafficking and Trade in the Sahara: Instability and Opportunities," World Bank, 2014.
- Steel, W.F., and D. Snodgrass (2008). 'Raising Productivity and Reducing Risks of Household Enterprises: Diagnostic Methodology Framework'. World Bank Africa Region Analysis on the Informal Economy. Washington, DC: World Bank.