

*Les « débrouillards » de Bamako : entre besoin de sécurisation et méfiance envers l'État dans les secteurs de l'artisanat des métaux et le petit commerce*

## **Introduction**

### **a. Rappel du contexte et des objectifs assignés à l'étude**

L'OIT s'emploie activement à promouvoir des études sur les principaux facteurs d'informalisation et à orienter les politiques publiques de manière à faciliter la transition vers la formalité et le travail décent. Dans ce contexte, la recherche devait permettre à l'OIT de mieux comprendre les modes de production et de commercialisation des biens et services et les mécanismes permettant d'assurer/accroître les revenus et l'emploi dans l'économie informelle, les pratiques socio-économiques au sein de l'économie informelle et leur interaction avec les politiques publiques et avec les programmes/projets par pays des organisations internationales, enfin l'impact des réglementations (formelles et informelles) relatives à l'emploi, à la production et à la distribution des revenus, qui coexistent et s'appliquent de manière combinée.

La recherche avait pour objectifs de présenter un exposé analytique des principales caractéristiques de l'économie informelle urbaine dans le pays et se focaliser sur les politiques publiques engagées à cet égard et de recueillir des informations de première main sur l'accès aux ressources par les unités économiques informelles et les aspects liés à la problématique hommes – femmes.

### **b. Note préliminaire des auteurs sur l'appréhension théorique du secteur informel**

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

Ces acteurs s'intéressent aux unités informelles mais ne sont pas spécialisés dans cette thématique. Certains montrent une bonne connaissance du terrain, mais les données dont ils disposent sont assez peu documentées, notamment d'un point de vue qualitatif, et sont

souvent issues de statistiques générales et/ou de type « macro » plus ou moins agrégées, qui dégagent de grands traits sans que l'analyse puisse fournir des éléments à même de renseigner sur les dynamiques propres de ce secteur, dont les contours et composantes sont difficiles à appréhender et à définir. Sa vitalité observée participe aux agrégats économiques nationaux voire internationaux (PNB, exportations...), mais demeure en marge des comptabilités nationales et des participations financières aux recettes de l'État, et brouille ainsi les perspectives et projections de développement.

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

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

Dans ce contexte, il convient donc de penser l'informel de façon positive, c'est-à-dire à travers une appréhension et une exploration internes, et pour ce faire d'en donner une définition (qu'est-il « objectivement » et non « relativement » ? est-il unitaire ou protéiforme ?), d'identifier les sources de son dynamisme, à savoir les forces inhérentes à

l'informalité en soi, les ressources propres de ses acteurs et leurs mécanismes de résilience et de sécurisation dans un environnement qui, s'il n'est pas a-normé, est du moins « a-standardisé », de comprendre certains mécanismes de logiques et de contraintes, les pratiques qui découlent de la tension entre ces logiques et contraintes et permettent de les résoudre ou tout au moins de les intégrer dans des modes de fonctionnement individuels, d'expliquer la « non formalité », totale ou partielle, des unités économiques, qu'il s'agisse d'une posture de refus ou de barrières, objectives ou subjectives, freinant l'entrée dans l'univers du formel ou dans certaines de ses normes et pratiques, enfin de comprendre quels sont ses possibles axes d'évolution par rapport à sa dynamique propre.

L'étude ici présentée visait, plutôt qu'à recenser des données descriptives plus ou moins quantifiées (ce qui ne ferait que reposer le principe de différenciation avec le formel et les plus grandes unités économiques), à s'appuyer sur les expériences concrètes et les vécus pour faire émerger les logiques des acteurs, leurs systèmes de pensée sous-jacents, les modes d'arbitrage et les interactions avec l'environnement, y compris institutionnel. Ceci pour permettre de confronter ces systèmes aux termes des normes et standards du « formel » et comprendre comment et en quoi les logiques propres aux acteurs du secteur peuvent s'articuler aux objectifs et actions menées par l'environnement institutionnel et notamment les mesures visant à la formalisation. Il s'agissait également d'identifier des points de contact ou de distance : les mécanismes menant mécaniquement, le cas échéant, à des démarches de formalisation (contrainte ou volontaires), les besoins de l'informel auxquels la formalité semble pouvoir répondre (et à quelles conditions), ceux enfin auxquels la formalité, en tout cas dans la façon dont elle est posée, ne peut apporter de réponse satisfaisante. Enfin, au vu des multiples critères qui définissent la formalité et a contrario l'informalité, de contribuer à cerner les frontières qui séparent l'informel du formel, et conséquemment les territoires intermédiaires de « non formalité », ni totalement formels, ni totalement informels.

De tels objectifs nécessitaient une méthode qualitative par entretiens individuels, seule à même d'identifier les éléments des dynamiques individuelles des acteurs et de dégager des schémas de logiques. Ce mode d'investigation privilégiait l'étude de la relation des acteurs économiques informels avec leur activité et leur environnement.

## **1. Le regard des acteurs institutionnels**

13 personnes ont été rencontrées, au cours d'entretiens dans 9 structures : Banque mondiale, API (Agence de Promotion des Investissements, ministère de l'Industrie et du Commerce), PACD (Programme d'Appui aux Commerçants Détaillants, ministère de l'Industrie et du Commerce), APCMM (Assemblée permanente des Chambres de Métiers du Mali), FNAME (Fédération Nationale des Artisans du Mali), COFPA (Cellule Opérationnelle pour la Formation Professionnelle dans le secteur de l'Artisanat), CCIM (Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali), Coopération suisse, ONG Swisscontact, ONG WILDAF.

**a. Les données sur le secteur informel sont globalement assez peu prises en compte par ces acteurs.** Ces derniers s'appuient sur les statistiques nationales, qui portent sur les entreprises formalisées. Les données des grandes enquêtes nationales (ELIM, sur les ménages, EPAM, sur l'emploi) et le recensement font peu l'objet d'analyses spécifiques sur l'informel au-delà d'un recensement assez globalisant. Les statistiques qui nous ont été communiquées indiquent une population totale de 14,5 millions de personnes dont 50% considérées comme actives. 96% travaillent dans l'informel<sup>1</sup>. On dénombre 5 350 000 unités artisanales et commerciales. 26 600 paient l'impôt synthétique, dont 90% à Bamako<sup>2</sup>. Le DPNDSA<sup>3</sup> estime à 2 450 000 le nombre d'artisans, soit 21% de la population active, dont 2/3 sont des artisans urbains. Les registres de la FNAME pour 2006 comptent 42 200 adhérents, dont un tiers de femmes. Le dernier recensement du RAVEC estime à 2 900 000 le nombre de commerçants, soit 25% de la population active<sup>4</sup>, dont 2 000 000 de commerçants détaillants dans l'informel, surtout des marchands ambulants ou sur les marchés, dont 85% de femmes. Le PACD estime à 18 000 le nombre de commerçantes sur les marchés de Bamako, très majoritairement dans l'informel. 3% des actifs (227 000 personnes) sont des salariés déclarés à l'INPS<sup>5</sup>, soit un très faible taux d'emploi privé formel si l'on exclut les salariés de la fonction publique. Par ailleurs, l'API estime à moins de 500 le nombre de personnes qui ont souscrit au régime d'assurance maladie volontaire mise en place par l'INPS en 2005.

Le secteur formel est plus concentré à Bamako, toutefois, à la capitale comme ailleurs, l'entreprise informelle est globalement la donne de fait de l'économie, et ce de façon relativement homogène. On perçoit trois composantes de l'informel. La dominante est

---

<sup>1</sup> Source : API – données RAVEC et direction des Impôts

<sup>2</sup> Source : API – direction des Impôts

<sup>3</sup> Document de politique nationale de développement du secteur artisanal

<sup>4</sup> Source : APCMM

<sup>5</sup> Source : API

constituée de petites unités économiques peu organisées, animées par des personnes vulnérables, qui produisent peu de ressources et dont la pérennité, surtout dans le commerce, est fragilisée par les fluctuations d'activité. S'ajoutent des unités plutôt « illégales », détenues par des personnes dont l'activité principale est formalisée (fonctionnaires ou entrepreneurs). Enfin, l'emploi informel dans le formel, surtout des employés en boutiques, avec une rétribution « *de la main à la main* » et fluctuante, estimée par la CCIM à environ 2 000 francs par jour travaillé. Certains emplois semblent être temporairement acceptés par des personnes en recherche d'emploi dans le formel.

**Sont identifiés comme des freins à la formalisation** la méfiance vis-à-vis des institutions et notamment de l'État, du pouvoir, des agents de la fonction publique, le rejet des formalités, des documents, de la 'paperasserie' (y compris les statuts et la comptabilité) par des personnes parfois peu scolarisées, enfin le désir d'échapper à la fiscalité, en soi et du fait de la corruption des agents de l'État.

Les contraintes qui pèsent sur l'informel sont souvent relativisées. L'impossibilité d'accéder aux marchés publics surtout, car ceux-ci ne représentent que 20% du PIB national [BM], leurs règles d'attribution ne sont pas toujours strictement respectées, enfin [CS, APCMM] l'informel bénéficie de fait de certains marchés de l'État, directement (présidence, ministères, administrations décentralisées) ou indirectement en sous-traitance pour les entreprises formelles.

Le désir de sécurisation sociale est posée comme une motivation potentielle à la formalisation. Néanmoins le cadre INPS est considéré à la fois comme onéreux pour l'employeur, aussi bien pour lui-même que pour ses 'employés' et comme difficile à intégrer à une structure de revenus aléatoire et sans comptabilité.

**Deux types d'activités sont néanmoins plutôt marqués par une plus large formalisation :** au sein de l'artisanat, la menuiserie métallique, qui fait figure d'emblème de l'évolution du secteur artisanal voire de la croissance économique et le commerce en boutique, visible et repérable par les agents du fisc notamment (formalisation « contrainte »).

**b. Les acteurs ont différentes définitions de la formalité et positionnent diversement la « frontière » entre formel et informel.** Cinq critères de formalisation sont identifiés :

l'identification (l'enregistrement au Registre du commerce ou au Répertoire des métiers), le paiement de l'impôt (synthétique ou au réel), le paiement d'une patente à la commune, la tenue d'une comptabilité à jour, enfin la contractualisation de l'emploi avec déclaration des salaires à l'INPS. Mais la majorité considère une entreprise comme « non informelle » dès lors qu'elle est identifiée (enregistrée au RC ou au RM) et paie l'impôt. Pour le PACD, le paiement de la patente suffit « *puisque'on paie quelque chose à l'État* ». La notion même de secteur informel est mise à distance par la FNAM et l'APCMM, qui y perçoivent une certaine connotation péjorative et préfèrent parler des « informalités », c'est-à-dire qualifier les comportements (y compris irréguliers) des unités et non pas ces unités elles-mêmes, et en corollaire éviter les amalgames dépréciatifs, « *Il y a des entreprises informelles qui paient l'impôt et des entreprises formelles qui ne le paient pas* ». Plusieurs acteurs opèrent plutôt une distinction entre l'informel (l'invisible voire l'illégal), le non formel (entreprises qui paient l'impôt synthétique ou qui sont identifiées dans les registres consulaires) et le « totalement formel », soit des entreprises identifiées et qui paient les taxes.

**Il n'y a pas non plus de consensus autour des enjeux de la formalisation.** La majorité des acteurs tend à aborder l'informel comme une donnée nécessaire dans une économie largement animée par des micro acteurs. La formalisation est très diversement problématisée. Les acteurs institutionnels la pensent surtout en termes de légalisation, autour d'enjeux dans les domaines des finances publiques (moins de taxes perçues), de la macroéconomie (l'informel brouille la documentation publique et l'élaboration des politiques publiques visant la dynamisation des économies en développement) et de l'environnement des affaires (la nécessité pour les entreprises formelles de répercuter les taxes dans leurs budgets créerait une forme de concurrence déloyale dans le cadre des marchés publics). La BM vise à « *lever les barrières à l'entrepreneuriat et au crédit* », API vise à « *canaliser les flux économiques, mettre en place des mesures d'accompagnement pour créer des entreprises pérennes, permettre de fixer et de sédentariser les migrations, l'exode rural.* ». Les acteurs « techniques » (organismes consulaires, PTF) l'abordent dans une perspective de 'renforcement des capacités des entreprises' qui vise à la formation professionnelle en technique et gestion, à l'accès aux marchés au crédit, afin de faire entrer les artisans dans une logique entrepreneuriale (formation, comptabilité). Rare point de consensus, les acteurs considèrent que cet appui aux entreprises, en leur permettant de se développer, favorise leur formalisation de fait par résultante mécanique', et en posant des attitudes de « *redevabilité, de rendre compte* » qui impliquent la formalisation (comprise dès lors comme une 'intégration

du champ de la légalité') en contrepartie du renforcement et notamment de l'accès aux marchés publics. Enfin, l'ONG WILDAF centre son approche sur une problématique de sécurisation des commerçantes sur les marchés, en situation de précarité économique (faibles revenus, absence de moyens de paiement, de référent bancaire, d'accès au crédit...) et sociale (malmenées par la force publique du fait de leur position « illégale », sans recours ou soutien juridique). Quel que soit l'angle d'approche des acteurs, la question du travail décent apparaît très secondaire ; on favorise au contraire la flexibilité du travail comme support du taux d'emploi et de la pérennisation des entreprises. La position du BIT sur le travail décent est souvent relativisée voire implicitement mise à distance, « *Ici, on peut pas payer un apprenti, c'est social, pas pareil [...] En fait, il touche plus que le SMIC* » (APCMM).

Les acteurs dont la logique est plutôt axée sur les conditions de vie des personnes et les droits humains (ex. WILDAF) ou sur des objectifs de macroéconomie (ex. BM) envisagent la formalisation comme une nécessité. Mais de nombreux acteurs (ex. APCMM, SC, CS), qui axent leur logique sur la pérennité des entreprises et l'accès à l'emploi, perçoivent la formalisation comme l'étape ultime du développement des petites unités économiques et ne l'envisagent pas comme une priorité au vu des enjeux et des contraintes auxquels la majorité de ces unités est confrontée.

### **c. L'impact des politiques publiques apparaît (très) limité**

L'ensemble des travailleurs du Mali est soumis au code du Travail de 1992. Le SMIC est fixé à 28 000 fcfa (42 €) par mois. Pour des salaires peu élevés, les taux des prélèvements sociaux sont de 18,5 % pour l'employeur et de 2,5% pour l'employé. L'âge légal du travail formel est fixé à 14 ans. Le code de l'artisanat, promulgué en 1995, prévoit différents statuts d'apprentissage et que « *L'artisan peut se faire aider par la famille, des apprentis et/ou des ouvriers* ». La réglementation et les contraintes de la formation Dual distinguent les statuts d'apprenti, d'ouvrier et de compagnon. L'emploi décent a été incorporé en 2008 à l'OMD 1, relatif à la réduction de l'extrême pauvreté et de la faim. Pour autant, il ne semble pas y avoir réellement de politique publique aujourd'hui en œuvre au Mali sur le travail décent ; le taux d'emploi semble plutôt favorisé, notamment à travers la flexibilité du travail. Le travail des enfants s'avère en revanche un thème mobilisateur, notamment, pour l'artisanat du fait des conditions d'apprentissage. La FNAM, l'APCMM et de nombreux PTF mènent des programmes de sensibilisation et de scolarisation des enfants. On estime que la formation

professionnelle de type Dual, gérée par le FAFPA et initiée par Swisscontact (maintenant sous tutelle du ministère de l'Emploi et de la Formation professionnelle), a formé 4 800 jeunes depuis sa création. L'APCMM vise le BT plutôt que le CAP comme diplôme de certification de fin d'apprentissage formel, et tente de mettre en place un certificat de qualification professionnelle lié à une formation qualifiante. La FNAM penche plutôt pour des bacs professionnels.

**L'environnement institutionnel est très différencié sur les deux secteurs de l'artisanat et du commerce.** Les entreprises soumises au BIC et les entreprises commerciales de moins de 10 salariés relèvent du ministère de l'Industrie et du Commerce. Le Registre du commerce est tenu par l'API (Agence de Promotion des Investissements), qui relève également de ce ministère. Les entreprises artisanales de moins de 10 salariés relèvent du ministère de l'Artisanat et du Tourisme (avec une focalisation implicite sur l'artisanat d'art). Depuis les années 1990, notamment sous l'impulsion des PTF (services de coopération, ONG), les secteurs de l'artisanat et de l'agriculture ont été dotés d'institutions corporatistes et parapubliques (CM, CA). Le Répertoire des métiers est géré par les CM. Les artisans peuvent adhérer à la FNAM et aux CM de façon collective en association, en coopérative ou en GIE. Les commerçants sur les marchés peuvent également s'organiser en associations, la mairie en est alors le répondant. Les unités qui animent l'artisanat considèrent d'une façon générale que le commerce est plus ou mieux appuyé par l'État et les PTF. Le secteur de l'artisanat est perçu comme moins visible que le commerce, moins valorisé en termes d'apport à l'économie nationale, ce qui est également perçu comme une cause du moindre investissement dont il fait l'objet. L'APCMM note que la rétribution de certaines taxations est toujours entièrement reversée à la CCIM, et non partagée entre les deux organismes. De plus, la question de la décentralisation a pour la FNAM drainé bon nombre de PTF qui auparavant soutenaient l'artisanat, ex. la coopération allemande.

**L'identification des corps de métiers et leur intégration au système n'est pas aboutie.** Dans l'artisanat, le DPNDSA définissait en 2009 171 corps de métiers regroupés en 7 catégories de métiers. La nomenclature de l'APCMM distingue aujourd'hui 11 corps de métier qui peuvent bénéficier de formations de type DUAL et de nouveaux corps de métiers doivent être ajoutés. Dans le commerce, le MIC a établi une liste de 176 produits vendus dans l'informel.

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

Le régime de l'impôt synthétique a été harmonisé et étendu aux artisans, et son barème a été assoupli. Pour L'APCMM, l'allègement de la pression fiscale a favorisé l'adhésion à l'impôt. Le MIC finance des campagnes de sensibilisation sous formes de sketches pour le paiement de l'impôt (PACD).

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

Le PACD, qui relève de la direction du Commerce au MIC, vise des femmes commerçantes sur les marchés, avec pour vocation la formalisation et le renforcement des capacités. Il vise le rapprochement des banques et l'accès au crédit. Il dispose d'un budget de 1050 millions fca (1 600 000 €) avec un fonds de garantie d'État et la mise en place de 18 centres agréés de gestion. Les bénéficiaires du programme obtiennent un crédit de 200 000 fca, soit 300 € et sont bancarisées ; elles suivent une formation en comptabilité simplifiée et en gestion de stock et une formation en sécurité sanitaire des aliments et sur la commercialisation. Pour la première année, 720 femmes sur 36 marchés ont bénéficié de crédits, 4 700 personnes ont été formées en comptabilité simplifiée, 2 000 personnes ont été financées. A noter que ce programme était inscrit dans les priorités personnelles du président de la République.

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

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

**Le « guichet unique ».** Cette action s'inscrit dans la facilitation de la création d'entreprise. En 2010, sous l'égide de l'OHADA, les pays de l'UEMOA dont le Mali se sont accordés sur la création d'un nouveau statut d'entrepreneuriat, visant à « *favoriser la formalisation des informels sans exiger toutes les procédures complexes* » [BM]. Ce statut est accessible à toute entreprise dont le CA est inférieur à 30 millions de fcfa pour le commerce, 20 millions pour les activités agricoles, 10 millions pour les services. Le guichet unique est mis en œuvre par API, suite à un projet engagé avec la CNUCED et la Banque mondiale. Il a été effectif début 2012. Le délai d'enregistrement est d'une heure (trois jours pour une entreprise). Le statut d'entrepreneuriat a pour objectif « *d'accompagner le processus de formalisation avec des mesures incitatives* ». Il prévoit l'enregistrement au registre du Commerce ou au répertoire des Métiers, l'attribution des codes professionnels (NIF, RC...), un principe de « carte Entreprenant-artisanat », qui associe à une carte professionnelle des services mis en œuvre par des partenaires (EDM, la compagnie d'assurance NSIA), une information légale et fiscale, une assurance veuvage (NSIA, la cotisation annuelle est de 2 000 francs, la prime en cas de veuvage de 450 000 fcfa), l'ouverture dans une caisse de microcrédit d'un compte d'attente en prévision du paiement de l'impôt. Le système prévoit une exonération fiscale la première année d'activité. Dans ce cadre, la formalisation des entreprises demeure volontaire, il s'agit plus de motiver à la formalisation que de contraindre.

## **2. Deux études de cas**

### **2.1. Choix des deux secteurs investigués**

Le premier secteur choisi est celui du travail des métaux (forge, soudure, menuiserie métallique, construction métallique). Ce secteur artisanal est marqué par des activités très diversifiées en termes de nature, de compétences requises, de débouchés (des particuliers aux grandes entreprises). Les unités qui le composent sont également très différenciées en termes de taille, d'organisation, d'installation, d'équipement. Les diverses stratégies économiques se traduisent notamment en termes de formation et de rémunération des « employés » (apprentis,

ouvriers payés à la tâche, salariés...). L'étude que nous avons menée en 2009<sup>6</sup>, centrée sur la problématique de la formation professionnelle, a montré une corrélation forte entre la stratégie entrepreneuriale du chef d'unité économique et les modes d'organisation et de rétribution du travail des employés. Enfin, ce secteur est marqué par une structuration à deux niveaux : au niveau interne, via une dynamique de regroupement (fédérations d'artisans) et au niveau externe, par un fort appui opéré par de nombreuses ONG, des services de coopération, divers services de l'État.

Le second secteur choisi est celui du petit commerce de détail (en boutique, sur les marchés, « sur le pas de la porte » ou en ambulant), à l'exclusion des « grandes boutiques » qui sont, globalement, plus fortement engagées dans la formalisation. Ce secteur est également marqué par des activités très diversifiées en termes de nature. Les unités qui le composent sont très homogènes en termes de taille (une personne indépendante le plus souvent, parfois deux personnes) et d'organisation, mais diffèrent fortement en termes d'installation et de circuits d'approvisionnement (produits achetés directement aux producteurs, à d'autres détaillants, sur les grands marchés, en région, ou en provenance de l'étranger). Ce secteur a également été choisi pour sa large composante féminine, notamment pour les activités les plus modestes (pas de porte, ambulants, marchés). Enfin, ce secteur est actuellement soutenu par le Programme d'Appui aux Commerçants Détaillants, qui cible les vendeuses sur les marchés et vise, entre autres, la bancarisation et l'accès au crédit.

### **Cible et échantillon**

Nous avons identifié les unités informelles à partir des trois principaux critères retenus par les acteurs institutionnels interviewés, à savoir l'enregistrement à la Chambre des métiers ou la Chambre de commerce, le paiement de l'impôt professionnel et celui de la patente. Si une majorité des professionnels interviewés ne remplissaient aucun ou un seul de ces critères, à l'extrême, nous avons retenu quelques unités qui satisfaisaient à deux, dans le but de comprendre les logiques qui les avaient amenées à cette « semi-formalisation ».

---

<sup>6</sup> *Etude exploratoire des besoins en formation dans le secteur de la chaudronnerie au Mali (étude réalisée pour le centre de formation NègèBlon)*

Deux cibles ont été retenues : les chefs d'unité économique et secondairement les apprentis/employés. 31 entretiens, d'une durée d'une heure à deux heures trente, ont été réalisés en bambara avec un assistant de recherche comme traducteur : 15 avec des artisans (11 patrons, MM, soudeurs, forgerons, 4 apprentis/employés), 16 avec des commerçants (4 en boutique, 5 sur les marchés, 2 « sur le pas de la porte », 2 ambulants, 3 employés). Le choix des interviewés a privilégié les quartiers périphériques et, dans les quartiers plutôt centraux, des unités situées sur des petites rues, plus modestes et surtout moins contrôlées par les agents de la force publique (mairie, impôts).

## **2.2. L'artisanat des métaux**

Le secteur artisanal des métaux tel qu'il se présente actuellement est issu du développement de deux formes de travail : d'une part, la forge traditionnelle (fabrication d'objets du quotidien à une échelle très modeste avec un outillage sommaire), d'autre part les métiers des ouvriers spécialisés en construction métallique et/ou en maintenance, formés en réponse aux besoins industriels croissants surtout depuis le milieu du 20<sup>e</sup> siècle, avec des standards de réalisation et des techniques spécifiques (soudure, mécanisation du travail...). L'évolution actuelle du secteur est d'une part marquée par une croissance sur ces deux domaines et surtout par la très forte demande en menuiserie métallique parallèlement à l'essor du BTP privé et public, et à l'évolution des standards de vie matérielle des particuliers. D'autre part, les techniques des forgerons comme des menuisiers métalliques ont évolué plutôt récemment avec la demande croissante en produits en aluminium. Le secteur est ainsi caractérisé par sa capacité à créer des opportunités d'emploi, de ressources et d'expression de nouveaux savoir-faire ; il est animé par un fort dynamisme. La sociologie du secteur ainsi que certains traits d'attitude de ses acteurs reflètent cette évolution, y compris dans les terminologies des métiers, cf. infra. Il semble que les premières unités économiques urbaines aient été surtout créées, soit par des ouvriers sortant du cadre de l'usine pour se « mettre à leur compte », parfois en lien avec le tissu industriel, notamment de sous-traitance en production et/ou en activités de maintenance, soit par des forgerons, certains ayant conservé leur mode de production, d'autres ayant acquis les techniques « industrielles », « *Mon arrière grand-père, mon grand-père, mon père étaient forgerons, c'est mon père qui a appris la soudure* » (MM). Aujourd'hui, la croissance du marché induit un foisonnement des unités économiques, endogènes au secteur (enfants de forgerons, de MM...) ou exogènes (artisans d'autres catégories, personnes issues d'autres milieux sociaux). Au sein de notre échantillon, la reprise

d'un atelier lors de la retraite d'un artisan, dont la reprise de l'atelier paternel, est très minoritaire (deux cas) ; la création de son propre atelier semble être le cas le plus général, ce qui imprime certaines caractéristiques et certaines dynamiques professionnelles, y compris sur certains points de formalisation.

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

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

L'étude, à travers plus de trente expériences directes, apporte un éclairage sur le travail des enfants, la rémunération des apprentis, et au final la façon dont la culture du travail se transmet et se (re)construit dans le milieu considéré. L'entrée dans le « métier » a dans la plupart des cas été déterminée à un très jeune âge, différemment selon l'origine familiale et le lien avec le milieu artisanal. Il existe toujours un lien familial ou social avec les unités économiques dans lesquelles on se forme et/ou on travaille. La collaboration familiale est parfois perçue comme la participation « naturelle » des enfants d'artisans à l'activité du chef de famille. Chez les forgerons, le métier est considéré comme héréditaire et les enfants participent parfois dès l'âge de l'autonomie de mouvement – chez un interviewé, un garçon d'environ quatre ans activait la roue du soufflet de la forge. Le degré de scolarisation est très faible et l'apprentissage se limite à celui reçu dans la forge du père, du frère aîné... En revanche, chez les autres artisans, cette collaboration s'effectue en parallèle avec la scolarisation, qui est parfois assez poussée : fin du premier ou du second cycle ; aucun n'a pour autant de diplôme d'enseignement technique de type CAP ou BT. L'apprentissage répond au besoin en main d'œuvre de l'artisan comme au besoin de formation des nouvelles générations. En dehors de celui reçu dans la famille, il est exclusivement « social » : vers 14 ou 16 ans, l'enfant est placé par ses parents chez un artisan de leur connaissance, solution jugée moins chère et plus efficace que l'école car insérant directement l'enfant dans une activité professionnelle. Ce type d'apprentissage s'opère en substitution ou en parallèle à la scolarisation (pendant les week-ends, vacances scolaires). On apprend « sur le tas », sans pédagogie théorique et l'apprenti commence par réaliser de petites tâches : animer la forge, faire de menus achats ou de la peinture. Cet apprentissage social n'est pas toujours formateur. Il est parfois initié de façon assez négative voire coercitive pour des enfants encore très jeunes

(7 – 8 ans pour l'un d'entre eux) jugés turbulents ou dissipés ; le cadre professionnel est envisagé comme système de surveillance autant voire plus que de formation. Les artisans eux-mêmes subissent parfois le poids d'un mécanisme social qui ne les avantage pas mais que la plupart peuvent difficilement refuser au nom de la solidarité et des liens sociaux. Le type d'artisan chez lequel l'enfant sera placé est conditionné par les disponibilités du « réseau », « *Quand mon père est mort, mon frère aîné a voulu me donner à un menuisier bois. Celui-ci n'avait plus de place mais il connaissait un menuisier métallique, c'est chez ce dernier que je suis allé* » (apprenti). Peu d'apprentis choisissent ainsi leur secteur d'activité et leur « métier ». Les « apprentis forcés » se retrouvent souvent très jeunes sur des « rails » par rapport auxquels ils disposent d'une liberté de choix très limitée et montrent plus ou moins de capacités et d'intérêt (les deux étant certainement corrélés). Le milieu des unités économiques et des travailleurs du secteur peut ainsi difficilement être qualifié de « marché du travail » ; il s'apparente plutôt à une « société d'artisans » à laquelle on appartient par naissance ou que l'on intègre par « réseau ».

Certains « jeunes » peuvent graduellement entrer dans une autre phase d'apprentissage, plus réellement professionnelle, qui se traduira, d'une part par l'acquisition progressive de compétences et la réalisation de travaux réellement techniques, secondant l'artisan, d'autre part par une reconnaissance symbolique et matérielle du travail. L'apprenti va peu à peu s'évaluer sur deux registres corollaires : la capacité à acquérir un statut plus autonome et la satisfaction de sa rémunération. Cette progression dépend de la personnalité du patron, des aptitudes professionnelles de l'apprenti mais aussi de sa personnalité individuelle et sociale, de son anticipation, de ses réseaux (ou ceux de ses proches), des liens qu'il a pu tisser avec d'autres acteurs du secteur... bref, sa « débrouillardise ». Les parcours individuels montrent la capacité de certains acteurs à trouver des solutions, des systèmes (ex. formation en alternance). Ceux qui montrent de fortes capacités sur tous ces registres peuvent réellement choisir leur activité et, tant bien que mal, maîtriser leur parcours. Celui-ci peut inclure des phases de travail rétribué, avec différents types/contrats de rémunération : menuisier métallique dans une entreprise de BTP (salaire fixe avec contrat oral de 30 000 fcfa/mois), ouvrier dans un atelier de production possédé par un commerçant, (payé selon le travail 1 000 ou 2 000 francs par jour), extra chez des artisans en surcharge (payé à la tâche, 2 000 ou 3 000 par porte fabriquée). Ces opportunités sont trouvées à l'aide du réseau que l'apprenti a pu construire, néanmoins elles sont soumises à l'acceptation du père ou du patron. Lorsqu'il quitte un atelier, l'apprenti peut faire valoir son expérience par un « certificat » de la part de

son employeur, ce qui favorise ses démarches. Certains apprentis avec expérience peuvent « trouver des marchés » eux-mêmes et les réaliser dans l'atelier du patron, dans ce cas ils conservent tout ou partie des bénéfices, ce qui les rapproche peu à peu du statut de « second ». Ce statut est relativement ambigu et se situe entre celui d'apprenti et de « patron » ; il implique un certain niveau de compétences, estimé par le patron : la capacité à effectuer les mêmes tâches que lui. Le cadre de rémunération n'est pas fixé, mais la reconnaissance, d'une part des compétences et d'une forme d'autonomie dans le travail, d'autre part des besoins personnels de l'employé (notamment quand il devient chef de ménage) conduisent à une plus grande participation aux bénéfices, ce qui n'exclut pas les arbitraires et les aléas de l'activité. Le mode social de l'apprentissage ancre la relation patron/apprenti à la fois comme « familiale » parent/enfant et professionnelle employeur/employé, situation a priori harmonieuse, « *Tu le traites comme toi-même.* » [MM]. Dans la réalité, il semble que les relations entre patrons et apprentis soient parfois relativement tendues, sur le plan humain (dureté des « patrons », qui pour certains insultent, rabaissent leurs employés) que sur le plan professionnel (plus l'apprenti se sent détenteur de compétences, plus il revendique une rémunération ; en retour, le « patron » légitime l'absence de rémunération en arguant du manque d'autonomie technique de l'apprenti). Ce cadre conventionnel à la limite entre lien familial et professionnel ne prévoit pas de rémunération formelle « *il n'y a pas de prix entre nous* ». Les aspects matériels de la prise en charge de l'apprenti sont prévus par la « coutume » mais de fait très inégalement appliqués. Le repas de midi est une règle incontournable. La rémunération financière comprend la prise en charge des frais de santé, des « primes » à l'occasion des fêtes religieuses et une rétribution occasionnelle du travail lorsque l'apprenti réalise de petits travaux ou participe à des chantiers importants, « *S'il y a du travail, je lui donne une somme pour le motiver, de 500 à 1 000 francs* ». Les frais de transport sont parfois à la charge de l'apprenti. Les règlements financiers sont exclusivement opérés de la main à la main. Les chefs d'unités plutôt formalisables, voire déjà pré-formalisés tendent à reconnaître les besoins et la nécessité de la rétribution du travail, mais les autres demeurent assez réticents et invoquent leur propre faiblesse de revenus, « *Mon patron répète toujours la même chose, c'est son slogan, « quand le patron ne peut pas se payer, il n'y a pas de raison de payer les autres* » [apprenti]. Le parcours d'apprentissage n'est ni standardisé ni totalement linéaire, de plus il comporte des seuils de sélection et d'exclusion : certains apprentis, notamment parmi ceux placés très jeunes, semblent être laissés pour compte du système, dans une situation d'échec à la fois scolaire, professionnel,

voire social. D'autres à faibles capacités demeurent apprentis, vraisemblablement « à vie » sans perspective d'autonomisation.

### **La création d'une unité économique se résume essentiellement à l'installation physique d'un atelier**

Tous ont souhaité ou souhaitent créer leur propre unité économique. Cette aspiration à l'autonomie s'inscrit dans la normalité sociale et les pratiques de milieu, à la fois une contrainte et une fierté d'homme (avoir plus de revenus, ne pas dépendre des autres) parfois associée à la réalisation sociale du mariage, « *J'ai vu que j'ai l'âge de me prendre en charge, à un certain moment l'enfant doit prendre la relève. C'est pourquoi j'ai décidé d'ouvrir mon endroit à moi.* » [soudeur]. Dans le cas des forgerons rencontrés, cette autonomisation professionnelle a été décidée par le chef de famille. Pour les menuisiers métalliques, la décision de quitter l'atelier du patron est conditionnée par le sentiment de maîtrise technique et la capacité d'investissement. Devenir patron n'est pas associé à une création d'entreprise mais à une installation d'atelier, perçue comme la réunion de quatre composantes : un patron avec un savoir-faire et une intelligence ; un site ; le matériel adéquat ; enfin, la main d'œuvre nécessaire à la « bonne exécution » des tâches. Le matériel nécessaire augmente avec la technicité du métier. Les forgerons fabriquent eux-mêmes les petits outils nécessaires, mais le prix de l'équipement d'un soudeur est estimé à 300 000 fcfa et celui d'un MM entre 500 000 et un million de fcfa. La culture de milieu prévoit une participation du patron, mais celle-ci, à supposer qu'elle ait pu être effective, semble de moins en moins systématique vue l'évolution du secteur (contexte concurrentiel, multiplication des apprentis et notamment des apprentis peu désirés, augmentation du capital nécessaire). Ce capital d'investissement est fourni par un appui social dans ou hors de la famille (« grand frère » d'atelier), ou est puisé dans l'épargne personnelle, et certains apprentis ou ouvriers épargnent clairement en ce sens ou font des petits boulots, « *des travaux de gardiennage, couper du bois, faire le manœuvre dans d'autres villages... Ça n'a pas été facile* » [soudeur]. Le crédit est envisagé sur le principe, mais les apprentis sont très largement hors du système bancaire et de microcrédit, et emprunter à titre privé leur est difficile. Trouver un site d'installation s'avère très peu problématique. Le choix du site est opéré sur des bases d'efficacité commerciale (en ville pour les forgerons issus de familles rurales, avec visibilité, au bord des rues), de proximité géographique et affective (de préférence dans un quartier que l'on connaît). Le type d'activité demande schématiquement un local fermé pour ranger les outils et un lieu de production, ouvert en général sur la rue. Le

site est fourni par la famille ou, le plus souvent, négocié avec un particulier avec contrat de location ou des arrangements non monétaires. L'installation s'opère très majoritairement de façon individualisée, et les rares unités créées collectivement par plusieurs associés représentent une mise en commun des moyens de production plutôt qu'une réelle mutualisation des ressources et revenus (et notamment, avec des degrés de formalisation parfois différents pour les divers associés). A proximité du marché de Médine, un site collectif spécialisé, géré par la mairie, regroupe autour de la collecte et du traitement de la ferraille plusieurs types d'artisans des métaux (forgerons, MM, mécaniciens...).

Trouver de la main d'œuvre ne représente ni difficulté ni contrainte économique. Les forgerons semblent conserver une tradition de travail en famille, avec un nombre très limité d'apprentis ; les activités de soudure/menuiserie/construction métallique impliquent plus de main d'œuvre, et le poids de l'économie et du social détermine l'organisation de l'atelier et surtout le nombre d'apprentis plus ou moins compétents.

La création d'un atelier n'est ainsi pas un processus standardisé en termes de parcours, de compétences du « patron », d'acquisition des ressources ou de modalités. C'est un assemblage singulier réalisé individuellement, dont le seul principe est de produire et dont les règles de fonctionnement dépendent de diverses formes d'arrangements inégalement contractualisés et/ou officiels.

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

Il n'y a pas de terminologie métier fixée. On est « *forgeron* », « *menuisier métallique* », « *soudeur* », « *soudeur métallique* », « *métallique* »... Les patrons se désignent eux-mêmes sous la terminologie générique « *ouvriers* » en français, et/ou « *bolola baarakèla* » en bambara, qui renvoie au travail manuel de façon large. Le terme même d'artisan est refusé par certains menuisiers métalliques pour lesquels il renvoie plutôt à l'artisanat d'art et/ou traditionnel. Les chefs des unités économiques possèdent le matériel et sont responsables économiquement et sont au sommet de la hiérarchie des différents acteurs de l'atelier, pour autant ils ne se perçoivent pas comme des chefs d'entreprise. Ceux qui ont le plus faible bagage formel ne connaissent pas le mot entreprise, qui n'a pas d'équivalent précis en bambara. La définition même de cette notion demeure extrêmement floue et est globalement perçue comme une unité formalisée, un groupe structuré et non une unité individuelle, « *C'est*

*plusieurs personnes, moi je suis seul* », qui dispose de moyens, de main d'œuvre, d'outillage, qui a accès aux banques, aux financements et surtout marchés publics, « *Quand tu as une entreprise, tu peux travailler pour le gouvernement* ». Ils perçoivent plutôt leur unité économique dans la perspective de l'activité autonome, « *kè yènèyèrè* », « faire pour soi-même », et invoquent ainsi leur statut de « débrouillards ».

**Les modes de production sont inscrits dans la « recherche du pain quotidien » (« dayirime gninina ») et entraînent une forte vulnérabilité**

La production suit le marché et la demande. Les clientèles sont très diversifiées selon les créneaux d'activité et les unités : particuliers, entreprises de BTP, grandes entreprises (siège d'industrie minière), ouvriers de chantiers (les forgerons rencontrés fabriquent et réparent les outils des ouvriers de terrassement sur un chantier de construction d'une route). Pas un seul artisan rencontré ne travaillait, directement ou indirectement, pour l'État ou une collectivité (sur ce point, cf. infra). Les clients des menuisiers métalliques peuvent venir d'autres quartiers, avec des formes de « fidélités ».

Certaines vulnérabilités sont induites par le contexte de plus en plus concurrentiel et de hausse des prix. Les prix sont globalement des prix de marché, apparemment plutôt standardisés (ex. 30 000 francs pour une porte simple, jusqu'à 300 000 francs pour un portail avec ferronneries...). Le rapport marge/temps de travail semble assez important, « *S'il y a du travail au vrai sens du mot, ce qu'on gagne, c'est plutôt beaucoup* » [MM] : 10 000 fcfa de marge brute pour une porte demandant 3 heures de travail, ou 2 000 fcfa pour le même travail réalisé en sous-traitance pour un autre atelier. Les forgerons demandent quelques centaines de fcfa pour des travaux qui prennent de quelques minutes à une demi-heure. Le savoir-faire technique assez faible ou standard entraîne la difficulté à fidéliser les clients, à valoriser les productions et notamment à répercuter l'augmentation des prix des matériaux, ce qui grève d'autant plus les marges. Pour éviter de perdre la clientèle, les plus précaires acceptent parfois de travailler à perte ou sont obligés d'accepter des modes de règlement défavorables (100 % à la livraison) qui grèvent leur trésorerie déjà très limitée. Enfin, certains enregistrent des défauts de paiement, notamment de la part de grandes entreprises qui semblent tirer parti d'un rapport de force inégal avec leurs sous-traitants (un MM n'a jamais été payé par certains clients sur des travaux effectués depuis 2002). Certains artisans expriment d'ailleurs une forte méfiance vis-à-vis des entreprises, et leur préférence pour une clientèle de particuliers.

En cas de surcharge, il semble assez facile de faire appel à des « extras » qualifiés. Toutefois, les artisans ont très peu de contrôle sur la production. A fort niveau technique (MM), les « chantiers » procurent des revenus relativement importants, mais avec de longues périodes d'inactivité qu'il faut savoir anticiper et gérer. A faible niveau technique, l'accumulation de petites activités de tous les instants procure de petits revenus relativement stables mais qu'il faut gérer au jour le jour. Les artisans se perçoivent surtout dans la production, néanmoins les activités de réparation sont essentielles et assurent souvent le quotidien. L'achat des matériaux est géré selon les besoins, sans constitution de stock : achat de ferraille, notamment des pièces détachées de véhicules, ou à l'unité sur les grands marchés de la capitale.

Le cycle du travail traduit bien cette notion de « recherche du pain quotidien » ; le temps de présence à l'atelier est autant conditionné par la disponibilité que par le travail effectif, et surtout pour les plus petites unités. Le rythme de travail est prenant mais équilibré ; la plupart travaillent tous les jours sauf le dimanche, de 8-9h jusqu'à 18-19h sauf lors des gros chantiers pour les MM. De plus, ce cadre de travail admet des formes de flexibilité qui peuvent profiter à l'employeur comme à l'employé, y compris les apprentis, avec une tolérance par rapport à des nécessités personnelles, lors des fêtes... En revanche, la notion de vacances au sens salarial est exclue.

### **La gestion financière est axée sur les dépenses plus que sur les revenus**

Aucun interviewé ne tient de comptabilité. Beaucoup ne savent pas ou peu compter, et surtout aucun n'en voit l'intérêt pour de petits revenus. La notion même de revenu ne fait pas sens communément. Elle est pensée par rapport au rythme du travail ; un MM calculera son « revenu » par chantier, ce qui vu l'irrégularité des commandes n'est pas extrapolable sur le long terme. Un forgeron, un apprenti ou un « ouvrier » calculera suivant qu'il est payé (s'il l'est) sur une base quotidienne ou plus aléatoire. Aucun n'a envisagé d'évaluer (et ne peut facilement évaluer) son revenu mensuel. En revanche, l'un des MM calcule qu'il dépense environ 150 000 francs par mois, ce qui lui permet d'évaluer, dans le contexte directif de l'entretien, son revenu mensuel. Il n'y a ainsi pas d'analyse ni de recul sur le revenu. Certains calculent leur marge « brute » (prix de vente moins prix de revient), d'autres une forme de marge nette, « *ce que j'ai en main à la fin du travail* ». On ne compte pas les dépenses alimentaires opérées en cours de journée, ni de menus frais divers.

Le rythme des dépenses est quotidien, complexe et pour certains postes aléatoire : il inclut des dépenses quotidiennes (la nourriture du ménage, celle de l'atelier, les petites dépenses du quotidien), des dépenses mensuelles (les locations de l'atelier et/ou de l'habitat le cas échéant, l'électricité, la patente, l'école), des dépenses annuelles (l'impôt pour ceux qui paient l'IS), une multiplicité de dépenses ordinaires ou extraordinaires plus ou moins prévisibles et importantes (achat des matériaux, rémunération des employés, frais de santé, sollicitations des proches). Ces charges sont très fortement variables : tous ne paient pas de loyer pour l'atelier (maximum 30 000 fcfa/mois), d'électricité (10 – 20 000 francs /mois), de plus certaines charges sont induites par les « arrangements » comme les aides « demandées » par la grande famille qui « prête » le site, « *Ce que tu paies au final à la famille, c'est plus qu'un loyer* » [MM]. Enfin, le cadre « d'arrangement » très peu contractualisé de l'installation peut amener des ruptures, par exemple une augmentation du loyer.

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

Tous visent à avoir plus de marchés, mais sans réel levier d'action. Il semble y avoir peu de démarches proactives de recherche de clientèle, qui se résument souvent au fait de relancer ses contacts professionnels ou d'activer ses réseaux pour participer à des commandes importantes. L'accès aux marchés publics représente le principal potentiel de dynamisation de l'activité, notamment pour certains petits artisans, qui y voient une promesse de débouchés, néanmoins cette perspective n'est pas réellement envisagée. Les artisans qui en ont l'expérience n'y perçoivent pas de réel intérêt économique car l'État est considéré comme mauvais payeur, d'une part du fait de modes de règlement différés perçus comme défavorables voire dangereux pour l'artisan, « *Souvent on peut faire plusieurs mois après le travail sans avoir le reliquat, il faut qu'ils trouvent un autre travail à te donner, à ce moment ils te paient le reliquat. Les marchés du gouvernement se passent comme ça, par exemple les barrières au bord des routes, c'est pourquoi moi je les refuse* » [MM], d'autre part du fait de la corruption, « *C'est pas agréable de travailler avec eux parce que le chef bouffe tout l'argent avant qu'il arrive à celui qui fait le travail* » [MM]. Les petits artisans se sentent eux-mêmes inéligibles aux marchés publics car ils se savent non répertoriés, sans diplôme, sans « entreprise ».

Certains forgerons migrants à Bamako conservent une activité agricole au village et/ou ils mènent parallèlement au travail de la forge une petite activité de commerce de petits objets à faible technicité : tirelires en boîte de conserve, seaux et entonnoirs en ferraille non soudée qui pour l'un d'entre eux fournit autant de revenus que la forge. L'un d'entre eux est également salarié (gardien de parking privé, sans contrat INPS). Les menuisiers métalliques rencontrés ne mènent pas d'activité additionnelle.

Les perspectives d'améliorations des revenus ne sont pour autant pas absentes de leur réflexion, mais elles sont le plus souvent envisagées en dehors de l'atelier : s'installer dans la région de Kayes (économiquement en croissance), partir en France rejoindre un proche. Les aspirations des plus jeunes portent essentiellement sur une autre façon de vivre l'activité (diversification en menuiserie bois, chercher les marchés mais ne plus travailler en production), ou des activités dans d'autres domaines : le commerce essentiellement (quincaillerie, petit commerce en boutique de proximité, commerce international) ou l'agriculture (céréalière ou de rente).

#### **b. Les stratégies et les pratiques de protection sociale sont opérées à très court terme**

Les artisans jugent leur niveau matériel de vie satisfaisant mais sans sécurisation de l'avenir. Ils se montrent fiers d'être autonomes, de largement scolariser leurs enfants et de pouvoir aider famille et parents. Le rapport revenus/charges semble surtout varier selon le stade de vie (avoir une famille à charge), l'organisation du collectif familial (entraide entre frères notamment), à un plus faible degré selon le degré de formalisation (montant de la patente ou de l'impôt synthétique le cas échéant) et peu selon le type d'activités. Les dépenses de la vie courante (habitat, nourriture, vêtements, santé) pèsent globalement peu sur le budget. En revanche, l'aide qu'ils apportent aux autres, parfois exigée par la famille restée au village des migrants, grève parfois lourdement l'épargne et renforce leur vulnérabilité.

Tous sont dans un désir d'épargne, seul moyen, face à la discontinuité du travail, d'anticiper les dépenses imprévues ou de mener de potentiels projets d'investissements comme la construction d'une maison individuelle. Mais la capacité d'épargne, indexée sur la structure des revenus, est limitée et discontinue. Le capital épargné varie de 50 000 à quelques centaines de milliers de francs, surtout en liquidités conservées à domicile. La banque est

positivement perçue par ces acteurs (facilité d'accès, confiance, accès au crédit ultimement), mais elle est plutôt associée à une épargne à long terme et à des moyens financiers plus importants. La microfinance est perçue de façon plus critique (difficultés d'accès aux liquidités, corruption).

Les filets sociaux sont largement inscrits dans les systèmes de la solidarité familiale, voire au titre du collectif de l'UP (et on notera la fréquence des artisans membres d'une UP). En dehors de la famille, ils reposent essentiellement sur les liens tissés dans le milieu professionnel, et certains jeunes les perçoivent comme des liens quasi familiaux. Les artisans peuvent potentiellement compter sur l'aide de confrères, mais le fait de demander de l'aide semble assez mal vécu, sur le plan de l'échec ou de la défaillance.

La retraite n'est pas réellement anticipée et n'offre pas de perspective claire. Plutôt qu'une rétribution du travail, elle est envisagée à titre privé et individuel comme une source alternative de revenus « *lorsque tu ne peux plus travailler* » et associée au soutien des enfants (la scolarisation des enfants est un investissement réalisé en ce sens), à la reprise de l'atelier pour les menuisiers métalliques (mais pas la forge, qui est à « celui qui la travaille »), et à des activités de rente qui chez tous demeurent à l'état de projet. Hormis l'épargne et la solidarité de milieu, aucun système de prévoyance n'est mentionné. Sur le principe, les acteurs peuvent être intéressés par des systèmes de protection sociale, d'assurance, mais les modalités et les conditions d'accès perçues ne leur semblent pas envisageables, cf. infra.

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

Les termes mêmes de formalité/formel/formalisation ne sont pas connus et ne font pas sens. Les « petits » artisans (forgerons, soudeurs) n'ont aucune familiarité avec les notions, les institutions et les procédures qui entrent dans le cadre de la formalisation, comme l'obligation de l'impôt ou des droits de patente. Les migrants ne se sentent pas appartenir au milieu urbain ni dépendre de ses institutions. Ils ne se sentent d'ailleurs pas dans l'illégalité car leur famille « *paie l'impôt au village* ». Les artisans « urbains » sont plus au fait des principes et des composantes de la formalité, qu'ils associent néanmoins au fait d'être « déclaré » au sens répertorié, et plutôt au sens fiscal, ce qui renvoie très directement à une relation avec l'État

plutôt qu'avec les institutions corporatistes ou de la protection sociale. Or, leur univers est construit et articulé en dehors de l'État, objet de méfiance voire de défiance, et on préfère demeurer « caché ». A minima, on évite la relation avec l'institution, a maxima on la refuse, quitte à entrer dans le contentieux. De plus, la formalisation n'est pas considérée comme un objectif en soi, et la question ne se pose jamais, car les artisans vivent leur activité en dehors du cadre institutionnel et sont entièrement concentrés, d'une part sur les questions internes à leur atelier, d'autre part sur les questions familiales.

Les taxes sont des contraintes que chacun évite autant qu'il peut. La patente et l'impôt synthétique ne sont payés que quand ils sont exigés par les agents du fisc et surtout des mairies, qui invoquent au besoin la force publique et menacent parfois de saisir le matériel, de sceller voire de détruire l'atelier (le passage à l'acte semble toutefois assez rare). De plus, les montants payés sont souvent négociés et/ou payés en dessous-de-table. Certains artisans utilisent tous les leviers possibles et semblent parvenir à ne payer qu'une partie des taxes. Le montant de l'impôt n'est jamais provisionné. Les rares artisans inscrits dans des collectifs professionnels considèrent (vraisemblablement à tort vu les montants versés) que leur cotisation inclut le règlement de l'impôt synthétique. Stratégie d'évitement ou jeu de naïveté, ces discours traduisent toutefois l'absence totale de familiarité avec les fonctionnements des divers niveaux formels. Les forgerons ne semblent pas inquiétés ni même approchés par les agents publics ; l'un d'entre eux considère par ailleurs ne pas devoir s'acquitter de l'impôt au nom du « droit coutumier », « *Ici on n'a jamais payé, s'ils viennent nous demander de payer, on partira dans un autre endroit* ». Ces freins vis-à-vis du paiement de l'impôt semblent moins marqués parmi les « employés », d'une part car cette question est encore virtuelle, mais aussi du fait de l'expérience : certains ont vu leurs patrons harcelés par les agents publics et/ou payer des dessous-de-table trop fréquents, et estiment a priori plus simple de négocier avec les agents que de s'engager dans une source de tracas finalement peu efficace économiquement.

La patente semble assez incontournable en centre-ville et suscite moins de résistances que l'impôt. Son caractère obligatoire est mieux connu et elle est parfois payée collectivement (site de Médine, sous l'autorité du « chef de site »). De plus, elle est perçue comme un « loyer » payé à la mairie et est jugée légitime vu l'occupation du site ; enfin, elle est parfois payable au mois (voire, calculée sur une base forfaitaire de 50 francs par jour) et engage moins de revenus que l'impôt (alors qu'elle représente au réel un coût globalement similaire

voire plus élevé). Les artisans rencontrés qui ne paient pas la patente n'ont jamais été mis en demeure de le faire, sauf un qui considère que sa cotisation à la CM/Amapros l'exonère de cette taxe.

La seule contrepartie positive aux contraintes de la formalité (démarches, taxes) est l'accès aux marchés publics, en ce sens la formalisation peut être envisagée comme un moyen/un investissement. Néanmoins, vu les barrières perçues et les réticences à travailler pour l'État et les collectivités, ce levier est extrêmement peu mobilisateur, voire constitue un frein à la formalisation.

Globalement, les artisans se tiennent relativement à l'écart des collectifs, et si une notion corporatiste existe, elle joue plus sur la base des liens personnels que de l'appartenance à des réseaux formalisés. Le lien social, humain, semble bien plus rassurant que le lien institutionnel. L'identité, la nature et les fonctions de la Chambre des métiers sont largement méconnues, et particulièrement parmi les petits artisans qui n'en connaissent pas tous le nom. Le Répertoire des métiers a une très faible notoriété. Parmi ceux qui la connaissent, l'image de la CM est relativement polarisée et indexée sur l'accès aux marchés publics qui lui est associé. Certains expriment une méfiance induite par l'image d'un organisme relativement corrompu, qui capte les marchés (dont les marchés publics) au bénéfice de ses leaders. Seule une minorité (artisan en difficulté ou apprentis qui projettent leur autonomisation) est sensible à la promesse de redistribution des marchés publics que pourrait opérer la CM.

En l'état, les seuls artisans membres de la CM le sont via un collectif associatif, Amapros (et l'artisan maîtrise mal les contours de cette adhésion souscrite par son père) ou le site collectif de Médine. Cette adhésion entraîne ces artisans à déclarer « *avoir un pied dans le formel* » du fait d'avoir « *tous les papiers* » et est surtout associée à un statut supérieur face aux pouvoirs publics en cas de contentieux et/ou de négociation : avoir une profession, être membre de la CM et d'une corporation. L'association Amapros elle-même a des fonctions plutôt méconnues par l'artisan qui en est membre. Il y voit surtout un potentiel réseau de solidarité privée, une forme d'assurance face à d'éventuels défauts de paiement par les clients, restituée comme prévue par les statuts, enfin des cours d'alphabétisation pour les non scolarisés, à 500 fcfa/mois (qu'il a cessé de suivre après deux ans en jugeant les professeurs peu sérieux).

L'INPS (Institut National de Prévoyance Sociale, organisme de sécurité sociale) a une assez forte notoriété (y compris auprès des forgerons saisonniers), néanmoins le milieu artisanal a une très faible familiarité avec cet organisme. Aucun artisan rencontré ne cotise à l'INPS. D'une façon générale, il est plutôt associé à sa cible « historique », à savoir les agents de l'État et les salariés plus globalement. Les modalités d'adhésion et de cotisation ainsi que la nature des prestations sont très largement méconnus, « *C'est là où les salariés viennent chercher leur argent* ». On perçoit plutôt une forme d'assurance avec trois registres de bénéficiaires associés : principalement, la retraite, sinon une assurance santé (prise en charge partielle des soins médicaux du cotisant et de tous ses dépendants), un système d'allocations familiales, une assurance professionnelle voire privée (assurance moto). Sur le principe, les artisans peuvent être sensibles à la notion de retraite, néanmoins ils ne pensent pas avoir accès aux prestations de l'INPS associées à des cotisations qu'ils ne peuvent envisager vu le caractère irrégulier et les montants de leurs revenus. On associe à l'INPS des revenus supérieurs à 300 000 voire 500 000 fcfa mensuels.

### **2.3. Le petit commerce de détail**

Il n'existe pas de réel univers professionnel organisé du petit commerce, mais un environnement d'opportunités permettant à des particuliers d'exercer une activité personnelle de commerce ambulancier, dans la rue, sur le pas de la porte, sur les marchés ou en boutique. Le secteur est animé par un fort dynamisme car il suit l'extension des quartiers et le développement des marchés, occupe tout endroit inoccupé... ou déjà occupé (espaces publics et/ou de circulation), de façon spontanée et globalement peu organisée. Ce secteur est surtout local, intermédiaire entre les producteurs ou les grossistes/grands commerçants des marchés centraux et les consommateurs (souvent eux-mêmes peu aisés). Il s'inscrit néanmoins dans un circuit transrégional (bois, lait) voire international, où les petits commerçants représentent le maillon final de la chaîne d'exportation de divers produits comme les fripes. On commercialise le plus souvent une ou quelques catégories de produits très spécifiques, néanmoins certains peuvent changer de type de commerce et de type de produits au gré des circonstances, qu'elles soient positives et créent des opportunités ou négatives et imposent des régressions. Les acteurs, en majorité issus de milieux pauvres et/ou de migrants ruraux, y trouvent une économie de subsistance, sont fortement représentés, mais certains acteurs sont plus aisés et plutôt orientés vers une recherche de réalisation économique, matérielle voire

sociale. Ceux issus de familles de commerçants n'exercent souvent pas le même type de commerce que leurs parents et il semble y avoir peu de transmissions d'activité hormis sur les marchés et pour certaines boutiques.

#### **a. L'univers professionnel des personnes rencontrées est peu structurant**

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

Les interviewés viennent souvent de familles pauvres de toutes origines professionnelles (salariés, cultivateurs, éleveurs nomades, artisans, commerçants, employés). Le niveau de scolarisation et le bagage formel sont extrêmement faibles ; très peu parlent ou comprennent le français. Beaucoup sont des ruraux venus en ville, les hommes dans une perspective économique, les femmes par mariage ou pour suivre leur mari. Beaucoup ont commencé à travailler très jeunes, souvent entre dix et quinze ans comme « petites bonnes », ou en participant à l'activité familiale d'agriculture ou d'élevage. Les parcours qui mènent au petit commerce sont individualisés et peu linéaires et on y entre à des âges et avec des motivations très variables, soit par filiation, soit pour sortir de la pauvreté dans une perspective de subsistance, soit pour profiter de revenus personnels, soit encore avec un réel projet d'investissement qui vise à un certain bien-être matériel et social et peut inclure des formes de prévoyance. Le déterminisme familial a joué pour environ la moitié des interviewés. Certains ont commencé enfants avec leurs parents, souvent comme vendeurs de rue, ambulants ou « sur le pas de la porte ». Ce travail peut être une participation à l'économie familiale mais représente dans certains cas une autonomisation précoce de l'enfant par ses parents, « *J'ai commencé le commerce car mes parents me l'ont demandé. Je ne donnais pas l'argent à mes parents... à neuf ans, on a des dépenses, par exemple les habits, les chaussures, et d'autres petites choses* » [F, rue]. L'emploi familial de vendeur en boutique semble surtout exister dans le cadre de boutiques relativement prospères. Enfin, la transmission en ligne féminine est assez fréquente sur les marchés : on « hérite » sa place de sa mère, de sa grand-mère ou de sa belle-mère. Pour ceux issus d'autres milieux, l'entrée dans le commerce a souvent été la seule alternative économique envisageable par des personnes sans qualification et sans moyens, jeunes déscolarisés, paysans pauvres ou femmes dont les maris ne peuvent subvenir aux besoins du foyer, parfois déstabilisante en imposant l'exode (définitif ou saisonnier) aux hommes et un retour contraint au travail pour certaines femmes, « *Mon mari est mécanicien, mais il n'a pas de place à lui, ils sont au bord de la route. Je dois travailler pour l'aider* » [F,

rue]. Toutefois, le commerce peut être un moyen de construction personnelle pour des célibataires qui parviennent à l'âge de travailler ou des femmes en quête d'autonomie financière et sociale, « *C'est l'ambition de gagner quelque chose moi-même ; est-ce que les hommes peuvent prendre en charge toutes les dépenses des femmes ? Mon mari est gardien* » [F, marché]. Il offre à certains l'image d'une activité facile, peu fatigante et lucrative, support à un standard de vie meilleur. Il fournit également une activité de rente à des salariés ou des migrants.

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

Créer un commerce n'est pas associé à une création d'entreprise mais plutôt à la réunion de deux composantes : la constitution d'un stock et un lieu de vente. Le commerce ambulante ne nécessite qu'un stock ; le commerce « sur le pas de la porte » qu'une simple assise, au maximum une table, parfois sous un auvent relativement sommaire. Les stocks des vendeurs ambulants et « de rue » rencontrés n'excèdent pas 45 000 fcfa. Le commerce de rue étant exercé soit devant sa concession ou celle d'un voisin, l'occupation du sol va de soi ou est négociée dans une relation de bon voisinage, sans transaction financière. L'installation sur les marchés est régie par les droits d'usage et la coutume. A Djikoronî, où nous avons réalisé les entretiens, il ne semble pas y avoir d'administration à proprement parler en dehors des agents de la mairie, qui prélèvent les droits de patente. Les places sont acquises au moment de la création du site, par vente ou par droit de résidence pour certains riverains. Les places peuvent être vendues ou louées. La transmission s'opère apparemment souvent en lignée féminine : beaucoup d'interviewées ont hérité leur place de leur mère, grand-mère ou belle-mère. Beaucoup de marchés sont aujourd'hui saturés et certaines commerçantes n'ont d'autre recours qu'une installation illicite (ex. en posant des planches sur le fossé des égouts). Le commerce en boutique, qui nécessite à la fois un stock relativement important, un site pérenne et un local, demande le plus d'investissement. Le stock initial peut varier de 75 000 fcfa pour de l'épicerie à 600 000 fcfa pour une quincaillerie. Le capital nécessaire peut être épargné sur les gains de petits boulots hors commerce, « *J'ai fait dix ans comme tireur d'un pousse-pousse que je louais, je gagnais de 750 à 2 000 francs par jour, j'économisais presque tout car j'habitais chez un parent.* » [H, boutique]. Il peut sinon être constitué par étapes, avec un parcours plutôt linéaire de progression sur différents types de commerce de plus en plus rentables, « *J'ai commencé par vendre des baumes du tigre dans la rue, après, j'ai vendu du*

*dentifrice dans une charrette jusqu'à ce que j'aie de l'argent. J'ai commencé à vendre des vêtements, j'ai eu un peu d'argent et j'ai commencé à vendre des produits de quincaillerie. J'ai économisé jusqu'à avoir le prix d'une boutique, donc j'ai ouvert une boutique en tôles avec 600 000 francs.* » [H, ambulancier]. Il peut également être financé par un tiers, parent ou mari. La construction d'une boutique, y compris sur sa place de marché, demande un investissement assez léger, et très peu de démarches. Dans la majorité des cas, la boutique est construite par le commerçant lui-même, en pisé, en tôles ou en ciment selon ses moyens et ses ambitions. Dans les quartiers excentrés et/ou les ruelles, elle donne toujours lieu à un droit de propriété du commerçant ou du propriétaire foncier et éventuellement lieu à un contrat de location du terrain. Il est possible de louer ou d'acheter une boutique déjà existante à faible coût : un commerçant évalue à 30 000 fcfa le prix potentiel de revente de sa boutique en tôle.

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

Ceci est induit par l'anonymat des plus petits commerces, l'installation locale avec une clientèle de particuliers (gens du quartier, passants), les fournisseurs eux-mêmes souvent informels (maraîchers, intermédiaires, commerçants en boutique) et le caractère unipersonnel des unités économiques. La plupart n'a pas de culture du commerce et apprend sur le tas. Certaines bonnes pratiques se transmettent au sein de la famille ou entre commerçants voisins. Un seul a bénéficié d'une formation délivrée par la CM, qu'il juge par ailleurs trop basique. La majorité de ces commerçants n'a pas de vocabulaire professionnel ou technique. Les notions de qualification, diplôme, savoir-faire, compétence, intelligence professionnelle, ne sont jamais abordées (point sensible de différenciation avec la culture du travail du secteur artisanal étudié). Ces acteurs économiques œuvrent sur l'espace public mais se vivent dans le cadre du quartier, du voisinage, en tant que particuliers. Ils n'ont aucune familiarité avec la notion d'entreprise, que certains associent au BTP. Néanmoins, trois éléments importants témoignent d'une certaine forme de conscience d'un statut professionnel, qui n'est pas toujours mis en avant mais qui émaille certains discours : le statut professionnel et social aussi lié au type de commerce exercé, le caractère central du capital, qui définit l'activité et la dissocie nettement des finances personnelles (et dans les faits, les deux sont dissociées autant que possible), enfin l'organisation de certaines activités qui implique des intermédiaires et des « fournisseurs/sous-traitants », des associés, des formes de gérance, les notions de « patron » et d'employés, même si la terminologie demeure relativement générique.

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

Les plus précaires, vendeurs ambulants et de rue surtout, dévalorisent et vivent plutôt mal leur activité. La vente ambulante surtout est dépréciée, associée pour les femmes à une forme de racolage. Les faibles profits imposent un temps de travail très long, « *Je commence le travail pour préparer les beignets à 4h, je finis la vente vers 10h, après je fais la vente ambulante jusqu'au crépuscule. Ensuite chez moi je fais la cuisine et le ménage, je n'ai pas de bonne. Je prépare le déjeuner et le dîner ensemble. Je me couche vers minuit* » [F, rue-ambulante]. En revanche, les femmes dont les maris prennent en charge les dépenses courantes du ménage vivent bien leur activité, qu'elles mènent de façon autonome en termes d'horaires et de gestion des revenus. Elles décrivent leurs conditions de travail en termes positifs de socialisation de voisinage ou entre vendeuses sur les marchés, de confiance et d'entraide. Ces femmes ont choisi de travailler et déclarent aimer leur travail. Leurs gains leur assurent un certain confort matériel voire permettent des investissements non financiers (ex. la scolarisation des enfants dans le privé). Les commerçants en boutique sont fortement guidés par des valeurs d'économie et de prévoyance et privilégient globalement l'avenir sur le présent. Ils expriment un souci très marqué de sécurisation de leur commerce et limitent autant que possible les dépenses de consommation. Ils se projettent très positivement dans l'avenir (avec parfois une aspiration claire à la « richesse »). Capitaliser, notamment en retransformant les gains en stock, permet à la fois de maintenir sa dynamique économique et de se valoriser socialement, « *Quand j'ai ouvert, j'avais des tissus sur un seul mur, maintenant tu vois j'en ai sur deux murs, ce que je souhaite, c'est avoir des tissus sur les quatre murs et des piles au sol, que ce soit rempli* » [F, boutique]. Les rythmes de travail sont variables, néanmoins, le travail s'ancre dans une culture du labeur qui d'une part ignore la notion de vacances, d'autre part autorise un jour de repos hebdomadaire (le dimanche généralement, le vendredi sinon) durant lequel certains travaillent néanmoins par nécessité de subsistance. La seule « règle » du travail est fixée par la coutume sociale qui prescrit qu'une femme ne doit pas avoir d'activité durant les quarante jours qui suivent l'accouchement. Les conditions de travail des « employés » varient très fortement selon la relation avec l'employeur et le type de commerce. Le cadre de la collaboration familiale prévoit la prise en charge par le parent/employeur, avec des rémunérations monétaires très faibles (max. quelques milliers de fcfa/mois) et des horaires parfois très lourds. Le vécu de leur situation

dépend du caractère volontaire de la participation, de l'entente familiale et des perspectives d'évolution de l'employé. L'emploi hors du cadre familial est régi par les règles générales du travail, plutôt fixées par la coutume et les pratiques de milieu que par le droit. Les niveaux de rémunérations sont très variables, ex., au sein d'une même entreprise, 25 000 fcfa pour un homme de ménage (soit en dessous du SMIC malien) ou plus de 100 000 fcfa pour un vendeur/livreur.

### **Les modes d'approvisionnement et de commercialisation limitent les profits et favorisent les risques et la vulnérabilité**

Les prix sont fixés par le marché, soumis à la pression concurrentielle et parfois à de fortes variations saisonnières (fruits et légumes). Les marges sont souvent faibles et réalisées sur de faibles volumes de ventes, et ce sans corrélation avec le type de commerce, parfois 10 % ou 15 %. Seules certaines catégories de produits permettent de dégager de plus fortes marges, par exemple les produits maraîchers (environ 30 à 40 %) les produits cosmétiques (40 % de marge pour une vendeuse sur le marché). Les produits occidentaux (et notamment les fripes) semblent d'assez faible rapport. Les modes d'achat ne privilégient souvent pas les effets d'échelle car une majorité de commerçants achète par petites quantités à d'autres commerçants. L'achat en gros permet de meilleures marges mais n'est pas envisageable pour les plus précaires. L'achat sans intermédiaire ne semble pas toujours effectif en termes de marge : une vendeuse de légumes achète directement aux producteurs, l'autre à des intermédiaires, mais leurs prix de vente et leurs marges sont similaires. A noter que le producteur semble avoir intérêt à vendre en direct aux détaillants plutôt qu'à des intermédiaires. Le petit commerce s'enclasse souvent dans une socialité de quartier et expose à des demandes de vente à crédit et à des mauvais payeurs difficiles à gérer. La destruction pour rénovation de certains marchés, licites ou illicites, a entraîné la perte de du lieu de vente et pour certains commerçants la destruction du stock. Le recours à des intermédiaires ou à des fournisseurs expose à des escroqueries. La plupart des commerçants règle au comptant. Les plus précaires peuvent trouver des fournisseurs « charitable » qui leur permettent un paiement différé. Sur les marchés, le fournisseur « place » parfois ses produits chez le détaillant et récupère son gain à terme (ex. en fin de semaine). Cette flexibilité permet à des commerçants en faillite ou sans capital initial d'initier une activité ou de rebondir en cas de coup dur, et constitue l'un des facteurs de résilience du secteur. Néanmoins, le crédit/le paiement à échéance, qui dans le commerce formalisé, et dans le secteur des entreprises en général, est

considéré comme un mécanisme vital, semble dans l'informel cantonné au rôle de « secours ». D'une part, le fait d'avoir des crédits est perçu comme insécurisant économiquement et socialement, d'autre part, dans une perspective financière relativement binaire (et, toujours, très fortement marquée par les conceptions privées), la notion même de commerce est associée au capital et semble antinomique avec celle de crédit.

Les charges professionnelles sont inexistantes pour les commerces hors boutiques, et sont en revanche plus importantes au vu des revenus des boutiquiers, d'autant qu'elles semblent relativement similaires d'une boutique à l'autre et donc indépendantes de l'activité (rappel, ne sont pas concernées les grandes boutiques du centre-ville et/ou des grands marchés). Les loyers mensuels le cas échéant s'élèvent à 7 500 fcfa pour une boutique en tôle, ou 10 000 fcfa pour une boutique en ciment. L'électricité représente des coûts similaires. Le poids des taxes est également fortement variable. Les commerçants de rue, « sur le pas de la porte » ou ambulants ne paient aucune taxe ; les vendeuses sur les marchés paient la patente, calculée forfaitairement à 50 fcfa par jour et par « table » (au sens très concret du terme), soit environ 1 500 francs pour la majorité des commerçantes rencontrées, 3 000 sinon, dépense qui n'est jamais mentionnée comme un « poids » pour l'activité économique. En revanche, les taxes peuvent représenter un poste important pour les boutiques, et notamment celles qui « jouent le jeu » (plutôt mal gré que bon gré) de la formalité, et surtout pour les petites boutiques, et symptomatiquement celles nouvellement créées, qui disposent d'un capital restreint et dégagent des revenus modestes. Pour une boutique qui ne dégagne un revenu strictement calculé que de 600 francs par jour hormis le capital réinvesti, le commerçant estime le montant cumulé des droits de patente et de l'IS à plus de 50 000 francs, ce qui grève le potentiel de capitalisation.

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

La notion de revenus se confond avec celle de bénéfices. Il s'agit d'assurer les dépenses tout en préservant au maximum le capital et le cycle d'investissement. Tous distinguent clairement capital et gain et contrôlent ces deux « résultats ». Ceux qui commercialisent peu de produits et achètent par lot (lot de chaussettes, bijoux, bois, fruits, légumes, sac de farine...) comptent leur gain une fois ce lot écoulé, quelle que soit la périodicité (quotidien, quelques jours à deux semaines). Les vendeuses sur les marchés qui commercialisent plusieurs types de produits

comptent leur gain sur une base quotidienne. Certains commerçants en boutique peuvent estimer leurs ventes quotidiennes, « *Quand j'avais la quincaillerie, je pouvais vendre par jour, pour 75 000 francs avec un bénéfice de 5 ou 6 000 francs par jour* » [H, ambulant, ex boutiquier], mais surtout à partir des opérations d'inventaires, effectuées souvent annuellement. Ces revenus sont toutefois sous-estimés pour ceux qui puisent au quotidien dans les recettes sans comptabiliser ces sorties ; ils sont certainement plus réalistes pour ceux qui anticipent et intègrent les dépenses du quotidien, ou qui ne se les autorisent pas. A ce titre, les modes de gestion des commerçants les plus modestes ne sont pas forcément les moins rigoureux. La hiérarchie posée entre les divers types de commerce ne reflète pas strictement celle des revenus. Ceux des vendeurs ambulants sont bas (entre 15 000 et 30 000 francs mensuels) et parfois fluctuants (ex. vente de chaussettes en saison chaude). En revanche, certaines commerçantes « sur le pas de la porte » et certains employés ont un revenu bien supérieur (ex. plus de 100 000 francs mensuels pour une vendeuse de bois et pour un employé livreur de pain) à celui de certains commerçants en boutique (moins de 40 000 francs pour plusieurs épiciers et une vendeuse de pagnes). Les modes de capitalisation et de sécurisation sont différents selon le sexe et le type de commerce. Globalement, pour les commerçants à « cycle court » (ambulants, rue, marchés), il s'agit surtout de préserver le capital. Les boutiquiers privilégient la croissance du stock, « *On ne sort pas d'argent de la boutique, pour le moment l'idée c'est de grandir* » [H, boutique].

Le système du pari est très important dans le modèle économique des femmes<sup>7</sup>, épargne à court terme et/ou moyen de constituer un capital, « *Ce que je vendais me permettait [...] de payer la cotisation du pari, c'est avec l'argent du pari que j'ai acheté le lait en poudre, la barrique d'huile, le sucre et le savon* » [F, rue]. Le pari est aussi un collectif socialement valorisant et un potentiel réseau de solidarité. Toutes sont dans un voire deux paris, les cotisations sont quotidiennes (500 à 1000 fcfa), hebdomadaires (1 000 à 4 000 fcfa) ou, plus rarement, mensuelles (10 000 fcfa). Les cotisations et le capital sont toujours intégrés de façon très rigoureuse par les commerçantes dans leur gestion. Néanmoins la cotisation ne rentre souvent pas dans le calcul du bénéfice dans la mesure où, soit investissement, soit « assurance », il n'est pas directement envisagé comme une dépense de consommation, bien que ce soit finalement sa destination la plus courante. L'appréciation des revenus réels de ces

---

<sup>7</sup> Un pari est un groupe plutôt restreint à vocation financière. Chaque membre cotise périodiquement une somme fixée initialement, et la somme réunie est versée à chacun d'entre eux à tour de rôle. Les paris sont créés entre particuliers sur des bases affinitaires, dans la famille, entre collègues, etc.

unités/acteurs économiques doit ainsi être redressée en tenant compte de ce poste relativement important au sein de leur gestion financière.

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

Tous aspirent sur le principe à un accroissement de leurs revenus. Ceux qui mènent une activité de subsistance l'expriment sous l'angle de la nécessité, les boutiquiers les plus prospères sous l'angle de l'ambition. La diversification de l'offre est un levier potentiel d'accroissement des gains en ouvrant sur d'autres débouchés, plus de clientèle, un cumul des postes de gain, des marges supérieures (ou sur un CA plus important). Cette diversification se heurte néanmoins à plusieurs barrières : la nécessité d'investir dans les nouveaux produits, et celle de trouver le circuit de commercialisation approprié, « *Je n'ai qu'une table, je ne peux pas mettre plus de choses dessus* » [F, marché]. De façon peut-être parfois relativement fantasmée, chacun aspire à un « niveau supérieur de commerce » : les employés à un travail autonome, y compris d'ambulants ; les ambulants à une place sur les marchés (femmes) ou une boutique (hommes) ; certaines vendeuses sur les marchés à une boutique (toujours sur les marchés), « *Si je pouvais transformer ma place en boutique, je pourrais vendre beaucoup de produits différents* » [F, marché] ; les boutiquiers à une plus grande boutique, ou à l'ouverture d'une seconde boutique. Le prix croissant des places de marché freine les nouvelles installations, « *Il me faudrait 250 000 à 300 000 francs* » [H, employé]. Concernant les boutiques « en dur » sur les marchés modernes, le système d'allocation des boutiques est perçu à l'avantage des grands commerçants. Les places en étage sont perçues à trop faible potentiel commercial vus les produits vendus par ces petits commerçants.

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

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

Tous estiment gagner plus ou moins difficilement leur « pain quotidien » (dayirime). Les besoins sont exprimés de façon modeste, « *On mange trois fois par jour* » [H, ambulancier] et la logique de capitalisation des boutiquiers les amène souvent à une certaine frugalité : l'un d'entre eux ne retire de son activité que 600 fcfa par jour pour ses repas, un autre vit dans un habitat loué 10 000 fcfa, ce qui même dans les quartiers périphériques de Bamako signe un habitat extrêmement simple. Certaines femmes sont fières de ne pas avoir à « quémander », et d'éviter la déconsidération sociale associée, « *Moi j'ai mes ustensiles de cuisine, c'est à moi qu'on en emprunte, je ne demande jamais de vêtement pour aller à une cérémonie.* » [F, marché]. Le rythme des dépenses est plus ou moins quotidien, complexe et aléatoire selon les personnes : il inclut des dépenses quotidiennes (nourriture, petites dépenses du quotidien), mensuelles (location de la boutique et/ou de l'habitat, électricité, patente, scolarité), annuelles (impôt), plus une multiplicité de dépenses ordinaires ou extraordinaires plus ou moins prévisibles (dépenses sociales, sollicitations des proches, problèmes de santé, escroqueries). Seuls les célibataires peuvent facilement sécuriser leur capital du fait des moindres charges qui pèsent sur eux. Les postes de dépense diffèrent également entre hommes et femmes du fait de leurs rôles sociaux respectifs. Pour les hommes, et notamment les plus modestes, il s'agit avant tout de subvenir aux besoins primaires du ménage, mais ils sont fortement soumis à la pression de l'entraide familiale. En revanche, certains migrants sont seuls à Bamako et leur ménage est pris en charge par la grande famille en province. Avoir des revenus amène à partager, d'autant que beaucoup ont migré en ville dans une logique de sortie de la pauvreté qui ne peut s'opérer individuellement. Pour ceux qui sont parvenus à un certain niveau de revenus, les dons à la famille représentent souvent une charge d'ordre équivalent à celles que l'on engage pour soi, « *La dernière fois, j'ai envoyé 150 000 francs à mes parents* » [H, boutique]. Les femmes sont plutôt détentrices de leurs revenus et moins soumises que les hommes à la nécessité d'aider la famille élargie. Néanmoins les plus démunies participent à l'entretien des enfants et notamment aux frais de santé, certaines participent à la prise en charge de leurs parents. De plus, les femmes prennent souvent en charge la scolarisation des enfants, envisagée à la fois pour les enfants eux-mêmes (globalement, être mieux armé dans la vie que ne l'ont été leurs parents) et comme un investissement à terme pour la famille, « *Mon mari pense que l'école n'est pas très importante, moi j'ai mis mes enfants à l'école privée, c'est avec l'argent du marché que je paie ça* », [F, marché]. Ce poste de dépense est assez élevé et grève lourdement leur budget. Compte tenu des niveaux de revenus et des dépenses « normales » ou « ordinaires » engagées, la santé constitue un poste de dépense en soi très important et potentiellement déséquilibrant. C'est notamment (à part les aléas de type

escroquerie ou destruction de boutique) le seul élément cité comme pouvant mettre à mal la sécurisation du capital des femmes, « *Mon enfant a été malade, j'ai complété l'argent pour les médicaments avec une partie de mon fonds de commerce* » [F, ambulante].

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

L'épargne est considérée comme le seul levier pour faire face aux dépenses extraordinaires mais est freinée par les faibles revenus, la dynamique de consommation ou de capitalisation pour les plus « aisés ». Pour la plupart des hommes, l'épargne est liquide et envisagée à court terme, et les montants épargnés sont souvent très faibles. Les femmes ne disposent pas d'autre support d'épargne que les paris. Le seul commerçant épargnant rencontré tient une boutique prospère et a investi dans d'autres commerces (seul de notre échantillon à être inscrit à la CM). Le système de compte bancaire ou en microcrédit peut susciter un certain intérêt du fait de la possibilité de crédit qui lui est associée, néanmoins il est relativement méconnu et tenu à distance par les commerçants rencontrés. Ce système est perçu à destination de gens aisés, avec des frais élevés ou des contraintes sur les montants planchers des dépôts. Les fonds ne sont pas perçus comme disponibles dans des délais courts. Enfin, les banques et organismes de microcrédit ne sont pas supposés entrer dans le jeu de la solidarité que permet le réseau social des paris. Le seul réel « épargnant » a choisi l'épargne sur pied.

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

La solidarité familiale représente le premier cercle des filets sociaux, notamment pour les hommes car ces derniers tendent à chercher les solutions au sein de la famille. Un second cercle semble constitué par le voisinage, « *Un de nos enfants s'est ouvert le ventre, les soins ont coûté 400 000 francs. On a dû emprunter aux voisins, et jusqu'à maintenant, on n'a pas fini de rembourser* » [F, rue]. Les boutiquiers et les vendeuses sur les marchés semblent pouvoir également compter sur certains confrères. Les femmes semblent disposer d'un réseau de solidarité effectif plus vaste, qui inclut les membres de leur pari à titre individuel, et des « bonnes amies ».

## **La retraite est envisagée avec pessimisme**

La problématique anticipative de progression du capital semble logiquement amener l'anticipation sur la question de la retraite, néanmoins celle-ci est rarement préparée. Elle est envisagée via l'investissement individuel, soit la prise en charge par les enfants (avec éventuellement la reprise de l'activité), soit la capitalisation privée, surtout dans l'immobilier en dehors de la boutique et du stock eux-mêmes. Les plus précaires n'ont aucune perspective de capitalisation, et la scolarisation des enfants est un investissement majeur. Seule une minorité des ménages pourra bénéficier de la prévoyance INPS du fait du salariat du mari, de plus les prestations sont jugées insuffisantes, « *Mon mari va être à la retraite, on va être pauvres* » [F, rue].

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

Sur le fond, ce milieu se montre très distant vis-à-vis de la formalité, associée à la fois à une dépense que l'on évite, et à des relations avec l'État que l'on envisage comme compliquées et avec un manque de maîtrise. Ces réticences vis-à-vis des démarches et les coûts supposés freinent notamment l'accession des vendeurs de rue au commerce sur les marchés. Globalement, les commerçants se tiennent à l'écart de l'État et des institutions, avec une relation qui exprime assez bien leur origine souvent pauvre et rurale. Ces personnes se vivent globalement dans le monde des « petites gens » ; certains parlent des « faama » (les « puissants ») avec une relation marquée par une forte méfiance. La plupart des commerçants évacuent globalement la question et se montrent ainsi peu soucieux de leurs « droits ».

Les taxes sont des contraintes que chacun évite autant que possible. Les vendeurs de rue, « sur le pas de porte » ou « ambulants », ne se sentent guère concernés par la formalisation : ils n'utilisent pas de site public et les vendeuses de rue considèrent que leur installation relève de l'arrangement privé et qu'elles ne doivent ainsi rien à la mairie. L'existence même d'un impôt professionnel n'est pas jugée très légitime. Les agents des mairies et la police semblent assez actifs et opèrent des tournées sur les sites pour exiger le paiement des droits respectifs et invoquent au besoin, face aux commerçants en irrégularité de paiement ou surtout d'installation, la force publique : menace plus ou moins virulente de saisir le matériel, voire destruction des boutiques. Le passage à l'acte semble assez rare, d'autant que la pratique des

dessous-de-table semble très largement répandue. A noter que notre échantillon ne comporte qu'une seule vendeuse « par terre », sachant que ce type de commerçantes représente vraisemblablement le milieu le plus modeste, illicite et vulnérable des acteurs sur les marchés.

Pour autant, le monde des commerçants est assez formalisé ou « pré-formalisé ». Aucun ne tient de registre de registre de comptabilité, mais de fait, tous tiennent une forme de comptabilité mentale ou matérielle (par exemple, sur un marché, en triant l'argent des ventes en différents tas selon les dépenses prévues). La patente est un élément de formalisation largement répandu, même si pour certains, il s'agit d'une location et non d'une taxe, ce qui aide à mieux en accepter le principe. Sur les marchés, les commerçantes ont un droit d'usage coutumier très clairement établi de leur emplacement, et paient quotidiennement la patente. Elles se vivent totalement dans la légalité, et ne se considèrent en aucune façon comme appartenant à une économie « souterraine ». Même la vendeuse installée de façon « irrégulière » aux abords du marché (qui paie également la patente et est de ce fait en règle avec la mairie) ne se sent ni insécurisée, ni « illégale ». Elle peut seulement craindre la police pour empiètement sur la voie publique, mais paie en dessous-de-table 500 francs par mois aux policiers, et ne craint ainsi pas vraiment de passage à l'acte violent de la part de la force publique, même si elle tend à éviter la confrontation. Les boutiques sont également exposées aux taxes, sauf les rares qui ont pu échapper aux agents du fait de leur position excentrée. Certains paient toutefois en dessous-de-table et certains parmi ceux qui paient de façon régulière semblent confondre, sous le terme « taxe », la patente et l'impôt synthétique (ce terme lui-même est peu connu).

La Chambre de commerce a une faible notoriété, surtout parmi les vendeuses de rue ou sur les marchés, de plus son image est globalement floue. Les commerçants en boutique connaissent parfois mieux l'organisme consulaire, néanmoins, elle est perçue comme une institution normative avec laquelle on n'entretient pas de relations voire elle souffre d'une image assez négative, du fait du jeu trouble de la CC au moment de la destruction du marché de Dibida, ou par suspicion d'un fonctionnement opaque et népotique. Le registre du commerce est totalement inconnu.

L'INPS a également une faible notoriété et est parfois associé aux salariés et aux fonctionnaires. Certains le situent dans le domaine de l'assurance sociale et de la prévoyance, assurance maladie ou retraite. Sur le principe, le système de l'INPS est fortement attractif

parmi ceux qui le connaissent car il résonne avec les préoccupations liées aux dépenses de santé et sur la retraite, et une minorité se déclare même intéressée par le fait de cotiser. Mais son fonctionnement (modes de cotisations, droits acquis, prestations...) demeure flou et à l'instar de tout ce qui relève de l'institution (et de la dépense), cette perspective ne fait l'objet d'aucune réflexion ou démarche active.

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

## **Conclusions**

Le dynamisme du secteur informel repose sur sa spontanéité et sa capacité à s'adapter pour investir tout site d'activité potentielle. Il offre notamment des perspectives à des personnes sans qualification, « laissés pour compte » du système d'éducation, sans ressources, et surtout à des ruraux en difficulté. La notion de « débrouillardise », fortement mise en avant par les artisans, est une notion socle.

Les deux secteurs étudiés diffèrent à de multiples niveaux. L'artisanat repose sur une culture du travail au sens du « faire », des savoir-faire transmissibles et des modes d'apprentissage relativement fixés par la coutume. Les parcours sont assez linéaires, les chefs d'unités économiques sont professionnalisés mais ont un très faible contrôle sur l'activité. Le statut

professionnel repose surtout sur la capacité de produire et les réalisations. La résilience voire les clés de la réussite reposent sur l'autonomie, l'emploi de main d'œuvre, les réseaux professionnels et l'actualisation des savoir-faire. Le petit commerce repose quant à lui sur une culture de l'argent au sens du capital et du bénéfice. Les parcours sont souvent discontinus, les chefs d'unité économiques sont très peu professionnalisés mais pragmatiques. Le statut professionnel repose surtout sur le stock, conditionné par le type de commerce. La résilience voire les clés de la réussite reposent sur l'anticipation et la rigueur de la gestion financière, à même de garantir la pérennité de l'activité et la croissance du stock (augmentation quantitative et diversification sur des produits à plus fortes marges).

Le niveau de professionnalisme des acteurs est très inégal et globalement limité par leur culture personnelle et leur faible bagage formel. L'artisanat, à travers l'apprentissage, transmet des savoir-faire et « filtre » les acteurs sur la base de leurs compétences techniques, néanmoins ce filtre n'est pas absolu, et le secteur a rarement été choisi. Le commerce est souvent envisagé pour « gagner quelque chose », et la plupart des commerçants ne vivent pas réellement leur activité de façon professionnelle. L'élément le plus révélateur en est le mode d'achat/d'approvisionnement. Bien que les marges soient très faibles, la plus grande partie des acteurs, et ce quelle que soit leur « santé financière », se fournit au détail, parfois même chez d'autres commerçants de détail. Les unités économiques fonctionnent de façon isolée, en dehors d'un environnement ou infrastructure professionnelle. Au mieux, certains artisans menuisiers métalliques profitent de réseaux de connaissances professionnelles qui leur ouvrent l'accès à certains emplois ou à certains marchés.

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

Les niveaux de revenus sont assez faibles, néanmoins très inégaux. On notera que les femmes, et notamment certaines vendeuses sur les marchés ou « sur le pas de la porte », ne représentent pas systématiquement l'élément le plus précaire et le moins bien rétribué du petit commerce ; le cadre du voisinage ou du marché offre un environnement relativement sécurisé,

et certaines parviennent à dégager des bénéfices qui vont au-delà de la subsistance (parfois plus de 100 000 francs par mois). Les vendeuses ambulantes ou « par terre » sur les marchés semblent constituer une catégorie d'acteurs bien plus précaire.

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

Les unités économiques fonctionnent de façon isolée, en dehors d'un environnement ou infrastructure professionnelle. L'État et d'une façon générale les institutions ne sont pas intégrés dans l'univers de ces acteurs informels. L'origine sociale et les perspectives de ces derniers les placent plutôt dans la catégorie des « laissés pour compte » du système (scolaire, social, sanitaire, économique...), De plus, leurs motivations et leurs préoccupations sont très largement tournées vers la sphère privée (ménage, famille). Enfin, leur mode d'entrée dans l'activité et leur mode d'installation s'opèrent le plus souvent en l'absence de voire en dépit de ces institutions.

D'une façon générale, on reproche à l'État et aux institutions de « prendre et de ne rien apporter en échange », appréciation portée vraisemblablement aussi bien par l'individu en tant que particulier que par le professionnel. Cette relation est à replacer dans le cadre plus général de la société malienne. En effet, dans le mesure où la notion même d'État est relativement mal assise et où elle n'est guère associée à un régime de droits, elle renvoie plutôt à une structure de domination et de pouvoir (les « faama ») marquée par des pratiques arbitraires et une faible justice sociale. Les relations avec les agents de la force publique s'ancrent bien dans un système d'arbitraire et de corruption. Dans l'artisanat, les marchés publics sont souvent envisagés avec réticence du fait des conditions très contraignantes voire iniques imposées par l'institution. Les organismes consulaires n'ont pas une forte notoriété et souffrent d'une image négative, de népotisme.

Dans ce contexte, pour les chefs d'unités informelles, la formalisation renvoie généralement au domaine de l'État dans son acception la plus négative, les « autorités », c'est-à-dire un système de contraintes financières et administratives, et à un « formatage » qui s'oppose fondamentalement aux besoins de souplesse et d'adaptation des unités informelles. Les unités partiellement formalisées le sont le plus souvent de façon contrainte, sous la pression des agents de l'État. Au mieux, pour certains artisans ou commerçants en boutique, elle représente l'un des moyens mis en œuvre pour se développer voire « réussir ». Néanmoins, dans ces cas, elle est souvent associée à des bénéfices de « réseau » (accès aux marchés, à des sources de financement) et s'inscrit ainsi elle-même dans la « débrouillardise » et d'une certaine façon dans l'informel. Il ne relève pas de l'étude de valider ou non certaines actions mises en œuvre en direction de l'informel, néanmoins, certaines directions de formalisation (rénovation et « organisation » des marchés, bancarisation et accès au crédit) semblent relativement peu adaptées aux besoins des acteurs économiques qui le composent, voire certains en ont « fait les frais ». Le domaine bancaire n'est pas (ou n'est plus) vécu comme inaccessible, il est plutôt jugé inadapté aux flux financiers gérés par les artisans et commerçants, qu'il s'agisse de leurs finances privées ou professionnelles. On voit en germe un possible hiatus entre les représentations acteurs informels et les tentatives de diverses institutions pour bancariser le secteur et le développer via le crédit.

Il semble que certaines actions en faveur des acteurs informels visent à les transformer en acteurs formels, ce qui apparaît peu pertinent, en tout cas pour bon nombre d'entre eux. Il semble manifeste que la différence entre acteurs informels et formels ne se situe peut-être pas tellement au niveau de la forme, mais à celui de l'identité professionnelle, de la culture, des motivations... De fait, « bon gré mal gré », les acteurs informels les plus aptes professionnellement ont la possibilité de faire évoluer leur activité, et à un certain stade d'intégrer « naturellement » la sphère où la formalité est porteuse de sens et de valeur.

Pour autant, certains bénéfices associés à la formalité sont pertinents pour les acteurs informels voire attractifs dans une perspective de sécurisation de l'activité et de pérennisation du fonds de commerce. Avoir des papiers et être en règle est perçu comme un outil pertinent et efficace, y compris dans un univers de « débrouille » dont l'un des acteurs est la force publique. Les bénéfices sociaux, et notamment l'assurance santé et la retraite, sont des perspectives très motivantes ; néanmoins, le système actuel de l'INPS, d'une part est très largement méconnu, d'autre part il repose sur une adhésion volontaire et un mode de

cotisation régulier jugés difficiles voire impossibles à mettre en œuvre. Or, bon nombre d'acteurs ont des niveaux de revenus qui entrent dans les possibles de l'assurance sociale. De plus, ces bénéficiaires sont très peu communiqués, et le système manque de force de « persuasion » auprès de cette cible potentielle.

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

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