

Université de Montréal

**Vulnérabilité et stratégies de subsistance des
microentrepreneurs et de leurs ménages dans les quartiers
populaires du centre de Yaoundé, au Cameroun**

par Christian Girard

Faculté de l'aménagement

Thèse présentée en vue de l'obtention du grade de
Ph.D. en Aménagement

Août 2017

© Christian Girard, 2017

Résumé

La promotion de l'entrepreneuriat et de la microentreprise fait partie des stratégies de réduction de la pauvreté et de développement des quartiers informels largement répandues dans les pays du Sud global. L'urbanisation croissante en Afrique subsaharienne et la capacité d'absorption limitée du secteur formel y rendent la microentreprise aussi attrayante qu'inévitable. La thèse porte sur la vulnérabilité et sur les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages dans douze quartiers populaires du centre de Yaoundé au Cameroun. Elle s'intéresse particulièrement aux motivations qui sous-tendent ces stratégies ainsi qu'aux liens entre microentreprise, logement et crédit au niveau de la gestion du portefeuille d'activités et d'actifs des microentrepreneurs et de leurs ménages. Des entretiens approfondis ont été effectués auprès de 70 microentrepreneurs provenant de 67 ménages différents pour explorer ces questions de manière empirique. Les résultats ont des implications pour la planification urbaine, sociale et économique, de même que pour la réduction de la pauvreté en Afrique et dans les pays du Sud global.

Pour la vaste majorité des participants, la microentreprise faisait partie d'une stratégie générale d'adaptation basée sur la diversification où l'objectif de réduction de la vulnérabilité prime sur l'objectif de croissance économique. Ces résultats nous amènent à distinguer entre microentreprises de survie et microentreprises de croissance et à souligner l'importance d'adapter le soutien de manière différente en fonction de l'adéquation entre les motivations, les besoins, les capacités et les occasions d'affaires, de même qu'en fonction des obstacles auxquels les microentrepreneurs et leurs ménages font face. Ces obstacles comprennent la surabondance d'activités de même nature; le manque d'intégration socioéconomique, physique et spatiale; l'accès partiel, déficient ou inexistant aux infrastructures et services collectifs et urbains de même qu'aux services de santé et d'éducation; ainsi que l'absence d'assurance et de protection sociale.

La vulnérabilité a aussi un impact substantiel sur les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages. Cette dynamique affecte la croissance et la réduction de la pauvreté, non seulement en raison de l'impact des chocs sur les actifs des ménages, mais aussi en raison des stratégies pour y faire face en internalisant le risque au moyen de stratégies d'assurance (*ex ante*) et de rétablissement (*ex post*) qui ont un impact sur l'accumulation et la consolidation d'actifs. La thèse conclut ainsi que la synergie entre réduction de la pauvreté et réduction de la vulnérabilité constitue une condition nécessaire à une graduation socioéconomique durable.

Mots-clés : Stratégies de subsistance, pauvreté urbaine, vulnérabilité, microentreprises, logement, crédit, quartiers populaires, Cameroun, Yaoundé

Abstract

Promoting entrepreneurship and microenterprises has been an integral part of widespread strategies to reduce poverty and contribute to the development of informal settlements in the Global South. Increasing urbanization in Sub-Saharan Africa and the limited absorption capacity of the formal sector have made microenterprises both attractive and inevitable. This thesis focuses on the vulnerability and livelihood strategies of microentrepreneurs and their households in 12 informal settlements located at the centre of Yaoundé in Cameroon. It particularly focuses on the motivations that underlie these strategies as well as on the links between microenterprise, housing and credit in relation to how the microentrepreneurs and their households manage their portfolio of assets and activities. In-depth interviews were conducted with 70 microentrepreneurs from 67 different households to explore these questions empirically. The results have implications for urban, social and economic planning as well as for poverty reduction in Africa and in the Global South.

For the vast majority of participants, the microenterprise was part of a general adapting strategy based on diversification where the objective of reducing vulnerability superseded the objective of economic growth. These results lead us to distinguish between survival and growth microenterprises, which underscores the importance of adapting support in relation to differing motivations, needs, capacities and opportunities, as well as in relation to the obstacles faced by microentrepreneurs and their households. These obstacles include the overabundance of activities of similar nature; the lack of socioeconomic, physical and spatial integration; the partial, deficient or inexistent access to infrastructures and collective and urban services, including health and education services; and the absence of insurance and social protection.

Vulnerability also has a substantial impact on the livelihood strategies of microentrepreneurs and their households. This dynamic affects growth and poverty reduction, not only because of the impact of shocks on household assets, but also because of the strategies to face these that internalize the risk through *ex ante* insurance strategies and *ex post* recovery strategies, which impact asset accumulation and consolidation. Thus, we argue that the synergy between poverty

reduction and the reduction of vulnerability is a necessary condition to sustainable socioeconomic graduation.

Keywords : Livelihood strategies, urban poverty, vulnerability, microenterprises, housing, credit, informal settlements, Cameroon, Yaoundé

Table des matières

Résumé.....	i
Abstract.....	iii
Table des matières.....	v
Liste des tableaux.....	x
Liste des figures	xi
Liste des encadrés	xii
Liste des sigles	xiii
Remerciements.....	xv
Avant-propos.....	xvii
Chapitre 1 – Problématique et cadre conceptuel.....	1
1.1 Introduction et aperçu de la structure de la thèse.....	1
1.2 Contexte	6
1.2.1 Urbanisation, informalité et vulnérabilité	6
1.2.2 Profil démographique, économique et social du Cameroun	12
1.2.3 Évolution économique et perspectives d’avenir	17
1.3 Origines, fondements et objectifs du cadre théorique et analytique	23
1.4 L’espace des capacités.....	26
1.5 Pauvreté, vulnérabilité, risque et résilience	31
1.5.1 Liens entre pauvreté, vulnérabilité et moyens de subsistance	31
1.5.2 Définitions des concepts de vulnérabilité et de résilience	33
1.5.3 Risque : définition et implications	37
Chapitre 2 – Revue de la littérature	43
2.1 Stratégies et moyens de subsistance	43
2.1.1 Distinction entre stratégies d’adaptation et de survie	44

2.1.2 Comportements observés et outils pour les comprendre	47
2.1.3 Investissement productif et croissance : ajout ou réhabilitation d'une distinction conceptuelle	53
2.2 Vulnérabilité, pauvreté et stratégies de subsistance des individus et des ménages	57
2.2.1 Impact du risque sur les stratégies, les moyens de subsistance et les actifs	59
2.2.2 Impact des stratégies sur la pauvreté	62
2.2.3 Cadre émergent	67
2.3 Utilisation et gestion des actifs et caractéristiques urbaines	70
2.3.1 Capital humain	73
2.3.2 Capital physique et naturel.....	79
2.3.3 Capital financier.....	80
2.3.4 Capital social.....	81
2.4 Entreprises à domicile et microentreprises	82
Chapitre 3 – Méthodologie	89
3.1 Questions de recherche et contribution espérée.....	89
3.2 Considérations théoriques.....	94
3.2.1 Moser et application de l'approche à la pauvreté urbaine	94
3.2.2 L'approche en termes de niveau de vie soutenable	96
3.2.3 Forces et faiblesses de l'approche en termes de niveau de vie soutenable.....	100
3.2.4 L'approche retenue et les implications de l'accent qualitatif de la recherche	103
3.2.5 Microentrepreneur et microentreprise.....	107
3.3 Collecte de données	110
3.3.1 Résumé de la démarche	110
3.3.2 Sélection et description des quartiers.....	112
3.3.3 Sélection de l'échantillon et déroulement de la collecte de données.....	119
3.3.4 Questionnaire formel	124
3.3.5 Entretiens approfondis	125
3.3.6 Documentation, informateurs clés et missions de recherche	127
3.3.7 Profil sociodémographique de l'échantillon et activités recensées.....	128
Chapitre 4 – Profil socioéconomique, santé et éducation	132

4.1 Profil socioéconomique des microentrepreneurs et de leurs ménages.....	132
4.1.1 Niveau monétaire	132
4.1.2 Conditions de logement	137
4.1.3 Tontines.....	145
4.2 Santé.....	148
4.2.1 Coûts directs : ponctuels ou récurrents	149
4.2.2 Double impact des maladies et des accidents : coûts directs et coûts d’option	150
4.2.3 Importance du capital social et humain	154
4.2.4 Préoccupations liées aux enfants et soins médicaux.....	156
4.2.5 Environnement et services publics et urbains limités ou déficients	159
4.2.6 Prévention	163
4.2.7 Naissance et conséquences négatives d’un événement positif	164
4.3 Éducation	165
4.3.1 Le travail des enfants et l’école	166
4.3.2 Investissements et défis pour mobiliser les fonds nécessaires.....	168
4.3.3 Formation et apprentis	172
Chapitre 5 – Microentreprise	177
5.1 Caractéristiques.....	179
5.1.1 Types d’activités recensées (AGR), catégories et secteurs.....	179
5.1.2 Main-d’oeuvre.....	185
5.1.3 Démarrage.....	191
5.1.4 Clientèle	194
5.2 Facteurs dissuasifs ou répulsifs et incitatifs ou attractifs (<i>push and pull factors</i>)	199
5.2.1 Facteurs dissuasifs ou répulsifs (<i>push factors</i>)	200
5.2.2 Facteurs attractifs ou incitatifs (<i>pull factors</i>).....	207
5.3 Pluriactivité, diversification et concentration	209
5.4 Petit commerce, consommation de marchandises et vulnérabilité	215
5.5 Concurrence et « cannibalisation ».....	218
5.6 Diversification, prime de risque et production	222
5.7 Défis de la production, potentiel et limites	227

Chapitre 6 – Logement.....	233
6.1 Lieu d’opération.....	233
6.1.1 Localisation, emplacement dans les quartiers et environnement.....	233
6.1.2 Entreprises à domicile (EAD) et espace commercial (EC).....	238
6.1.3 Revenus et dynamiques de genre.....	240
6.2 EAD et EC : Caractéristiques, avantages et inconvénients.....	244
6.2.1 EAD : Coûts et risque	244
6.2.2 EAD : Tâches domestiques, enfants et dynamique de genre	248
6.2.3 Double usage du logement : inconvénients et limites.....	253
6.2.4 Espaces commerciaux : Obligations, investissements et avantages	254
6.3 Propriété et sécurité.....	260
6.3.1 Propriété foncière et immobilière	260
6.3.2 (In)sécurité foncière, investissement et aménagements.....	263
6.3.3 Vol et sécurité physique.....	265
6.4 Agriculture urbaine et liens urbains-ruraux	267
Chapitre 7 – Crédit.....	273
7.1 Usage et motivations.....	273
7.1.1 Lissage de la consommation	273
7.1.2 Investissements	277
7.1.3 Stratégie de croissance, risque et crédit	280
7.1.4 « Renforcer le capital » : AGR, capital et fongibilité	282
7.1.5 Crédit aux clients	283
7.2 Sources de crédit et préférences.....	285
7.2.1 Les banques et les IMF	288
7.2.2 Les « usuriers »	291
7.2.3 Les tontines	293
7.2.4 Sources informelles et épargne	295
7.2.5 Synthèse, préférences et intégration du risque <i>ex ante</i>	297
7.2.6 Coûts de transaction et avantages et limites des différents types de fournisseurs .	302
7.3 Crédit et entrepreneuriat	306

7.3.1 Microcrédit, microfinance et entrepreneuriat	306
7.3.2 Liens attendus entre AGR, logement et crédit	311
Chapitre 8 – Conclusion.....	316
8.1 Stratégies, motivations et environnement : adéquation et approches suggérées	317
8.2 Capacité d’absorption limitée de l’informel et soutien indépendant	320
8.3 Soutien direct à l’essor entrepreneurial.....	325
8.3.1 Occasions d’affaires limitées et environnement	325
8.3.2 Actifs clés et liens attendus.....	330
8.4 Croissance, prime de risque et protection sociale : soutien indirect.....	333
8.4.1 Fondements et assises théoriques.....	333
8.4.2 Implications pratiques.....	336
8.5 De cercle vicieux à cercle vertueux : synergie entre réduction de la pauvreté et réduction de la vulnérabilité pour une graduation socioéconomique durable	341
8.5.1 Synergie et graduation socioéconomique	342
8.5.2 Opérationnalisation et considérations additionnelles.....	345
Références bibliographiques.....	350
Annexes.....	i
Annexe 1 : Fiche de recensement des activités.....	ii
Annexe 2 : Questionnaire formel.....	iv
Annexe 3 : Complément d’enquête.....	x
Annexe 4 : Guide d’entretien.....	xvi

Liste des tableaux

Tableau I.	Formes de capital qui constituent la dotation en capital	29
Tableau II.	Critères pour distinguer les stratégies en fonction des motivations selon les sources de stratégie	47
Tableau III.	Modèle pour analyser le comportement économique des ménages avant et durant les périodes de crise	48
Tableau IV.	Stratégie d'adaptation : Terminologie et distinction.....	52
Tableau V.	Tableau récapitulatif des critères pour distinguer entre stratégie d'adaptation et stratégie de survie	53
Tableau VI.	Stratégies de subsistance des individus et des ménages	56
Tableau VII.	Coût du risque	69
Tableau VIII.	Caractéristiques ayant une incidence sur la vulnérabilité et les actifs des pauvres en milieu urbain.....	71
Tableau IX.	Microentreprises de survie et de croissance.....	87
Tableau X.	Nombre de participants aux recherches dirigées par Moser	95
Tableau XI.	« L'hétérogénéité des approches qualitatives »	96
Tableau XII.	Profil socioéconomique et collecte de données : Instruments, sources et méthodes	111
Tableau XIII.	Profil sociodémographique de l'échantillon	129
Tableau XIV.	Activités recensées en fonction du sexe.....	131
Tableau XV.	Types d'activités génératrices de revenus recensées	180
Tableau XVI.	Type d'entreprise (EAD et EC) en fonction du sexe	186
Tableau XVII.	Régularité en fonction du type d'entreprise et du sexe.....	188
Tableau XVIII.	Ancienneté en fonction du type d'entreprise et du sexe	189
Tableau XIX.	Ménages comptant plus d'une source de revenus.....	209
Tableau XX.	Microentrepreneurs comptant plus d'une AGR.....	210
Tableau XXI.	Proportion estimée des AGR dans les revenus du ménage.....	241
Tableau XXII.	Scolarité en fonction du type d'entreprise et du sexe	258
Tableau XXIII.	Principaux avantages et inconvénients des EAD et EC.....	259
Tableau XXIV.	Coûts de transaction par type de fournisseur de crédit	304

Liste des figures

Figure 1.	Carte du Cameroun	13
Figure 2.	Croissance historique du PIB par habitant au Cameroun et croissance requise pour atteindre avec succès le statut de pays à revenu intermédiaire de la Vision 2035	21
Figure 3.	L'espace des fonctionnements et l'ensemble des capacités d'un individu.....	27
Figure 4.	Capabilités : Fondements et concepts clés.....	31
Figure 5.	« Triangle du risque »	39
Figure 6.	Impact des chocs sur le revenu et les actifs du ménage	40
Figure 7.	Relations entre les différents types de stratégie de subsistance	55
Figure 8.	Impact du risque.....	60
Figure 9.	Facteurs affectant les options des ménages	66
Figure 10.	Relation entre pauvreté et vulnérabilité	67
Figure 11.	Cadre émergent et pauvreté	69
Figure 12.	Cartes des approches de la pauvreté	98
Figure 13.	Carte situant l'emplacement des quartiers dans la ville.....	114
Figure 14.	Carte des quartiers étudiés	116
Figure 15.	Continuum entre le crédit formel et informel	287
Figure 16.	Ordre préférentiel et séquence usuelle de recours à l'épargne et au crédit en fonction des fournisseurs/sources de crédit disponibles	299
Figure 17.	Graduation socioéconomique « durable ».....	343

Liste des encadrés

Encadré 1 – De coûts directs et de coûts d’option : Odile et la maladie.....	152
Encadré 2 – De l’impact des accidents et des chocs au principal soutien économique du ménage : Valentin et sa mère	153
Encadré 3 – D’impact et de cercles vicieux : Josiane, l’automédication, le report des soins médicaux et la déficience des services publics	161
Encadré 4 – Du lissage de la consommation et de la prime de risque : Constance et la diversification des AGR.....	223
Encadré 5 – De production et de compromis : Maximin, soudure et « exposition ».....	228
Encadré 6 – Du déclin et de chocs : Hermanie, le lissage de la consommation et le crédit	276
Encadré 7 – De croissance et de concentration : Patrick, le crédit et l’investissement	280
Encadré 8 – D’« usuriers » et d’IMF : Elie, la croissance et le crédit	293

Liste des sigles

- ACEC : Association cumulative d'épargne et de crédit
- ACEP : Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée
- AGR : Activité génératrice de revenus
- AREC : Association rotative d'épargne et de crédit
- AUF : Agence universitaire de la francophonie
- BAfD : Banque africaine de développement
- CEMAC : Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale
- CFC : Crédit foncier du Cameroun
- COBAC : Commission bancaire de l'Afrique Centrale
- CUY : Communauté Urbaine de Yaoundé
- DSCE : Document de stratégie pour la croissance et l'emploi
- DSRP : Document stratégique de réduction de la pauvreté
- EAD : Entreprises à domicile
- EC : Espace commercial
- ECAM : Enquête camerounaise auprès des ménages
- ENSP : École Nationale Supérieure Polytechnique
- ERA Cameroun : Environnement Recherche Action Cameroun
- FCFA : Franc de la Communauté financière africaine
- HYSACAM : Hygiène et Salubrité du Cameroun
- IMF : Institution de microfinance
- INS : Institut National de la Statistique du Cameroun
- LESEAU : Laboratoire Environnement et Sciences de l'Eau (maintenant L3E : Laboratoire Énergie, Eau et Environnement
- MINDUH : Ministère du Développement Urbain et de l'Habitat
- NGO : Non-governmental organization
- OCDE : Organisation pour la coopération et le développement économique
- OIT : Organisation internationale du travail
- ONG : Organisation non gouvernementale
- ONU : Organisation des Nations Unies

PAS : Programme d'ajustement structurel
PDU : Plan directeur d'urbanisme
PED : Pays en développement
PME : Petites et moyennes entreprises
PNUD : Programme des Nations Unies pour le développement
PPTE : Pays pauvres très endettés
SNEC : Société nationale des eaux du Cameroun
SONEL : Société nationale d'électricité du Cameroun
UE : Union européenne
UNCHS : United Nations Commission for Human Settlements
UNDP: United Nations Development Programme
USD: United States Dollar

Remerciements

De nombreuses personnes et organisations ont contribué à la réalisation de cette thèse de diverses façons, d'un soutien direct aux expériences qui ont alimenté la réflexion et l'analyse. Si je ne puis les nommer tous et toutes, qu'ils/elles sachent que je leur en suis profondément reconnaissant et j'en profite ici pour souligner quelques mentions spéciales.

En premier lieu, je tiens à exprimer toute ma gratitude à mon directeur de recherche, le Professeur Jacques Fisette. C'est grâce à lui si j'ai choisi de plonger dans cette aventure, le considérant comme un mentor et un modèle à suivre, tant pour son esprit critique que pour son engagement envers les enjeux de la thèse et les populations moins nanties et vulnérables du globe. Merci aussi pour les expériences de terrain au Sénégal et au Cameroun, de même qu'en enseignement à l'Institut d'urbanisme de l'Université de Montréal, ayant toutes contribué à mon développement intellectuel et professionnel. Ses conseils, questionnements et réflexions auront profondément marqué l'ensemble de mon cheminement. Encore une fois, un énorme merci!

Au niveau du Cameroun, je dois un grand merci à l'équipe du LESEAU (maintenant L3E) et d'ERA Cameroun, particulièrement au Professeur Emmanuel Ngnikam, directeur des deux institutions, de même qu'à son épouse Rose, pour leur accueil, leur générosité et leur dévouement. Au sein de l'équipe, je me dois aussi de souligner les « trois mousquetaires » pour leur appui, les échanges et l'amitié, soit Jean Ghislain Tabué Youmbi, Roger Feumba et Pierre Jacques Ndzana. Dans ce dernier cas, une mention additionnelle est de mise, alors que Pierre a été une véritable source d'inspiration tout au long des recherches de terrain, tant par son engagement et par son intérêt pour les recherches effectuées que par sa compréhension des enjeux et par sa quête constante et passionnée de savoir et de connaissances. Un merci des plus chaleureux! Toujours au Cameroun, un grand merci à Francis Wanko et à Annie Éthier pour leur soutien et leur accueil, ayant largement contribué à rendre cette expérience aussi enrichissante qu'agréable, de même qu'à Jean-Martin Nganchio, qui a contribué à me faire découvrir et aimer le Cameroun durant mes différents séjours.

Je remercie grandement la présidente et les membres du jury, soit les professeures Anne Calvès (Université de Montréal), Denise Piché (Université Laval) et Annick Germain (INRS), pour leurs commentaires et leurs recommandations qui ont aidé à améliorer la version finale de la thèse. Je leur en suis profondément reconnaissant.

Un merci spécial aussi aux enseignants, aux collègues et au personnel de la Faculté de l'aménagement de l'Université de Montréal, particulièrement à Simone Zriel pour son soutien tout au long de mon parcours doctoral. Ses encouragements généreux et constants m'auront poussé à persévérer jusqu'à l'aboutissement de la thèse. Merci aussi à Juan Torres et à Dannielle Vinet de m'avoir aidé à boucler l'aventure doctorale.

Je tiens également à remercier la Fondation Trudeau pour son soutien financier qui a entre autres rendu possible les séjours de recherche ayant mené à la thèse. Je suis extrêmement reconnaissant d'avoir bénéficié de cet appui privilégié et d'avoir eu accès à un réseau aussi engagé et stimulant que celui de la communauté Trudeau. Un merci spécial à Josée St-Martin, directrice des programmes de bourses, toujours d'un empressement et d'un engagement exemplaires pour soutenir les boursiers et les boursières.

Je ne peux passer sous silence le soutien de ma famille, de ma belle-famille et de mes amis. Un merci spécial à mon père et à ma mère pour leur soutien indéfectible et pour les valeurs qu'ils m'ont transmises. Je me dois aussi d'exprimer toute ma reconnaissance à Sara, mon épouse et partenaire de réflexion qui a joué et continue de jouer un rôle incommensurable dans ma compréhension des questions de la thèse, mais aussi de l'ensemble du monde qui nous entoure. Un immense merci pour toutes ces années de découvertes, d'amour et de bonheur.

Finalement, un merci très spécial à tous les participants à la recherche qui ont témoigné d'une générosité et d'une confiance exceptionnelles. Je garde le meilleur souvenir de tous et chacun et, en toute humilité, cette thèse vous est dédiée.

Avant-propos

L'objectif de cette section est d'expliquer brièvement les intérêts et questionnements qui ont mené à la présente recherche de même qu'à la posture particulière adoptée. Ces éléments sont abordés de façon plus formelle dans les divers chapitres de la thèse, mais ces quelques paragraphes devraient contribuer à éclairer les lecteurs au niveau de la vision et des préoccupations d'ensemble.

Cette recherche est ainsi née de notre intérêt pour les questions de pauvreté, de développement des quartiers urbains populaires et informels, ainsi que de l'utilisation du logement à des fins productives. L'entrepreneuriat revenait sans cesse au cœur des solutions encouragées dans la littérature, dans les conférences et les ateliers, de même que dans les milieux de pratique, tant pour subvenir aux besoins de revenus des populations pauvres et vulnérables en milieu urbain que pour financer l'amélioration de leur habitat et de leurs conditions de logement.

Des liens et des effets de synergie sont ainsi attendus entre octroi de titres fonciers, obtention de crédit et entrepreneuriat dans des activités génératrices de revenus (AGR), particulièrement à domicile, afin d'améliorer les conditions de vie des populations urbaines pauvres et vulnérables. Logement, crédit et microentreprises sont ainsi vus par plusieurs comme une combinaison d'activités et d'actifs clés au sein des stratégies de réduction de la pauvreté et de développement des quartiers informels en milieu urbain.

Répondant, les solutions basées sur ces liens attendus et sur la promotion de l'entrepreneuriat dans les quartiers informels sont ainsi généralement présentées comme une bonne chose en soi par les agences internationales et même dans plusieurs pans de la littérature scientifique, même si ces liens et bénéfices attendus de même que les postulats et les prémisses qui les sous-tendent sont toutefois remis en question par divers chercheurs au niveau empirique en raison de facteurs négligés comme par exemple la capacité d'absorption limitée du secteur informel ou encore la réticence à faire usage du crédit à des fins productives et son utilisation à d'autres fins, ce que corrobore aussi notre propre expérience de terrain.

Ces constats nous ont amené à se demander ce qu'il en était en fait des gens qui opèrent des microentreprises dans les quartiers qui correspondent aux cibles de ces stratégies et autres programmes de réduction de la pauvreté et de développement des quartiers informels en milieu urbain basés sur l'entreprenariat, comme l'objectif de ces programmes et stratégies est justement d'encourager ce type d'activité et de comportement entrepreneurial. Nous avons alors choisi d'avoir recours au cadre établi des stratégies de subsistance pour étudier et pour mieux comprendre les comportements et les phénomènes liés aux décisions, aux motivations et aux stratégies des microentrepreneurs et de leurs ménages dans les quartiers informels. Nous nous sommes particulièrement intéressés aux questions de vulnérabilité en lien avec ces thèmes, de même qu'à la triade d'activités et d'actifs clés identifiés précédemment, soit la microentreprise, le logement et le crédit.¹

La question de la vulnérabilité est abordée de manière transversale dans la thèse, car elle est particulièrement centrale à la question de la réduction de la pauvreté. En effet, alors que plusieurs dans le domaine du développement international la considèrent comme une conséquence de la pauvreté et insistent alors sur des solutions ciblées sur le revenu en comptant sur le fait que sa hausse viendra éliminer la vulnérabilité, une littérature croissante soulève que la vulnérabilité est aussi une cause de la pauvreté et que sa réduction constituerait une condition nécessaire, bien qu'insuffisante, à la réduction de la pauvreté de manière durable.

Pour la thèse, nous nous sommes inspirés des recherches et des documents méthodologiques liés aux travaux de Caroline Moser amorcés dans les années 1990 au sein du *Urban Management Programme* soutenu par la Banque mondiale, l'ONU-Habitat et le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) sur la vulnérabilité et les stratégies de subsistance des ménages. Dans son cas, le point d'entrée était les femmes au sein des ménages en raison de l'accent particulier mis sur les questions et dynamiques de genre. Dans notre cas, ce sont plutôt les microentrepreneurs au sein des ménages que nous avons interviewés en raison de nos intérêts et questions spécifiques.²

¹ Voir les sous-sections 1.1 et 3.1 pour plus de détails sur les questions de recherche qui guident la thèse.

² Même si dans les faits 91,4% des répondants étaient soit chef(fe) de ménage ou époux(se) du/de la chef(fe) de ménage, tout comme l'étaient les participants ciblés de préférence par Moser lorsque possible dans ses travaux.

Nous reconnaissons toutefois que cette posture interdisciplinaire et à la frontière de différents thèmes et champs de savoir, est particulière. Si cette posture n'est pas toujours des plus confortables ni des plus évidentes, elle permet de mettre en relation des littératures portant sur des thèmes connexes, mais souvent abordés en silo ou abordés sous un angle différent par diverses disciplines que celui des stratégies de subsistance qui est au cœur de notre thèse et de nos intérêts de recherche. C'est ainsi que la thèse emprunte à la littérature sur les stratégies de subsistance, sur la microentreprise et les entreprises à domicile, sur l'usage du logement et sur le foncier, ou encore sur la microfinance et le crédit. C'est aussi ce qui fait que, si les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et des ménages constituent le véritable cœur de la thèse, les discussions sur et l'analyse de la microentreprise et de son rôle en lien avec ce thème sont aussi centrales et omniprésentes dans la thèse.

En effet, les microentreprises étudiées ici ne sont pas tant gérées comme des entreprises mais plutôt comme des sources et des activités génératrices de revenus au sein du portefeuille d'activités et d'actifs des microentrepreneurs et de leurs ménages, des stratégies de subsistance qui répondent quant à elles aux impératifs du quotidien comme la gestion de la vulnérabilité et non seulement aux considérations d'affaires comme la maximisation du profit dans le cas des entreprises régulières. C'est dans cette perspective et à l'intérieur de ce cadre que les microentreprises sont comprises et étudiées dans la thèse.

Le Cameroun nous est apparu comme un contexte de notre recherche particulièrement intéressant alors qu'en plus d'afficher une forte urbanisation et une pauvreté importante, une problématique également répandue en Afrique subsaharienne, le secteur informel procure la vaste majorité des emplois au pays, occupant une place centrale dans les stratégies de survie des individus et des ménages. Le chômage y est d'ailleurs en augmentation en milieu urbain malgré la croissance et les politiques et les plans d'action gouvernementaux. Les institutions de

Notre point de départ, ce sont donc les microentrepreneurs comme tels, même si l'information recueillie, les stratégies et les comportements discutés touchent et concernent non seulement les microentrepreneurs eux-mêmes, mais leurs ménages. C'est pourquoi nous spécifions que nos recherches portent sur les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages, tout comme il aurait été possible de le spécifier pour Moser en parlant des stratégies de subsistance des femmes et de leurs ménages dans les quartiers informels, puisque c'était le cas *de facto*.

microfinance (IMF) et les tontines y abondent offrant des options de crédit aux populations ciblées par la recherche. Ceci laisse à penser que le crédit et en particulier le microcrédit productif pour développer des AGR pourrait occuper une place importante dans les stratégies des microentrepreneurs des quartiers étudiés. De plus, l'entrepreneuriat sous la forme du développement des petites et moyennes entreprises (PME), des activités génératrices de revenus (AGR) et du travail autonome dans le secteur formel et informel fait partie des stratégies nationales pour atteindre le statut d'économie émergente d'ici 2035, un axe perçu comme aussi nécessaire qu'inévitable en raison des limites du secteur formel et de l'État, ainsi qu'en raison de la croissance du chômage en milieu urbain. Finalement, il y a peu de littérature scientifique sur les stratégies de subsistance dans le cas du Cameroun, particulièrement en milieu urbain.

Pour notre thèse, nous avons donc puisé dans la littérature et la documentation provenant de différents champs de savoir et dans différents thèmes, en mettant l'accent sur les travaux et les sources sur l'Afrique de même que par des chercheurs africains autant que possible³, afin de discuter des questions précédentes sur les stratégies de subsistance, sur la pauvreté et sur la vulnérabilité, ainsi que des liens attendus en matière de gestion des activités et des actifs par les microentrepreneurs et leurs ménages dans les quartiers informels au Cameroun, mais aussi en inscrivant le tout dans une discussion plus large sur la réduction de la pauvreté et le développement des quartiers informels en milieu urbain.

Bonne lecture!

³ En plus des recherches et de la documentation portant exclusivement sur l'Afrique et particulièrement sur l'Afrique subsaharienne, les références utilisées portent aussi sur les pays spécifiques suivants : l'Afrique du Sud, le Bénin, le Botswana, le Burkina Faso, le Cameroun, l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya, Madagascar, le Malawi, le Mali, le Mozambique; le Niger, le Nigéria, l'Ouganda, la République démocratique du Congo (Congo-Kinshasa), la République du Congo (Congo-Brazzaville), le Sénégal, la Somalie, le Soudan, la Tanzanie, le Togo, la Zambie et le Zimbabwe. À noter que plusieurs des références sur les PED concernent aussi directement l'Afrique, même si elles traitent également de l'Asie et de l'Amérique latine.

Chapitre 1 – Problématique et cadre conceptuel

1.1 Introduction et aperçu de la structure de la thèse

La promotion de l'entrepreneuriat est largement répandue pour la réduction de la pauvreté, de même que pour le développement des quartiers informels dans les pays du « Sud global » (« *Global South* »), aussi qualifiés de « pays en développement » ou PED⁴ (voir entre autres Gough et al., 2014). Plusieurs stratégies de développement et de réduction de la pauvreté reposent ainsi sur l'entrepreneuriat individuel des populations considérées économiquement et/ou matériellement pauvres et moins nanties au moyen de la microentreprise généralement dans le secteur informel. Dans ce contexte, le logement est souvent compris ou associé d'emblée à l'entrepreneuriat dans les quartiers au travers des entreprises à domicile ou EAD⁵ (Adeokun et Ibem, 2016; Egbu et al., 2016; Abolade et al., 2013; Ezeadichie, 2012; Lawanson, 2012; Lawanson et Olanrewaju, 2012; Gough, 2010; Hiralal, 2010; Tipple, 2006; Kachenje, 2005; Kazimbaya-Senkwe, 2004; Gough et al., 2003; Napier et Mothwa, 2001; Onyebueke, 2001; Sinai, 1998).

Le crédit est souvent entendu ou postulé comme la clé de voûte ou l'élément manquant pour permettre aux populations pauvres et moins nanties des PED d'amorcer une spirale d'amélioration de leurs conditions de vie au moyen de l'activité entrepreneuriale, expliquant la popularité d'approches comme le microcrédit productif ou encore l'octroi de titres fonciers pour permettre l'accès au crédit, qui constituent des exemples des stratégies de développement et de réduction de la pauvreté reposant sur l'entrepreneuriat. Cette idée est toutefois débattue et la littérature scientifique et les résultats de recherches empiriques dans divers contextes remettent en question ou à tout le moins questionnent cette assertion au niveau du crédit (pour l'Afrique :

⁴ Des termes avec des limites et des faiblesses conceptuelles évidentes, alors que les pays auxquels ils réfèrent/qu'ils englobent affichent une hétérogénéité et une diversité importantes, en plus d'un biais occidental et colonial historique, mais qui seront tout de même employés dans la thèse alors qu'ils demeurent les formes les plus communément employées pour référer entre autres aux pays d'Afrique subsaharienne comme le Cameroun, dans le cas de cette thèse.

⁵ Soit des « activités génératrices de revenus qui ont lieu à domicile ou qui font usage de celui-ci comme base de travail » : « home-based enterprises comprising income generating activity that takes place in the home or uses the home as a base to work from » (Napier et Liebermann, 2006:42).

Napier et Liebermann, 2006; Cohen et al., 2005; pour les PED : Labie et al., 2010; Berner et al., 2008; Cohen et Sebstad, 2006; Schütte, 2005; Rakodi, 1999; Dunn et al., 1996; Sebstad et Chen, 1996), de même qu'au niveau de l'impact des titres fonciers sur l'entrepreneuriat (voir entre autres Gilbert, 2012; Rust, 2007; Buckley et Kalarickal, 2004; Vance, 2004; Gilbert, 2002).

En effet, certains des liens privilégiés qui sont attendus entre activités génératrices de revenus (AGR), logement et crédit et qui constituent des prémisses des stratégies de développement et de réduction de la pauvreté précédentes semblent plus théoriques qu'empiriques (voir par exemple Gilbert, 2012). Il est aussi tenu pour acquis que l'entrepreneuriat peut croître presque sans fin dans les quartiers et dans le secteur informel, même si des chercheurs mettent en garde contre la capacité d'absorption limitée du secteur informel (pour les PED, voir entre autres : Banks, 2015; Amin, 2010 et 1996; Berner et al., 2008; Rakodi, 1999; Amis, 1995; Chambers et Conway, 1992; pour l'Afrique subsaharienne en particulier : Ela, 2006; Napier et Liebermann, 2006; Gough et al., 2003; Napier et Mothwa, 2001; Rogerson, 1999).

Qu'en est-il en fait des microentrepreneurs déjà présents dans les quartiers informels? Quelles sont les motivations qui sous-tendent le recours à la microentreprise et quel est son rôle dans les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages en milieu urbain? Comment la vulnérabilité affecte-t-elle leurs décisions et leurs comportements au niveau de leurs activités et de leur gestion des actifs? Quels sont les liens entre AGR, logement et crédit au sein de leurs stratégies de subsistance et de la gestion et de l'utilisation de leurs actifs? À quels obstacles font-ils face?

Pour aborder ces questions de manière empirique, nous avons effectué des entretiens approfondis auprès de 70 microentrepreneurs provenant de 67 ménages différents des quartiers populaires du centre de Yaoundé, au Cameroun⁶. Notre approche et notre méthodologie de recherche s'inspirent des travaux dirigés par Caroline Moser dans les années 1990 au sein du *Urban Management Programme* soutenu par la Banque mondiale, l'ONU-Habitat et le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) sur la vulnérabilité et les

⁶ Voir chapitre 3 pour plus de détails.

stratégies de subsistance des femmes et des ménages⁷, et elles ont été adaptées à nos besoins, une approche courante lorsqu'il est question d'étudier les stratégies de subsistance (Scoones, 1998).

Le Cameroun constitue un cas intéressant alors qu'en plus d'afficher une forte urbanisation et une pauvreté importante (Doffonsou et Andrianarison, 2017; UN, 2017; Ngo Tong, 2016; Sosale et Majgaard, 2016; Chameni Nembua et Miamo Wendji, 2010; DeLancey et al., 2010; ONU-Habitat, 2010b; Mbaku, 2005), une problématique répandue en Afrique subsaharienne (Ghani et Kanbur, 2013; Chameni Nembua et Miamo Wendji, 2010; Heintz et Valodia, 2008; Kessides, 2007), le secteur informel procure la vaste majorité des emplois au pays, occupant une place centrale dans les stratégies de survie des individus et des ménages (Ngo Tong, 2016; Sosale et Majgaard, 2016; DeLancey et al., 2010; Gauthier et Zeufack, 2009; BAfD/OCDE, 2008; Mbaku, 2005; Kinge, 2004; Xaba et al., 2002), le chômage est en augmentation en milieu urbain malgré la croissance et les politiques et les plans d'action gouvernementaux (Ngo Tong, 2016; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Mfombang, 2011), et les institutions de microfinance (IMF) et les tontines⁸ y abondent (Doffonsou et Andrianarison, 2017; Fouomene, 2013; COBAC, 2012; Tello Rozas et Gauthier, 2012; Direction générale du trésor et de la coopération financière et monétaire, 2011; Kemayou et al., 2011; Mbouombouo Ndam, 2007), offrant des options de crédit aux populations ciblées par la recherche. Ceci laisse à penser que le crédit et en particulier le microcrédit productif pour développer des AGR pourrait occuper une place importante dans les stratégies des microentrepreneurs des quartiers étudiés.

De plus, l'entreprenariat sous la forme du développement des petites et moyennes entreprises (PME), des activités génératrices de revenus (AGR) et du travail autonome dans le secteur formel et informel fait partie des stratégies nationales pour atteindre le statut d'économie émergente d'ici 2035, un axe perçu comme aussi nécessaire qu'inévitable en raison des limites du secteur formel et de l'État, ainsi qu'en raison de la croissance du chômage en milieu urbain (Ngo Tong, 2016; Sosale et Majgaard, 2016; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014;

⁷ Des travaux qu'elle continuera d'explorer dans ses recherches et ses articles scientifiques jusqu'à ce jour.

⁸ Voir les sous-sections 2.3.3 et 4.1.3 pour plus d'information sur ces mécanismes d'intermédiation financière et sociale.

Mfombang, 2011). Finalement, il y a peu de littérature scientifique sur les stratégies de subsistance dans le cas du Cameroun, particulièrement en milieu urbain.

Ce sont les questions énoncées précédemment et qui seront détaillées davantage au chapitre 3 qui guident la présente recherche afin de contribuer à la compréhension des stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages en milieu urbain au Cameroun de même que, de manière plus large, à l'analyse de la vulnérabilité et du processus de pauvreté dans les pays du Sud global. Elles devraient également nous permettre de mieux saisir les défis, les besoins, la portée et le potentiel de l'entreprenariat dans les quartiers informels pour les stratégies de développement et de réduction de la pauvreté.

En ce qui a trait aux stratégies de subsistance, il appert que la vulnérabilité aurait un impact profond sur celles-ci, affectant la croissance et la réduction de la pauvreté. Longtemps comprise essentiellement comme une conséquence de la pauvreté, la vulnérabilité apparaît maintenant aussi comme une cause de la pauvreté. Une littérature croissante (sur l'Afrique : Dercon et Christiansen, 2011; Cohen et al., 2005; sur les PED : Barrientos et Hulme, 2008; Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad; 2006; Dercon, 2006 et 2004) fait en effet état du lien direct entre la vulnérabilité et la pauvreté en raison de l'impact des chocs sur les actifs des ménages, mais aussi en raison des stratégies de subsistance des ménages dont une portion majeure consiste à faire face à la vulnérabilité en internalisant le risque au moyen de stratégies d'assurance (*ex ante*) et de rétablissement (*ex post*) qui auraient un impact sur l'accumulation et la consolidation d'actifs. Si le premier lien est de plus en plus établi, le second est émergent a été beaucoup moins exploré, particulièrement en milieu urbain. La question de la vulnérabilité est ainsi étudiée en profondeur et représente une question transversale de la thèse, nous amenant à inscrire nos recherches dans la perspective plus large des liens entre vulnérabilité et pauvreté au niveau de la réduction de la pauvreté, en plus des leçons liées à la planification urbaine, sociale et économique dans les quartiers populaires ou informels.

La thèse est structurée de la manière suivante. Les deux premiers chapitres sont conçus comme un ensemble qui campe et traite de la problématique et qui comprend la revue de la littérature. Le premier chapitre présente le contexte général de la recherche et les fondements du cadre

conceptuel, alors que le deuxième chapitre concerne plus directement les stratégies de subsistance des individus et des ménages et les outils analytiques qui en ressortent. Ces chapitres nous donnent non seulement un langage et des outils pour appréhender et analyser notre objet, mais c'est aussi à partir des constats provenant de la littérature que nous détaillons les questions de recherche et la contribution espérée au début du chapitre 3, suivies de la méthodologie employée pour y répondre.

Le chapitre 4 amorce l'analyse des résultats en approfondissant quelques aspects des conditions de vie et du profil socioéconomique des participants présenté au chapitre 3, en plus d'aborder deux thèmes centraux et prioritaires affectant les stratégies et moyens de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages, soit la santé et l'éducation. Le chapitre 5 se concentre ensuite sur les AGR comme telles, des motivations à leurs rôles et caractéristiques spécifiques, alors que le chapitre se concentre sur les dimensions physiques et spatiales, comme l'utilisation du logement à des fins productives. Les liens entre AGR et logement sont toutefois perméables et chevauchent les deux chapitres, même s'ils sont plus fortement et explicitement explorés au chapitre 6. Le chapitre 7 détaille l'usage du crédit par les microentrepreneurs et leurs ménages, soulevant des questions quant aux liens attendus entre AGR, logement et crédit⁹ au niveau de l'activité entrepreneuriale et des bénéfices espérés pour les stratégies de subsistance et pour la réduction de la pauvreté.

Finalement, le chapitre 8 fait office de conclusion en continuant la discussion amorcée dans les chapitres d'analyse au niveau des implications et des leçons en lien avec la littérature scientifique relative aux stratégies de réduction de la pauvreté et à la planification urbaine, sociale et économique par rapport à nos questions et à nos résultats de recherche. En plus d'inscrire les leçons tirées des chapitres d'analyse 4 à 7 dans un contexte plus large de réduction de la pauvreté et du rôle de la vulnérabilité dans le processus d'appauvrissement, ce chapitre fait ressortir les implications au niveau théorique en termes de contribution empirique et conceptuelle, ainsi que les implications potentielles au niveau pratique et opérationnel en termes

⁹ Il est à noter que les activités et actifs se recoupent dans la thèse et ne sont pas abordés exclusivement dans une section ou dans une autre, et que les liens avec d'autres actifs, réponses et stratégies sont également intégrées à l'analyse, mais nous avons tout de même tenté de structurer l'analyse autour de ces thèmes.

de planification et de gestion urbaine, sociale et économique auprès des populations des quartiers populaires d'une part et en termes de stratégies de réduction de la pauvreté d'autre part.

1.2 Contexte

1.2.1 Urbanisation, informalité et vulnérabilité

La pauvreté dans les pays du Sud global ou pays en développement (PED) constitue un enjeu de taille, l'Afrique subsaharienne étant « la région du monde la plus affectée par le phénomène » (Chameni Nembua et Miamo Wendji, 2010 :2; voir aussi Yekoka, 2012). Les quartiers précaires et les établissements informels dans les villes des pays en développement constituent l'expression la plus manifeste et visible de la pauvreté qui y sévit, comme le décrivent divers chercheurs (Roy et al., 2016; Mitlin et Satterthwaite, 2013; Arimah, 2010; Mooya et Cloete 2007a et b; Hesselberg, 1995). Dans un contexte de pauvreté et d'urbanisation accrue, l'Afrique subsaharienne se trouve particulièrement touchée par le phénomène¹⁰ (Hoorweg et Pope, 2017; Ombati et Ombati, 2016; Roy et al., 2016; Cobbinah et al., 2015; Bourdillon, 2012; Mayer et Soumahoro, 2010; Kessides, 2007; Tomlinson, 2007; Groves, 2004). Bien que ces quartiers souvent qualifiés de précaires ou de sous-équipés présentent une hétérogénéité importante en termes de développement économique et urbain, de présence et de qualité des services ainsi que de distribution de la richesse (Roy et al., 2016; Echanove et Srivastava, 2011; Berner, 2001; Okpala 1987), une portion importante de leur population évolue dans un contexte de pauvreté et de vulnérabilité exacerbée par des conditions de vie et de logement déficientes (Heller, 2016; Ombati et Ombati, 2016; Roy et al., 2016; Cobbinah et al., 2015; Olajide, 2015; Mitlin et Satterthwaite, 2013; Boudillon, 2012; Arimah, 2010; UN-Habitat, 2010 et 2003; Beall et Fox, 2009; Ebert et al., 2009; Boudreaux, 2008; Berner, 2007; Mooya et Cloete, 2007b; Tomlinson, 2007; Payne, 2005; Roy, 2005; Groves, 2004; Erguden, 2001; Mitlin, 2001; Pugh, 2001; Malpezzi et Sa-Aadu, 1996; Hesselberg, 1995; Rondinelli, 1990a).

¹⁰ À noter que bien que la migration rurale-urbaine est un facteur qui contribue de façon substantielle à l'urbanisation en Afrique, la croissance naturelle de même que le changement de statut de zones rurales et des limites des zones urbaines sont probablement les facteurs les plus importants (Kessides, 2007), ce que soutenaient aussi Tannerfeldt et Ljung (2006) pour l'ensemble des PED, insistant sur le fait que la croissance naturelle en est le principal moteur et les changements administratifs, le facteur le moins important (approximativement 10%).

Jenkins et al. (2007) considèrent que l'urbanisation accrue, la pauvreté croissante, la réduction des capacités de l'État de même que l'augmentation de l'« informalisation » observées dans les PED posent des défis majeurs dans les domaines de la planification et du logement. S'ajoutent à cette liste les domaines de l'emploi et du développement économique à la fois au niveau macro et à l'échelle locale (Amin, 2010 et 1996; Owusu, 2007; Islam, 2006). Ces préoccupations sont partagées par l'ONU-Habitat (2010b :6) dans le cas du Cameroun :

« Les villes camerounaises, particulièrement les plus grandes d'entre elles, sont confrontées à de nombreuses difficultés liées à la prolifération de l'habitat spontané, à l'insalubrité, à l'enclavement de certains quartiers sous-intégrés, à l'insécurité, au chômage et à la montée du grand banditisme. »

Le Cameroun fait déjà partie des pays africains les plus urbanisés, ayant franchi le seuil de 50% en 2003 et affichant un taux d'urbanisation annuelle de l'ordre de 5% (ONU-Habitat, 2010b). Au Cameroun, l'ONU-Habitat (2010b) estime que 67% de la population urbaine du pays vit dans des quartiers informels, aussi qualifiés localement de populaires ou spontanés¹¹, et que ceux-ci croissent à un taux de 5,5% par année. Dans le cas particulier de la capitale politique, Yaoundé, la situation serait encore plus prédominante, alors que la proportion de quartiers informels ou populaires se chiffrerait entre 70% et 80% (ONU-Habitat, 2010c).

C'est le secteur économique informel, royaume de la « débrouille »¹², qui abrite l'essentiel des emplois au Cameroun, où se retrouve la plupart de la population active (environ 90% selon Sosale et Majgaard 2016 de même que Moubé, 2015; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Bem et al., 2013; Ouendji, 2009 et BAfD/OCDE, 2008; 85,5% selon Nana Djomo et al., 2016; plus des 2/3 selon ONU-Habitat, 2010b), la majorité comme travailleurs autonomes (70,6% selon l'INS, 2011, qui ne considère que le secteur informel non agricole, plus de 60% selon Kinge, 2004 pour l'ensemble du secteur informel au Cameroun, ou encore les 4/5 selon Cogneau

¹¹ Faisant aussi référence aux quartiers considérés comme « périphériques » ou « enclavés ». Dans le cas de notre recherche, les quartiers de l'étude sont qualifiés de « populaires » ou « spontanés » par les autorités et sont considérés comme des quartiers « enclavés » en rapport à leur configuration physique et géographique.

¹² Le secteur informel est largement associé à la « débrouille » au Cameroun (Celérier, 2014; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Ouendji, 2009; Essengue Nkodo et Etouna, 2008) et en Afrique (Coquery-Vidrovitch, 2006; Ela, 2006). Voir la sous-section 2.3.1 pour plus de détails.

et al., 1996). En milieu urbain, Gauthier et Zeufack (2009) rapportent un taux de 75% des emplois dans l'informel. Cette situation en termes d'étendue du secteur informel est comparable ou supérieure aux estimés d'Amin (2002) qui oscillent entre 60-70% pour les PED et ceux d'Ezeadichie (2012) à un taux supérieur à 60% pour l'Afrique.

À noter que bien que ce ne soit pas le cas de tous, la majorité des gens travaillant dans le secteur informel sont pauvres (Ayimpam, 2014; Ghani et Kanbur, 2013), particulièrement les travailleurs autonomes du secteur informel au Cameroun qui forment, selon Bem et al. (2013 :4), une « niche de pauvreté ». Au Cameroun, le revenu moyen dans le secteur informel est aussi largement inférieur à celui dans le secteur formel, se chiffrant à moins de la moitié dans le secteur informel non agricole (Nana Djomo et al., 2016). Autre fait saillant, les femmes tendent à être surreprésentées dans le secteur informel dans les PED (Ghani et Kanbur, 2013), un constat valide pour le Cameroun (Sosale et Majgaard, 2016) et pour de nombreux pays d'Afrique (Heintz et Valodia, 2008). Au Cameroun, l'Institut National de la Statistique (INS, 2011) rapporte que les femmes forment la majorité des travailleurs dans le secteur informel non agricole et que ce secteur compte « 80% de la main-d'œuvre urbaine féminine » selon Ngo Nyemb-Wisman (2011). Cling et al. (2012) soulignent d'ailleurs que les « principales caractéristiques du secteur informel attestent de profondes similarités entre PED », comme les données présentes en témoignent.

À l'échelle mondiale, Ghani et Kanbur (2013) rapportent que la croissance urbaine devrait atteindre 60% dans les deux prochaines décennies et que 90% de cette croissance proviendra de l'Afrique et de l'Asie. Kessides (2007) qualifiait d'ailleurs le taux de croissance en Afrique d'historique et sans précédent. Alors que plusieurs s'attendaient à ce que l'urbanisation s'accompagne d'une formalisation et mène à la disparation du secteur informel, celui-ci est encore bien présent (Ghani et Kanbur, 2013), la croissance urbaine n'ayant pas été accompagnée de suffisamment d'emplois pour les populations pauvres, particulièrement en Afrique subsaharienne (Brown et Lyons, 2010; Heintz et Valodia, 2008; Lyons et Brown, 2007). En effet, le secteur formel affiche une capacité d'absorption limitée qui accentue l'importance et le rôle du secteur informel dans les PED (Banks, 2015; Cling et al., 2012; Amin, 2010 et 1996; Brown et Lyons, 2010; Lyons et Brown, 2007; Cohen et Sebstad, 2006; Davis, 2006; Schütte,

2005; Tipple, 2005; Farrington et al., 2002; Kellett et Tipple, 2003 et 2002; Beall et Kanji, 1999; Moser, 1998; Amis, 1995), un constat qui vaut pour l'Afrique (Abolade et al., 2013; Hiralal, 2010; Heintz et Valodia, 2008; Owusu, 2007; Napier et Liebermann, 2006; Roy et Wheeler, 2006; Tipple, 2005; Kazimbaya-Senkwe, 2004; Gough et al., 2003; Tripp, 2001; Maxwell, 1999; Rogerson, 1997 et 1996; Rakodi, 1995; Bigsten et Kayizzi-Mugerwa, 1992), de même que pour le Cameroun (Ngo Tong, 2016; Sosale et Majgaard, 2016; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Kinge, 2004).

À noter qu'au niveau des emplois dans le secteur informel, ce sont les travailleurs autonomes opérant des entreprises à domicile (EAD) qui constituent le principal sous-groupe du secteur dans les PED (Brown et Lyons, 2010; Lyons et Brown, 2007). Dans les dernières décennies, le concept d'informalité a dépassé le statut légal des entreprises pour inclure tout type de travail informel, une perspective qui met l'accent sur le travailleur et sur ses conditions de travail (Ayimpam, 2014; Ghani et Kanbur, 2013; Chen, 2012; Heintz et Valodia, 2008). Ce secteur inclut ainsi les travailleurs autonomes, qui opèrent en grande partie des entreprises non enregistrées ou de petite taille (Ayimpam, 2014; Chen, 2012; Heintz et Valodia, 2008), comme dans le cas de notre échantillon de recherche. Au Cameroun, les microentreprises¹³ représentaient 75% des entreprises en 2009 (Sosale et Majgaard, 2016). Le petit commerce en est l'activité phare en milieu urbain au Cameroun (Bem et al., 2013), comme le rapporte aussi Ayimpam (2014) pour le secteur informel en République démocratique du Congo.

La pauvreté, l'urbanisation et la croissance du secteur informel sont ainsi généralement perçues comme appelées à demeurer ou à s'accroître en Afrique subsaharienne (Olajide, 2015; Ayimpam, 2014; Ezeadichie, 2012; ONU-Habitat, 2010a; Jenkins et al., 2007; Owusu, 2007; Coquery-Vidrovitch, 2006; Ela, 2006; Kessides, 2006), de même qu'au Cameroun (Ngo Tong, 2016; Sosale et Majgaard, 2016; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; ONU-Habitat, 2010b). Entre autres, le secteur informel est appelé à croître dans les années qui viennent, de même que les problèmes et défis liés à la pauvreté urbaine et à la fourniture d'infrastructures et de services en Afrique (Mayer et Soumahoro, 2010; Kessides, 2007; Ela, 2006) et dans les PED (Amin,

¹³ Voir la section 3.2.5 pour plus de détails sur les définitions de microentrepreneur et microentreprise.

2010). En Afrique, les chercheurs Alison Brown et Michal Lyons rapportaient que l'emploi informel comptait pour 60% de l'emploi en milieu urbain dans la première décennie du nouveau millénaire durant cette période d'urbanisation croissante et que c'est dans le secteur informel que se dénombraient 90% des nouveaux emplois pour cette période (Brown et Lyons, 2010; Lyons et Brown, 2007). Le secteur informel devrait ainsi continuer à croître en Afrique, Ezeadichie (2012) rapportant que certains estimés vont même jusqu'à prévoir que 95% des travailleurs africains opéreront dans le secteur informel d'ici 2020. Au Cameroun, Sosale et Majgaard (2016) estiment même qu'environ 90% des travailleurs opèrent déjà dans le secteur informel, un pourcentage déjà avancé par la Banque africaine de développement et l'Organisation pour la coopération et le développement économique huit ans auparavant (BAfD/OCDE, 2008), ainsi que Moubé (2015), Simen Njugnia et Koukam Fozeu (2014) et Bem et al. (2013) à partir des données de l'Institut National de la Statistique du Cameroun.

Comme le soulignent Rogerson (1997) et Napier et Liebermann (2006), dont l'essentiel des travaux de recherche portent sur l'Afrique, la mondialisation actuelle s'accompagne d'un accroissement du secteur informel et du travail autonome, tant dans les pays riches que dans les PED ou encore en Afrique en particulier comme le souligne Ayimpam (2014), où s'observe également « un accroissement des situations de précarité et d'insécurité économique et sociale (...) qui ajoute au défi qui consiste à sortir une partie des populations de la pauvreté, l'impératif de prévenir les individus vulnérables de devenir pauvres et de le rester » (Sirven :2007 :9), des constats sont aussi rapportés par Bacchetta et al. (2012). Le travail autonome (*self-employment*) et les entreprises à domicile (*home-based enterprises*) se retrouvent ainsi à occuper une place importante dans les moyens de subsistance (*livelihoods*) des individus et des ménages en milieu urbain (Moser, 1998), ce que concluent également Ayimpam (2014), Ezeadichie (2012), Napier et Liebermann (2006) et Gough et al. (2003) pour l'Afrique, ou encore Simen Njugnia et Koukam Fozeu (2014), Kinge (2004) et Cogneau et al. (1996) pour le Cameroun. Dans le cas du travail autonome, la souplesse (« flexibilité ») accrue du marché de l'emploi engendre souvent de l'instabilité et de l'insécurité pour les individus et les ménages, augmentant davantage leur vulnérabilité (Bacchetta et al., 2012; Moser, 1998). Il est pertinent de souligner que cette situation touche une plus grande proportion de femmes, 75,9% travaillant à leur propre compte dans le secteur informel non agricole au Cameroun contre 64,6% pour les hommes (INS, 2011).

Pour plusieurs individus et ménages en milieu urbain, le secteur informel constitue la principale et parfois la seule source de revenus ou le seul gagne-pain, contrairement à l'idée répandue que ne s'y retrouvent que des gens opérant des activités secondaires ou temporaires (Amin, 2010 pour les PED; Ezeadichie, 2012, et Owusu, 2007, pour l'Afrique). Le secteur informel constitue souvent une source d'insécurité supplémentaire qui affecte la vulnérabilité des individus et des ménages essentiellement à cause de l'instabilité et des conditions de travail qui y prévalent (Bacchetta et al., 2012; Cling et al., 2012; Sangaré, 2012; Ela, 2006), dont la « très grande précarité des conditions d'activité » relevée par Cogneau et al. (1996 :33) de même que Simen Njugnia et Koukam Fozou (2014) ou encore Mfombang (2011) au Cameroun. Napier et Mothwa (2001) soulignent particulièrement quant à eux la vulnérabilité aigüe des travailleurs à domicile en Afrique. Vu l'importance de la dimension monétaire et du revenu en milieu urbain (Wautelet, 2014; Schütte, 2005; Moser, 1998; Amis, 1995; Amis et Rakodi, 1994), le manque d'emplois formels, la pauvreté de revenus et la concentration des activités dans le secteur informel contribuent à accroître la vulnérabilité des individus et des ménages en milieu urbain (Banks, 2015; Mitlin et Satterthwaite, 2013; Amin, 2010; Berner et al., 2008; Farrington et al., 2002; Moser, 1998).

Dans ce contexte, l'approche en termes de niveau de vie soutenable (*sustainable livelihoods approach*)¹⁴ a comme objectif ultime de comprendre les priorités, besoins et comportements des pauvres en milieu urbain afin de mieux saisir comment les soutenir dans leurs démarches et initiatives (Jenkins et al., 2007; Moser, 1998). C'est pourquoi il apparaît essentiel d'améliorer la connaissance et la compréhension des stratégies déployées par les individus et les ménages pour faire face non seulement à la pauvreté urbaine, mais plus particulièrement à la vulnérabilité comme telle qui jouerait un rôle prépondérant dans la persistance des conditions de pauvreté (Jenkins et al., 2007; Dercon, 2006; Chambers, 2006/1989). Au niveau pratique, le concept de vulnérabilité viendrait ainsi jouer un rôle potentiellement aussi stratégique que crucial à la fois dans la lutte contre la pauvreté (Barrientos, 2007; Dercon, 2006 et 2004) et dans la prévention de cette dernière (Sirven, 2007; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Rousseau, 2003). C'est ce besoin ou déficit de connaissances que Moser (1998) et autres chantres de l'approche des

¹⁴ Aussi qualifiée plus simplement de *livelihoods approach* ou approche des moyens de subsistance.

moyens de subsistance (*livelihoods approach*) contribuent à combler, alimentant la réflexion et la littérature sur les liens entre la vulnérabilité, le risque et la pauvreté.

1.2.2 Profil démographique, économique et social du Cameroun

Le Cameroun est un pays de plus de 24 millions d'habitants (UN, 2017) à la jonction de l'Afrique de l'ouest et de l'Afrique centrale. Souvent qualifié d'« Afrique en miniature » (Bryant et Nguendo Yongsi, 2008 :1; Nguendo Yongsi et al., 2008 :8; Ela, 2006 :201; Mbaku, 2005 :1), le Cameroun est reconnu non seulement pour sa diversité géographique (des forêts tropicales aux montagnes et au désert), mais aussi pour sa diversité sociale et culturelle, comptant entre autres plus de 250 groupes ethniques parlant 24 langues en plus des langues administratives officielles que sont le français et l'anglais.

D'une superficie de 475 440 km², le Cameroun est bordé par le Nigéria, le Tchad, la République centrafricaine, le Congo (Brazzaville), le Gabon et la Guinée équatoriale, tel qu'il peut être vu sur la carte suivante (figure 1). Le pays compte 10 provinces, huit francophones et deux anglophones. Des tensions persistent encore aujourd'hui entre les parties francophones et anglophones, ces dernières ayant été marginalisées et négligées par le pouvoir central basé à Yaoundé et bénéficiant d'un accès limité aux services publics (Doffonsou et Andrianarison, 2017; DeLancey et al., 2010; Mbaku, 2005). Seuls deux présidents ont dirigé le pays, le président actuel Paul Biya étant à sa tête depuis 1982 après avoir succédé à Ahmadou Ahidjo qui était en poste depuis l'indépendance.

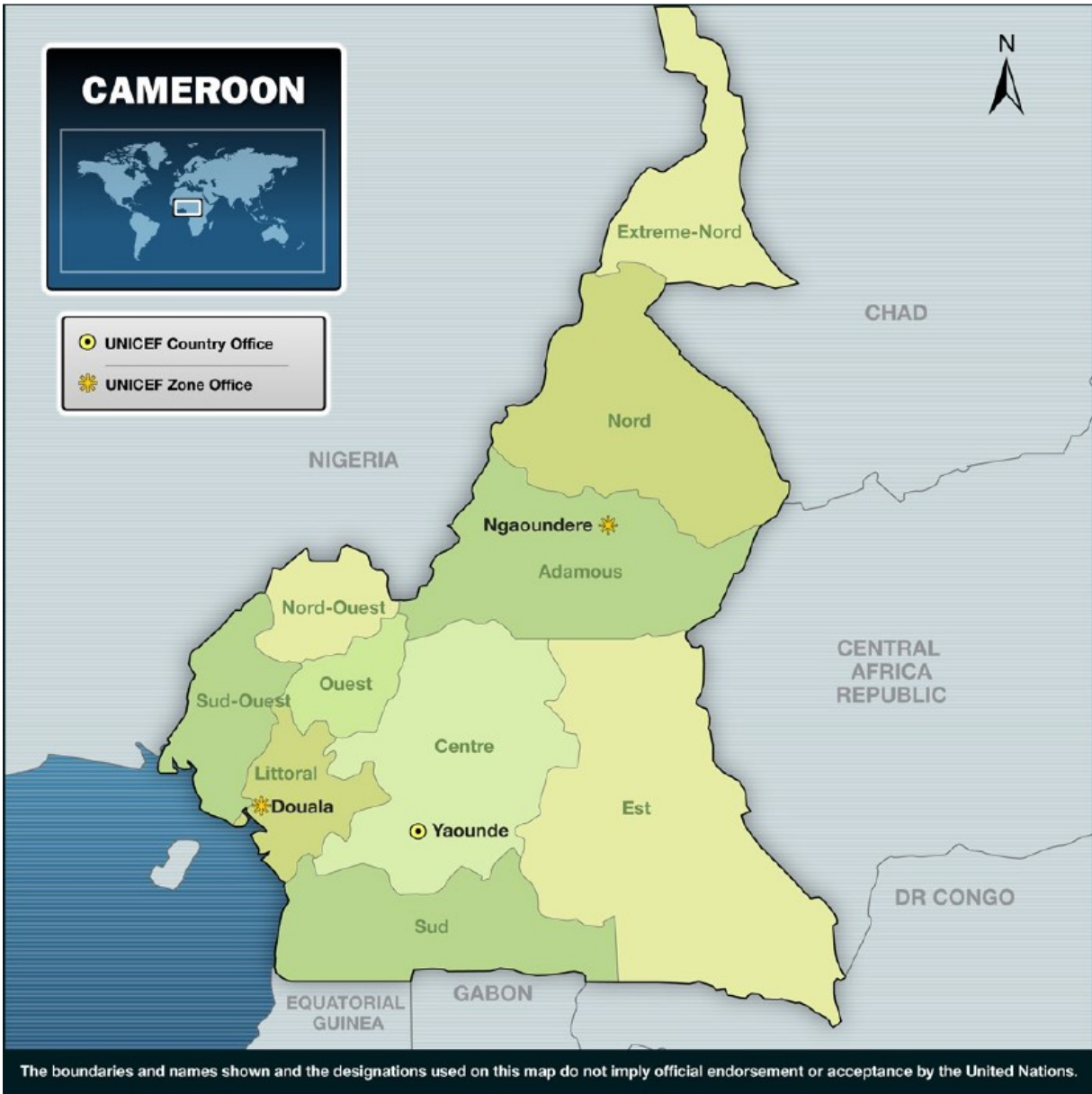


Figure 1. Carte du Cameroun
 (Source : Moubé, 2015 :32 à partir du site officiel de l'UNICEF)

Le Cameroun regorge de ressources naturelles, des terres fertiles aux ressources forestières, minières et hydriques, de même qu'aux hydrocarbures¹⁵ (voir entre autres Doffonsou et Andrianarison, 2017; Moubé, 2015; DeLancey et al., 2010; Mbaku, 2005). Cette abondance de

¹⁵ Hydrocarbures: pétrole et gaz; ressources minières « prouvées et exploitées à diverses échelles » : fer, bauxite, cobalt-nickel, calcaire, argile, or, manganèse, uranium, rutile, cuivre et diamant (Doffonsou et Andrianarison, 2017 :11).

ressources est souvent contrastée avec un développement économique considéré comme décevant (voir entre autres DeLancey et al., 2010), les économistes Gauthier et Zeufack, (2009 :4) allant même jusqu'à qualifier la croissance économique du pays de « lamentable » ou « désastreuse » (« dismal »), ajoutant que le Cameroun était rendu plus pauvre en 2007 qu'en 1985. En plus des défis liés à la productivité, aux infrastructures, aux besoins et à la couverture énergétiques (entre autres au niveau de l'électricité¹⁶), aux exportations et aux termes d'échange, de même qu'au développement économique en général (Doffonsou et Andrianarison, 2017; Sosale et Majgaard, 2016; DeLancey et al., 2010; Sietchiping et Nguendo Yongsi, 2008), la corruption y est vue comme un frein substantiel additionnel (Mankou, 2013; Sietchiping et Nguendo Yongsi, 2008), le Cameroun ayant même obtenu le dernier rang du classement de Transparency International en 1998 et 1999 (Mbouombouo Ndam, 2007, et Mbaku, 2005).

L'agriculture demeure la principale activité économique du pays et emploie la majorité de la main-d'œuvre au Cameroun¹⁷ (Doffonsou et Andrianarison, 2017; Ngo Tong, 2016; Sosale et Majgaard, 2016; Moubé, 2015; DeLancey et al., 2010; Mbouombouo Ndam, 2007; Mbaku, 2005). Ce sont racines, les tubercules et les céréales qui dominent les cultures vivrières (Amin, 2008a; Mbaku, 2005). Les principales exportations touchent le pétrole, le bois, le café, le coton, la banane, le caoutchouc, l'huile de palme (Doffonsou et Andrianarison, 2017; Ngo Tong, 2016; DeLancey et al., 2010; Amin, 2008a et b; Mbaku, 2005).

Au niveau démographique, plus de 40% de la population du Cameroun est composée de jeunes (UN, 2017, Sosale et Majgaard, 2016). Comme le soulignent Sosale et Majgaard (2016), cette situation peut résulter en un dividende démographique en matière de ressources humaines, mais elle peut aussi occasionner des coûts importants si elle n'est pas bien gérée. Le taux de croissance de la population dépasse les 2% et devrait se maintenir pour les années à venir (UN, 2017; Banque Mondiale, 2016; Sosale et Majgaard, 2016). Le taux net de scolarisation au niveau primaire s'est amélioré substantiellement depuis le début du millénaire avec une moyenne de 85,1% en 2014 (Doffonsou et Andrianarison, 2017) et même si le taux d'achèvement du

¹⁶ Et ce, malgré le fait que : « De l'avis des experts, les ressources en eau du Cameroun lui confèrent le second potentiel hydroélectrique du continent » (Doffonsou et Andrianarison, 2017 :11).

¹⁷ Environ 70% de la main-d'œuvre dans le secteur agricole, selon DeLancey et al. (2010) et Amin (2008).

primaire a également connu en forte augmentation (de 53% en 2001 à un taux avoisinant les 80% en 2011), Sosale et Majgaard (2016) reprochent à la qualité de l'enseignement de s'être détériorée de façon générale. Bien que le christianisme (catholique et protestant) domine le paysage religieux avec plus de 50% de la population qui s'en réclament, l'Islam occupe aussi une place d'importance (environ 20%) de même que les pratiques traditionnelles et animistes (DeLancey et al., 2010; Mbaku, 2005).

Le Cameroun est l'un des pays africains les plus urbanisés (ONU-Habitat, 2010b; Nguendo Yongsî et al., 2008) avec plus de la moitié de la population établie en zone urbaine (54,5% selon UN, 2017; déjà 56% en 2007 selon Sosale et Majgaard, 2016; le Cameroun aurait franchi le seuil des 50% en 2003 selon ONU-Habitat, 2010b). Notre recherche se situe à Yaoundé, la capitale politique du pays comptant environ 3 millions d'habitants (UN, 2017) et la deuxième force économique du pays derrière Douala (Sosale et Majgaard, 2016; DeLancey et al., 2010; Mbaku, 2005). Yaoundé connaît un taux de croissance annuel de 5,6% (Ngnikam et al., 2014; ONU-Habitat, 2010b) et entre 70% et 80% de sa population vivent dans des quartiers informels ou « spontanés » (ONU-Habitat, 2010c). Selon les calculs des chercheurs africains Chameni Nembua et Miamo Wendji (2010 :23), si Yaoundé fait « partie des contrées les moins pauvres, (elle) est considérée au regard des statistiques comme la région la plus inégalitaire ».

Le Cameroun est la plus importante économie de la zone CEMAC qui comprend, en plus du Cameroun, la République centrafricaine, le Tchad, la République du Congo, la Guinée équatoriale et le Gabon, et elle en est aussi la plus diversifiée (Doffonsou et Andrianarison, 2017; Amin, 2008b). Comme vu amplement dans les pages précédentes, le secteur informel y occupe une place majeure au pays (plus de 75% et même plus de 90% selon les sources) et le manque d'emplois et le sous-emploi y constituent des défis de taille (Ngo Tong, 2016; Nono Djomo et al., 2016; Sosale et Majgaard, 2016; Moubé, 2015; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Bem et al., 2013; DeLancey et al., 2010; Gauthier et Zeufack, 2009; Ouendji, 2009; BAfD/OCDE, 2008; Mbaku, 2005; Kinge, 2004). En effet, si le chômage est très faible au Cameroun oscillant dans les 4% entre 2005 et 2017 (UN, 2017), le sous-emploi est à l'opposé très élevé à plus de 70% (Doffonsou et Andrianarison, 2017; Ngo Tong, 2016; BAfD/OCDE, 2010). Le chômage affecte davantage les couches plus scolarisées que le secteur formel public

et privé ne parvient pas à intégrer (Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014). Avec un PIB par habitant se chiffrait à 1217,30\$US en 2015 (UN, 2017), le Cameroun se classe parmi la tranche inférieure des pays à revenu intermédiaire. Sosale et Majgaard (2016) décrivent toutefois un niveau de pauvreté élevé¹⁸, alors que « la croissance réelle du PIB par habitant a été de seulement 1 pour cent par an en moyenne au cours de la dernière décennie (2003-2013) » et que le « taux de pauvreté a chuté de 13 points entre 1996 et 2001, mais a depuis stagné à environ de 40 pour cent » (Sosale et Majgaard, 2016 :13-14), une stagnation que reproche également la chercheuse camerounaise Chantal Marie Ngo Tong (2016).

Le plus important de la CEMAC, le système financier camerounais s'est largement assaini depuis les années de crise (voir la sous-section suivante) et compte des institutions financières « globalement solides » Doffonsou et Andrianarison (2017 :10). La microfinance est particulièrement florissante avec une offre affluente au Cameroun, monopolisant la majorité du secteur de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC). Le nombre d'institutions de microfinance recensées fluctuent selon les années et les sources, mais demeurent dans les plusieurs centaines, se chiffrant à 601 en 2003 selon l'expert camerounais en microfinance Joseph Mbouombouo Ndam (2007), à 480 institutions officiellement agréées à la fin 2010 selon la Direction générale du trésor et de la coopération financière et monétaire du Ministère des finances de la République du Cameroun (2011), ou encore à 509 ayant reçu l'avis de conformité de la Commission bancaire de l'Afrique Centrale (COBAC, 2012). Toujours selon la COBAC (2012), ces chiffres valent au Cameroun la part du lion du secteur pour la zone avec 65% des IMF qui y sont établies pour 70% des clients/membres, 72% des dépôts et 75% des crédits.

En y ajoutant l'omniprésence des tontines dans la société camerounaise (Fouomene, 2013; Kemayou et al., 2011; Mbouombouo Ndam, 2007; Bouman et Harteveld, 1976), touchant environ la moitié de la population camerounaise (Tello Rozas et Gauthier, 2012) et plus de 80% de la population en milieu urbain (Pettang et al., 1995), ainsi que la présence des « usuriers »

¹⁸ Voir la sous-section 4.1.1 pour une discussion plus détaillée du niveau de pauvreté selon différentes approches et divers indices et indicateurs. La pauvreté multidimensionnelle, par exemple, est plus marquée que la pauvreté monétaire, atteignant 53,3% (UNDP, 2013).

selon Mbouombouo Ndam (2007), les options de crédit pour les populations moins nanties et évoluant dans le secteur informel sont multiples, même si les capacités de ces acteurs sont souvent limitées. Plus de la moitié des IMF sont établies en zone urbaine (52% selon la Direction générale du trésor et de la coopération financière et monétaire du Ministère des finances de la République du Cameroun, 2011). Cette myriade d'options de crédit au Cameroun laissait envisager la possibilité de recenser le recours au crédit et ses usages dans le cadre de notre recherche, de même que l'utilisation du crédit à des fins productives s'il y a lieu. Cet aspect et ce lien attendu entre crédit et entrepreneuriat est au cœur des stratégies de réduction de la pauvreté et de développement des quartiers informels des grandes agences et des organisations internationales, une question centrale de la problématique et un thème débattu à moult reprises dans la thèse, faisant du Cameroun un contexte de choix pour la recherche.

1.2.3 Évolution économique et perspectives d'avenir

Colonie allemande en 1884, le Cameroun est ensuite réparti entre Français et Britanniques à la fin de la première guerre mondiale. Le Cameroun français devient indépendant en 1960 pour être rejoint par le Cameroun britannique l'année suivante. La République fédérale du Cameroun ainsi créée deviendra la République unie du Cameroun en 1972. Le pays unifié connaîtra des années plutôt prospères dans les années 1970 avec d'abord, le développement de l'agriculture, puis avec l'avènement du pétrole de la fin de la décennie jusqu'en 1986/1987 (Amin, 2008a). Gauthier et Zeufack (2009) qualifieront le pétrole de « malédiction » (*curse*), alors que malgré des rentes importantes, moins de la moitié auront alimenté les finances publiques contre plus de la moitié qui ne pouvaient être retracées. L'avènement du pétrole a aussi contribué à l'exode rural au profit des zones urbaines (Mbaku, 2005).

Le Cameroun sera affecté par une crise économique doublée d'une crise financière dans la deuxième moitié des années 1980. La crise économique a été causée par une combinaison de facteurs, dont la chute des prix des produits d'exportation et la dépréciation du dollar américain qui affecté les termes d'échange (Ngo Tong, 2016; Chameni Nembua et Miamo Wendji, 2010; Amin, 2008a; Cogneau et al., 1996). La croissance d'alors reposait essentiellement sur les ressources plutôt que sur la productivité ou l'efficacité (Sosale et Majgaard, 2016), surtout le secteur agricole et le pétrole (Amin, 2008a). Les exportations non pétrolières sont maintenant

« les moteurs de la croissance économique du pays, même si l'activité dans l'industrie pétrolière a repris en 2012 » (Sosale et Majgaard, 2016 :13).

Cette période de difficultés économiques s'accompagne d'une crise bancaire dans les pays de l'ancienne zone franc (aujourd'hui zone CFA) en raison de facteurs exogènes et endogènes comme les déficits et les arriérés du trésor public, la mauvaise gestion et la corruption, des facteurs explorés plus en détails le chercheur camerounais Joseph Mbouombouo Ndam (2007) dans ses travaux sur l'intermédiation financière dans la zone CEMAC et plus particulièrement sur le Cameroun. S'en suivra une restructuration du secteur dans les années 1990 qui visera, entre autres, à « libéraliser le secteur bancaire » et à « renforcer les structures de contrôle et de supervision » (Mbouombouo Ndam, 2007 :35).

Le Cameroun adopte alors des mesures d'ajustement structurel exigées par les bailleurs de fonds internationaux (FMI, Banque mondiale et pays donateurs) : privatisation des entreprises publiques, réduction des dépenses de l'État entre autres dans des secteurs ayant un impact social majeur comme la santé et l'éducation et coupes majeures dans la fonction publique, des coupures à la fois dans les salaires et dans les emplois (Ngo Tong, 2016; Moubé, 2015; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Fouomene, 2013; Kemayou et al., 2011; Chameni Nembua et Miamo Wendji, 2010; DeLancey et al., 2010; Mbouombouo Ndam, 2007; Guétat-Bernard, 2006; Nguéyap, 2006; Mbaku, 2005; Cogneau et al., 1996). S'en suivent des années d'austérité et de ralentissement économique qui contribueront à augmenter la pauvreté et la vulnérabilité des populations urbaines et rurales (Moubé, 2015; Fouomene, 2013; Chameni Nembua et Miamo Wendji, 2010; Amin, 2008a; Mbaku, 2005), de même qu'à entraîner un accroissement du secteur informel qui se retrouve alors au cœur des solutions de rechange pour nombre de Camerounais (Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Amin, 2008a; Xaba et al., 2002; Cogneau et al., 1996). Par exemple, Xaba et al. (2002) estiment que l'informel comptait pour 80% des nouveaux emplois au Cameroun en 1992. Ces chercheurs attribuent aussi au ralentissement économique l'augmentation du travail des enfants au pays à partir du milieu des années 1990.

À noter que l'impact des programmes d'ajustement structurel (PAS) sur la croissance du secteur informel a été maintes fois rapporté en Afrique (Wautelet, 2014; Chen, 2012; Heintz et Valodia, 2008; Muraya, 2006). Heintz et Valodia (2008) soulignent en effet le fait que l'emploi dans le secteur public occupe une place importante dans les économies africaines et qu'il n'a pas été compensé par le secteur privé, contribuant à la croissance du secteur informel, un secteur « qui tend à absorber la majorité de la population active en situation de chômage ou de sous-emploi » (« which tends to absorb most of the unemployed and underemployed labour ») comme le rapporte Amin (2008 :5) dans son ouvrage sur le développement économique du Cameroun.

Chameni Nembua et Miamo Wendji (2010 :12-13) concluent que « la crise économique qui a frappé ce pays durant les années 80 et 90, a eu de graves répercussions sur le niveau de vie de la population », ce que secondent Moubé (2015) et Fouomene (2013). En faisant référence à la crise et aux politiques d'ajustement structurel qui ont suivi, les chercheurs enchaînent : « Tout ceci contribua à amplifier les écarts bien-être au sein de la population, plongeant le pays dans un état de pauvreté sans précédent de telle sorte que même le retour à la croissance économique soutenu en 1998 n'a pas suffi à enrayer le phénomène. »

Au début des années 2000, le Cameroun bénéficiera d'un allègement de la dette grâce à l'initiative en faveur des pays pauvres très endettés (PPTE) qui devait aider le pays à retrouver le chemin de la croissance (Ngo Tong, 2016; Moubé, 2015; DeLancey et al., 2010). Alors que l'économie reprenait des forces, la crise économique mondiale de 2007-2008, les fluctuations dans le prix du pétrole et les « risques sécuritaires aux frontières du pays » (entre autres avec Boko Haram dans les régions du nord) auront aussi affecté négativement l'économie camerounaise durant la période qui a suivi (Doffonsou et Andrianarison, 2017; Fouomene, 2013; DeLancey et al., 2010). Ainsi, malgré une reprise de l'économie à partir de 2010 (Ngo Tong, 2016; Sosale et Majgaard, 2016; Fouomene, 2013), un recul de la croissance du PIB réel par habitant était estimé pour 2016, une tendance qui devait continuer en 2017 et 2018 (Doffonsou et Andrianarison, 2017).

En lien avec ce propos, Chantal Marie Ngo Tong (2016 :114) décrit « une stagnation du taux de pauvreté et une aggravation des situations de précarité qui conduisent aux 'émeutes de la

faim de 2008' », stagnation qui persiste autour de 40% (de 40,2% à 37,5% entre 2001 et 2014) comme le déplorent également Sosale et Majgaard (2016) ainsi que Moubé (2015). Comme l'explique la chercheuse camerounaise, le Document stratégique de réduction de la pauvreté (DSRP) adopté en 2003 et qui découle de l'initiative PPTE « sera révisé et le gouvernement va adopter en 2009, le Document de stratégie pour la croissance et l'emploi (DSCE) qui a pour objectif d'assurer à terme une bonne redistribution des fruits de la croissance » (Ngo Tong, 2016 :114), en réponse à la grogne populaire. Ngo Tong (2016 :114) renchérit et ajoute que :

« 7 ans après sa mise en oeuvre et à 3 ans de la fin de son premier cycle, constat est fait que la croissance du PIB qui est passé de 3,3% en 2007, à 4 % en 2011 et 6,2 % en 2015 n'a pas entraîné une réduction équitable de la pauvreté, dont le taux de prévalence stagne aux alentours de 40 % ».

Ngo Tong (2016) conclut ainsi à une croissance non inclusive comme le secondent Doffonsou et Andrianarison (2017 :13) qui rapportent qu'elle s'est accompagnée d'une hausse du sous-emploi et des inégalités :

« les inégalités se sont développées. Le coefficient de Gini pour l'ensemble du pays atteint 0.44 en 2014 contre 0.39 en 2007 et 0.40 en 2001. Le taux de sous-emploi global chez les personnes âgées de 10 ans et plus s'est dégradé, atteignant 79 % en 2014, contre 71.1 % en 2007, s'écartant de la cible de 50 % en 2020 fixée par le DSCE ».

Présentement, le plan intitulé « Cameroun émergent à l'horizon 2035 », aussi contracté sous la forme « Vision 2035 », cherche à faire du Cameroun une économie émergente (Doffonsou et Andrianarison, 2017) en atteignant le statut de pays à revenu intermédiaire à part entière (Sosale et Majgaard, 2016) sur une période de 20 ans (2015-2035). Si les meilleures performances économiques des dernières années peuvent donner espoir (près de 6% en 2014 et 2015 et 4,7% en 2016, selon les estimations de Doffonsou et Andrianarison (2017), elles suivent une décennie de ralentissement (Sosale et Majgaard, 2016) et elles demeurent modérées alors que le niveau de croissance soutenue requis pour y parvenir est ambitieux pour une période aussi longue. La Banque mondiale (2016) évalue en effet que le PIB réel doit croître à un taux d'environ 8% par an jusqu'à la date visée en tenant compte d'un taux de croissance de la population estimé à 2,3% par an pour la période en question, un fait d'armes que seule une poignée de pays dans le monde est parvenue à maintenir sur une aussi longue période et que le Cameroun n'a jamais soutenu

sur une période aussi prolongée même dans les années fastes (voir la figure 2). Doffonsou et Andrianarison (2017) mentionnent que les perspectives de croissance à moyen terme se situent plutôt entre 4 et 5%.

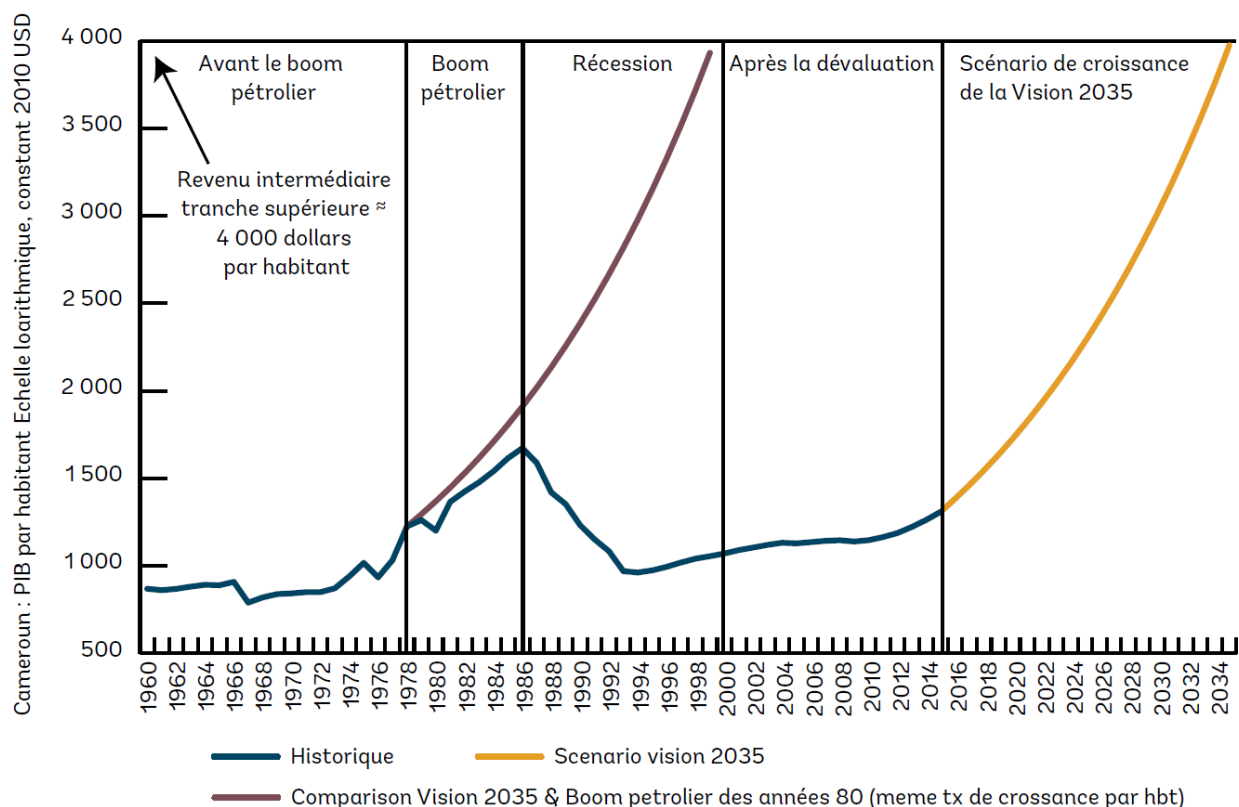


Figure 2. Croissance historique du PIB par habitant au Cameroun et croissance requise pour atteindre avec succès le statut de pays à revenu intermédiaire de la Vision 2035 (Source : Banque mondiale, 2016 :2)

Le plan mise principalement sur une diversification de l'économie et cherche à attirer et à encourager l'investissement en améliorant l'environnement d'affaires (Doffonsou et Andrianarison, 2017; Sosale et Majgaard, 2016). Parmi les axes prioritaires, notons (à partir de Doffonsou et Andrianarison, 2017; Ngo Tong, 2016; Sosale et Majgaard, 2016) :

- Les grands projets d'infrastructure (énergie, routes, port, eau, Coupe d'Afrique des Nations 2019);
- La modernisation de l'agriculture et le développement de l'agroalimentaire;
- Le développement des secteurs minier et forestier ainsi que du tourisme;

- La création d'entreprises et le développement des PME, du travail autonome et des activités génératrices de revenus (AGR).

Doffonsou et Andrianarison (2017 :10) relèvent aussi la modernisation du cadastre pour accroître l'octroi « de titres fonciers servant de collatéraux dans les transactions » afin de « favoriser l'éclosion d'un marché hypothécaire ». Notons aussi la volonté du Cameroun d'être une économie axée sur l'exportation (Sosale et Majgaard, 2016). Doffonsou et Andrianarison (2017 :10) dénombrent aussi les défis et obstacles suivants (malgré des progrès réalisés pour certains de ceux-ci) : un déficit énergétique, un coût élevé des télécommunications, la compétitivité du port autonome de Douala et le manque de main-d'œuvre de qualité dans divers secteurs.

Des efforts ont été mis en place pour accroître la productivité et pour renforcer les capacités, dont une politique sociale d'investissement dans le capital humain au niveau de la santé (« programmes portant sur la santé de la mère, de l'enfant et de l'adolescent; de la lutte contre la maladie et la promotion de la santé; de la viabilisation du district de santé »; Doffonsou et Andrianarison, 2017 :13) et au niveau de l'éducation, incluant la formation technique et professionnelle et une réforme de l'éducation de base (Sosale et Majgaard, 2016).

La baisse du sous-emploi devait être réalisée grâce à la création de dizaines de milliers d'emplois formels, mais « les résultats obtenus au cours des deux premières années de mise en œuvre du DSCE laissent penser que l'objectif est loin d'être atteint » (Sosale et Majgaard, 2016 :47). Cet objectif représente un défi de taille surtout que « la croissance enregistrée au Cameroun depuis 1995 's'est avérée être très peu créatrice d'emplois' » aux dires mêmes du DSCE (Ngo Tong, 2016 :118), une tendance aussi relevée ailleurs en Afrique (Heintz et Valodia, 2008). C'est plutôt l'inverse qui s'observe en Afrique et à l'échelle mondiale avec une hausse de l'entrepreneuriat et du travail autonome (Adeokun et Ibem, 2016; Falco et Haywood, 2016; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Ghani et Kanbur, 2013; Lawanson et Olanrewaju, 2012). Le DSCE reconnaît d'ailleurs la nécessité de développer des « opportunités d'emploi » à la fois « formelles et informelles » (Sosale et Majgaard, 2016 :47).

L'accent mis sur la promotion des PME, du travail autonome et des AGR vise ainsi principalement l'« insertion des pauvres », comme le souligne Ngo Tong (2016 :118). La chercheuse en question insiste sur l'augmentation du chômage en milieu urbain (un phénomène aussi rapporté par Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014, ainsi que Mfombang, 2011) de même que sur les limites évidentes du secteur formel et de l'État au niveau de la création d'emplois pour conclure que l'entrepreneuriat dans les formes précédentes a un rôle substantiel à jouer au Cameroun dans les années à venir, justifiant d'autant plus l'intérêt de la présente thèse.

1.3 Origines, fondements et objectifs du cadre théorique et analytique

Les origines du cadre comme tel remontent à l'étude des famines et des stratégies de survie (*coping strategies*) des individus et des ménages pour faire face aux crises alimentaires durant les années 1980 (voir entre autres, Sen, 1981 et 1987; Swift, 1989). L'objectif initial de l'étude des *coping strategies* au sens large (stratégies pour faire face aux chocs et aux tensions) était de comprendre pourquoi certaines personnes arrivaient à survivre en période de famine, alors que d'autres échouaient (Davies, 1993 :60). L'approche a ensuite été employée de façon plus générale pour l'étude des moyens et stratégies de subsistance des individus et des ménages en milieu rural (*rural livelihoods approach*).

Originellement, les différentes variantes dans le cadre et les concepts découlent donc en quelque sorte des travaux de Sen et de l'approche en termes de « capacités » (*capabilities*) (Moser, 2008; Dercon, 2006; Bagchi et al., 1998). En effet, même s'il existe des nuances que nous aborderons plus amplement postérieurement¹⁹, entre autres au niveau des objectifs et de la méthodologie, Gondard-Delcroix (2001 :12) lie les fondements et les concepts communs pour en conclure que « l'approche en termes de niveau de vie soutenable et l'approche par les

¹⁹ Entre autres, Gondard-Delcroix (2001 :11) associe l'approche en termes de capacités à l'identification des dimensions de la pauvreté et l'approche en termes de niveau de vie soutenable à l'analyse des processus d'exclusion économique et sociale, rappelant que toutes deux réfèrent aux notions centrales exposées par le cadre théorique des capacités.

capacités²⁰ (sont) voisines dans leur cadre théorique ». C'est ce qui explique pourquoi nous aurons recours à littérature sur les deux approches pour définir et exposer les concepts fondamentaux du cadre conceptuel dans les sections suivantes.

Le cadre repose sur la prémisse que les pauvres ne sont pas des victimes passives lors de situations de crise ou de périodes de tension, mais plutôt des agents rationnels actifs et proactifs qui planifient leurs comportements et gèrent leurs actifs de façon stratégique pour faire face à la vulnérabilité et pour améliorer leurs conditions de vie (Ezeah, 2012; Rousseau, 2007 et 2003; Dercon, 2006 et 2004; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Ballet et al., 2004; Moser, 1998; Davies, 1993; Chambers et Conway, 1992; Corbett, 1988), ce que Kuepie (2004) fait également ressortir dans ses recherches en Afrique, au Sénégal et au Mali. Cela nous amène à faire ressortir trois implications liées à cette prémisse :

- La première implication, d'ordre théorique, est que l'accent mis sur la vulnérabilité engendre une conception dynamique de la pauvreté, vis-à-vis l'appréhension traditionnelle de la pauvreté de revenus qui en trace un portrait statique (Sirven, 2007; Sebstad et Cohen, 2000; Moser, 1998);
- La deuxième implication, d'ordre analytique, est que, comme nous le verrons dans les sections suivantes, la vulnérabilité et le risque sont au cœur des préoccupations des ménages qui développent et ajustent leurs stratégies afin d'y faire face, i.e. que ce sont des éléments clés pour comprendre les stratégies et les comportements des individus et des ménages (voir entre autres Barrientos, 2007; Chambers, 2006/1989; Cohen et Sebstad, 2006; Dercon, 2006; Chambers et Conway, 1992);
- La troisième implication, d'ordre pratique et opérationnel, est que le point de départ pour lutter contre l'insécurité et la vulnérabilité de manière durable, c'est de soutenir les stratégies endogènes et locales (*indigenous coping strategies*; Davies, 1993 :64 et 70), ce que secondent des chercheurs comme Moser au niveau des stratégies de

²⁰ Il est à noter que Gondard-Delcroix (2001) utilisait d'abord ici le terme « capacités » pour traduire à la fois les termes *capacities* et *capabilities* définis par Sen, puis choisira d'utiliser « capacités » pour le premier et « capacités » pour le second dans l'article avec Rousseau (2005), vraisemblablement afin d'éviter la confusion entre l'emploi des deux nuances et de suivre la tendance récente observée dans la littérature restreinte à ce sujet en français.

développement et de réduction de la pauvreté (1998 :1) et comme Chambers (2006/1989) et Corbett (1988) pour qui il est déterminant de comprendre les comportements des gens et les motivations derrière leurs actions et stratégies afin d'améliorer les programmes d'aide et de soutien.²¹

En milieu urbain, le cadre des moyens de subsistance pour étudier et analyser la pauvreté urbaine et les stratégies et comportements des ménages a véritablement pris son envol dans les années 1990 en période de difficultés économiques et sociales comprises comme ayant été exacerbées, entre autres, par les programmes d'ajustements structurels (Gondard-Delcroix, 2001; Krantz, 2001; Beall et Kanji, 1999; Moser, 1998). La pauvreté y est comprise comme un phénomène qui résulte de processus structurels qui ont leurs racines dans les facteurs économiques, sociaux, politiques et culturels (Moser, 1998; Moser et al., 1996a; Hesselberg, 1995). Parmi les objectifs originaux du cadre, notons qu'il venait élargir la notion de pauvreté traditionnellement comprise exclusivement en termes de revenu, au moyen d'une approche plus participative qui a fait ressortir le caractère multidimensionnel de la pauvreté, allant entre autres de l'exclusion au sentiment d'impuissance (Baharoglu et Kessides, 2001; Narayan, 2001; Moser, 1998; Chambers, 1995). Dans la même veine, une partie importante des travaux de Moser (Moser et Felton, 2007; Moser 1998; Moser et al., 1996a) aura pour objectif de développer de meilleures techniques et de nouvelles méthodes pour mesurer la pauvreté, un thème clé dans les années 1990. Bien que ce thème soit toujours d'actualité dans les débats sur le développement (Dercon, 2006 :82), notre thèse ne s'inscrit pas dans cette lignée. C'est plutôt l'autre dimension de l'approche qui se trouve au cœur de notre démarche, soit celle qui se concentre sur les moyens de subsistance et les stratégies des ménages pour faire face à la vulnérabilité et à l'appauvrissement (Rakodi, 1999; Moser, 1998; Moser et al., 1996a). Cet angle est en effet plus spécifique en soi à l'approche en termes de niveau de soutenable, alors que l'identification et la mesure de la pauvreté rejoignent plus directement l'aspect central de l'approche des capacités que les deux approches partagent²² (Gondard-Delcroix, 2001).

²¹ Nous verrons ultérieurement comment cette approche qui tient compte de la vulnérabilité d'abord et avant tout, s'associe également à la prévention (Sirven, 2007; Gondard-Delcroix, 2005; Rousseau, 2003) et à la lutte contre la pauvreté (Barrientos 2007; Dercon 2006 et 2004), comme annoncé dans la section précédente.

²² Nous y reviendrons plus amplement au chapitre 3 – Méthodologie.

Ainsi, dans ce contexte où le « caractère multidimensionnel de la pauvreté est dorénavant incontesté » (Dercon, 2006 :98), les objectifs du cadre qui nous interpellent particulièrement et qui concernent les préoccupations exposées dans la section 1.1 (extraits de Moser, 1998; Moser et al., 1996a) sont de :

- 1) Mieux comprendre les comportements et les stratégies de subsistance des individus et des ménages pauvres en milieu urbain, ainsi que la façon dont ils gèrent leurs actifs pour réduire leur vulnérabilité et prévenir l'appauvrissement;
- 2) Identifier les interventions à même de soutenir les ménages dans leurs démarches et leurs initiatives et d'éliminer les obstacles qui entravent leur capacité à utiliser leurs actifs de façon productive dans leurs moyens et stratégies de subsistance.

Pour parvenir à contribuer à ces deux objectifs, il est impératif d'aborder les concepts clés du cadre et les outils analytiques qu'il nous procure. Nous répartissons cette tâche en trois blocs. Le premier (section 1.4) porte essentiellement sur l'espace des capacités dont Sen est à l'origine, cadre théorique à partir duquel l'approche en termes de niveau de vie soutenable puise ses fondements. En deuxième lieu (section 1.5), nous tâcherons de définir ou à tout le moins de baliser les notions de vulnérabilité et de risque dans le contexte de notre recherche, ainsi que les liens et les implications en termes de pauvreté. Dans un troisième temps, nous exposerons le concept de stratégie en relation aux moyens de subsistance et à la vulnérabilité (section 2.1), faisant ressortir des concepts clés pour distinguer les types de stratégies et comprendre les décisions et comportements des individus et des ménages.

1.4 L'espace des capacités

L'espace des capacités de Sen sert non seulement de référence théorique à l'approche en termes de niveau de vie soutenable, mais il constitue aussi un cadre conceptuel utile et pertinent pour étudier la vulnérabilité (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005). Alors que nous reviendrons davantage sur cette dernière notion dans la section suivante, nous nous concentrons pour le moment sur l'espace des capacités comme tel et sur les concepts qu'il fournit pour appréhender les comportements des individus et des ménages. Nous utilisons ici abondamment les travaux de Gondard-Delcroix et de Rousseau, d'abord pour la qualité de leur synthèse sur le sujet, mais aussi pour se doter d'une terminologie française pour le reste de la thèse.

Au cœur de l'approche se trouve sans surprise la notion de capabilité, qui peut être définie comme suit : « capabilité d'une personne traduit son aptitude à utiliser ses ressources (à travers ses caractéristiques personnelles et face aux contraintes sociales) pour accomplir les fonctionnements qu'elle souhaite réaliser » (Rousseau, 2007 :27 à partir de Sen, 1992), ou encore, plus simplement, tout ce qu'une personne est apte et habilitée à faire et à être (Bagchi et al., 1998; Chambers et Conway, 1992). Par fonctionnements, Sen entend donc « tout ce qu'il est possible de faire dans la vie, toutes les façons d'être et d'agir des individus » (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :103) ou encore « les différentes choses qu'un individu peut aspirer à faire ou à être (être bien nourri, en bonne santé, participer à la vie collective) » (Gondard-Delcroix, 2001 :8 à partir de Sen, 2000 :82)²³. Ce sont les capacités des individus qui définissent « les différents fonctionnements qu'il (leur) est possible de mettre en œuvre » (Gondard-Delcroix, 2001 :8), comme exposé visuellement dans la figure suivante :

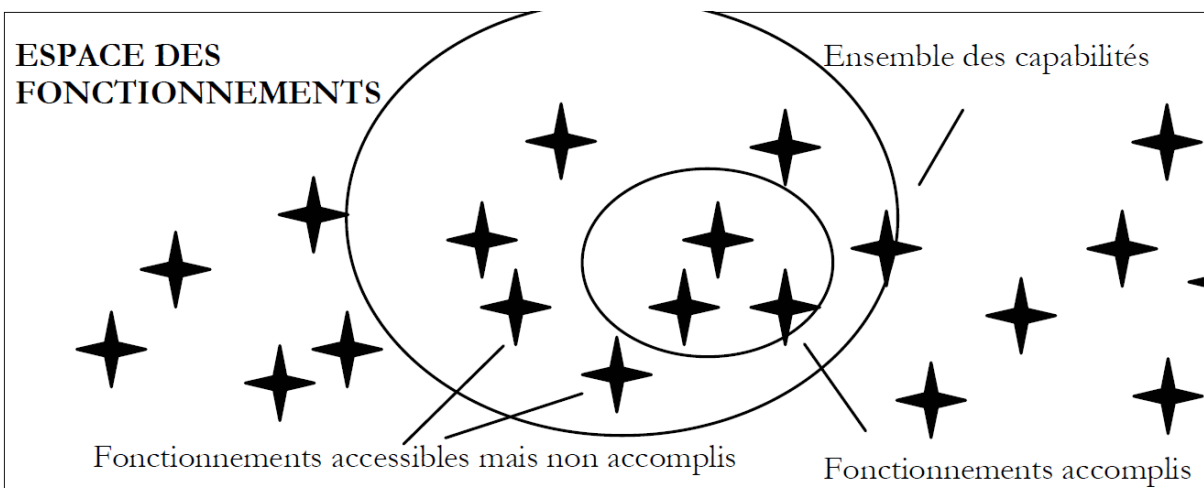


Figure 3. L'espace des fonctionnements et l'ensemble des capacités d'un individu (source : Rousseau, 2007 :27 d'après Bertin, 2003)

Les capacités dépendent ainsi des capacités et des potentialités. En effet, Sen distingue « non seulement les potentialités, donnant les moyens aux individus vulnérables de faire face à l'adversité, mais aussi leurs capacités de tirer profit de leurs potentialités pour résister aux chocs

²³ Aussi, exprimé dans les vocables anglais: « The word capability has been used by Amartya Sen (...) to refer to being able to perform certain basic functionings, to what a person is capable of doing and being » (Chambers et Conway, 1992 :4).

« négatifs et de remonter la pente » (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :104). Les capacités sont donc constituées des potentialités, i.e. les « ressources matérielles ou immatérielles » dont les individus disposent, et des capacités qui leur permettent de « tirer profit de ces potentialités et de les mettre en œuvre » (Rousseau, 2007 :28). Les capacités réfèrent alors au « fait d'être capable de faire quelque chose (*doing*) » et les potentialités se rapportent au « fait d'avoir les moyens de le réaliser (*being*) » (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :104).

En termes pratiques, les capacités comprennent les caractéristiques personnelles et les opportunités sociales. Comme il est à s'y attendre, les caractéristiques personnelles se rapportent aux caractéristiques, aux facultés et aux traits de caractère propres à chacun (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :105). Les opportunités sociales, quant à elles, sont comprises comme : 1) « les dispositions prises par la société en faveur de l'éducation ou de la santé », par exemple les services qui favorisent « une participation plus effective aux activités économiques et politiques » (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :105) et 2) les occasions présentes (« être au bon endroit au bon moment ») (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :106). Ces opportunités sociales²⁴ dépendent ainsi de l'environnement dans lequel l'individu évolue, i.e. « l'ensemble des institutions formelles ou informelles qui déterminent des contraintes de fonctionnement » (Gondard-Delcroix, 2001 :8).

De leur côté, les potentialités réfèrent à la fois aux actifs tangibles, i.e. l'« ensemble des provisions et du capital dont disposent les individus », et aux actifs intangibles, soit l'« ensemble des droits et accès de l'unité observée, individu ou ménage » (Gondard-Delcroix, 2001 :8). Ces actifs, aussi qualifiés de dotations en capital, peuvent être associés au portefeuille d'actifs de l'approche en termes de niveau de vie soutenable (Moser, 2008; Rakodi, 1999; Moser, 1998; Scoones, 1998). Ils comprennent le capital humain, physique, social, financier et naturel, ces différentes formes étant définies dans le tableau suivant :

²⁴ Ou encore « socio-environnementales » (Rousseau, 2007 :28).

Forme de capital :	Définition :
Capital humain	Stock de ressources personnelles économiquement productives.
Capital physique	Ensemble des actifs productifs, des actifs ménagers et des stocks.
Capital social	Ressource sociale, issue d'interactions culturelles et/ou structurelles avec d'autres individus, capable de générer des externalités durables qui affectent la situation économique de ces individus.
Capital financier	Ensemble des ressources provenant de l'épargne et de l'emprunt.
Capital naturel	Ensemble des actifs naturels qui produisent un flux de services.

Tableau I. Formes de capital qui constituent la dotation en capital (Tableau élaboré à partir des définitions exposées par Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :104-105)

Les paragraphes suivants explicitent davantage ce à quoi ces formes de capital réfèrent en termes pratiques.

Le capital humain permet aux individus de travailler et dépend, entre autres, de la santé, de l'éducation et de la formation, des compétences et habiletés, mais aussi de l'alimentation et du logement (Moser, 2008; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Sebstad et Cohen, 2000; Rakodi, 1999; Moser, 1998; Scoones, 1998).

Le capital physique comprend les actifs tangibles qui assurent la subsistance et la survie des individus (Moser, 2008; Sebstad et Cohen, 2000; Rakodi, 1999; Moser, 1998). Cette forme de capital est ici subdivisée en trois catégories :

- 1) Les actifs productifs qui génèrent des revenus ou des ressources (i.e. qui permettent les activités productives et/ou génératrices de revenus, comme les outils par exemple);
- 2) Les actifs ménagers qui permettent les activités reproductives (appareils ménagers, vêtements, radio, etc.);
- 3) Les stocks qui servent de « réserve de valeur » ou d'« épargne de précaution » (Gondard-Delcroix, 2005 :104; aussi *hoarded assets*, Malpezzi et Sa-Aadu, 1996 :156; *stores of real value*, Swift, 2006/1989 :44), bref, qui constituent une épargne accumulée pouvant

être utilisée pour mitiger les conséquences des périodes de difficulté ²⁵ (Swift, 2006/1989; Gondard-Delcroix, 2005; Corbett, 1988).

Le capital social peut aussi être compris comme les normes, réseaux, structures et relations de réciprocité qui permettent aux individus et aux communautés de réaliser des objectifs (Moser, 2008; Woolcock et Narayan, 2006; Sebstad et Cohen, 2000; Rakodi, 1999; Moser, 1998). Il comprend, entre autres et d'intérêt pour cette recherche, la participation aux associations d'épargne ou de crédit, rotatives ou non, communément appelées tontines ou même parfois simplement associations ou réunions au Cameroun²⁶. Ces arrangements informels présentent des configurations variées avec des obligations et services qui vont de l'épargne, au crédit, à la planification des dépenses importantes prévisibles liées au cycle de vie (rentrée scolaire, mariage, funérailles, etc.) à l'assurance et à l'aide en cas de chocs (voir entre autres Moubé, 2015; Fouomene, 2013 et Kemayou et al., 2011 pour le Cameroun). De plus, elles contribuent à l'inclusion et la cohésion sociale.

Le capital financier comprend donc, entre autres, l'épargne et le crédit, mais aussi les transferts d'argent (*remittances*) et les revenus de pension ou de programmes sociaux (Moser, 2008; Sebstad et Cohen, 2000; Rakodi, 1999; Scoones, 1998).

Le capital naturel comprend essentiellement les ressources naturelles et les bénéfices qui en découlent, qu'il soit question de biens publics inaliénables comme l'air ou encore de l'utilisation des sols pour l'agriculture (Moser, 2008; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Rakodi, 1999; Scoones, 1998). En milieu urbain, les recherches suivant l'approche en termes de niveau soutenable lient l'activité d'agriculture urbaine à cette forme de capital (Rakodi, 1999).

²⁵ Ce type d'actifs physiques et son rôle dans les stratégies de subsistance des individus et des ménages sont abordés plus amplement à la section 2.1.2.

²⁶ Si les termes sont parfois employés de façon interchangeable, les associations et les réunions font techniquement référence aux regroupements de personnes, alors que les tontines au sens strict « constituent un système de cotisation où les membres bénéficient à tour de rôle de la mise » (Kemayou et al., 2011).

Pour synthétiser cette section, la figure récapitulative suivante expose les liens entre les principaux concepts exposés précédemment :

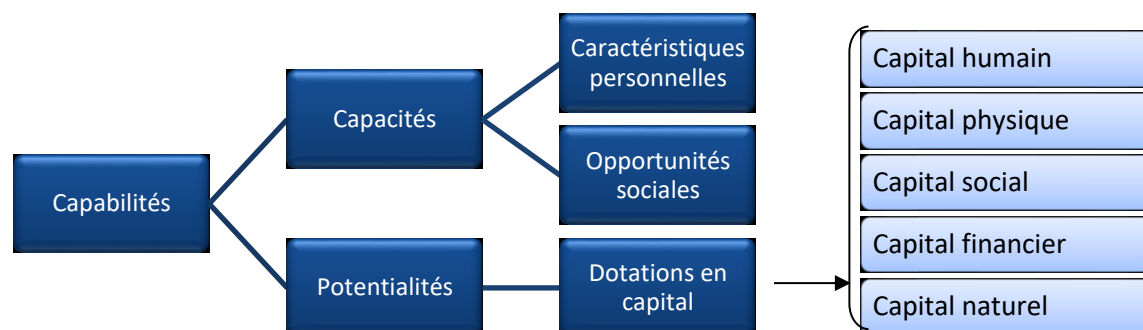


Figure 4. Capacités : Fondements et concepts clés

1.5 Pauvreté, vulnérabilité, risque et résilience

1.5.1 Liens entre pauvreté, vulnérabilité et moyens de subsistance

Comme mentionné dans la section précédente, alors que la pauvreté était traditionnellement limitée à une lecture strictement monétaire liée au niveau de revenus (qui en décrivait les symptômes plutôt que les causes), elle est maintenant comprise comme un phénomène multidimensionnel et un état de vulnérabilité, d'insécurité et d'exclusion (Ezeah, 2012; Sirven, 2007; Chambers, 2006/1989 et 1995; Dercon, 2006; Baharoglu et Kessides, 2001; Gondard-Delcroix, 2001; Moser, 1998; Moser et al., 1996a; Amis et Rakodi, 1994). Les indices basés sur le revenu sont ainsi perçus comme des mesures statiques de la pauvreté, alors que la vulnérabilité capturerait mieux son aspect multidimensionnel, dynamique et structurel (Sirven, 2007; Moser, 1998; Moser et al., 1996a). La pauvreté est ainsi comprise comme le résultat d'un processus d'exclusion socioéconomique (Gondard-Delcroix, 2001) qui a ses racines dans les facteurs économiques, sociaux, politiques et culturels (Moser et al., 1996a).

Sous le paradigme compréhensif ou interprétatif, dans lequel s'inscrit l'approche en termes de niveau de vie soutenable, « les approches qualitatives ne retiennent pas de définition absolue de la pauvreté » (Gondard-Delcroix, 2001 :2). Pour Sen (1981 dans Amis et Rakodi, 1994:628), la pauvreté est directement liée aux moyens de subsistance : « At the most theoretical poverty is

concerned with individuals' ability to subsist and to reproduce themselves; furthermore, it is determined by individuals' ability to command resources to achieve this ». Une autre définition possible des moyens de subsistance ou modes de vie (*livelihoods*) des individus, des ménages ou des communautés, et couramment utilisée est celle de Chambers et Conway (1992 :6) : « A livelihood comprises the capabilities, assets (stores, resources, claims and access) and activities required for a means of living » (Chambers et Conway, 1992 :6). En bref, en référant aux concepts de l'approche par les capacités de Sen, les moyens de subsistance sont composés des capacités (potentialités/actifs et capacités) et des activités qui assurent un mode de vie. Les moyens de subsistance d'un individu sont imposés ou hérités (résultat du statut à la naissance, du sexe ou du genre, ainsi que de la socialisation), improvisés (lors de situations de détresse ou de désespoir) ou choisis (Chambers et Conway, 1992 :6).

La vie étant parsemée de chocs, de crises et de périodes de tension, souvent de manière omniprésente dans le cas des pauvres (Ombati et Ombati, 2016; Berner et al., 2008; Wood, 2003), le fait d'assurer ses moyens d'existence implique de pouvoir faire face à ces épreuves et de se remettre de leurs conséquences (Moser, 2008; Carney, 2002), comme en fait clairement état la citation suivante de Chambers et Conway (1992 :6) :

« a livelihood is sustainable which can cope with and recover from stress and shocks, maintain or enhance its capabilities and assets, and provide sustainable livelihood opportunities for the next generation; and which contributes benefits to other livelihoods at the local and global levels and in the short and long term ».

Mises en commun, ces dimensions peuvent être synthétisées sous l'idée de *sustainable livelihood(s)* ou moyens de subsistance durables, tels que définis par Gondard-Delcroix (2001 :8) à partir de Chambers et Conway (1992) : « l'ensemble des capacités, du capital et des activités que les individus mobilisent afin d'assurer leur subsistance et de faire face au risque ». La dernière portion de la définition fait directement référence à la vulnérabilité.

L'approche en termes de niveau de vie « soutenable » s'intéresse non seulement à la pauvreté, mais à la durabilité (*sustainability*) des moyens de subsistance. Les chocs et les tensions ayant des conséquences directes et indirectes sur les capacités des individus, des ménages et des collectivités à maintenir ou à développer leurs moyens de subsistance, l'intérêt central pour la

vulnérabilité apparaît comme une conséquence logique. Pour étudier cet aspect dynamique, il faut donc maintenant ajouter les notions de vulnérabilité, de sa principale composante, le risque, et de son pendant, la résilience à notre cadre conceptuel (Sirven, 2007; Rousseau, 2007).

1.5.2 Définitions des concepts de vulnérabilité et de résilience

Comme nous avons commencé à l'exposer précédemment, la vulnérabilité n'est pas la même chose que la pauvreté : alors que la dernière marque une privation ou un manque, la première fait référence au sentiment d'impuissance, d'insécurité et d'exposition aux risques, aux chocs et aux tensions (Chambers, 2006/1989 :33). La définition de Chambers (2006/1989), l'une des plus connues et des plus utilisées, est ainsi traduite dans l'article de Dercon (2006 :80) : « la vulnérabilité désigne l'exposition aux imprévus et au stress, (...) situation contre laquelle on ne peut se protéger, signifiant un manque de moyens pour y faire face sans pertes considérables ». La vulnérabilité comprend donc une dimension externe, soit les risques, les chocs et les tensions auxquels les individus et les ménages sont confrontés, puis une dimension interne, soit l'impuissance traduite par le manque de moyens pour passer au travers des difficultés dans subir de pertes importantes (Chambers, 2006/1989 et 1995; Ellis, 2000; Sebstad et Cohen, 2000).

Ainsi, « la vulnérabilité rend compte des pressions extérieures auxquelles les personnes sont soumises » (Rousseau, 2007 :25). C'est donc la difficulté de faire face aux effets négatifs du changement qui est en cause (Rousseau, 2003; Ellis, 2000; Moser, 1998). Ces changements dans l'environnement peuvent être de nature économique, sociale, politique ou écologique (Sirven, 2007; Moser, 1998) et peuvent prendre la forme de chocs soudains, de tendances à long terme ou encore de cycles saisonniers (Moser, 1998). Les risques comme tels sont associés aux facteurs structurels, aux crises et aux chocs, de même qu'aux événements liés au cycle de vie (Sebstad et Cohen, 2000). Il donc possible de conclure qu'« un ménage, un individu ou une communauté est vulnérable s'il n'a pas la capacité de réaliser les ajustements nécessaires pour protéger son bien-être lorsqu'il est exposé à des événements externes défavorables » (Rousseau, 2003 :2).

L'idée de capacité à faire face aux changements négatifs conduit au constat que :

« Pour analyser la vulnérabilité, il faut non seulement identifier les risques encourus par les ménages, mais aussi l'ensemble des capacités possédées par les ménages qui permet de tirer profit des possibilités qui s'offrent de résister aux chocs négatifs et de remonter la pente » (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :111).

Comme énoncé à la section 1.2 au niveau des prémisses de l'approche, les individus, les ménages et les communautés ne sont en effet pas des victimes passives : non seulement réagissent-ils aux changements dans leur environnement, ce qui réfère à la notion de résilience, mais ils sont également proactifs dans la mise en place de stratégies qui feront l'objet de la section suivante (1.5). Commençons par aborder la capacité de réaction que l'on peut lier au concept de résilience (Rousseau, 2007).

Même si toute personne est en quelque sorte vulnérable (Rousseau, 2007; Handmer, 2003), la capacité de chacun pour faire face à la vulnérabilité n'est pas la même, de là l'idée de résilience (Handmer, 2003). La résilience est intimement liée aux actifs, alors qu'il est généralement entendu que plus un individu ou un ménage dispose d'actifs, plus sa capacité de réaction est grande (Moser, 2008; Moser et Felton, 2007; Sirven, 2007; Sebstad et Cohen, 2000; Moser, 1998). Toutefois, la résilience dépend non seulement des actifs et des ressources à la disposition des pauvres, mais de leur capacité à les mobiliser pour faire face aux chocs et aux crises (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Ballet et al., 2004; Moser, 1998). Il est donc question de résilience lorsque les individus sont capables de « compenser totalement les dommages qu'occasionnerait la réalisation d'un aléa » Sirven (2007 :18) ou encore de passer avec succès au travers des chocs et de surmonter les effets négatifs du risque (Ombati et Ombati, 2016), alors qu'il est question de vulnérabilité lorsqu'un « individu n'a pas les capacités nécessaires pour faire face aux risques et "remonter la pente" » (Rousseau, 2007 :29).

Sirven (2007 :17) se base sur Villagrán de León (2006) pour exposer les deux caractéristiques suivantes de la vulnérabilité : 1) « une prédisposition des populations à être affectées par un événement préjudiciable externe » et 2) « une incapacité de leur part à faire face aux désastres qui pourraient survenir ». La première peut être liée à la dimension définie par Chambers (2006/1989) et la seconde, à la dimension interne. Cela donne la fonction suivante où la capacité de réaction correspond aux « ressources que les populations peuvent mobiliser et les stratégies

qu'elles mettent en œuvre pour limiter les dommages que causerait un aléa spécifique » (Sirven, 2007 :18) : *Vulnérabilité = Capacité de réaction/Exposition*.

Une autre façon de concevoir la fonction de vulnérabilité est la suivante : *Vulnérabilité = Risque/Capabilités* (Rousseau, 2007; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Rousseau, 2003). Dans cette fonction, « plus un individu est soumis à un degré de risque important, plus il est vulnérable; inversement, plus un individu a un niveau élevé de capacités, moins il est vulnérable » (Gondard-Delcroix, 2005 :111). Nous reviendrons de manière plus approfondie sur la notion spécifique de risque à la section suivante (1.5.3), mais nous retenons pour l'instant cette fonction en raison de sa lecture plus intuitive, en ce sens qu'un coefficient élevé témoignera d'une vulnérabilité plus grande (Gondard-Delcroix, 2005 :111) :

« Un individu ou un ménage aura un coefficient de vulnérabilité plus faible si, face aux mêmes risques, son stock de capacités lui permet de résister ou de remonter la pente. Par contre, son coefficient de vulnérabilité sera élevé si son stock de capacités est trop faible pour lui permettre de réaliser les ajustements nécessaires qui protégeraient son bien-être. »

En somme, il est possible d'associer les capacités à la résilience ou à la capacité de réaction, qui dépend des capacités (caractéristiques personnelles et opportunités sociales) et des potentialités (dotations en capital) pour référer aux concepts du cadre exposés à la section 1.3. De façon générale, un revenu plus élevé devrait permettre une accumulation de capital et engendrer un niveau de vulnérabilité plus faible, alors que la pauvreté de revenus devrait réduire les possibilités de constituer un capital des individus, entraînant un niveau de vulnérabilité plus fort ²⁷ (Gondard-Delcroix, 2005 :111). En effet, il est possible de paraphraser Corbett (1988 :1102) et dire que les mêmes facteurs qui causent de l'insécurité à long terme auprès de

²⁷ Si cette relation peut s'avérer souvent représentative *ceteris paribus*, certains mécanismes, comme les associations de réciprocité comprises dans le capital social, peuvent venir modifier la donne en assurant une protection sociale qui peut s'avérer de première importance pour faire face aux chocs, surtout pour les gens évoluant dans le secteur informel ou lorsqu'il y a simplement absence d'instances publiques pour soutenir les gens dans ces situations, venant ainsi mitiger les effets négatifs des périodes de difficulté et réduire tout autant le niveau de vulnérabilité. Nous y reviendrons davantage dans la thèse à partir de notre échantillon et de nos résultats.

certains groupes, par exemple la pauvreté et des actifs limités, peuvent prédisposer les mêmes ménages à faire face à une vulnérabilité accrue en période de crise²⁸.

La capacité de survivre ou de passer au travers des crises (*coping (in)capacity*) est également intimement liée à la nature et à l'intensité de la vulnérabilité, cette dernière atteignant son paroxysme lorsque la vulnérabilité conjoncturelle et structurelle coïncident (Davies, 1993 :62-63). Davies (1993 :62) se base ainsi sur Bayliss-Smith (1991) pour exposer une autre dimension de la vulnérabilité, soit la sensibilité qui fait référence à l'intensité à laquelle le choc est vécu. Il est alors compris que les systèmes qui affichent une forte résilience ont la capacité de revenir à leur niveau initial après les crises, alors que les systèmes hautement sensibles ne comptent aucune protection face aux chocs. En somme, plus la sensibilité est élevée, plus il sera difficile pour le système de rebondir (Davies, 1993 :62).

Afin de mettre en relation vulnérabilité, pauvreté et résilience dans le cadre de notre recherche, nous aurons recours aux lignes suivantes de Rousseau (2007 :29), qui forment une synthèse claire et fluide des liens entre les concepts :

« Au sens premier, la résilience est un terme de physique des métaux qui exprime l'élasticité des matériaux : elle mesure la capacité d'un matériau à retrouver son aspect initial après avoir absorbé un effort plus ou moins important. Dans l'analyse dynamique des conditions de vie, la résilience est l'opposé de la vulnérabilité puisqu'elle réduit la probabilité de voir sa situation se dégrader à la suite d'un choc. Plus un individu est résilient, plus sa capacité de résistance à la suite d'un choc exogène est grande et moins il est vulnérable. Outre le fait de résister face à un choc, la résilience socioéconomique se traduit par une amélioration durable de sa situation, par exemple une sortie durable de la pauvreté.

Dans le champ de la pauvreté, la résilience d'un individu est la résultante du processus propre à chacun par lequel sont déterminées ses possibilités d'action. Les fonctionnements réalisables par l'individu définissent sa capacité d'adaptation, de réaction, de prévision, de protection de son niveau de bien-être. La résilience se présente donc comme une capacité, mais une capacité particulière en ce qu'elle résulte d'une combinaison de toutes les autres. »

²⁸ Dans notre cas, le contexte de vulnérabilité est associé à la pauvreté urbaine, au manque d'emplois et au travail autonome ou informel plutôt qu'aux famines ou aux situations de crise alimentaire, comme dans le cas de Corbett (1988).

Pour Dercon, (2006 :100), la pauvreté est comprise comme l'« ampleur des faibles niveaux de bien-être (observés sans incertitude) », alors que la vulnérabilité réfère à l'« ampleur de la menace de la pauvreté (mesurée *ex ante*, avant que le voile de l'incertitude ne soit levé) ». Cette idée va de pair avec Sirven (2007 :21), pour qui « l'idée de se focaliser sur la vulnérabilité à la pauvreté permet de trouver un fil conducteur qui garantit une certaine cohérence interne à l'approche et permet aussi d'orienter l'issue du débat vers les préoccupations de politique économique ». Cet angle comporte des implications pratiques dans le contexte de notre recherche. Dans l'approche en termes de niveau de vie soutenable, c'est en effet l'impact de la vulnérabilité sur les modes de vie ou moyens de subsistance qui se trouve au cœur de la démarche, que l'on peut qualifier de « vulnérabilité socioéconomique » (Rousseau, 2007), de « vulnérabilité à la pauvreté » (Sirven, 2007) ou encore de « vulnérabilité des moyens de subsistance » (*livelihoods vulnerability*; Chambers et Conway, 1992). Les chocs, comme les désastres naturels par exemple, sont alors étudiés non pas en termes de vulnérabilité physique, mais en fonction de leurs conséquences sur les modes de vie et moyens de subsistance des individus, des ménages et des communautés²⁹. C'est donc dans cette perspective que la notion de vulnérabilité est employée dans le cadre de la thèse.

1.5.3 Risque : définition et implications

Dans la sous-section précédente, la vulnérabilité a été liée au risque. Comme exposé en tant que prémisse du cadre à la section 1.3, les individus ne sont pas des victimes passives face à la vulnérabilité. Elles agissent et réagissent en fonction et en prévision des chocs potentiels et des périodes de difficultés. Parmi l'ensemble des comportements et stratégies qui gouvernent les moyens de subsistance des individus, des ménages et des communautés, un sous-ensemble concerne directement la gestion du risque. Cette sous-section aborde donc la notion de risque comme telle, alors qu'elle sera ensuite mise en relation avec la notion de stratégie au chapitre 2, qui inclura les implications pour l'analyse et la compréhension des comportements des individus et des ménages, ainsi que les outils centraux retenus pour notre recherche.

²⁹ Nous reviendrons brièvement sur le lien entre vulnérabilité socioéconomique et vulnérabilité physique à la section 3.2.

Le risque est au cœur de la notion de vulnérabilité. Chambers (2006/1989) définissait cette dernière comme une exposition au risque, aux chocs et aux tensions³⁰. Dans le contexte de notre recherche et donc de la vulnérabilité socioéconomique, le risque est compris comme une situation ou un événement probable aux conséquences négatives ou indésirables : « Le risque est un danger, un inconvénient plus ou moins probable auquel un individu est exposé » (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :106) ou encore « Le risque se définit comme la probabilité de réalisation d'un événement dont les conséquences (en général néfastes) sont connues » (Sirven, 2007 :16). La vulnérabilité est ainsi comprise comme la conséquence du risque (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :106). Trois caractéristiques du risque sont particulièrement importantes et déterminantes pour en saisir la nature et en appréhender les conséquences, soit :

- la fréquence, i.e. une occurrence élevée ou faible;
- l'intensité, i.e. impact fort ou faible sur le bien-être et/ou les moyens de subsistance;
- la possible auto-corrélation entre différents risques, i.e. lorsque des risques auto-corrélés s'alimentent les uns les autres et engendrent ainsi un cercle vicieux³¹ (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Rousseau, 2003).

Dans une approche plus géophysique, Handmer (2003) reproduit le « triangle du risque » où :

- *Hazard* = le danger (aléa) ou choc comme tel;
- *Exposure* = le niveau ou degré d'exposition au choc;
- *Vulnerability* = la faiblesse des moyens pour y faire face.

³⁰ « Vulnerability (...) means (...) defencelessness, insecurity, and exposure to risk, shocks and stress. » (Chambers, 2006/1989 :33)

³¹ Par exemple, le cas de la malnutrition qui suit une catastrophe naturelle impliquant une perte de récoltes ou une atteinte aux moyens de subsistance, augmentant alors le risque de maladie (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Rousseau, 2003).



Figure 5. « Triangle du risque » (Source : Handmer, 2003 :56)

S'il est complexe et parfois difficile de quantifier, d'évaluer ou même de reconnaître les dangers de nature socioéconomique, par exemple, en comparaison aux dangers physiques et souvent plus facilement identifiables et observables (Handmer, 2003), il demeure possible d'étudier la façon dont les individus, les ménages et les communautés y font face en situation *ex ante* ou *ex post*. À l'intérieur de notre cadre, cela signifie s'intéresser aux capacités et à la façon dont les gens les mettent en œuvre, i.e. leurs stratégies. Dercon (2006 :82) distingue aussi le risque, « l'inconnu connu », et l'incertitude, « l'inconnu inconnu », pour rappeler que les individus ne peuvent développer des stratégies spécifiques que pour faire face au risque comme tel, i.e. de planifier en fonction d'événements probables et connus.

Les individus élaborent ainsi des stratégies visant à 1) se prémunir contre le risque et 2) améliorer leurs conditions de vie (Rousseau, 2007; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Schütte, 2005; Loughhead et Rakodi, 2002). Cette prémisse soulève une dimension capitale. Traditionnellement, les stratégies de réduction de la pauvreté ont été concentrées essentiellement autour de l'amélioration des conditions de vie sans nécessairement tenir compte de l'importance fondamentale (et potentiellement hautement stratégique) et des implications pratiques et opérationnelles de se prémunir contre le risque et de réduire la vulnérabilité. En effet, même si le risque n'affecte pas tous les individus de la même façon, « les ménages essaient de modifier l'impact du risque en utilisant diverses stratégies » (Dercon, 2006 :82).

Dans la figure suivante, s'il apparaît clairement que les chocs ont un impact indéniable et souvent majeur sur les moyens de subsistance des individus et des ménages, les stratégies déployées pour y faire face, mais également pour s'y préparer, auront potentiellement un impact

non seulement sur la vulnérabilité des individus ou des ménages, mais aussi sur la pauvreté comme telle :

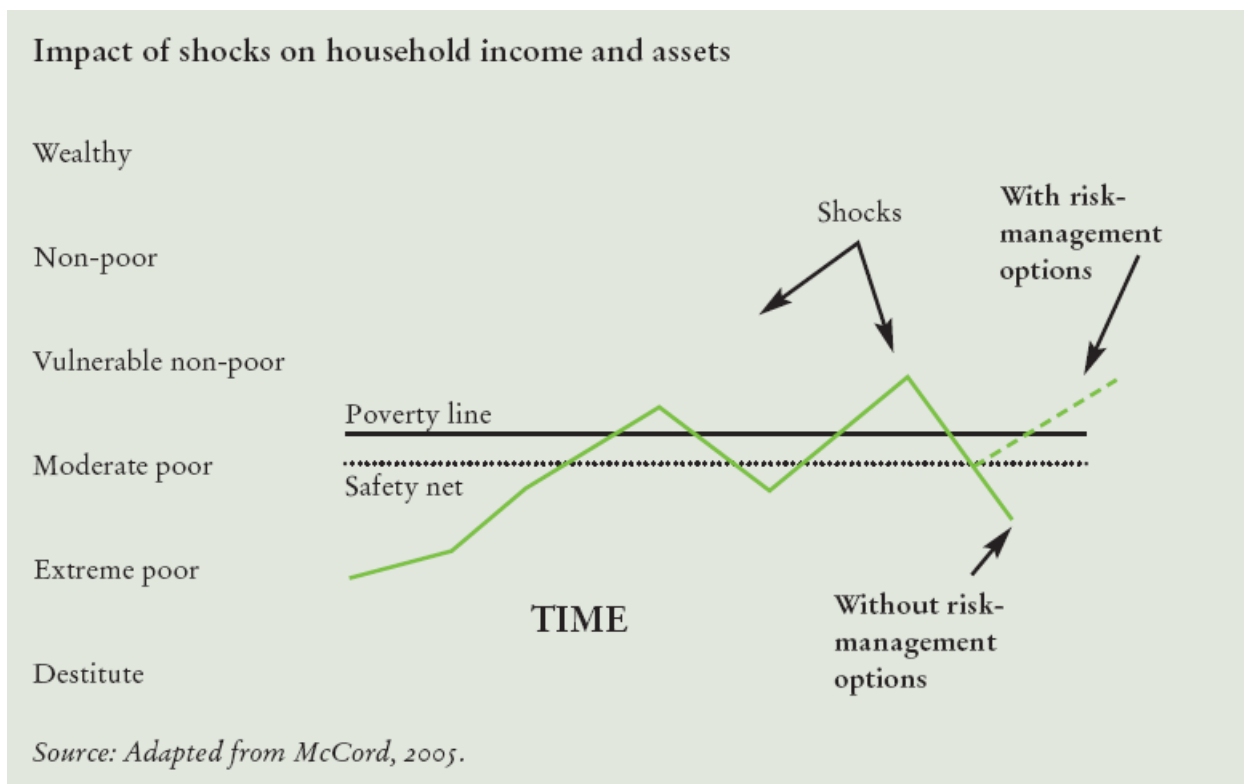


Figure 6. Impact des chocs sur le revenu et les actifs du ménage
(Source : Cohen et Sebstad, 2006 :26)

Nous souhaitons faire ressortir ici trois choses. Premièrement, les trajectoires ne sont pas que linéaires et impliquent souvent des entrées et des sorties de la pauvreté, les périodes de déclin étant généralement associées à des chocs. En effet, « Les individus les plus proches de la ligne de pauvreté – quoiqu’au-dessus - sont plus susceptibles de faire l’expérience de la pauvreté en cas de choc externe » (Sirven, 2007 :20-21). Ce constat rejoint celui exposé par Hans Rosling, entre autres dans une présentation à partir de ses recherches lors d’une conférence en janvier 2011³². *Grosso modo*, Rosling explique que sous le seuil de pauvreté, la pauvreté engendre la

³² Hans Rosling (21 janvier 2011), Professeur de santé publique au Karolinska Institut (Suède). Présentation intitulée « The Future Is Asia ». Présentée à Dhaka dans le cadre de la conférence « Imaging Another Future For Asia » organisée par la Asian University for Women à Dhaka, au Bangladesh.

maladie, alors pour les couches juste au-dessus, la maladie engendre la pauvreté. Les personnes affichant un niveau de revenu supérieur au seuil de pauvreté, mais encore faible, vivent ainsi dans une situation de vulnérabilité forte, comme le soutient également Moser (1998).

Pour employer un concept exposé à la section 1.5.2, il est possible de qualifier cette situation de système hautement sensible, i.e. disposant de protection insuffisante pour faire face au risque et aux chocs. La vulnérabilité des individus et des ménages peut ainsi les amener à connaître des épisodes de pauvreté transitoire où leur niveau de consommation et d'alimentation se voit affecté, de même que leur capacité à subvenir à leurs besoins (Dercon, 2006). Des ménages peuvent alors traverser des périodes de pauvreté pour ensuite récupérer puis se retrouver à nouveau dans une situation de pauvreté lorsque de nouveaux chocs se produisent (Cohen et Sebstad, 2006; Davies, 1993; Corbett, 1988). C'est qui amène Dercon (2006 :89) à affirmer que : « opposer le concept de pauvreté transitoire à celui de pauvreté chronique est trompeur : la pauvreté liée au risque est plutôt sous-estimée par le concept de pauvreté transitoire, et le véritable coût du risque, en termes de pauvreté, est considérablement plus élevé » (Dercon, 2006 :89). Cette couche de la population est donc fortement vulnérable et doit également être prise en compte lors de l'élaboration et la mise en place de stratégies et de politiques publiques visant à réduire la pauvreté et la vulnérabilité (Moser, 2008; Dercon, 2006; Wood, 2003).

Deuxièmement, il est possible d'observer que lors d'une période de difficultés, les stratégies de gestion du risque peuvent permettre de limiter les pertes et le déclin et assurer la possibilité de remonter la pente et de se rétablir. Troisièmement, les individus et les ménages vont ainsi tâcher de se prémunir contre le risque au moyen de stratégies *ex ante* et vont réagir aux chocs en ayant recours à des stratégies *ex post*. Ces stratégies auront un impact non seulement sur le niveau de vulnérabilité, soit l'objectif poursuivi par ces stratégies, mais potentiellement également sur la pauvreté comme telle, ce qui est moins intuitif et qui a été mis en évidence de façon clairsemée dans la littérature scientifique. En effet, le risque impliquerait des coûts importants non seulement à court terme ou lors des chocs, mais également à long terme essentiellement en raison des stratégies déployées pour y faire face (Dercon et Christiansen, 2011; Barrientos et Hulme, 2008; Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad; 2006; Dercon, 2006 et 2004). C'est un élément important qui se retrouve au cœur de notre recherche et qui implique

non seulement l'intérêt de la vulnérabilité comme symptôme ou comme conséquence de la pauvreté, mais aussi comme cause potentielle (Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Dercon, 2006 et 2004). Nous y reviendrons plus amplement à la section 2.2 à propos du lien entre la vulnérabilité, la pauvreté et les stratégies des individus et des ménages, alors qu'il est maintenant venu le temps d'aborder plus en profondeur la notion de stratégie.

Le présent chapitre a exposé et défini des notions et des concepts qui vont nous permettre de développer les outils nécessaires pour analyser les stratégies et les comportements des individus et des ménages dans le cadre et le contexte de notre recherche. Le second chapitre approfondit ainsi la compréhension des stratégies mises en place par les individus et les ménages au moyen des résultats et constats observés dans la littérature, ce qui alimentera notre analyse et nos questions de recherche.

Chapitre 2 – Revue de la littérature

Alors que les lignes directrices qui viendront encadrer nos questions de recherche se dessinent de plus en plus clairement, il est maintenant impératif d'explorer les constats comme tels dans la littérature à propos des stratégies et des comportements des individus et des ménages observés dans les pays du Sud global de même qu'en Afrique et au Cameroun afin de nous guider dans notre analyse, mais aussi pour spécifier davantage nos questions de recherche. Ce chapitre est divisé en quatre sections. La première présente la distinction conceptuelle entre stratégies d'adaptation et stratégies de survie à l'intérieur du processus pour faire face à la vulnérabilité, ainsi que les outils pour nous guider dans leur analyse dans le cadre de notre recherche. La deuxième section porte sur le lien entre la vulnérabilité, la pauvreté et les stratégies d'adaptation et de survie. La troisième section fait ressortir les caractéristiques urbaines qui affectent les stratégies des ménages ainsi que les comportements observés au niveau de la gestion et l'utilisation particulières des actifs pour faire face à la vulnérabilité. Finalement, la quatrième et dernière section concerne spécifiquement les microentreprises et les entreprises à domicile dans les PED. Ici, le champ est vaste, mais dans le cadre de notre recherche, nous nous concentrons sur les aspects directement liés aux stratégies et aux motivations des individus et des ménages.

2.1 Stratégies et moyens de subsistance

L'analyse des stratégies et des motivations des ménages se trouvent au cœur de la présente recherche. Cette section constitue donc un bloc crucial de la revue de la littérature afin de dégager les outils analytiques nécessaires à l'étude de notre propre échantillon. Afin d'alléger la lecture, nous avons divisé le texte en sous-sections, mais ces dernières ne sont pas étanches et doivent être prises comme faisant partie d'un tout. La première sous-section cerne les lignes principales pour distinguer les stratégies d'adaptation des stratégies de survie au sein des stratégies de subsistance. La deuxième sous-section présente des outils pour comprendre ce qui pousse les ménages à avoir recours à certaines réponses ou stratégies plutôt que d'autres pour faire face à la vulnérabilité. Elle est conclue par un tableau récapitulatif des différents critères retenus pour différencier les stratégies d'adaptation des stratégies de survie et les motivations qui les sous-tendent. La troisième et dernière section met en lien les stratégies de subsistance, l'investissement productif et la croissance.

2.1.1 Distinction entre stratégies d'adaptation et de survie

Dans le cadre de notre recherche, il est entendu que les individus sont des agents rationnels qui optimisent leurs stratégies, leurs activités et l'utilisation des ressources disponibles en fonction des contraintes (voir entre autres : Ballet et al., 2004, Moser, 1998; Davies, 1993; Corbett, 1988 ou encore Kuepie, 2004, pour l'Afrique et plus spécifiquement le Sénégal et le Mali). Définie à partir des notions abordées jusqu'à présent dans le cadre conceptuel, une stratégie est « une action sur les potentialités (dotations en capital) de l'individu » (Gondard-Delcroix, 2005 :113). De façon générale, ce type d'action comprend : « l'investissement dans une forme de capital; la protection de son capital par un système d'assurance; la vente d'une partie de son capital; l'échange entre différentes formes de capital; (...) la migration » (Gondard-Delcroix, 2005 :113).

Une autre prémisse de base de notre recherche est que la pauvreté urbaine engendre un contexte de vulnérabilité accrue où chocs, crises et tensions constituent une trame de fond permanente (Ombati et Ombati, 2016; Ebert et al., 2009; Berner et al., 2008; Dercon, 2006; Wood, 2003)³³. En conséquence, les individus et les ménages développent des stratégies de gestion des actifs pour mitiger les effets négatifs des chocs et des tensions *ex ante* et *ex post* sur leurs moyens de subsistance et leur bien-être (Cohen et al., 2005; Valdivia et al., 1996), stratégies que Chambers et Conway (1992) associent à un sous-ensemble spécifique des stratégies de subsistance à l'intérieur du cadre des capacités. Ces stratégies cherchent à réduire le risque et à augmenter la résilience. Il arrive toutefois que ces stratégies ne soient pas suffisantes pour amortir les périodes de difficulté et dans ce cas les individus et les ménages adoptent un comportement exceptionnel pour passer au travers des crises. C'est *grosso modo*, ce qui amène des chercheurs comme Davies (1993 :61) à proposer une distinction fondamentale entre les stratégies dites de *adapting* et de *coping*, soit entre les stratégies usuelles et récurrentes de celles opérées en cas de situations particulières et exceptionnelles, les premières étant aussi qualifiées de proactives et

³³ Dercon (2006 :83) : « les pauvres passent la majeure partie de leur vie à essayer de faire face et de survivre à l'infortune récurrente – telle que la maladie, la perte d'emploi, et les mauvaises récoltes » ou encore Berner et al. (2008:3) : « The life of the poor can be best described as a series of crises (...) ».

les secondes de réactives par Chambers et Conway (1992 :10), une distinction qui fera école dans la recherche et la littérature (entre autres : Farrington et al., 2002; Ellis, 2000).

La distinction que Davies (1993 :60) apporte se veut une réponse à la confusion qu'elle décrit au niveau de l'analyse des stratégies, i.e la nuance entre les stratégies planifiées à l'avance en prévision des périodes de difficulté ou des chocs usuels et celles développées *ad hoc* pour faire face dans l'urgence et qui implique des conséquences fondamentales et irréversibles sur les moyens de subsistance :

« The central confusion is between coping strategies as fall-back mechanisms during periods when habitual food entitlements are disrupted; and coping strategies as outcomes of fundamental and irreversible changes in local livelihood systems. (...) Coping is thus defined as a short-term response to an immediate and uninhabited decline in access to food. Adapting, in contrast, means a permanent change in the mix of ways in which food is acquired, irrespective of the year in question. ».

Les motivations et l'aspect permanent ou exceptionnel (réurrence et portée court terme/long terme) d'une stratégie servent donc de critères discriminants entre les stratégies de survie (*coping*) et les stratégies d'adaptation (*adapting*). Ceci engendre des questions telles que : « est-ce que ce type de migration est normal et usuel ou encore anormal et exceptionnel? » (Davies, 1993 :64).

Cette définition rejoint la distinction entre stratégies « adaptatives » et stratégies « régressives » de Chambers et Conway (1992) exposées en français par Gondard-Delcroix et Rousseau (2005 :113) :

« Les stratégies adaptatives ont pour effet de réduire la vulnérabilité en accumulant du capital ou en protégeant le capital préexistant. Les stratégies régressives sont des stratégies de survie pure. Elles se caractérisent par un comportement « a minima » qui permet de tenir en attendant la fin de la mauvaise période mais impliquent une hausse de la vulnérabilité des ménages. ».

Les deux distinctions réfèrent en fait aux deux mêmes groupes de stratégies, alors que les deux requièrent la compréhension des motivations qui sous-tendent l'action. Toutefois, la seconde distinction nous fournit deux éléments additionnels pour éclairer l'analyse des deux types de stratégies, soit le fait que les stratégies adaptatives impliquent une hausse de la résilience, alors que les stratégies régressives donnent généralement lieu à une hausse de la vulnérabilité. Ces

indicateurs supplémentaires ne viennent pas se substituer aux motivations, mais plutôt offrir d'autres outils analytiques pour effectuer la tâche difficile de distinguer entre les stratégies. La sous-section suivante viendra d'ailleurs développer davantage d'outils du genre qui seront mis en commun sous forme de tableau de synthèse.

En effet, il apparaît difficile de distinguer les comportements « normaux » ou usuels et exceptionnels *a priori*, i.e. sans avoir recours à une approche qualitative pour connaître les motivations des individus et des ménages (Corbett, 1988 :1101). Comme le dit Davies (1993 :68) : « Conceptually, the problem is where to draw the line between behaviour that is principally driven by food stress (coping); and that which is motivated by the need to fundamentally alter the mix of activities required for subsistence (adapting) ». En effet, il n'y a pas de coupure claire, mais plutôt une zone grise entre « les stratégies qui s'avèrent des réponses à des changements inhabituels et les stratégies qui consistent en des réactions plus permanentes à des conditions fondamentalement modifiées » (Davies, 1993 :67). Il est donc impératif de connaître le contexte et les motivations derrière la décision afin d'être à même de distinguer deux comportements à prime abord identiques, ce qui exige effectivement une approche plus qualitative et approfondie.

L'exemple que Davies donne est celui de la différence entre une personne qui choisit de réduire sa consommation pour préserver des actifs et celle qui le fait parce qu'elle n'a plus le choix, ayant déjà liquidé tous les actifs disponibles (Davies, 1993 :67). Cet exemple permet de conclure que la « distinction entre stratégie régressive et stratégie adaptative ne dépend pas de la nature de la stratégie » (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :113), affirmation soutenue aussi par Corbett (1988) et Davies (1993), cette dernière employant le terme « source » plutôt que le terme « nature ». La distinction repose plutôt bel et bien sur les motivations et la portée court terme ou long terme (Davies, 1993) et la stratégie sera qualifiée d'adaptative si elle engendre une augmentation de la résilience ou encore de régressive si elle concerne la survie immédiate et accroît la vulnérabilité (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005).

Plusieurs réponses peuvent ainsi faire partie d'une même stratégie. Si Corbett (1988 :1100) a été l'une des premières à préférer le terme « stratégies » à celui de « mécanismes » de survie et

d'adaptation pour souligner l'aspect planifié qui a été observé dans les comportements des ménages, elle ajoute aussi une distinction supplémentaire entre les stratégies et les réponses, ces dernières faisant référence à chaque action distincte à l'intérieur d'une même stratégie. Le tableau subséquent présente plus amples exemples de réponses en relation aux deux stratégies générales d'adaptation et de survie :

Source (nature) de la stratégie :	Exemple de stratégie :	<i>Adapting</i> (adaptation) :	<i>Coping</i> (survie) :
Production	Travail artisanal	Répété à chaque année	De façon inhabituelle ou exceptionnelle
Propriété collective	Cueillette de denrées sauvages	Répétée à chaque année	De façon inhabituelle ou exceptionnelle
Réciprocité	Recours aux mécanismes de crédit (tontines)	Pour investir dans la production	Pour acheter de la nourriture
Actifs (stocks)	Vente d'animaux	Ventes habituelles	Ventes de « détresse »
Main-d'œuvre	Réorganisation de la main-d'œuvre au sein du ménage	Pour préserver des moyens de subsistance	Pour survivre
Échange	Vente de détail	Pour préserver des moyens de subsistance	Pour survivre
Migration	Travail pour un système de subsistance voisin	Migration habituelle	Migration inhabituelle ou exceptionnelle
Consommation	Réduction de la consommation	Pour préserver des moyens de subsistance	Parce qu'il n'y a plus d'autres choix

Tableau II. Critères pour distinguer les stratégies en fonction des motivations selon les sources de stratégie (Tableau adapté de Davies, 1993 :71)

2.1.2 Comportements observés et outils pour les comprendre

Le séquençage, ou l'ordre dans lequel les actions et réponses sont mises en place et effectuées, constitue l'un des outils additionnels pour mieux distinguer les deux types de stratégie et analyser le comportement et les décisions des individus et des ménages. En effet, l'observation des comportements de ces derniers permettent de dégager certaines lignes directrices qui guident

le choix des actions et réponses avant et durant les périodes de crises et de tensions (Corbett, 1988). Les stratégies et comportements des ménages suivent ainsi un ordre observable et distinctif (Davies, 1993) fréquemment divisé en trois phases (Cohen et al., 2000; Dunn et al., 1996) et que Corbett (1988 :1107) résume dans le tableau suivant qui sert de modèle pour analyser le comportement économique des ménages avant et durant les périodes de crise, ici comprise comme les périodes de famine :

Stages :	Behavior :
Stage One : Insurance mechanisms	<ul style="list-style-type: none"> • Changes in cropping and planting practices • Sale of small stock • Reduction of current consumption levels³⁴ • Collection of wild foods • Use of interhousehold transfers and loans³⁵ • Increased petty commodity production • Migration in search of employment • Sale of possessions (e.g. jewelry)
Stage Two : Disposal of productive assets	<ul style="list-style-type: none"> • Sale of livestock (e.g., oxen) • Sale of agricultural tools • Sale or mortgaging of land • Credit from merchants and moneylenders • Reduction of current consumption levels
Stage Three : Destitution	<ul style="list-style-type: none"> • Distress migration

Tableau III. Modèle pour analyser le comportement économique des ménages avant et durant les périodes de crise (Tableau adapté de Corbett, 1988 :1107)

La phase I peut être associée aux stratégies d'adaptation. Elle comprend les réponses qui peuvent être comprises comme des mécanismes d'assurance ou de protection afin de faire face à des

³⁴ Réduire ou rationner la consommation de nourriture : Comportement/réponse observé(e) dans les phases I et II et non seulement au niveau de l'indigence. La hausse des niveaux de malnutrition peut donc être comprise comme un coût associé à la protection d'actifs productifs qui servent à générer des revenus plutôt que comme l'échec des stratégies des ménages pour faire face aux crises et aux tensions (Corbett, 1988).

³⁵ Au niveau de la communauté, si plusieurs ménages font face au même risque au même moment, la pression accrue sur les mécanismes de soutien entre les ménages peut entraîner leur effondrement. C'est pourquoi le recours à ces mécanismes est généralement associé aux premières phases d'ajustement face aux crises et à la vulnérabilité (Corbett, 1988; voir aussi Dercon et al., 2008; Sebstad et Cohen, 2000).

risques prévisibles et non sévères. Ces réponses ne devraient pas affecter outre mesure les moyens de subsistance des ménages à long terme. La phase II réfère aux stratégies de survie (*coping*). Elle inclut les ventes d'urgence ou de détresse qui concernent généralement la liquidation des actifs productifs et qui risquent de mettre en péril le bien-être économique futur des ménages, même si elles peuvent permettre de survivre à court terme. Lors des stratégies de survie, le patrimoine de base et la capacité de faire face aux chocs peuvent ainsi se dégrader de façon progressive. Lorsque ces stratégies échouent, les ménages poursuivent une descente vers l'indigence (*destitution*), soit l'incapacité à assurer leur subsistance³⁶.

Il est attendu que les individus et les ménages qui opèrent dans des systèmes vulnérables, i.e. hautement sensibles et peu résilients³⁷, poursuivent des stratégies d'adaptation, tâchant d'optimiser le « compromis entre la pauvreté et la vulnérabilité » ou « compromis entre la sécurité et le revenu » (Chambers, 2006/1989 :38), ou encore le « compromis entre la subsistance et la durabilité » (Davies, 1993 :62). Le fait de prioriser la protection des actifs productifs au détriment de la consommation courante constitue un exemple concret de ce type de compromis. Il existe en effet un préjugé fort qui estime que les pauvres priorisent la sécurité alimentaire et la consommation à court terme³⁸, sans tenir compte des conséquences sur les moyens de subsistance présents ou futurs (Davies, 1993 :60). Sur la base des comportements observés, il apparaît toutefois que cette idée n'est pas fondée ou à tout le moins, exagérément simplifiée, alors que les comportements des gens témoignent de la priorité accordée aux actifs productifs sur la consommation courante (Chambers, 2006/1989; Dercon, 2006; Swift, 2006/1989; Moser, 1998; Davies, 1993; Corbett, 1988).

En effet, les actifs jouent des rôles différents dans les stratégies des ménages selon leur nature et leur rôle dans les moyens de subsistance (Davies, 1993; Corbett, 1988). Chaque ménage possède un patrimoine de base (*subsistence base* : de Waal et el Amin, 1986 dans Corbett,

³⁶ « Destitution is defined as the inability to be able to meet subsistence requirements » (Corbett, 1988:1105 à partir de de Waal et el Amin, 1986). Il est d'ailleurs « solidement établi qu'en dessous d'un seuil nutritionnel critique, aucune activité productive n'est possible » (Dercon, 2006 :93).

³⁷ Voir la sous-section 1.5.2 pour la définition des concepts de sensibilité et de résilience.

³⁸ Wood (2003) fait référence à une idiosyncrasie qu'il qualifie de *hand to mouth* (p. 456) qui repose sur des préférences temporelles dysfonctionnelles (*dysfunctional time preference behavior*, p. 455).

1988 :1105) qui est constitué des actifs sur lesquels reposent les moyens de subsistance. La revue de la littérature permet d'affirmer que les stratégies poursuivies par les ménages cherchent d'abord et avant tout à préserver et protéger ce patrimoine de base, les ménages s'affairant à conserver leurs actifs productifs le plus longtemps possible (Chambers, 2006/1989; Swift, 2006/1989; Moser, 1998; Davies, 1993; Corbett, 1988). Les objectifs des ménages peuvent toutefois changer en cours de route lorsqu'ils font face à une crise. La priorité relative de la consommation et celle de la préservation des revenus futurs peuvent changer lorsque la pression devient trop élevée. Vient ainsi un moment où les ménages vont prioriser la consommation au détriment des revenus futurs, ce qui est présenté comme la phase II dans le modèle de Corbett (1988) pour analyser le comportement économique des ménages avant et durant les périodes de crise.

Parmi les différentes explications derrière ces comportements, deux critères servent d'outils analytiques pour comprendre l'ordre des réponses observées auprès des individus et des ménages (Watts, 1983 dans Corbett, 1988 :1103) : la pression sur les ressources domestiques (*commitment of domestic resources*) –que Corbett associe aux actifs des ménages– et le degré de « réversibilité » (*reversibility*) des réponses. En période de crise, les individus et les ménages font d'abord appel aux réponses et stratégies aisément « réversibles » et qui imposent peu de pression sur les ressources, pour ensuite avoir recours aux stratégies qui impliquent une pression accrue sur les actifs et qui entraînent des conséquences parfois irréversibles. Il est aussi possible de parler de stratégies qui dégradent ou non les actifs sur lesquels reposent les moyens de subsistance (*erosive* et *non erosive*, de Waal, 1989 dans Davies, 1993 :61). En effet, les stratégies de survie ne sont pas nécessairement soutenables ou durables au plan économique et environnemental (Davies, 1993 :61).

Il arrive que plusieurs actifs soient « liquidés » (*cash in*) pour générer des revenus en cas de crise, l'ordre dépendant de la catégorie d'actifs à laquelle ils appartiennent (Swift, 2006/1989 :45). Dans le cas spécifique des actifs tangibles, certains actifs sont en effet acquis spécifiquement en prévision des périodes de crise et servent en quelque sorte d'assurance, alors qu'ils peuvent être liquidés au besoin pour faire face aux périodes difficiles (en Afrique : Cohen et al., 2005; dans les PED : Dunn et al., 1996; Corbett, 1988). Ces actifs ne jouent généralement

pas un rôle déterminant dans les activités rémunératrices ou productives des ménages et constituent essentiellement une forme d'épargne de précaution (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :104; aussi : *hoarded assets*, Malpezzi et Sa-Aadu, 1996 :156; *stores of value*, Swift, 2006/1989 :44). Le fait de disposer, de vendre ou de liquider ces actifs est observé de pair avec d'autres comportements qui composent une stratégie globale cherchant à éviter d'affecter les actifs productifs (Corbett, 1988 :1106) :

« they (households) will respond by only disposing of those assets which are held primarily as stores of value or forms of self-insurance and will not readily dispose of key productive assets. Other responses undertaken at the same time such as reduced food consumption, gathering wild foods, increased petty commodity production and labor migration are probably used precisely because they do not have a significant impact on holdings of key productive assets. »

D'autres actifs sont acquis justement en raison de leur dimension productive et de leur rôle dans les activités rémunératrices des ménages. Le fait de liquider ces actifs productifs présente ainsi un coût d'option largement supérieur à celui de vendre des actifs qui représentent plutôt une forme d'épargne. En effet, dans les deux cas il y a vente d'actifs, mais la nature des actifs en jeu et l'objectif poursuivi sont différents³⁹. La vente d'actifs qui constituent une forme d'épargne est généralement associée à une stratégie spécifique de rétablissement à l'intérieur d'une stratégie générale d'adaptation, alors que la vente d'actifs productifs fait partie d'une stratégie de survie où le ménage se voit obligé de liquider ce type d'actifs pour consommer. Ceci nous amène à présenter une dernière distinction fort utile dans l'analyse des stratégies, décisions et comportements des ménages pour faire face à la vulnérabilité.

Les individus ou les ménages dont la principale source de revenus est menacée de façon récurrente, développent des stratégies de protection ou d'assurance pour réduire les risques liés à leurs modes de vie (Corbett, 1988 :1100). Deux catégories se distinguent : les stratégies

³⁹ Ici, il faut faire attention alors que deux actifs à prime abord de même nature peuvent jouer un rôle complètement différent en fonction des ménages. En effet, le même type de réponse peut avoir une signification différente selon les ménages en raison du rôle particulier d'un type d'actif dans leurs moyens de subsistance (Corbett, 1988 :1102) : « This means that the same sort of response may have a very different significance for different kinds of household; sales of livestock by arable farmers may entail the disposal of assets that were held primarily as relatively liquid stores of value, whereas sales of livestock by pastoralists may have more damaging consequences for future herd productivity and incomes. »

d'assurance et les stratégies de rétablissement. Pour Davies (1993), les stratégies de survie pures (*genuine coping strategies* et *true coping*) sont employées lorsque les stratégies d'assurance et de rétablissement ont échoué. Ainsi, les stratégies d'adaptation comprennent à la fois des stratégies d'assurance (*insurance strategies*) qui visent à réduire le risque lié à la production (« undertaken to minimize the risk of production failure ») et des stratégies de rétablissement (*recovery strategies*) qui sont employées afin de permettre au système de rebondir (« designed to facilitate bounce-back ») (Davies, 1993 :62). Il est aussi possible de lier les stratégies d'assurance aux stratégies *ex post*, qui intègrent le risque en cherchant à réduire la probabilité d'échec de la production ou l'occurrence des chocs, et les stratégies de rétablissement aux stratégies *ex ante*, qui servent à mitiger les effets des crises et des chocs lorsqu'ils ont lieu (Dercon, 2006; Valdivia et al., 1996).

Finalement, Corbett (1988) réfère aux mêmes idées au moyen d'une terminologie différente, distinguant les stratégies de diversification des stratégies d'accumulation. Les stratégies d'accumulation visent à créer des réserves et des stocks dans lesquels puiser en période de difficulté économique ou autre (Corbett, 1988 :1100), alors que les stratégies de diversification sont associées par Davies (1993 :65) aux stratégies d'assurance et visent à développer des sources de revenus variées afin de réduire le risque associé à la dépendance à une seule source de revenus. Le tableau suivant regroupe la terminologie en fonction de cette distinction à l'intérieur d'une stratégie générale d'adaptation :

Stratégie d'adaptation :	Pour prévenir un échec ou arrêt de la production	Pour mitiger les conséquences lors des chocs
Krishna et al. (2014)	Accumulation (<i>accumulative</i>)	Réaction face à un choc (<i>coping</i>)
Dercon (2006)	Gestion du risque (<i>ex ante</i>)	Réponse au risque (<i>ex post</i>)
Chen et Dunn (1996)	Précaution (<i>precautionary</i>)	Réponse (<i>response</i>)
Dunn et al. (1996)	Réduction du risque (<i>risk reduction</i>)	Gestion des pertes (<i>loss management</i>)
Valdivia et al. (1996)	<i>Ex ante</i>	<i>Ex post</i>
Davies (1993)	Assurance (<i>insurance</i>)	Rétablissement (<i>recovery</i>)
Corbett (1988)	Diversification	Accumulation
Rahmato (1987)	Anticipation (<i>anticipatory</i>)	Survie (<i>crisis survival</i>)

Tableau IV. Stratégie d'adaptation : Terminologie et distinction

Enfin, le tableau qui suit présente la synthèse des outils analytiques développés dans la littérature à partir de l'observation du comportement des ménages et présentés dans cette sous-section pour distinguer les stratégies d'adaptation des stratégies de survie :

Critères :	Stratégie d'adaptation ou adaptative (<i>adapting</i>)	Stratégie de survie ou régressive (<i>coping</i>)
Motivations :	Préservation des moyens de subsistance présents ou futurs	Survie (parfois au détriment des moyens de subsistance)
Nature :	Proactive	Réactive
Portée/durée :	Long terme (LT)	Court terme (CT)
Récurrence :	Revient à chaque année (conditions « normales » ou usuelles)	Généralement exceptionnelle (conditions « anormales »)
Vulnérabilité :	Réduction (↓)	Hausse (↑)
Résilience :	Hausse (↑)	Réduction (↓)
Gestion des actifs :	Ne dégrade pas le patrimoine de base	Dégradation du patrimoine de base
Pression sur les ressources/actifs :	Faible (-)	Forte (+)
« Réversibilité »	Facilement réversible	Souvent irréversible
Nature des actifs liquidés :	Actifs qui constituent une forme d'épargne	Actifs productifs
Comportements typiques :	Diversification et accumulation	Survie : la consommation prime

Tableau V. Tableau récapitulatif des critères pour distinguer entre stratégie d'adaptation et stratégie de survie

2.1.3 Investissement productif et croissance : ajout ou réhabilitation d'une distinction conceptuelle

Il est venu le temps d'ajouter une dimension souvent exclue ou oubliée dans l'étude des stratégies des individus et des ménages pour faire face à la vulnérabilité, soit celle qui concerne les stratégies de croissance et l'investissement productif (Moser, 2008; Davies, 1993). En effet, les pauvres ne recherchent pas que la sécurité, mais ils tentent également d'améliorer leurs conditions de vie (Rousseau, 2007; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005, Schütte, 2005; Loughhead et Rakodi, 2002). Le recours à des stratégies d'adaptation au moyen desquelles ils

négocient sans cesse le compromis entre vulnérabilité et pauvreté indiquent qu'ils tentent d'atteindre un nouvel équilibre (Davies, 1993). Ceci résulte de la nécessité de tenir compte à la fois des besoins présents et futurs dans leurs stratégies de subsistance (Davies, 1993).

La recherche d'un nouvel équilibre peut toutefois provoquer une hausse de la vulnérabilité durant la période d'ajustement ou de consolidation, surtout s'il est question d'investir dans la production (Davies, 1993). Gondard-Delcroix et Rousseau (2005) donne l'exemple suivant qui explicite le compromis en question. La monoculture intensive ou les cultures d'exportation visent l'accumulation et présentent un risque élevé qui augmente la vulnérabilité. Les cultures vivrières constituent des cultures de protection et d'assurance qui visent à garantir la subsistance d'abord et à réduire la vulnérabilité en premier lieu. Dans un cas, l'objectif premier est de tâcher d'accroître les ressources afin de sortir de la pauvreté, dans l'autre, l'objectif principal est de déployer les ressources disponibles afin de se prémunir contre le risque et les chocs et contre leurs conséquences sur la subsistance et la survie des individus et des ménages.

Davies (1993) considère donc que la croissance fait également partie du processus d'adaptation générale⁴⁰, mais que dans un contexte de forte vulnérabilité comme celui de notre recherche (Ombati et Ombati, 2016; Ebert et al., 2009; Berner et al., 2008; Dercon, 2006; Wood, 2003), l'investissement productif représente ainsi un risque en soi, alors qu'il peut engendrer une hausse de la vulnérabilité à court ou à moyen terme, même si l'objectif ultime est de réduire les conditions de pauvreté et de vulnérabilité de manière durable. En fait, poursuivre la croissance sans qu'elle ne soit jumelée à des stratégies d'adaptation pour prévenir et mitiger les chocs en revient à dépendre directement des stratégies de survie lorsque les périodes de difficultés surviennent. Comme les stratégies de survie engendrent généralement une dégradation du patrimoine de base et en particulier des actifs productifs, le fait de poursuivre la croissance sans avoir recours à des stratégies d'assurance et de rétablissement place les individus et les ménages dans une position extrêmement vulnérable, surtout que les chocs sont fréquents et récurrents dans la vie des pauvres (Berner et al., 2008; Wood, 2003), une situation difficilement soutenable.

⁴⁰ « Growth linkages are thus central to the process of adaptation, but rarely included in analyses of coping behaviour. » (Davies, 1993 :61)

C'est pourquoi les pauvres ont recours aux stratégies d'adaptation d'assurance et de rétablissement pour réduire la probabilité de la réalisation des chocs et des périodes de difficulté (*ex ante*) et pour mitiger leurs effets lorsqu'ils ont lieu (*ex post*).

Toutefois, ces stratégies ont aussi un impact sur la croissance, alors que les pauvres ont tendance à assumer une prime de risque supérieure aux riches pour faire face à la vulnérabilité (Ahsan, 2009; Dercon, 2004). Les individus et les ménages se retrouvent donc contraints d'escompter leur croissance et le rendement de leurs activités et de leurs actifs pour tenir compte de la vulnérabilité (Dercon, 2006; Dunn et al., 1996), comme nous le verrons plus amplement dans la section suivante. La concentration des efforts sur la vulnérabilité et les stratégies d'assurance et de rétablissement aux dépens des investissements productifs peut ainsi les « emprisonner dans un cercle vicieux de subsistance et de survie » (« lock people into a vicious circle of subsistence and coping », Davies, 1993 :62), sans possibilité de modifier les conditions de pauvreté et de vulnérabilité de façon durable. Comme le dit Chambers (2006/1989 :33) : « les pauvres semblent plus au courant que les experts des compromis entre la pauvreté et la vulnérabilité » (« Poor people (...) appear more aware than professionals of the trade-offs between poverty and vulnerability »). La figure suivante fait la synthèse des relations entre ces éléments et stratégies :

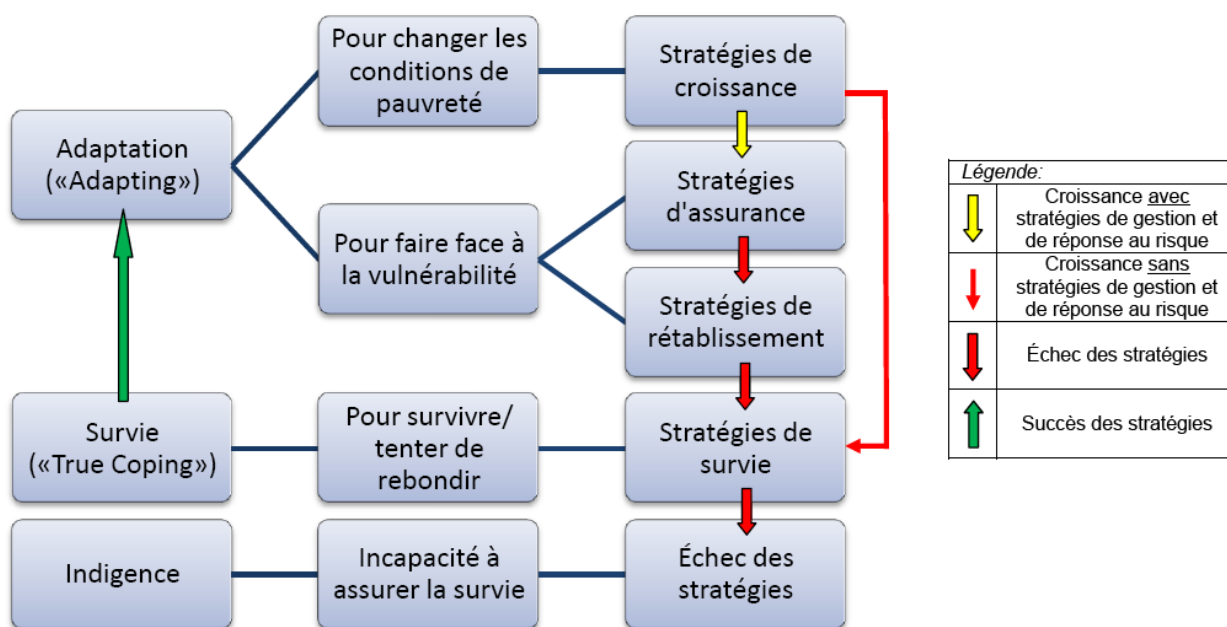


Figure 7. Relations entre les différents types de stratégie de subsistance

Où :

Stratégie/état:	Objectif principal:
Adaptation (<i>Adapting</i>)	Recherche d'un nouvel équilibre. Tentative de modifier les conditions fondamentales de vulnérabilité et de pauvreté. Comprend la croissance ainsi que les stratégies de gestion du risque et de réponse au risque. Investissement productif souvent laissé de côté au profit de la sécurité et d'un risque moindre dans un contexte de forte vulnérabilité. Résultat : stratégies caractérisées par une tentative de réduire la vulnérabilité générale (V↓) et d'assurer un lissage de la consommation (stratégies d'assurance et de rétablissement).
Croissance (<i>Growth</i>)	Investissement productif. Réduire la pauvreté (P↓).
Assurance (<i>Insurance</i>)	Stratégie de gestion du risque (<i>ex ante</i>). Réduire la probabilité d'échec de la production (V↓); aussi réduction de la sensibilité (S↓).
Rétablissement (<i>Recovery</i>)	Stratégie de réponse au risque (<i>ex post</i>). Accroître la capacité à passer au travers des crises sans affecter le patrimoine de base, i.e. la résilience (R↑).
Survie (<i>Coping</i>)	Tenter de rebondir, survivre, éviter de tomber dans l'indigence. Durant le processus, la vulnérabilité générale augmente (V↑) alors que la survie est assurée aux dépens des actifs et de la résilience (R↓). Lorsque ces stratégies réussissent, elles amorcent le retour à l'adaptation.
Indigence (<i>Destitution</i>)	Incapacité à assurer la survie; niveau nutritionnel et autre affecte gravement la capacité de production.

Tableau VI. Stratégies de subsistance des individus et des ménages

Il est à noter que l'ajout ou plus précisément la réhabilitation de la distinction conceptuelle à propos des stratégies de croissance en relation aux stratégies d'adaptation constitue une contribution de la thèse, soutenue par les recherches théoriques et empiriques faites dans le cadre de la thèse et dont les implications seront entre autres abordées en conclusion au chapitre 8. Nos recherches soutiennent l'idée qu'il existe une différence entre les deux et que celle-ci a un impact pratique et tangible en matière de compréhension des comportements et des préférences des individus et des ménages. Cette distinction et la nuance qu'elle suggère se retrouvent en effet couramment laissées de côté dans l'analyse des stratégies de subsistance, souvent absorbées et masquées par les stratégies d'assurance entre autres.

Cette distinction est pourtant utile pour mieux comprendre certains choix et comportements ainsi que pour mieux apprécier le potentiel et les limites de certaines stratégies de réduction de la pauvreté, comme celles encourageant l'entrepreneuriat et le recours au microcrédit productif, par exemple. Les idées et les distinctions précédentes correspondent en effet dans une certaine mesure aux différentes « étapes de la vie des pauvres » selon Loughhead et Rakodi (2002 :227), de la survie (*survival*), à la recherche de sécurité (*security*) et à l'amélioration des conditions de vie (*quality of life*), ou encore aux efforts pour améliorer leur bien-être décrits par Schütte (2005 :1), soit la lutte pour la survie (« *struggling for making a living (endurance)* »); améliorer le niveau de bien-être à long terme (« *achieving longer-term well-being (security)* ») à la sortie de la pauvreté comme telle (« *moving out of poverty altogether (growth)* »).

2.2 Vulnérabilité, pauvreté et stratégies de subsistance des individus et des ménages

Comme il a été présenté auparavant, une portion importante des stratégies des individus et des ménages pauvres concerne la réduction de la vulnérabilité. S'il est clair que les chocs peuvent causer des torts parfois irréparables aux moyens de subsistance, plusieurs comprennent la vulnérabilité comme une résultante de la pauvreté et préfèrent donc concentrer les efforts de soutien aux individus et aux ménages uniquement en lien avec cette dernière, allant même jusqu'à considérer que les stratégies qui ciblent la vulnérabilité « relèvent plus du luxe et menacent de détourner des activités essentielles à la stimulation de la croissance ou à la réduction de la pauvreté chronique » (Dercon, 2006 :88). La présente section explore davantage le lien entre vulnérabilité, pauvreté et stratégies des ménages en faisant ressortir des éléments de la littérature croissante et émergente à ce sujet.

En effet, il apparaît de plus en plus clairement que la vulnérabilité ne serait pas qu'une conséquence, mais également une cause de la pauvreté et ce, non seulement en raison de l'impact des chocs sur les moyens de subsistance et sur les actifs des individus et des ménages, mais aussi des comportements et des stratégies de ces derniers pour faire face à l'incertitude, aux risques, aux chocs et aux périodes de tensions ou de difficultés économiques (Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad, 2006; Dercon, 2006 et 2004; Cohen et al., 2005;

Davies, 1993). Barrientos (2007 :2) regroupe la littérature sur la vulnérabilité en trois ensembles :

1. La majorité de la littérature porte sur les effets directs des chocs sur le bien-être et rapporte que les chocs, les crises et les tensions ont bel et bien comme conséquence d'entraîner des individus et des ménages dans la pauvreté⁴¹. Les principaux chocs mentionnés sont les crises économiques, les chocs liés à la santé comme la maladie ou les accidents, les changements imprévus dans la structure des ménages (décès, séparation, etc.), le chômage et les désastres naturels.
2. Un nombre plus restreint d'études portent sur les mécanismes de protection ou « tampons » qui servent à protéger les individus et les ménages lors des périodes de crise et à amortir les conséquences des chocs, faisant ressortir entre autres leur accessibilité, leurs forces et leurs limites. Les résultats des recherches semblent indiquer que ces mécanismes sont présents de façon insuffisante, contribuant ainsi à la persistance de la pauvreté.
3. Le dernier groupe, encore plus restreint, se concentre sur les comportements et les stratégies des ménages pour faire face à l'insécurité et à la vulnérabilité. Il apparaît ici que les ménages adopteraient des réponses et des stratégies⁴² qui contribueraient à les maintenir dans la pauvreté.

En ce qui concerne le dernier ensemble, l'aspect particulier et original de cette approche est qu'elle suggère que les effets indirects de la vulnérabilité soient parmi les facteurs déterminants pour expliquer la persistance de la pauvreté. Dercon (2006) identifie deux mécanismes majeurs qui lient risque, comportements et stratégies des ménages et pauvreté : 1) Le premier réfère directement aux chocs et à la mitigation de leurs conséquences *ex post*, i.e. à la dégradation des actifs pour passer au travers des crises, ce qui peut affecter gravement le patrimoine de base et

⁴¹ Voir aussi la figure 6 de Cohen et Sebstad (2006), section 1.5.3.

⁴² « These responses cover a wide range including reducing the number and quality of meals; postponing health-related expenditure; withdrawing children from school and/or engaging in child labour; engaging in informal employment; and resorting to adverse incorporation as a means of protection » (Barrientos, 2007:2). Nous y reviendrons plus amplement dans le reste de la section.

les moyens de subsistance des individus et des ménages; 2) Le second peut être lié au compromis entre pauvreté et vulnérabilité (Chambers, 2006/1989) et aussi à la préférence temporelle des pauvres (Wood, 2003), soit le fait de concentrer les efforts et les ressources sur la sécurité, i.e. d'investir *a priori* dans des activités et des actifs moins risqués, mais aussi moins rentables, pour réduire la probabilité des chocs, des crises et des tensions, ce qu'ont d'ailleurs relevé en Afrique Roy et Wheeler (2006) auprès des microentrepreneurs en milieu urbain au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo, Cohen et al. (2005) auprès des ménages pauvres du Kenya, d'Ouganda et de Tanzanie, ainsi que Dercon et al. (2011) auprès de ménages ruraux en Éthiopie. À noter que ce phénomène a aussi été rapporté dans les PED (Barrientos et Hulme, 2008; Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad; 2006; Dercon, 2006 et 2004; Dunn et al., 1996).

Dercon (2006 :89) conclut ainsi que « Les deux mécanismes impliquent que le risque peut être une cause de la pauvreté ». C'est ce lien de causalité que nous explorerons maintenant davantage. La suite de la présente section est alors structurée en trois parties. La première partie expose l'impact direct des chocs et des crises sur les moyens de subsistance, les actifs et les stratégies des individus et des ménages. La seconde partie explicite le lien entre les stratégies de ces derniers pour faire face à la vulnérabilité et la persistance de la pauvreté. La troisième et dernière sous-section présente le cadre émergent qui découle des éléments présentés ici.

2.2.1 Impact du risque sur les stratégies, les moyens de subsistance et les actifs

À la sous-section 1.5.3, il a été présenté que les risques peuvent être définis entre autres par leur fréquence, leur intensité et leur possible autocorrélation (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Rousseau, 2003). Ces trois facteurs ont un impact direct sur les actifs des ménages et sur leur capacité à faire face aux périodes de difficultés et de crises. Le tableau suivant constitue une synthèse des comportements observés auprès des individus et des ménages dans la littérature, en fonction de l'intensité du risque :

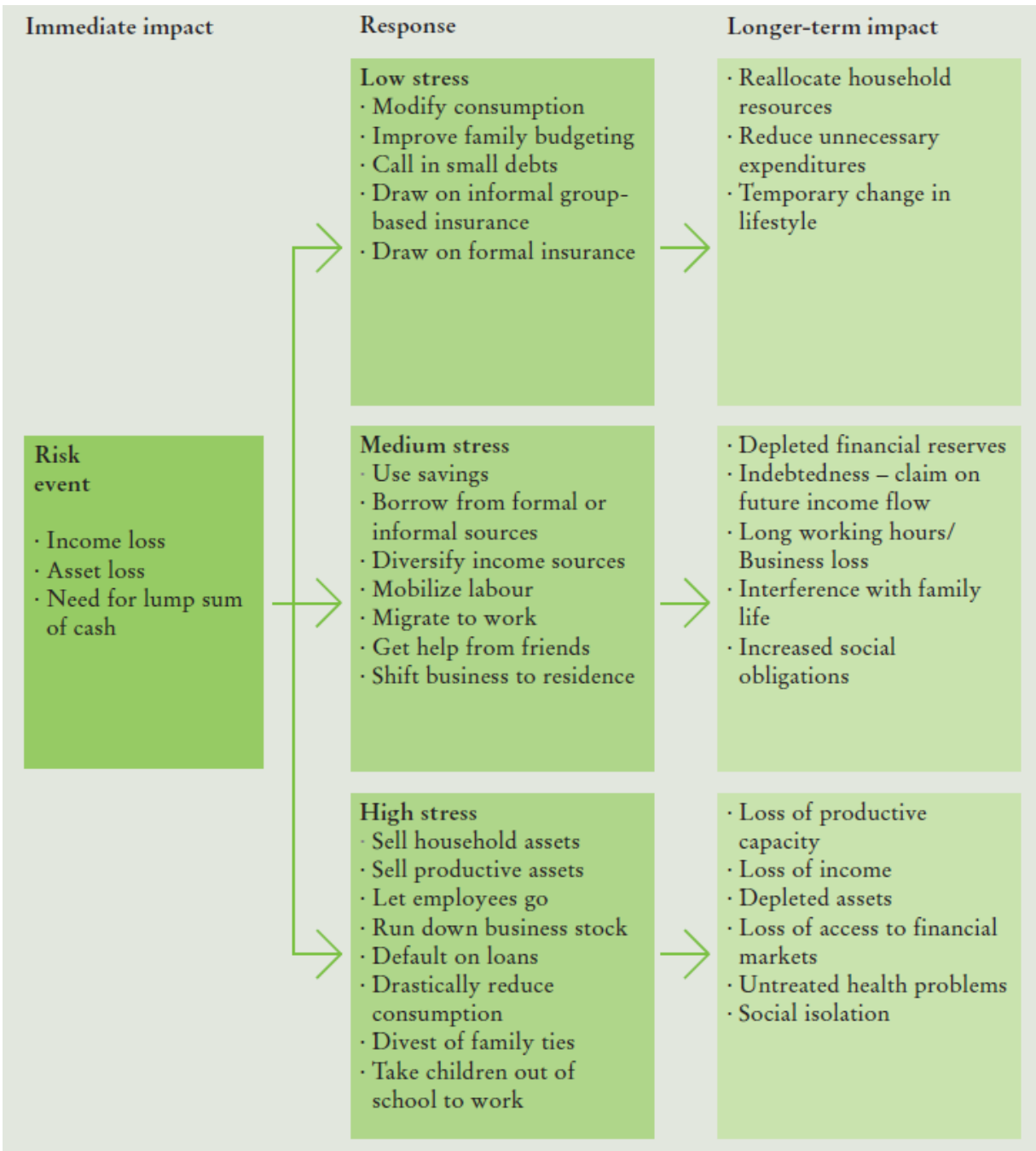


Figure 8. Impact du risque

(Source : Cohen et Sebstad, 2006 :28 à partir de Cohen et Sebstad, 2005)

L'impact du risque sur les actifs des individus et des ménages augmente ainsi en fonction de l'intensité, suivant une gradation similaire à celle présentée par Corbett (1988) dans la sous-section 2.1.2. Ainsi, un choc d'intensité élevée aura vraisemblablement des conséquences

sérieuses et permanentes sur les actifs et le patrimoine de base des ménages, affectant à la fois : 1) leur capacité à rebondir dans les conditions actuelles; 2) leur capacité à passer au travers des périodes de difficulté ultérieures ou subséquentes; et 3) leurs moyens de subsistance présents et futurs. Ainsi, s'il n'y a peut-être pas lieu de statuer sur le fait que la vulnérabilité crée des « trappes de pauvreté »⁴³ comme telles (Barrientos, 2007 :16; Dercon, 2006 :93), elle contribue très certainement à accroître la pauvreté en soi ainsi que sa durée (Barrientos, 2007 :15) : « The limited empirical literature suggests that shock-affected households bounce back, but that households affected by large shocks take a long time to recover offering ». Les résultats de Jalan et Ravallion (2002 dans Dercon, 2006 :93 et 2004 :88) viennent soutenir cette idée, i.e. que non seulement faut-il compter plusieurs années pour que les ménages se remettent de chocs qui ont affecté leurs sources de revenus ou leurs moyens de subsistance, mais que de surcroît, cette période de récupération est plus longue pour les pauvres, essentiellement en raison de leur niveau de vulnérabilité accrue et de résilience faible⁴⁴.

Il a été observé que les stratégies de réponse au risque des individus et des ménages pauvres ne parviennent pas à protéger entièrement leur patrimoine de base lors des crises et n'assurent qu'un lissage partiel de la consommation (Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Dercon, 2006; Cohen et al., 2005). Ce constat implique une vulnérabilité accrue alors que : « Les ménages qui peuvent lisser leur consommation annuelle (effet de *consumption smoothing*) accusent une vulnérabilité plus faible que ceux qui sont soumis à des chutes régulières de leur niveau de vie » (Sirven, 2007 :20). De plus, Davies (1993 :64) cite Borton et Shoham (1991) pour rappeler que la vulnérabilité est la somme des états liés aux événements passés et présents, i.e. qu'il faut tenir compte de l'effet cumulatif des crises sur la vulnérabilité (tout comme Sirven, 2007; Dercon, 2006; Swift, 2006/1989; Amis et Rakodi, 1994). La capacité de rebondir après une crise va ainsi dépendre du stade où les ménages se retrouvent, les actifs ayant été liquidés lors des ventes de détresse, surtout les actifs productifs, risquant d'être difficiles à se procurer de nouveau (Corbett,

⁴³ « Une trappe de pauvreté peut être définie comme une situation d'équilibre, dont il est impossible de sortir sans aide extérieure. » (Dercon, 2006 :93)

⁴⁴ « Bien entendu, la définition de la résilience – et de la vulnérabilité – dépend également du temps nécessaire aux populations pour revenir à leur situation initiale. La vulnérabilité est donc un phénomène permanent (qui ne disparaît pas entre deux événements) et dynamique (en constante transformation). » (Sirven, 2007 :18)

1988 :1107). Des chocs successifs peuvent donc également entraîner une dégradation progressive du patrimoine de base (Dercon, 2006). S'ajoute ainsi à l'intensité du risque la fréquence des chocs et des périodes de difficultés économiques accrues qui affecte aussi profondément la capacité des ménages à passer au travers des crises et leurs moyens de subsistance. Notons aussi que les risques s'alimentent parfois les uns les autres augmentant encore davantage l'impact du choc initial, par exemple lorsque la maladie entraîne la perte de capital humain (Dercon, 2006; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005).

2.2.2 Impact des stratégies sur la pauvreté

Pour mitiger l'impact et les conséquences des chocs et des crises une fois qu'ils ont lieu, les pauvres ont recours à des stratégies *ex post* de réponse au risque. Deux types de comportements couramment observés sont généralement associés à ces stratégies de rétablissement, soit l'auto-assurance au moyen de l'épargne et les mécanismes informels de soutien mutuel (Dercon et al., 2008; Cohen et Sebstad, 2006; Dercon, 2006 et 2004; Cohen et al., 2005). Ces derniers reposent sur des échanges et des transferts entre membres en périodes de besoin selon un principe de réciprocité (Cohen et Sebstad, 2006; Dercon, 2004). C'est ici que se retrouvent les AREC ou tontines⁴⁵. Leur utilité face aux crises dépend de la souplesse (« flexibilité ») des mécanismes et de la structure de l'association. En effet, si le membre dans le besoin doit attendre son tour, le recours à ce mécanisme pour faire face aux chocs a une portée limitée (Cohen et Sebstad, 2006). Ce type d'arrangements informels présente toutefois des mécanismes variés pour faire face à ce problème, comme nous le verrons plus loin dans la thèse dans le cas du Cameroun. Aussi, la capacité de ces mécanismes peut être gravement atteinte ou même complètement annihilée lorsque plusieurs membres ont besoin d'y avoir recours en même temps, aussi compris comme des « risques covariants » (Dercon et al., 2008; Churchill, 2006; Sebstad et Cohen, 2000; Corbett, 1988).

L'auto-assurance comprend ici à la fois l'épargne monétaire comme telle, mais aussi les actifs « liquides » qui peuvent être aisément vendus ou consommés en période de difficultés économiques (Swift, 2006/1989; Malpezzi et Sa-Aadu, 1996; Corbett, 1988). Un exemple de ce

⁴⁵ Nom donné localement aux associations informelles d'épargne et/ou de crédit, rotatives au non.

type d'actifs est celui de l'élevage d'animaux comestibles ou de bétail par des individus et des ménages dont les moyens de subsistance ne reposent pas sur cette ressource (Dercon et al., 2008; Dercon, 2006 et 2004; Corbett, 1988). Signe de marchés inefficaces⁴⁶ (Malpezzi et Sa-Aadu, 1996), cette « épargne de précaution induit des coûts liés à la dépréciation des marchandises et aux coûts d'opportunité » (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :104). Ainsi, le fait d'accumuler de l'épargne de précaution plutôt que dans des investissements productifs constitue un coût d'option en termes de croissance potentielle qui aurait des conséquences sur la persistance de la pauvreté (Dercon, 2006). De plus, les ménages sont souvent hésitants à utiliser cette forme de protection contre les chocs pour investir dans la microentreprise ou le logement (Cohen et Sebstad, 2006). Davies (1993) explique cette réticence par le risque lié à l'investissement productif et la vulnérabilité potentielle qui en découle.

Les stratégies *ex post* de réponse au risque apparaissent toutefois insuffisantes pour mitiger les conséquences des chocs et des périodes de tension sur les moyens de subsistance des ménages et pour lisser la consommation (Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad, 2006; Dercon, 2006; Cohen et al., 2005; Chen et Snodgrass, 2001). Lorsque ces stratégies échouent, les individus et les ménages se voient obligés d'avoir recours à des stratégies régressives qui entraînent une dégradation de leur patrimoine de base. C'est l'une des raisons qui expliquerait le recours aux stratégies *ex ante* qui, quant à elles, cherchent à éviter ou à réduire la probabilité que de tels événements se produisent en premier lieu. Ces stratégies de gestion des risques engendrent les réponses et comportements dictés par les deux lignes directrices suivantes : 1) la diversification des sources de revenus (Moser, 2008; Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad, 2006; Dercon, 2006 et 2004; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Rakodi, 1999; Scoones, 1999; Moser, 1998; Davies, 1993; Corbett, 1988) et 2) l'investissement dans des activités et des actifs peu risqués, mais aussi peu rentables (Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Roy et Wheeler, 2006; Dercon, 2006 et 2004; Cohen et al., 2005; Dunn et al., 1996). Par exemple, le

⁴⁶ « Households in African countries and, for that matter, in the rest of the developing world frequently save in the form of hoarded assets (e.g., textiles, gold and silver trinkets, cattle, hoarded currency, etc.) rather than in the form of financial assets. This suggests a number of things including lack of confidence in the financial system, inappropriate financial assets, low interest rates, lack of liquidity in the form of quick withdrawal, limited lending capabilities and unsuitable locations. » (Malpezzi et Sa-Aadu, 1996 : 156)

risque biaise « les choix de portefeuilles d'investissements et d'activités » (Dercon, 2006 :95) vers « des actifs liquides dont la rentabilité est inférieure à celle d'immobilisations productives » (Dercon, 2004 :87).

Ce comportement entraîne des pertes substantielles d'efficacité comme le rapportent Cohen et al. (2005) en Afrique de l'est, alors que les pauvres ne peuvent soutirer les mêmes rendements que les riches des actifs à leur disposition (Ahsan, 2009), essentiellement en raison des défaillances des marchés de l'assurance et du crédit (Dercon, 2004). Corbett (1988) en était déjà venu sensiblement aux mêmes conclusions, i.e. qu'il existe des différences substantielles entre les stratégies des pauvres et des mieux nantis qui n'ont pas accès aux mêmes options pour gérer et utiliser leurs actifs.

Certains expliquent ce type de comportements et de choix comme la résultante d'une aversion au risque élevée observée chez les pauvres (Berner et al., 2008; Roy et Wheeler, 2006; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Wood, 2003; Haubert, 1999). L'aversion au risque est comprise comme la « caractéristique selon laquelle les individus sont prêts à payer pour être confrontés à des choix moins risqués » (Dercon, 2006 :90). Il apparaît en effet que les stratégies des pauvres priorisent la sécurité et la stabilité des moyens de subsistance sur la maximisation des revenus (Gondard-Delcroix, 2001; Sebstad et Chen, 1996) et recherchent d'abord et avant tout à réduire leur vulnérabilité (Wood, 2003 et 2001). En effet, il est possible de lier ces préférences au compromis entre revenu et sécurité ou encore pauvreté et vulnérabilité de Chambers (2006/1989) exposé précédemment alors que « les ménages peuvent avoir à *choisir* d'être relativement pauvres afin d'éviter une misère et une indigence encore plus grave en cas de choc » (Dercon, 2006 :89). Pour Wood (2003), les pauvres font ainsi montre d'une préférence temporelle dysfonctionnelle (*dysfunctional time preference behavior*) qui les condamne à une idiosyncrasie essentiellement limitée à la survie et à la subsistance⁴⁷, qu'il qualifie de *hand-to-mouth*, i.e. biaisée vers la consommation et le bien-être immédiat au détriment de la poursuite

⁴⁷ Davies (1993) reprochera d'ailleurs à l'accent mis sur la vulnérabilité d'enfermer les pauvres dans cette logique/dynamique et c'est pourquoi elle soulignera les besoins changeants des individus et des ménages et l'importance des investissements productifs et de la croissance dans la lutte contre la pauvreté et la vulnérabilité.

d'une modification profonde des conditions fondamentales qui causent la vulnérabilité et la pauvreté.

Si d'aucuns ne remettent en cause l'idée que « L'aversion au risque conduit à laisser de côté les opportunités rentables au profit de choix moins risqués aux rendements espérés plus faibles » (Dercon, 2006 :90), la préférence dysfonctionnelle dont Wood fait mention comme explication centrale aux décisions des individus et des ménages pauvres est à tout le moins partielle et mérite d'être nuancée davantage : « l'accent mis par la théorie de l'aversion au risque sur les préférences est essentiellement trompeur, à la fois en tant que théorie à part entière sur la manière dont les risques provoquent la pauvreté qu'en tant que guide pour la conduite des politiques » (Dercon, 2006 :91). En effet, il semblerait que ce n'est pas simplement par aversion au risque que les individus et ménages pauvres investissent selon la logique précédente, mais aussi, en raison de l'échec et de l'insuffisance des stratégies d'assurance⁴⁸ et des défaillances du marché du crédit (Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad; 2006; Dercon, 2006; Cohen et al., 2005; Ellis, 2000) de même que le manque d'options disponibles (Cohen et al., 2005; Chen et Snodgrass, 2001; Valdivia et al., 1996) qui contraignent et limitent leur capacité à prendre des risques.

Les pauvres tentent ainsi d'optimiser l'utilisation des actifs et des ressources disponibles en fonction des « opportunités », des contraintes, des obstacles et des risques présents ou perçus dans leur environnement (Ballet et al., 2004; Corbett, 1988). Moser (2008 :65) soutient aussi que les stratégies des individus et des ménages dépendent de leurs priorités, de leurs objectifs et de leurs préférences (*agency*) en fonction des actifs à leur disposition et des opportunités et des institutions qui caractérisent leur environnement. Au niveau de l'environnement, Corbett (1988 :1102) identifie quatre éléments clés qui ont un impact sur les comportements et stratégies des ménages pour faire face à la vulnérabilité : les marchés immobiliers, du travail et du crédit

⁴⁸ « en contrôlant l'effet de ces préférences, ceux disposant d'un moindre accès aux possibilités d'assurance choisissent un portefeuille moins risqué et moins rentable, alors que les autres optent pour un ensemble d'activités plus risquées. (...) Le comportement des pauvres ayant peu de possibilités d'assurance peut ressembler à celui d'individus naturellement plus averses au risque, mais c'est bien le manque d'assurance et de crédit, et un ensemble des choix disponibles restreint qui les forcent à prendre moins de risques, renonçant par là-même à certains revenus. » (Dercon, 2006 :97)

ainsi que le système de propriété foncière. Les institutions et les marchés déterminent en effet les opportunités sociales de façon fondamentale (Sen, 2000). Les options des ménages et la « viabilité de chaque réponse stratégique » dépendent ainsi de plusieurs facteurs externes dont les contraintes liées à ces marchés, comme exposé dans le diagramme suivant élaboré à partir de Corbett (1988 :1102-1103) :

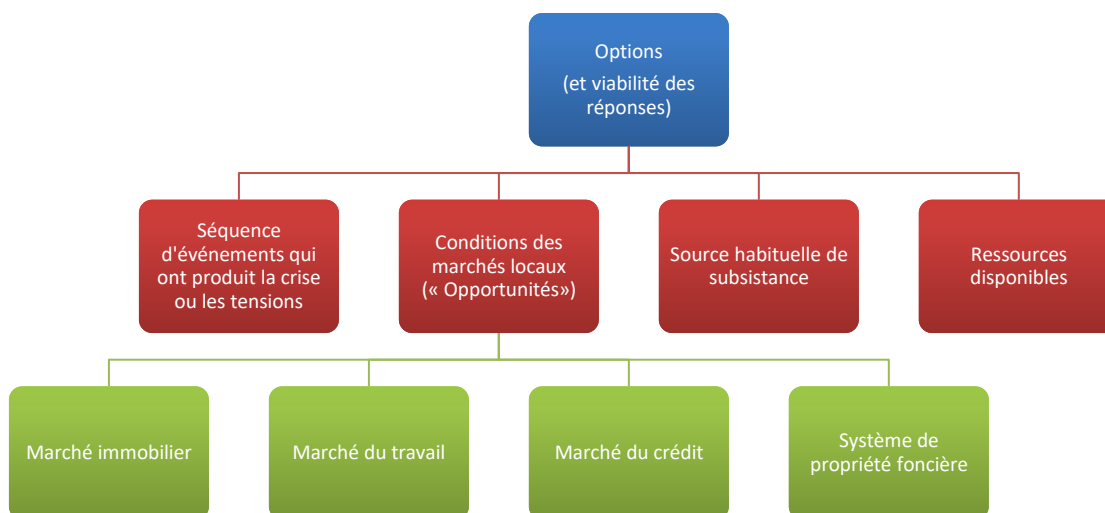


Figure 9. Facteurs affectant les options des ménages
(À partir de Corbett, 1988 : 1102-1103)

Pour Dercon (2004 :73), la persistance de la pauvreté s’explique ainsi par des « inégalités dans la répartition des actifs » et « de graves imperfections de marché » qui constituent de sérieuses entraves aux tentatives et stratégies des pauvres d’améliorer leurs conditions de vie et de réduire leur vulnérabilité. Ces défaillances sont identifiées comme : 1) les imperfections du marché du crédit; 2) les externalités⁴⁹, géographiques et autres; 3) les pièges découlant du risque. Wood (2003) soutient lui aussi que les institutions peuvent contraindre les options et les « opportunités » réelles des individus et des ménages et c’est pourquoi il insiste sur l’importance d’analyser leurs comportements en relation aux dimensions méso et macro, dans un contexte d’économie politique qu’il considère « hostile » aux pauvres. Les pauvres ne font alors peut-être pas forcément montre d’une plus grande aversion au risque en raison de leurs préférences

⁴⁹ Définition : « gains ou coûts sociaux supérieurs à ceux envisagés par les acteurs impliqués » (Dercon, 2004 :82)

comme telles, mais ils ont de toute évidence : 1) moins d'options pour mitiger le risque (opportunités sociales) et 2) moins de ressources pour y faire face (potentialités), donc au total moins de capacités (Moser, 2008; Dercon, 2006; Cohen et al., 2005; Wood, 2003). Il est donc possible de conclure que les choix des individus et des ménages pauvres sont faits en fonction des contraintes et des options limitées par des conditions structurelles qui les empêchent de prendre des risques et non seulement en fonction de leurs préférences⁵⁰.

2.2.3 Cadre émergent

Alors que la vulnérabilité était traditionnellement comprise essentiellement comme une conséquence de la pauvreté, il apparaît ainsi qu'elle est en aussi une cause, donnant lieu à une relation bidirectionnelle comme dans le deuxième diagramme de la figure suivante :

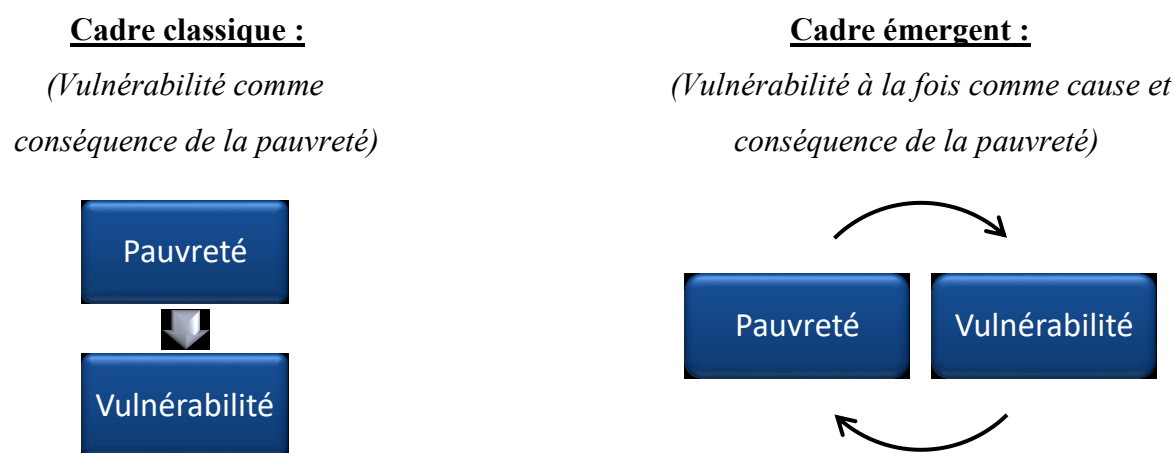


Figure 10. Relation entre pauvreté et vulnérabilité

Dans ce cadre émergent, il est d'ores et déjà établi que les chocs et les crises comme tels engendrent la pauvreté en raison de leurs conséquences directes sur les moyens de subsistance et sur les actifs des individus et des ménages (Dercon et al., 2008; Sirven, 2007; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad, 2006; Swift, 2006/1989; Cohen et al., 2005; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Rakodi, 1999; Scoones, 1998; Moser, 1998; Amis, 1995; Davies, 1993;

⁵⁰ Bref, moins en raison d'une « culture de pauvreté » (*culture of poverty*; Lewis, 1963) ou d'une « idiosyncrasie du pauvre » (Wood, 2003), qu'en raison des conditions structurelles qui contraignent les options disponibles.

Corbett, 1988). Pour y faire face, ces derniers ont en effet recours à des stratégies *ex post* qui ne protègent que partiellement les actifs et à des stratégies régressives qui épuisent les ressources et réduisent les capacités. Sous cet angle, l'accent mis sur la vulnérabilité a fait ressortir son importance pour la prévention de la pauvreté (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Rousseau, 2003).

Il se dégage toutefois peu à peu que les stratégies des individus et des ménages comme telles contribuent à maintenir les individus et les ménages dans la pauvreté, alors qu'elles nuisent au potentiel de croissance, donc à la possibilité de modifier de façon permanente les conditions initiales de pauvreté et de vulnérabilité (Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Dercon, 2006 et 2004; Davies, 1993). Ceci serait essentiellement dû aux stratégies *ex ante*, i.e. en raison de l'intégration du risque *a priori* dans les stratégies de gestion du portefeuille d'activités et d'actifs des individus et des ménages, qui opteraient alors pour des options moins risquées, mais moins rentables, plutôt que de miser sur la croissance, un comportement relevé et analysé comme tel en Afrique (Dercon et Christiansen, 2011, en Éthiopie; Roy et Wheeler, 2006, en Afrique de l'ouest au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo; Cohen et al., 2005 en Afrique de l'est au Kenya, en Ouganda et en Tanzanie) et dans les PED (Barrientos et Hulme, 2008; Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad; 2006; Dercon, 2006 et 2004; Dunn et al., 1996).

Ce comportement serait attribuable non seulement aux préférences des pauvres et à leur aversion au risque (Berner et al., 2008; Roy et Wheeler, 2006; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Wood, 2003), mais aussi et surtout aux conditions structurelles qui limitent les options disponibles à la fois pour investir dans la croissance et pour mitiger et prendre des risques, par exemple l'inefficacité ou l'absence de mécanismes *ex post* et les défaillances des marchés de l'assurance et du crédit (Barrientos, 2007; Dercon, 2006 et 2004; Ellis, 2000), de même que des primes de risque plus élevées pour les pauvres qui ne peuvent alors exploiter leurs actifs avec la même efficacité et le même rendement que les mieux nantis (Ahsan, 2009). L'accent mis sur la vulnérabilité semble donc également pertinent pour la réduction de la pauvreté (Dercon, 2006).

La figure suivante illustre la relation entre les principaux éléments discutés précédemment au niveau du cadre émergent et de la réduction de la pauvreté :

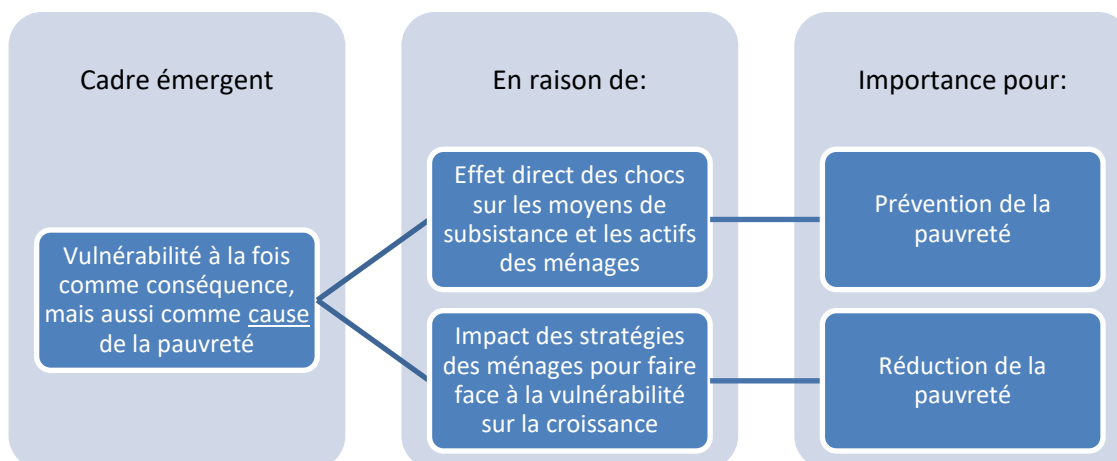


Figure 11. Cadre émergent et pauvreté

En somme, l'impact du risque et les stratégies des individus et des ménages pour y faire face joueraient un rôle déterminant dans la persistance de la pauvreté, essentiellement en réduisant l'efficacité de l'allocation et de l'utilisation des ressources au niveau des stratégies *ex ante* (Dercon et al., 2008; Dercon, 2006 et 2004) et en affectant négativement le rendement et l'accumulation d'actifs (Moser, 2008), comme le résume le tableau suivant qui porte sur la revue de la littérature :

Theme	Selected references	Nature of the Evidence
Ex-ante risk management mechanisms	Reviews in: Morduch (1995) Dercon (2005)	Risk management is common, via diversification or entry into low risk, low return activities. Risk reduction at the cost of lower mean incomes. Lower mean consumption spending due to precautionary savings. Poverty persistence.
Ex-post risk coping mechanisms	Reviews in Townsend (1995) Morduch (1999) Dercon (2005)	Evidence of use of assets to smooth consumption, and informal sharing of risk within communities; overall only partial smoothing of shocks, especially related to covariate shocks
Impact beyond consumption or income	Asset accumulation Rosenzweig and Wolpin (1993), Elbers, Gunning, Kinsey (2007), Elbers, Gunning, Pan (2008), Pan (2008) Nutrition and Health Gertler and Gruber (2002) Hoddinott and Kinsey (2001), Dercon and Hoddinott (2005), Lybbert <i>et al.</i> (2004), Alderman <i>et al.</i> (2006)	Lower accumulation of assets due to risk, mainly due to ex-ante responses; effects of portfolio composition of assets, such as higher liquid assets rather than higher return illiquid assets. losses in health and nutrition, especially due to large shocks, such as drought or catastrophic events.

Tableau VII. Coût du risque (Source : Dercon et al., 2008 :3)

L'argument d'une aversion au risque inhérente à l'idiosyncrasie des pauvres (qui peut être assimilée à l'idée de « culture de pauvreté » comme le soulignent Wood et Salway, 2000, une idée popularisée par les travaux d'Oscar Lewis comme celui de 1963) est en fait encore largement débattue aujourd'hui bien que généralement infirmée par la littérature traitant des recherches sur le sujet (voir entre autres Tanaka et al., 2016 et 2010; Vieider et al., 2016; de Brauw et Eozenou, 2014; Haushofer et Fehr, 2014; Cook et al., 2013; Dercon et Christiaensen, 2011; Roy et Wheeler, 2006; Mosley et Verschoor, 2005; Wood, 2003; Wood et Salway, 2000). Nous y reviendrons à quelques reprises dans la thèse de même qu'en conclusion, alors que nous ferons ressortir des conditions, des contraintes et des obstacles structurels qui affectent les choix et les comportements des microentrepreneurs et de leurs ménages dans notre contexte de recherche, en plus de restreindre les occasions d'affaires ou « opportunités » (*opportunities*) à leur portée, des questions et éléments centraux de notre analyse et de la thèse.

2.3 Utilisation et gestion des actifs et caractéristiques urbaines

Certaines caractéristiques urbaines ont un impact direct sur la vulnérabilité et sur les stratégies des individus et des ménages pauvres. De façon générale et comme exposé au chapitre 1, la pauvreté urbaine et le travail informel dans les PED constituent d'emblée un contexte de forte vulnérabilité pour les individus et les ménages. L'importance du revenu en milieu urbain, la faiblesse de l'emploi formel et l'importance du secteur informel qui en découle, les conditions déficientes au niveau du logement, des infrastructures et des services, la faiblesse ou l'absence de protection sociale et le peu de pouvoir politique sont autant d'éléments moult fois exposés pour décrire les caractéristiques de la pauvreté urbaine dans en Afrique et dans les PED ainsi que pour décrire le contexte de vulnérabilité qui lui est associée (Ombati et Ombati, 2016; Wautelet, 2014; Mitlin et Satterthwaite, 2013; Satterthwaite et Mitlin, 2013; Amin, 2010; Beall et Fox, 2009; Ebert and al., 2009; Berner et al., 2008; Laquian, 2007; Mooya and Cloete, 2007a et b; Owusu, 2007; Davies, 2006; UN-Habitat, 2003; Kellett et Tipple, 2002; Matin et al., 2002; DFID, 2001; Gondard-Delcroix, 2001; Meikle et al., 2001; Satterthwaite, 2001; Moser, 1998; Moser et al., 1996a; Amis, 1995; Wratten, 1995; Amis and Rakodi, 1994). À partir de ses recherches qui constituent une référence dans le domaine, Moser (1998) explicite le lien entre trois caractéristiques majeures de la pauvreté en milieu urbain et leur incidence sur la vulnérabilité et les actifs des pauvres dans ce contexte :

Caractéristique :	Marchandisation (<i>commoditization</i>⁵¹)
<i>Qui se traduit par :</i>	Économie monétarisée (donc échanges et services basés sur l'argent)
<i>Liens avec les actifs des pauvres en milieu urbain :</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Le travail constitue l'actif le plus important des pauvres en milieu urbain, soit directement comme travailleur salarié ou encore indirectement comme travailleur autonome en produisant des biens et des services vendus dans le secteur informel; • Les ménages paient pour le logement et la nourriture plutôt que de reposer sur leur propre production; • Les ménages urbains sont plus susceptibles de payer pour des services comme le transport et l'éducation; • En milieu urbain, le logement est un actif important qui génère des revenus au moyen de la location de chambres ou de son utilisation pour les entreprises à domicile.
Caractéristique :	Risques environnementaux
<i>Qui se traduit par :</i>	Piètres conditions de vie et conditions sanitaires, services déficients et pollution
<i>Liens avec les actifs des pauvres en milieu urbain :</i>	Les risques environnementaux ont un impact sur les actifs des pauvres, affectant particulièrement le capital humain, la santé et le bien-être des pauvres.
Caractéristique :	Fragmentation sociale
<i>Qui se traduit par :</i>	Hétérogénéité sociale et économique associée aux différences de revenus, d'« opportunités », d'accès aux services et d'influence politique
<i>Liens avec les actifs des pauvres en milieu urbain :</i>	Cette fragmentation peut accroître l'exclusion sociale et affaiblir les mécanismes et réseaux sociaux de collaboration basés sur la confiance et la réciprocité, i.e. le capital social. Ceci réduit la capacité des individus, des ménages et des communautés de faire face aux chocs et aux tensions.

Tableau VIII. Caractéristiques ayant une incidence sur la vulnérabilité et les actifs des pauvres en milieu urbain (à partir de Moser, 1998 :4)

⁵¹ Terme traduit ici par marchandisation, car Moser semble utiliser le terme comme équivalent à *commodification*, même s'il semble qu'en français *commoditization* se traduit plutôt par banalisation (Grand dictionnaire terminologique - www.granddictionnaire.com), ce qui concorde avec l'explication suivante : <http://www.rushkoff.com/commodified-vs-commoditized/> (Dernière visite le 24 août 2017).

Si la réduction de la consommation et des dépenses de même que la recherche de sources de revenus supplémentaires au moyen de la diversification des activités génératrices de revenus et de la production sont au cœur des stratégies des ménages pour faire face à la vulnérabilité en milieu urbain⁵² en Afrique et dans les PED (Mitlin et Satterthwaite, 2013; Beall et Fox, 2009; Cohen et Sebstad, 2006; Schütte, 2005; Wood, 2003 et 2001; Sebstad et Cohen, 2000; Rakodi, 1999; Moser, 1998; Chen et Dunn, 1996; Dunn et al., 1996; Valdivia et al., 1996; Amis et Rakodi, 1994; en Afrique en particulier : Owusu, 2007; Maxwell, 1999; Rakodi, 1995; Bigsten et Kayizzi-Mugerwa, 1992), les caractéristiques présentées précédemment font ressortir l'importance capitale de certains actifs spécifiques pour les pauvres en milieu urbain.

En effet, certains actifs jouent un rôle plus substantiel que d'autres dans les moyens de subsistance, comme le mentionnent Ballet et al. (2004 :7) : « Les personnes pauvres (...) s'appuient plus fortement sur certaines capacités (travail, éducation, liens sociaux horizontaux), puisqu'elles ne possèdent pas forcément les autres (capital financier, liens sociaux verticaux) ». Certains actifs sont aussi employés dans des conditions spécifiques, par exemple pour mitiger les chocs, les crises et les tensions comme tels. Sans entrer dans les détails, nous soulignons donc ici quelques éléments récurrents et centraux en relation à l'utilisation particulière d'actifs à l'intérieur des différentes formes de capital à partir de la littérature afin de préciser davantage les questions spécifiques de recherche. Nous explorerons l'utilisation et le rôle des actifs et des différentes formes de capital de façon plus approfondie dans notre analyse comme telle en liant le tout à la littérature sur le sujet.

⁵² Moser (1998) expose qu'en milieu urbain, vu l'importance du revenu et de la dimension monétaire, deux groupes de réponses ou de comportements sont au cœur des stratégies des ménages : augmenter les revenus ou réduire les dépenses. Comme il a été présenté à la section 2.1, ces comportements peuvent faire partie à la fois d'une stratégie générale d'adaptation et de survie et c'est pourquoi il est essentiel de connaître les motivations et le contexte de ces décisions pour les associer à la bonne stratégie. Ainsi, la hausse de revenus au moyen de la diversification peut être comprise comme une stratégie d'assurance, alors qu'une hausse qui résulte de la vente d'actifs accumulés sous forme d'épargne peut faire partie d'une stratégie de rétablissement, ces deux réponses témoignant d'une stratégie générale d'adaptation. De même, une hausse de revenus temporaire qui résulte de la vente d'actifs productifs sera comprise comme une stratégie de survie et comme un signe de l'échec des stratégies d'assurance et de rétablissement. Lors de notre analyse, nous utiliserons donc cet outil proposé par Moser de façon croisée en subdivisant les stratégies de hausse de revenus et celles de baisse de la consommation à l'intérieur du cadre « adaptation » et « survie ».

2.3.1 Capital humain

Le travail est au cœur des moyens de subsistance des individus et des ménages et l'incertitude liée au revenu et à l'emploi est identifiée comme la principale source d'inquiétude et de préoccupation en milieu urbain (Gondard-Delcroix, 2001; Narayan, 2001). Nombreux sont ceux qui investissent le secteur informel par manque d'opportunités dans le secteur formel ou suite à la perte d'emploi dans ce secteur au Cameroun (Ngo Tong, 2016; Sosale et Majgaard, 2016; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Kinge, 2004), en Afrique (Ombati et Ombati, 2016; Abolade et al., 2013; Hiralal, 2010; Heintz et Valodia, 2008; Owusu, 2007; Napier et Liebermann, 2006; Tipple, 2005; Kazimbaya-Senkwe, 2004; Gough et al., 2003; Tripp, 2001; Maxwell, 1999; Rogerson, 1997 et 1996; Rakodi, 1995; Bigsten et Kayizzi-Mugerwa, 1992) et dans les PED (Banks, 2015; Cling et al., 2012; Amin, 2010 et 1996; Brown et Lyons, 2010; Lyons et Brown, 2007; Cohen et Sebstad, 2006; Davis, 2006; Schütte, 2005; Tipple, 2005; Farrington et al., 2002; Kellett et Tipple, 2003 et 2002; Beall et Kanji, 1999; Moser, 1998; Amis, 1995).

Au Cameroun, les travailleurs autonomes forment la majorité du secteur : les 4/5 selon Cogneau et al. (1996), plus de 60% selon Kinge (2004) et 70,6% lorsque seul le secteur informel non agricole est pris en compte (INS, 2011). La proportion de femmes dans cette situation au Cameroun dépasse celle des hommes, avec 75,9% contre 64,6%. Ce sont les travailleurs autonomes opérant des entreprises à domicile (EAD) qui composent le principal sous-groupe du secteur informel en Afrique et dans les PED (Brown et Lyons, 2010; Lyons et Brown, 2007). De façon générale, les femmes dans le secteur informel en Afrique tendent à gagner moins que les hommes (Heintz et Valodia, 2008; Guétat-Bernard, 2006), une situation qui prévaut également dans le secteur informel non agricole au Cameroun (INS, 2011). Tel que vu au chapitre 1, le secteur informel emploierait jusqu'à 90% de la population active au Cameroun (Sosale et Majgaard, 2016; Moubé, 2015; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Bem et al., 2013; Ouendji, 2009; BAFD/OCDE, 2008). C'est le petit commerce et les activités de revente qui constituent la filière la plus courante au Cameroun (INS, 2011), tout comme le rapporte également Ayimpam (2014) pour Kinshasa en République démocratique du Congo.

Le secteur informel est largement associé à la « débrouille » au Cameroun (Celérier, 2014; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Ouendji, 2009; Essengue Nkodo et Etouna, 2008) et en Afrique (Coquery-Vidrovitch, 2006; Ela, 2006). Ayimpam, (2014 :12), dont les travaux portent sur le République démocratique du Congo, la définit en ces termes : « la débrouille, cet art de se tirer d'affaire, de faire face à la crise, de bricoler, de trouver des solutions avec ce qu'on a sous la main ». Si la débrouille est aussi souvent synonyme de précarité et de « misère », cet « art » est aussi empreint d'une inventivité reconnue par les chercheurs (Ayimpam, 2014; Coquery-Vidrovitch, 2006; Ela, 2006).

L'objectif premier de la débrouille est la survie (Simen Njugnia et Koukam Fozou; 2014; Essengue Nkodo et Etouna, 2008; Ela, 2006) et ce sont les activités pour générer des revenus ou pour assurer la subsistance des individus ou des ménages qui sont au cœur de la littérature sur le sujet au Cameroun (Moubé, 2015; Téfé Tagne, 2015; Celérier, 2014; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Yonta, 2012; Ngo Nyemb-Wisman, 2011; Ouendji, 2009; Essengue Nkodo et Etouna, 2008; Guétat-Bernard, 2006; Nguéyap, 2006; Durang, 2001) et en Afrique : (Ayimpam, 2014; Wautelet, 2014; Arcens Somé, 2012; Sangaré, 2012; Yekoka, 2012; Mankou, 2010; Mayer et Soumahoro, 2010; Coquery-Vidrovitch, 2006; Ela, 2006). La débrouille comprend ainsi une myriade de petits métiers et autres AGR, parfois en transformant une activité qui faisait traditionnellement partie de la sphère domestique pour en faire une activité commerciale, comme les plumeurs de poulets et les écailleurs de poissons des recherches de Simen Njugnia et Koukam Fozou (2014) au Cameroun.

Au Cameroun, ces activités sont opérées depuis le domicile, depuis un « atelier de fortune », sur un « étal sauvage » dans les lieux publics ou encore de façon itinérante comme les vendeurs ambulants, et elles comprennent la liste non exhaustive suivante : le commerce de vivres et de produits manufacturés, (incluant les « bayam-sellam »⁵³, un terme généralement associé aux femmes qui revendent des vivres sur les marchés urbains, les « sauveteurs », vendeurs ambulants qui vendent « à la sauvette », ainsi que la « friperie » qui incluent les vêtements et

⁵³ Téfé Tagne (2015) utilise une définition plus large qui inclut non seulement la commercialisation des vivres agricoles et animaliers, mais aussi la marchandisation de produits divers comme la vente de vêtements et de chaussures, le bois de chauffage et la maroquinerie.

les chaussures de seconde main); la préparation et la vente de nourriture, des grillades comme les brochettes de « soya »⁵⁴ et de poisson grillé, aux beignets, au riz, au manioc, au plantain et à la bouillie; la vente de boissons (« débits de boisson »); les services en tout genre, comme les « motos taximen », les réparateurs d'appareils électroniques et autres qui font du « bricolage », les « call boxeurs », les tailleurs, les coiffeurs et les « petits garagistes de quartiers » (Téfé Tagne, 2015; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Yonta, 2012; Ngo Nyemb-Wisman, 2011; Ouendji, 2009; Essengue Nkodo et Etouna, 2008; Guétat-Bernard, 2006; Nguéyap, 2006; Ela, 2006; Durang, 2001). Certains y ajoutent la prostitution comme stratégie de débrouille au Cameroun⁵⁵ (Mankou, 2013; Yonta, 2012; Nguéyap, 2006) et en Afrique (Ela, 2006).

À noter que les comportements observés dans la littérature sur la débrouille au Cameroun (Moubé, 2015; Téfé Tagne, 2015; Celérier, 2014; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Yonta, 2012; Ngo Nyemb-Wisman, 2011; Ouendji, 2009; Guétat-Bernard, 2006; Nguéyap, 2006; Durang, 2001) et en Afrique (Ayimpam, 2014; Wautelet, 2014; Arcens Somé, 2012; Sangaré, 2012; Yekoka, 2012; Mankou, 2010; Mayer et Soumahoro, 2010; Coquery-Vidrovitch, 2006; Ela, 2006) correspondent largement aux stratégies de survie présentées dans les sections 2.3 et 2.4 (la présente section et la suivante) comme l'associent explicitement Assogba (2017), Ayimpam (2014) ou encore Manoukian et Platania (2010) dans leurs travaux, mettant surtout l'accent sur les activités pour subvenir aux besoins de base des individus et des ménages et pour faire face aux crises et aux difficultés économiques, par exemple au travers des petits métiers de rue et des microentreprises. Dans sa conception plus large, la débrouille est aussi employée au sein de cette littérature pour décrire les astuces et les manœuvres pour épargner ou pour minimiser les dépenses, comme le fait de vivre chez des parents, de construire son propre logement, de faire partie de tontines, d'utiliser le logement pour y établir des entreprises à domicile (EAD), d'investir dans la scolarité d'un ou de quelques enfants à la fois au détriment des autres, de faire participer les enfants aux activités productives du ménage, d'avoir recours à l'automédication et à la médecine traditionnelle et plus encore. Ces comportements et leur

⁵⁴ Nom donné localement aux brochettes de viande (Nzessé, 2015 :248).

⁵⁵ À Yaoundé et au Cameroun, le « mot "débrouille" renvoie en réalité à je me prostitue pour avoir de quoi manger » (Yonta, 2012 :223).

observation en Afrique et au Cameroun sont ainsi soulignés au fur et à mesure dans la présente section et la suivante qui viennent clore ce chapitre.

Toujours à propos du capital humain, l'éducation et la santé constituent deux facteurs majeurs qui affectent la capacité des pauvres de générer des revenus au moyen de leur travail⁵⁶ au Cameroun (Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Fouomene, 2013) et dans les PED (Dercon, 2006; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; McIntyre et al., 2006; Rousseau, 2003; Meikle et al., 2001; Moser, 1998). L'importance de ces dimensions pour la productivité de la main-d'œuvre est reconnue par le gouvernement camerounais dans le Document de stratégie pour la croissance et l'emploi, comme le soulignent Sosale et Majgaard (2016). Malgré le risque encouru, les pauvres ont recours à l'automédication, retardent le recours aux soins médicaux et diffèrent les traitements afin de réduire les dépenses en période de difficulté économique au Cameroun (Moubé, 2015; Fouomene, 2013), en Afrique (Rakodi, 1995) et dans les PED (Rakodi, 1999).

Lorsque les ménages font face à une baisse de revenus, la réponse la plus communément observée est d'augmenter le nombre de travailleurs ainsi que la charge de travail assumée par certains membres ou encore l'ensemble du ménage, essentiellement en ajoutant l'apport des femmes et des enfants au Cameroun (Mankou, 2013; Guétat-Bernard, 2006; Nguéyap, 2006), en Afrique (Lawanson et Oduwaye, 2014; Owusu, 2007; Jaiyebo, 2003; Maxwell, 1999; Rakodi, 1995; Bigsten et Kayizzi-Mugerwa, 1992) et dans les PED (Cohen and Sebstad, 2006; Davis, 2006; Schütte, 2006a, b et c de même que 2005; Rousseau, 2003; Farrington et al., 2002; Meikle et al., 2001; Wood, 2001; Sebstad et Cohen, 2000; Beall et Kanji, 1999; Rakodi, 1999; Moser, 1998; Masika et al., 1997; Beall, 1996; Amis, 1995; Amis et Rakodi, 1994). Les revenus additionnels ainsi créés viennent généralement s'ajouter aux revenus des hommes, plutôt que d'y substituer (voir Guétat-Bernard, 2006, pour le Cameroun et Moser, 1998, pour les PED), même si cette situation varie et change petit à petit au Cameroun, les revenus des femmes

⁵⁶ À cet effet, il est à noter que de façon générale, le coût d'option est supérieur au coût direct lorsque c'est le principal soutien économique du ménage qui est atteint, i.e., dans le cas de la maladie ou d'un accident par exemple, que les pertes de revenus ou de production sont supérieures aux coûts liés aux soins comme tels (Dercon, 2006; McIntyre et al., 2006; Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005; Rousseau, 2003; Amis, 1995).

remplaçant et compensant parfois ceux perdus des conjoints, surtout suite aux pertes d'emploi importantes dans la fonction publique et le secteur formel depuis les années 1990 (Guétat-Bernard, 2006).

Pour les femmes, qui sont généralement confinées à un rôle traditionnel où elles demeurent en charge de l'essentiel des tâches reproductives du ménage, cette stratégie qui repose sur la combinaison des responsabilités productives et domestiques peut représenter un fardeau additionnel considérable dans les PED (Ezeadichie, 2012; Cornwall et al., 2007; Guétat-Bernard, 2006; de Haan et al., 2002; Tripp, 2001; Rakodi, 1999; Moser, 1998) ainsi qu'au Cameroun (Mfombang, 2011; Ngo Nyemb-Wisman, 2011; Mbaku, 2005), comme il a également été rapporté pour les quartiers spécifiques à notre recherche (Talom, 2008a ainsi que Talom et Kezembou, 2008). De plus, les femmes sont souvent forcées par manque d'options d'œuvrer dans des secteurs très concurrentiels et à faible rémunération en Afrique (Napier et Liebermann, 2006; Rogerson, 1997) et dans les PED (Moser, 1998; Masika et al., 1997; Beall, 1996). Tout comme en Asie et en Amérique latine, les femmes se retrouvent ainsi surreprésentées dans les EAD en Afrique (Lawanson et Oduwaye, 2014; Ezeadichie, 2012; Hiralal, 2010; Heintz et Valodia, 2008; Napier et Liebermann, 2006), de même que dans le secteur informel non agricole au Cameroun (INS, 2011).

De surcroît, la baisse de qualité et d'accessibilité des services publics pousse non seulement les ménages à défrayer des coûts supérieurs pour ces services (Laquian, 2007; Moser, 1998; Amis, 1995), mais elle a des répercussions sur les activités du ménage et le temps disponible pour les activités rémunératrices, alors que les ménages et en particulier les femmes doivent s'acquitter de tâches telles qu'aller puiser l'eau (de Haan, 2002; Moser, 1998). Cette dynamique qui entraîne des coûts plus élevés de même que l'impact pour les femmes chargées d'aller chercher l'eau ont tous deux été relevés pour les quartiers de notre recherche au Cameroun (Nono, 2008b; Yiah, 2008b). Quant aux enfants, lorsque cette stratégie qui consiste à participer aux activités productives du ménage affecte leurs études, cela réduit considérablement leurs capacités futures en limitant à la fois leurs potentialités en affectant leur propre capital humain ainsi que l'étendue des opportunités qu'ils pourront saisir (Kuepie, 2004; Rousseau, 2003; Meikle et al., 2001). Les filles en particulier se voient aussi appelées à s'occuper des enfants plus jeunes pour

aider leur mère, un autre fardeau additionnel qui peut affecter leurs études et même parfois les obliger à les abandonner complètement des années durant au point de rendre leur retour sur les bancs d'école improbable, comme le rapporte Arcens Somé (2012) au Burkina Faso. Ngueyap (2006) souligne que la crise et les conséquences des politiques d'ajustement structurel au Cameroun ont forcé des enfants à cesser leurs études faute de moyens.

Dans ses recherches sur les moyens de survie des familles dans un espace défavorisé de Ouagadougou au Burkina Faso, Arcens Somé (2012 :42) mentionnait aussi que le manque de scolarisation entraînait davantage de marginalisation, rendait difficile l'insertion sociale et contribuait à accroître les « difficultés de survie ». À cet effet, Simen Njugnia et Koukam Fozou (2014) rapportent que les couches moins scolarisées au Cameroun et dans d'autres pays africains n'ont d'autre alternative que d'investir le secteur informel au moyen du travail autonome ou « indépendant », de la microentreprise ou comme travailleur « dépendant » pour le compte de quelqu'un d'autre, dans les petits métiers de la « débrouille ». C'est aussi ce que mentionnent Sosale et Majgaard (2016) pour le Cameroun. Toujours au Cameroun, les couches plus scolarisées recherchent plutôt un travail salarié dans le secteur public autant que possible (Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014), ce que rapportait également Sangaré (2012) au Burkina Faso.

Finalement, les ménages se fondent et se refondent en fonction du cycle de vie (naissance, décès, mariage), mais aussi en raison des événements externes (problèmes de logement ou d'emploi), intégrant parfois des personnes additionnelles qui peuvent contribuer aux activités productives et reproductives des ménages, ou encore comptant des membres éloignés par des migrations économiques au Cameroun (Ngueyap, 2006), en Afrique (Owusu, 2007; Pilon et Vignikin, 1996) et dans les PED (Farrington et al., 2002; Wood, 2001; Beall et Kanji, 1999; Rakodi, 1999; Moser, 1998; Dunn et al., 1996; Rakodi, 1995; Amis et Rakodi, 1994). Au Cameroun, des enfants sont aussi envoyés chez des parents ou des proches pour qu'ils soient pris en charge, faute de moyens suite à la crise et aux conséquences des politiques d'ajustement structurel, alors que d'autres résideront chez leur employeur (Ngueyap, 2006).

2.3.2 Capital physique et naturel

Le logement, compris comme la structure physique et le lot sur laquelle elle est bâtie et traditionnellement perçu comme un bien social, constitue en fait un actif productif majeur pour les pauvres en milieu urbain, alors qu'il est utilisé à des fins de location, d'entreprises à domicile (EAD) et d'agriculture urbaine (pour l'Afrique, voir entre autres : Adekun et Ibem, 2016; Egbu et al., 2016; Olajide, 2015; Lawanson et Oduwaye, 2014; Lawanson et Olanrewaju, 2012; Abolade et al., 2013; Gough, 2010; Hiralal, 2010; Owusu, 2007; Napier et Liebermann, 2006; Ndinda, 2006; Rogerson, 2006; Ligthelm, 2005; Kazimbaya-Senkwe, 2004; Gough et al., 2003; Onyebueke, 2001; Sinai, 1998; Rakodi, 1995; pour les PED, voir : Ezeadichie, 2012; Warnock et Warnock, 2008; Wigle, 2008; Rust, 2007; Mukhija, 2004; Biswas, 2003; Malhotra, 2003; Farrington et al., 2002; Kellett et Tipple, 2003, 2002 et 2000; Chen et Snodgrass, 2001; Meikle et al., 2001; Pugh, 2001; Beall et Kanji, 1999; Renaud, 1999; Moser, 1998; Rakodi, 1999; Tipple, 1993). Les entreprises à domicile feraient généralement partie de stratégies de diversification comme nous le verrons plus amplement à la section suivante (2.4). Quant à l'agriculture urbaine⁵⁷, elle sert essentiellement à lisser la consommation à Yaoundé (Ngueyap, 2006), en Afrique (Maxwell, 1999; Rogerson, 1997; Rakodi, 1995) et dans les PED (Rakodi, 1999; Moser, 1998).

À noter que le logement est souvent construit dans des zones à forte vulnérabilité physique et environnementale dans les PED (Ombati et Ombati, 2016; Ebert et al., 2009; Berner et al., 2008; Laquian, 2007; Mooya et Cloete, 2007a; Tannerfeldt et Ljung, 2006; Davis, 2006; Dercon, 2006; Wood, 2003), ce qui a aussi été rapporté pour les quartiers étudiés ici au Cameroun et largement établis dans des zones inondables et sur des pentes boueuses (Kezembou, 2008a et b; Nono, 2008a et b; Talom, 2008a, b et c; Talom et Kezembou, 2008; Yiah, 2008a, b, c et d). L'eau y est d'ailleurs relativement abondante puisque la zone est traversée de cours d'eau et compte de nombreux puits et plusieurs sources⁵⁸, ce qui permet d'épargner en faisant usage de cette ressource naturelle gratuite. Elle est toutefois fortement polluée et pose un risque pour la

⁵⁷ Définition: « Urban agriculture is the keeping of livestock or the production of crops for sale or consumption within the city limits » (Page, 2002:41) ou encore “food production activities taking place within and on the periphery of cities and towns” (Ellis et Sumberg, 1998:213).

⁵⁸ Voir la description des quartiers à la sous-section 3.3.2 pour plus de détails.

santé (Ngnikam et al., 2014; Tabué et al., 2009), mais certains, faute de moyens, ne se limitent pas à y avoir recours pour des usages domestiques et consomment des eaux non traitées dans la zone (Tabué et al., 2009), un comportement qui a été aussi relevé par Sietchiping et Nguendo Yongsi (2008) pour Yaoundé.

2.3.3 Capital financier

À toutes fins pratiques, il ressort de la littérature que le crédit est peu ou pas employé par les pauvres pour faire des investissements productifs, mais plutôt pour faire face aux périodes de crises, de chocs ou de tensions, soit afin de protéger des actifs productifs ou afin lisser la consommation (au Cameroun : Kinge, 2004; en Afrique : Heintz et Valodia, 2008; Napier et Liebermann, 2006; Cohen et al., 2005; dans les PED : Labie et al., 2010; Berner et al., 2008; Cohen et Sebstad, 2006; Schütte, 2005; Rakodi, 1999; Dunn et al., 1996; Sebstad et Chen, 1996). Au niveau du secteur informel non agricole au Cameroun, l'Institut National de la Statistique (2011) rapporte aussi un taux d'emprunt très faible pour financer des investissements productifs à 5,8% pour l'ensemble du territoire, dont 4,5% pour Yaoundé et aucune région ne dépassant les 10%. Toujours au niveau du secteur informel non agricole au Cameroun (INS, 2011), l'achat de marchandises ou de matières premières représente 78,6% des usages de l'emprunt pour Yaoundé (contre 81,7% au niveau national), le reste des usages étant répartis entre l'acquisition et l'entretien d'équipements (7,9% pour Yaoundé et 6,1% pour l'ensemble du pays) et les autres usages non spécifiés (13,5% pour Yaoundé contre 12,2% pour le Cameroun).

Le crédit peut provenir de différentes sources formelles et informelles ou encore semi-formelles (Subeyr, 2017; Aryeetey, 2008; Heintz et Valodia, 2008; Qudrat-I Elahi et Rahman, 2006; Matin et al., 2002; Srinivas et Higuchi, 1996). Sur une base régulière, ce sont les associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC) et associations cumulatives d'épargne et de crédit (ACEC), aussi appelées communément tontines, qui assument généralement le rôle de principal intermédiaire financier pour les pauvres (Basu, 2011; Guérin et al., 2011; Ambec et Treich, 2007; Cohen et Sebstad, 2006; Anderson et al., 2003; Rutherford, 2002; Biggart, 2001), particulièrement au Cameroun et en Afrique (Lawanson et Oduwaye, 2014; Tello Rozas et Gauthier, 2012; Gugerty, 2007; Mersland et Eggen, 2007; Guérin, 2006; Ngueyap, 2006; Silver et al., 2007; Anderson et

al., 2003; Tripp, 2001; Verhoef, 2001; Bouman, 1995, 1994 et 1990; Bouman et Harteveld, 1976, Ardener, 1964).

L'épargne est généralement préférée à toute autre forme de financement lorsque possible, un constat qui a été soulevé tant en Afrique (Otoo, 2012; Heintz et Valodia, 2008; Cohen et al., 2005) que dans les PED (Dercon et al., 2008; Cohen et Sebstad, 2006; Dercon, 2006 et 2004; Rutherford, 2002).

2.3.4 Capital social

Les tontines⁵⁹ (AREC ou ACEC : associations rotatives ou cumulatives d'épargne et de crédit) constituent le principal mécanisme de mitigation des chocs et de protection sociale pour les pauvres au Cameroun et en Afrique (Lawanson et Oduwaye, 2014; Tello Rozas et Gauthier, 2012; Gugerty, 2007; Guérin 2006; Ngueyap, 2006; Aryeetey et Steel, 1995; Bouman, 1995 et 1994), de même que dans les PED (Guérin et al., 2011; Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad, 2006; Schütte, 2005; Ballet et al., 2004). Ces associations présentent de multiples bénéfices dont l'accès à du crédit et à des fonds d'urgence, de même qu'à des réseaux de soutien, d'entraide et de solidarité, leur double rôle d'intermédiation financière et sociale ayant été relevé par divers chercheurs au Cameroun (Fouomene, 2013; Kemayou et al., 2011 au Cameroun), en Afrique (Ayimpam, 2014 en République démocratique du Congo; Lawanson et Oduwaye, 2014 au Nigéria; Gugerty, 2007 au Kenya; Guérin 2006 au Sénégal) et dans les PED (Guérin et al., 2011; Bouman, 1994).

⁵⁹ Définition: « Association composée d'un groupe de participants versant des contributions régulières dans un fonds, totalement ou partiellement reverse tour à tour à chaque contributeur » (Ardener citée dans Rutherford, 2000 :54); « ROSCAs (rotating savings and credit associations) (...) are a type of informal mutual self-help society that comes in many forms but has a simple basic principle: members pay fixed sums periodically into a common pool, which is distributed to individuals at fixed intervals either randomly or following some predetermined rule » (Silver et al., 2007) ou encore « Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs) are traditional self-help groups where the members pool savings from each other and distribute these as loans or gifts between the members » (Mersland et Eggen, 2007 :8). Dans le cas des AREC, la différence principale est que « certains empruntent et d'autres pas » plutôt que d'allouer systématiquement les sommes « où chaque membre verse et récupère le même montant » (Rutherford, 2002 :51).

Les tontines font office de pierre d'assise des stratégies d'adaptation des pauvres surtout au niveau des stratégies de rétablissement *ex post*, même si leurs capacités sont souvent insuffisantes pour subvenir pleinement aux besoins exprimés comme le constatent Moubé (2015) au Cameroun, Cohen et al. (2005) au Kenya, en Ouganda et en Tanzanie, ou encore Barrientos (2007), Cohen et Sebstad (2006), Dercon (2006) ainsi que Chen et Snodgrass (2001) dans les PED. En lien avec la consolidation du capital social, Moser (1998) ainsi que Beall et Kanji (1999) font aussi état d'une participation communautaire accrue afin de faire face à des défis collectifs. L'omniprésence des tontines dans le paysage culturel et financier camerounais est reconnue depuis longtemps (Fouomene, 2013; Tello Rozas et Gauthier, 2012; Kemayou et al., 2011; Mbouombouo Ndam, 2007; Nguéyap, 2006; Bouman et Harteveld, 1976) et toucherait environ la moitié de la population au niveau national (Tello Rozas et Gauthier, 2012) et plus de 80% en milieu urbain (Pettang et al., 1995).

Toujours au Cameroun, la pratique du « confiage » (Nguéyap, 2006 :513) des enfants qui sont envoyés chez des parents ou des proches pour qu'ils soient pris en charge en réponse aux périodes de difficultés économiques est une autre stratégie qui repose également sur le capital social.

2.4 Entreprises à domicile et microentreprises

La littérature sur les entreprises à domicile (EAD)⁶⁰ et les microentreprises en Afrique et dans les PED porte sur une myriade de thèmes comme la nature des activités, leur répartition géographique, leur dimension formelle ou informelle et le lien entre les deux « types » d'économie, l'utilisation de l'espace, leur financement, l'utilisation du logement et de l'espace public et privé, leur potentiel de croissance, leur importance au niveau de la création d'emplois, la main-d'œuvre qui y travaille, leur importance dans l'économie urbaine, leur intérêt pour le ciblage des stratégies de réduction basées sur la croissance comme le microcrédit productif et les obstacles auxquels elles font face. Nous nous concentrons ici surtout sur un aspect particulier, soit les motivations, étonnamment moins étudiées comme point focal, de même que leur rôle

⁶⁰ Définition: « A home-based enterprise is, quite simply, one which occurs in or very close to the home rather than in a commercial or industrial building or area » (Tipple, 2005:613).

particulier dans les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages, la gestion d'actifs qui en découle, les obstacles auxquels ils font face et les occasions d'affaires à leur portée. Il existe toutefois des observations fort révélatrices sur le sujet dans la littérature, découlant généralement de recherches qui ont abordé la question comme un élément complémentaire ou secondaire. Quelques chercheurs ont toutefois insisté explicitement sur l'importance fondamentale des motivations dans l'étude de ces activités en Afrique (Napier et Liebermann, 2006 en Afrique subsaharienne et en Afrique du Sud; Roy et Wheeler, 2006 au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo; Kuepie, 2004 au Sénégal et au Mali; Napier et Mothwa, 2001 en Afrique du Sud) et dans les PED (Berner et al., 2008).

D'abord, brièvement, quelques caractéristiques générales qui donnent un aperçu du portrait ou du profil des microentreprises en Afrique et dans les pays du Sud global. Bien qu'il ressorte qu'une portion importante des personnes œuvrant dans le secteur informel en Afrique et dans les PED travaillent directement ou indirectement pour le compte de quelqu'un d'autre (Ezeadichie, 2012; Davis, 2006; Tannerfeldt et Ljung, 2006), une portion substantielle des gens dans ce secteur peuvent être considérés comme des travailleurs autonomes (Ghani et Kanbur, 2013; Ezeadichie, 2012; Tiple, 1993), ou même la majorité (Tannerfeldt et Ljung, 2006). C'est le cas en Afrique (Heintz et Valodia, 2008) et plus particulièrement dans le cadre de notre recherche, soit celui de Yaoundé au Cameroun, où les travailleurs autonomes œuvrant dans l'informel compteraient pour plus de 60% (kinge, 2004) ou les 4/5 (Cogneau et al., 1996) des individus dans ce secteur au niveau national et même plus de 70% lorsque le secteur informel non agricole est considéré en exclusivité (75,9% pour les femmes et 64,6% pour les hommes selon l'INS, 2011). Plus spécifiquement, les travailleurs autonomes opérant des entreprises à domicile (EAD) représentent le sous-groupe le plus important du secteur informel (Brown et Lyons, 2010; Lyons et Brown, 2007). Au total, les microentreprises représentaient 75% des entreprises au Cameroun en 2009 (Sosale et Majgaard, 2016).

Dans le cas particulier des entreprises à domicile (EAD) et des microentreprises, la création d'emplois y est très faible : la vaste majorité n'emploie qu'une seule personne qui gère l'activité, aidée parfois du conjoint ou des enfants sur une base régulière ou occasionnelle (pour le secteur informel au Cameroun, voir Nana Djomo et al., 2016; pour l'Afrique : Egbu et al., 2016; Roy et

Wheeler, 2006; Rogerson, 1997; pour les PED, voir : Ezeadichie, 2012; Berner et al., 2008; Azevedo, 2006; Tipple, 2006; Mead et Liedholm, 1998). La croissance est rare ou limitée dans la grande majorité des microentreprises (Roy et Wheeler, 2006 au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo; Mead et Liedholm, 1998 dans les PED) tout comme c'est le cas de la plupart des entreprises informelles en Afrique (Grimm et al., 2012; Ela, 2006). La croissance des microentreprises est caractérisée par une expansion horizontale et une multiplication des activités de même nature plutôt que par une spécialisation et un développement comme tel de l'activité (Berner et al., 2008; Rogerson, 1997), constat qui prévaut également dans le contexte particulier de Yaoundé (Kinge, 2004) et dans les entreprises informelles en général en Afrique subsaharienne (Ela, 2006).

Les microentreprises se retrouvent essentiellement dans trois secteurs : le commerce de détail, les services et la production (Napier et Liebermann, 2006; Kazimbaya-Senkwe, 2004), le commerce de détail remportant aisément la palme du secteur le plus répandu en Afrique (Lawanson et Oduwaye, 2014; Napier et Liebermann, 2006; Tipple, 2005; Tripp, 2001). Certaines microentreprises sont développées à domicile et d'autres sur des espaces publics ou commerciaux (voir entre autres Napier et Liebermann, 2006 en Afrique du Sud; Kazimbaya-Senkwe, 2004 en Zambie; Rogerson, 1996 en Afrique du Sud; de même que Wigle, 2008 pour les PED). Les entreprises à domicile (EAD) sont peu diversifiées dans le contexte africain (Napier et Liebermann, 2006), une faible diversification qui s'applique à l'ensemble des microentreprises en milieu urbain dans les recherches de Roy et Wheeler (2006) au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo. Les EAD sont plus fortement concentrées dans le commerce de détail et si le secteur de la production est présent et même important en Asie et en Amérique latine, il est pratiquement inexistant en Afrique subsaharienne (Lawanson et Olanrewaju, 2012; Napier et Liebermann, 2006; Gough et al., 2003; Kellett et Tipple, 2002; Napier et Mothwa, 2001; Rogerson, 1997; Tipple, 1993), de même que dans le secteur informel en général au Cameroun (Essengue Nkodo et Etouna, 2008).

Les microentreprises évoluent dans des marchés caractérisés par une forte saturation et une concurrence abondante, celle-ci provenant à la fois du secteur formel de même qu'au sein du secteur informel (en Afrique : Ela, 2006; Napier et Liebermann, 2006; Roy et Wheeler, 2006;

Gough et al., 2003; dans les PED : Berner et al., 2008; Davis, 2006; Chen et Snodgrass, 2001; Cotter, 1996; Chambers et Conway, 1992; Sanyal, 1991; Snyman, 1990). En Afrique, leur financement provient essentiellement de l'épargne même des microentrepreneurs ou de l'appui sous forme de dons ou de prêts de la famille ou de la parenté et il est peu fréquent d'observer le recours au crédit productif comme tel pour démarrer l'activité (Heintz et Valodia, 2008; Napier et Liebermann, 2006; Tipple, 2005; Ligthelm, 2005; Gough et al, 2003), un constat qui vaut pour l'ensemble du secteur informel non agricole au Cameroun (INS, 2011).

Au niveau des motivations, Berner et al. (2008) font une excellente synthèse sur le sujet et concluent que les microentreprises peuvent être divisées en deux grandes catégories : les microentreprises de survie (*survivalist*) et les microentreprises de croissance (*growth-oriented*). Si certaines caractéristiques ont été observées plus fréquemment dans le cas d'un type ou de l'autre, Berner et al. (2008) rappellent que ce sont les motivations et le rôle de ces activités dans les stratégies des individus et des ménages qui constituent le facteur discriminant entre les deux types de microentreprises. À partir de la littérature, il se dégage en effet que les microentreprises de survie peuvent être associées à une stratégie de diversification pour faire face à la vulnérabilité, alors que les microentreprises de croissance témoignent d'une stratégie de spécialisation où les ressources sont concentrées pour développer l'activité et qu'elles concernent plus directement la réduction de la pauvreté monétaire (références portant sur l'Afrique Phillips et Bhatia-Panthaki, 2007; Napier et Liebermann, 2006; Orr et Orr, 2002; Rogerson, 1997 et 1996; Napier and Mothwa, 2001; House et al., 1993; House, 1984; références portant sur les PED : Berner et al., 2008; Gómez, 2008; Davis, 2006; Mead et Liedholm, 1998; Mosley et Hulme, 1998; Cotter, 1996).

Toujours à partir des références précédentes dans la littérature, il apparaît que la vaste majorité des microentreprises en Afrique de même que dans les PED en général se retrouveraient dans la première catégorie, soit celle des microentreprises de survie qui ont pour objectif premier de réduire la vulnérabilité au moyen de la diversification des sources de revenus et des modes de production en milieu urbain. Un constat guère surprenant en rapport aux propos de Ngo Nyemb-Wisman (2011) qui affirme même que c'est en effet la survie plutôt que la croissance qui constitue l'objectif principal visé par les travailleurs de l'économie informelle en général au

Cameroun. Roy et Wheeler (2006) en arrivent à des conclusions similaires auprès des microentrepreneurs en milieu urbain au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo. À noter que ces activités sont souvent associées à l'économie de la « débrouille » au Cameroun (Moubé, 2015; Téfé Tagne, 2015; Celérier, 2014; Simen Njugnia et Koukam Fozeu, 2014; Yonta, 2012; Ngo Nyemb-Wisman, 2011; Ouendji, 2009; Guétat-Bernard, 2006; Ngueyap, 2006; Durang, 2001) et en Afrique (Ayimpam, 2014; Wautelet, 2014; Arcens Somé, 2012; Sangaré, 2012; Yekoka, 2012; Mankou, 2010; Mayer et Soumahoro, 2010; Coquery-Vidrovitch, 2006; Ela, 2006).

Ce constat pourrait avoir un impact majeur pour les approches de réduction de la pauvreté qui se concentrent plutôt et surtout sur des stratégies de croissance, par exemple dans le cas du microcrédit productif, sans nécessairement tenir compte des objectifs des individus et des ménages et de l'importance de la vulnérabilité dans leurs stratégies (Berner et al., 2008; Davis, 2006). Ces observations amènent Rogerson (1996 :177) à écrire à partir de ses travaux en Afrique du Sud que si certains obstacles concernent l'ensemble des microentrepreneurs, il est primordial de désagréger l'analyse pour faire ressortir les obstacles en fonction des types d'entreprises : « whilst certain general “blockages” can be identified across informal enterprises as a whole, there is an urgent need to disaggregate the analysis and to focus on the specific problems that confront different types of informal enterprise ». Nous ajoutons aussi ici la pertinence de faire cet exercice en fonction des motivations et des besoins des microentrepreneurs eux-mêmes plutôt qu'uniquement en fonction de la nature de leurs activités comme telles, soit l'une des contributions espérées de la thèse.

Bien que la distinction entre les deux types de microentreprises repose sur les motivations, certaines caractéristiques observées sur le terrain correspondent plus fréquemment à une catégorie plutôt qu'à l'autre, comme exposé dans le tableau suivant :

Survival(ist) (Street businesses, Community of the poor, [Microenterprise,] Informal own-account proletariat, Sub-subsistence)	Growth(-oriented) (Small-scale family enterprise, Intermediate sector, [Microenterprise,] Petty bourgeoisie, Micro-accumulation)
Ease of entry, low capital requirements, skills and technology	Barriers to entry
Involuntary entrepreneurs	Entrepreneurs by choice, often with background in regular employment
Female majority	Male majority
Maximizing security, smoothing consumption	Willingness to take risks
Part of diversification strategy, often run by idle labour, with interruptions, and/or part-time	Specialization
Embeddedness in social relations, obligation to share	Disembeddedness, ability to accumulate

Tableau IX. Microentreprises de survie et de croissance (source : Berner et al., 2008 :7)

Ainsi, les microentreprises de survie présentent généralement de faibles barrières à l'entrée et elles s'appuient sur des compétences, des habilités et des technologies peu spécialisées, alors que c'est l'inverse qui est observé pour les entreprises de croissance. Les microentreprises de survie sont aussi plus directement liées au manque et aux pertes d'emplois dans le secteur formel en Afrique (Heintz et Valodia, 2008; Rogerson 1997 et 1996) et dans les PED (Davis, 2006).

En Afrique, il y a une division sexuelle claire entre les deux catégories susmentionnées, alors que les femmes se retrouvent de façon disproportionnée dans les microentreprises de survie (Lawanson et Oduwaye, 2014; Rogerson, 1996; voir aussi Mayoux, 1995, pour les PED en général). Cette dynamique de genre se reproduit aussi au niveau du commerce de détail dominé par les femmes en Afrique (Lawanson et Oduwaye, 2014; Tripp, 2001), de même qu'au niveau des EAD où elles sont légion (pour l'Afrique, voir : Adekun et Ibem, 2016; Lawanson et Oduwaye, 2014; Hiralal, 2010; Tipple, 2005; Gough et al., 2003; Jaiyebo, 2003; pour les PED, voir aussi : Ezeadichie, 2012; Biswas, 2003; Masika et al., 1997; Tipple, 1993; Strassmann, 1987). Il convient toutefois de rappeler que les femmes tendent à être surreprésentées dans le

secteur informel en général dans les PED (Ghani et Kanbur, 2013), un constat qui vaut aussi pour de nombreux pays d’Afrique (Heintz et Valodia, 2008), ainsi que pour le Cameroun en ce qui a trait au secteur informel non agricole (INS, 2011).

En dernier lieu, les EAD sont plus fréquentes dans les quartiers pauvres (Ezeadichie, 2012; Sinai, 1998; Rogerson, 1996; Tipple, 1993) où se retrouvent plus généralement les microentreprises de survie en Afrique (Lawanson et Olanrewaju, 2012; Napier et Liebermann, 2006) et dans les PED (Berner et al., 2008), même si elles sont aussi présentes dans des quartiers plus aisés, comme le rapporte Owusu (2007) dans le contexte des villes africaines. Les microentreprises de croissance, quant à elles, sont plus fortement concentrées dans les zones au potentiel économique plus important et dans les zones commerciales en Afrique (Liedholm, 2002; Rogerson, 1996), les quartiers adjacents aux centres et pôles économiques correspondant également à cette définition (Wigle, 2008; Tipple, 2005).

Chapitre 3 – Méthodologie

Les chapitres précédents ont exposé la problématique et le contexte de recherche, de même que le cadre théorique et les outils conceptuels et analytiques qui s’y rattachent. Il est maintenant temps d’explicitier davantage la démarche méthodologique retenue. Le présent chapitre est divisé en trois sections : la première (3.1) détaille les questions de recherche de même que la contribution espérée exposées au tout début de la thèse (section 1.1); la deuxième (3.2) porte sur les considérations théoriques et l’accent retenu pour la recherche, alors que la dernière (3.3) explicite notre démarche et les principaux éléments de la collecte de données.

3.1 Questions de recherche et contribution espérée

Les questions générales suivantes guident la présente recherche afin de contribuer à la compréhension des stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages en milieu urbain au Cameroun de même qu’à l’analyse de la vulnérabilité et du processus de pauvreté dans les pays du Sud global :

- 1) Quel rôle joue la microentreprise dans les stratégies des microentrepreneurs et de leurs ménages et quels sont les liens entre AGR, logement et crédit?
- 2) Quelles sont les motivations qui sous-tendent le recours à la microentreprise dans les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages en milieu urbain?
- 3) Quels sont les obstacles et les défis qui affectent les activités génératrices de revenus (AGR) des microentrepreneurs en question?
- 4) Comment la vulnérabilité affecte-t-elle les stratégies de subsistance de même que l’utilisation et la gestion des actifs des microentrepreneurs et de leurs ménages?

La thèse repose ainsi sur des questions ouvertes et des témoignages et des récits des participants par rapport aux motivations, aux usages et aux préférences des microentrepreneurs et de leurs ménages de même qu’à la gestion et à l’utilisation de leurs actifs, ce qui nous permet de mieux comprendre et d’analyser :

1. Les stratégies poursuivies (incluant la distinction entre survie et croissance), les réponses et les comportements des microentrepreneurs et de leurs ménages de même que les conséquences de ces stratégies sur la pauvreté, la vulnérabilité et la croissance;
2. Les obstacles, les défis et les occasions d'affaires (« opportunités ») à la portée des microentrepreneurs;
3. Les liens (attendus) et les interconnexions entre les actifs clés que sont l'AGR, le logement et le crédit par rapport à l'entrepreneuriat dans les quartiers;
4. Les leçons générales pour la réduction de la pauvreté en lien avec la vulnérabilité.

Même si cette approche qualitative et exploratoire repose sur des questions ouvertes plutôt que des hypothèses comme telles, il serait faux de prétendre que nous ne nous attendons pas à observer certaines choses en raison de la littérature scientifique sur le sujet présentée au chapitre précédent. Parmi celles-ci, soulignons :

- La prépondérance des entreprises de « survie » (voir section 2.4 pour plus de détails sur cette distinction conceptuelle), de même que d'entreprises à domicile ou EAD;
- Le recours à la microentreprise au sein de stratégies de diversification des moyens de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages;
- Le recours au crédit principalement pour la consommation plutôt qu'à des fins d'investissement productif;
- Des stratégies, des comportements et des choix qui témoignent de l'impact de la vulnérabilité sur les stratégies de subsistance des ménages, surtout en ce qui a trait à la prise de risque et à la gestion des actifs.

Tel qu'il sera exposé plus en détails dans les sections suivantes, le cadre des moyens de subsistance constitue un excellent outil pour comprendre et analyser les comportements des individus et des ménages (Moser, 2008). Pour les entretiens, en plus des questionnaires formels et des questions du guide d'entretien, nous avons invité les microentrepreneurs à nous raconter leur parcours, les endroits où ils avaient vécu, les emplois qu'ils avaient occupés et les activités qu'ils avaient tenues, de même que les raisons, les facteurs et les conditions qui expliquaient les changements mentionnés. L'objectif était de mieux saisir les motivations, le contexte, les

préférences et les structures qui jouent un rôle dans leurs activités et dans la gestion et l'utilisation de leurs actifs et de les analyser ensuite au moyen du cadre des moyens de subsistance et des autres outils exposés et développés au chapitre 2.

Ce type de récits et de témoignages qui demandent aux participants de raconter et d'expliquer leur histoire ou des éléments ou des segments de cette histoire⁶¹ à partir de leur propre expérience, interprétation et perspective, permet de mieux comprendre les dynamiques et les processus de pauvreté, un objectif que ces récits et témoignages partagent avec les récits de vie plus formels employés pour étudier la pauvreté et la vulnérabilité (Bird, 2011; Bird et Prowse, 2009; Ojermark, 2007; Lawson, 2006; Kothari et Hulme, 2004; Hulme, 2003; Gondard-Delcroix, 2001). Sans prétendre toutefois à l'exhaustivité ni à la démarche holistique des récits de vie formels (*life histories*), cet usage de la narration, des récits et des témoignages pour mieux comprendre les motivations, les préférences, les intérêts et les priorités des participants (« agency ») de même que les structures auxquelles ils font face, est en effet partagé avec les récits de vie et les méthodes mixtes qui combinent une portion plus quantitative au moyen d'un questionnaire formel et une portion plus qualitative qui peut prendre différentes formes, des questions ouvertes aux récits de vie comme tels (Ojermark, 2007; Baulch et Scoot, 2006). Donc sans avoir employé des récits de vie formels, les éléments et les dimensions partagés entre ceux-ci et l'approche qualitative utilisée qui inclut récits et témoignages (*narratives*) font en sorte que certains aspects, certaines forces et certaines limites attribués à la méthode des récits de vie sont pertinents lorsque vient le temps, comme dans ce chapitre, d'identifier et de commenter l'intérêt et les limites de l'approche que nous avons suivie.⁶² C'est dans cet esprit que les références sur

⁶¹ À noter que même pour les récits de vie formels, Ojermark (2007 :4) mentionne qu'ils peuvent porter sur l'ensemble comme sur un sujet spécifique ou une portion en particulier de la vie des participants (« Life histories may be topical, focusing on only one segmented portion of a life » ou encore les récits de vie « may refer to a period or aspect of the life experience »), même s'ils sont plus généralement employés de façon holistique.

⁶² Par exemple, même si nous n'avons pas réalisé des récits de vie formels, complets et holistiques, nous avons fait appel à la mémoire des participants pour nous raconter des événements, des périodes et des décisions dans leur vie, de même que pour les expliquer et pour en donner les raisons sous-jacentes. Les questions liées à la subjectivité de la mémoire, au fait de construire une trame narrative et de donner un sens à son histoire après coup et au fait d'expliquer et de justifier les comportements et les événements *a posteriori* posent des défis et des limites qui affectent les récits de vie formels (voir entre autres Kothari et Hulme, 2004) et qui sont pertinents et qui s'appliquent également aux récits et aux témoignages dans la portion qualitative de notre recherche. Donc sans prétendre à

les récits de vie ont été employées lorsqu'approprié dans les discussions méthodologiques du présent chapitre.

En somme, **l'approche principalement qualitative de la thèse** (entretiens approfondis, témoignages et récits) **vise à mieux cerner les implications de la vulnérabilité sur la pauvreté et la croissance**. La thèse espère ainsi contribuer à différents niveaux théoriques et pratiques.

D'abord, la revue de la littérature elle-même fait le pont entre et met en commun des champs de savoir complémentaires, mais souvent abordés indépendamment, des études urbaines à la géographie et à l'économie, pour n'en nommer que quelques-uns, dans une perspective intégrée et interdisciplinaire caractéristique des études en aménagement. Cette revue de la littérature et les résultats de la thèse apportent aussi certaines distinctions au niveau conceptuel, tâchant par exemple de réhabiliter le concept de croissance dans les stratégies d'adaptation, en plus d'aboutir sur un modèle dual de graduation socioéconomique à la toute fin de la thèse.

Toujours au niveau plus général, la thèse contribue aussi aux connaissances sur l'impact de la vulnérabilité sur les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages, de même que sur le lien entre pauvreté et vulnérabilité et sur les processus d'appauvrissement. Cette question transversale de la thèse comporte des implications plus générales pour la réduction de la pauvreté qui seront approfondies dans la conclusion.

Une autre contribution se veut l'accent mis sur les motivations⁶³ comme telles des microentrepreneurs, étonnamment moins étudiées comme point focal, de même que sur le rôle particulier des AGR qu'ils opèrent dans leurs stratégies de subsistance et celles de leurs

l'approche plus holistique des récits de vie formels, certains commentaires ou critiques qui touchent les récits de vie et leur méthodologie sont également appropriés pour notre recherche et sont ainsi discutés ou cités ici.

⁶³ Par exemple, s'il est entendu que les pauvres font face à des défis importants pour accéder au crédit, il est beaucoup moins clair que les pauvres soient à la recherche de crédit afin d'investir dans l'entrepreneuriat. Il apparaît donc intéressant au niveau empirique de s'interroger sur la manière dont le crédit est utilisé par les pauvres, dans quelles circonstances et dans quel but, bref quelles sont les motivations derrière le recours à cette forme de capital. Ce type d'exercice sera répété pour les différentes formes de capital et d'actifs abordés au cours des chapitres d'analyse, nouant ainsi les comportements rapportés et les stratégies de subsistance.

ménages, en plus de la gestion d'actifs qui en découle, des obstacles auxquels ils font face et des occasions d'affaires à leur portée. Si les résultats se rapportent au Cameroun comme tel, les liens et les comparaisons avec la littérature scientifique permettent aussi de dégager des leçons plus générales par rapport à ces thèmes en Afrique subsaharienne de même que dans les pays du Sud global. De plus, les stratégies de subsistance ont été peu étudiées au Cameroun dans la littérature scientifique, particulièrement en milieu urbain, la thèse contribuant ainsi aux connaissances à ce sujet. Ces leçons et ces contributions ont des implications pour les stratégies de développement et de réduction de la pauvreté de même que pour la planification urbaine, sociale et économique, au Cameroun, mais également en Afrique subsaharienne et dans les pays du Sud global.

Une autre contribution à souligner est le fait que ce sont surtout les entreprises à domicile qui sont étudiées lorsqu'il est question de microentreprises dans les quartiers populaires et informels, les microentreprises développées sur un espace commercial se retrouvant dans l'angle mort de la littérature scientifique sur le sujet. Cette contribution est donc importante, en raison du vide relatif dans la littérature et des implications pour la planification urbaine, sociale et économique.

Finalement, notre recherche et notre analyse comprennent un accent particulier sur certains actifs et certaines activités considérés comme potentiellement centraux et stratégiques pour soutenir le développement et la réduction de la pauvreté au moyen de l'entrepreneuriat, soit les AGR, le logement et le crédit. Les interconnexions entre ceux-ci ont une portée significative au niveau des stratégies de réduction de la pauvreté et des stratégies de développement des quartiers informels, alors que plusieurs parmi ces dernières reposent fortement sur des liens attendus entre ces trois dimensions.

La revue de la littérature, les résultats, l'analyse et les discussions sur leur portée et sur leurs implications potentielles contribuent ainsi aux connaissances et à la littérature scientifique dans les champs des stratégies de subsistance, de la microentreprise dans les quartiers informels, de la vulnérabilité et de ses liens avec la pauvreté, de même que des liens et des interconnexions entre AGR, logement et crédit au Cameroun et dans les pays du Sud global.

3.2 Considérations théoriques

Cette section porte plus particulièrement sur les fondements et les considérations théoriques et méthodologiques qui guident et structurent la recherche, de même que les outils retenus pour l'analyse. Elle est divisée en quatre sous-sections. La première présente brièvement les travaux de Moser dans les années 1990 dont l'influence sur notre démarche et sur notre recherche est significative, comme il est possible de le constater par les nombreuses références aux documents qui en découlent dans les deux chapitres précédents. La deuxième sous-section concerne les aspects méthodologiques qui caractérisent l'approche en termes de niveau de vie soutenable, soit celle qui encadre notre recherche. La troisième sous-section aborde les principales forces, faiblesses et critiques associées à l'approche choisie pour la recherche afin de contribuer à établir les attentes et les limites d'une telle démarche. La quatrième sous-section fait le lien entre les considérations méthodologiques et l'accent qualitatif central de la recherche, justifiant les choix retenus et exposant les implications qui en découlent. La cinquième et dernière sous-section traite des définitions de microentrepreneur et de microentreprise retenues pour la recherche et des distinctions avec les activités génératrices de revenus.

3.2.1 Moser et application de l'approche à la pauvreté urbaine

Notre recherche, bien qu'elle comporte des objectifs et des caractéristiques spécifiques, s'inspire des travaux dirigés par Caroline Moser dans les années 1990 au sein du *Urban Management Programme* soutenu par la Banque mondiale, l'ONU-Habitat⁶⁴ et le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) sur la vulnérabilité et les stratégies de subsistance des femmes et des ménages dans les PED, des travaux qu'elle continuera d'explorer dans ses recherches et ses articles scientifiques jusqu'à ce jour. La démarche et les outils ont été adaptés à nos besoins de recherche, une approche courante et standard lorsqu'il est question d'étudier les stratégies de subsistance (Scoones, 1998). Les travaux en question constituent une référence incontournable dans l'étude des stratégies et moyens de subsistance en milieu urbain et ont même abouti à l'élaboration de guides méthodologiques pour appuyer la recherche sur la pauvreté urbaine (Moser et al., 1996a et b). L'article de synthèse publié dans *World Development* qui insiste sur l'importance de prendre en compte la vulnérabilité dans les

⁶⁴ À l'époque connu sous le nom de *Centre des Nations Unies pour les établissements humains* ou UNCHS.

stratégies de réduction de la pauvreté (Moser, 1998) repose sur quatre monographies portant sur chacun des pays à l'étude, soit l'Équateur (Moser, 1997), les Philippines (Moser et McIlwaine, 1997b), la Zambie (Moser et Holland, 1997), puis la Hongrie (Moser et McIlwaine, 1997a), également abordés dans un document de synthèse (Moser, 1996). Ces documents constituent des références importantes au niveau de notre démarche et notre méthodologie de recherche⁶⁵.

Cette recherche a été menée en collaboration avec une soixantaine de chercheurs (Moser, 1998) appuyés par des équipes locales, entre autres au niveau de la collecte de données (Moser et al., 1996a). La démarche était constituée d'une approche mixte combinant à la fois une portion quantitative et une portion qualitative. La portion quantitative consistait en un questionnaire formel soumis à un échantillon substantiel à des fins de mesure et de généralisation⁶⁶ et ciblait plus directement le développement d'indicateurs de pauvreté. De ces groupes, un nombre beaucoup plus restreint de participants étaient choisis en fonction de l'intérêt spécifique de leur profil ou de leurs réponses pour explorer des questions et des thèmes particuliers au moyen d'entretiens approfondis, afin de tâcher de mieux comprendre les stratégies déployées par les ménages étudiés. Le nombre de participants concernés en 1992 par les différentes étapes de la recherche sont compilées dans le tableau suivant (à partir de Moser, 1997; Moser et Holland, 1997; Moser et McIlwaine, 1997a et b) :

Communautés : (ville, pays)	Cisne Dos (Guayaquil, Équateur)	Commonwealth (Manille, Philippines)	Chawama (Lusaka, Zambie)	Angyalföld (Budapest, Hongrie)	Total :
Questionnaires :	263	200	210	176	849
Entretiens approfondis :	35	30	30	31	126

Tableau X. Nombre de participants aux recherches dirigées par Moser

⁶⁵ Moser continuera d'ailleurs les recherches à partir de cette initiative pour travailler entre autres au développement d'indicateurs de pauvreté basés sur les actifs des ménages (à ce sujet, voir entre autres Moser et Felton, 2007).

⁶⁶ Bien que composés de façon aléatoire au sein des communautés étudiées, les échantillons n'étaient toutefois pas représentatifs de la population en général ou de la population pauvre en particulier en raison du choix des communautés dans les quatre pays (nous y reviendrons à la sous-section 3.3.2 à propos du choix des quartiers d'étude) et c'est pourquoi Moser met le lecteur en garde quant aux limites de la généralisation potentielle que cette démarche implique.

Il va sans dire que nous ne disposons pas des mêmes moyens dans le cadre de notre recherche et cela nous a donc obligé à faire des choix (voir la sous-section 3.3.1). Même si notre démarche est inspirée de celle de Moser, le fort accent mis sur le qualitatif s'explique par des considérations conceptuelles et méthodologiques liées aux objectifs théoriques de la thèse (voir la sous-section 3.2.2 sur l'approche en termes de niveau de vie soutenable) ainsi que par des considérations pratiques et opérationnelles (voir la section 3.3 sur la démarche poursuivie).

3.2.2 L'approche en termes de niveau de vie soutenable

Gondard-Delcroix (2001 :12) rappelle que l'approche en termes de niveau de vie soutenable (*sustainable livelihoods approach*) et l'approche par les capacités (*capabilities approach*) sont « voisines dans leur cadre théorique » et que c'est plutôt l'objet de recherche qui diffère quelque peu et par conséquent, les méthodes pour l'aborder, comme exposé dans le tableau suivant :

	Approche de l'utilité subjective	Approche participative	Approche en termes de niveau de vie soutenable
Objet	Mesurer le bien-être subjectif	Identification des dimensions de la pauvreté "Empowerment" Projet de développement local	Analyse des processus d'exclusion économique et sociale
Méthodologie	La réalité est sondée à partir des perceptions de l'individu	Méthodologie compréhensive	Méthodologie compréhensive Référence théorique à l'approche par les capacités
Informations de base	Digrammes du plaisir ou de la souffrance ressentis par l'individu	Résultats des processus de communication	Les systèmes de niveau de vie des individus Les stratégies des individus Les niveaux de bien-être et de capacités
Outils	Observation directe expérimentale	Interviews semi-structurées Entretiens ouverts Entretiens de groupe Histoire orale, récits de vie Classement par ordre de prospérité ("well-being ranking")	Interviews semi-structurées Entretiens ouverts Récits de vie Les niveaux de bien-être peuvent être déterminés sur la base des outils participatifs ou des outils de l'analyse monétaire

Tableau XI. « L'hétérogénéité des approches qualitatives » (Gondard-Delcroix, 2001 :11)

L'approche en termes de niveau de vie soutenable se concentre ainsi davantage sur les processus de pauvreté et de vulnérabilité que sur l'identification des dimensions de la pauvreté, plus directement associée à l'approche par les capacités. Au plan analytique, cela n'empêche toutefois pas le cadre des capacités d'être approprié pour lier la vulnérabilité et les risques aux « stratégies d'acteurs »⁶⁷ et pour comprendre les motifs et les conséquences de leurs actions (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :117). Krantz (2001) s'appuie sur le document du DFID (1999) pour conclure que l'approche en termes de niveau de vie soutenable permet de faire ressortir les causes de la pauvreté et les relations entre celles-ci, qu'elles soient liées aux chocs et aux conditions négatives dans l'environnement, aux institutions et aux politiques, ou encore au manque ou à la faiblesse des actifs.

Plutôt que d'imposer un agenda externe aux individus et aux ménages, l'approche en termes de niveau de vie soutenable cherche à mettre en évidence et à comprendre les objectifs qu'ils poursuivent et la façon de les atteindre (« The aim is to do away with pre-conceptions about what exactly people seek and how they are most likely to achieve their goals »; Krantz, 2001 :19). En effet, selon l'approche économique traditionnelle, les ménages basent leurs décisions et leurs comportements sur la recherche du rendement monétaire le plus élevé pour leurs activités (Bagchi, et al., 1998). Les chapitres 1 et 2 ont toutefois exposé les limites de ce modèle qui simplifie à outrance les éléments, les besoins et les priorités dont les individus et les ménages tiennent compte dans leurs stratégies. De plus, cette approche purement économique a peu exploré les différences en termes d'accès aux ressources (Bagchi et al., 1998), par exemple dans le cas des pauvres ou des gens évoluant dans l'informel qui peuvent faire face à des défis ou à des obstacles particuliers. C'est là que réside une autre force et particularité de l'approche en termes de niveau de vie soutenable : comme mentionné auparavant et au cœur de la démarche, cette approche est particulièrement adaptée pour exposer les actifs dont les individus et les ménages disposent et auxquels ils ont accès, de même que leur capacité à les utiliser de façon productive, soit un des objectifs les plus explicites et fondamentaux du cadre (de Haan et al., 2002; Krantz, 2001).

⁶⁷ Par exemple, les individus ou les ménages.

Deux autres aspects caractérisent particulièrement l'approche en termes de niveau de vie soutenable, soit le degré de contextualité élevé et l'accent mis sur le qualitatif :

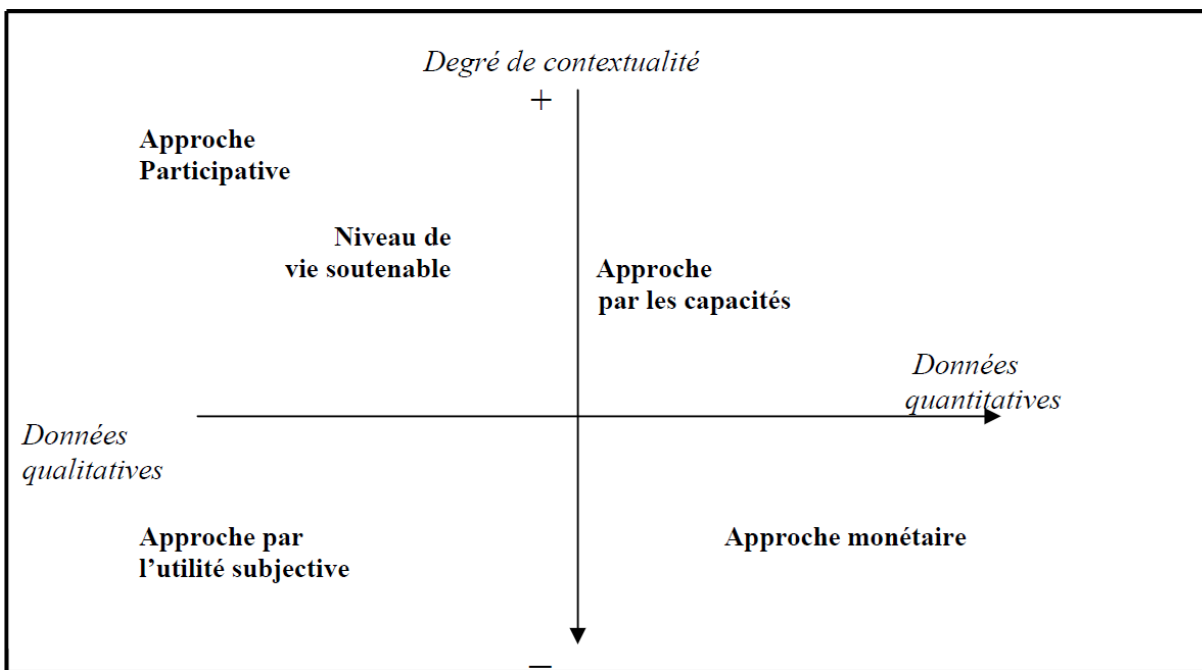


Figure 12. Cartes des approches de la pauvreté (source : Gondard-Delcroix, 2001 :12 à partir de Hentschel, 1999)

Abordons tout d'abord le degré de contextualité. L'approche en termes de niveau de vie soutenable accorde une importance majeure au contexte local (de Haan et al., 2002; Bachi et al., 1998), ce qui constitue sans l'ombre d'un doute l'un de ses principaux points d'intérêt, tâchant d'éviter une simplification et une standardisation à outrance décriées entre autres par Fiset et Raffinot (2010) dans le contexte du développement et plus particulièrement dans le cas des grandes agences internationales. Cet accent mis sur le contexte local découle essentiellement de la dimension holistique de l'approche en termes de niveau de vie soutenable. Pour de Haan et al. (2002), cette perspective implique de : 1) tenir compte des aspects socioéconomiques, politiques et culturels du contexte particulier; 2) montrer une compréhension des distinctions entre les caractéristiques socioéconomiques des ménages; 3) désagréger l'analyse, par exemple au niveau du sexe, pour faire ressortir des situations ou dynamiques spécifiques. Au niveau du contexte de vulnérabilité, il est également important de connaître l'environnement dans lequel

les individus, les ménages et les communautés évoluent, les chocs et les tensions auxquels ils font face ainsi que les tendances majeures qui prévalent, afin de comprendre leurs comportements, stratégies et réponses (de Haan et al., 2002).

L'approche en termes de niveau de vie soutenable met également l'accent sur le qualitatif. En effet, l'approche par les capacités ayant davantage pour objectif d'identifier les dimensions de la pauvreté, elle se base sur une démarche plus quantitative, alors que l'approche en termes de niveau de vie soutenable cherche plus particulièrement à comprendre les processus d'exclusion économique et sociale et repose ainsi sur une démarche plus qualitative. De façon générale, le quantitatif recherche essentiellement la représentativité à des fins de mesure et de généralisation alors que le qualitatif est plus porté sur la compréhension des processus et l'interprétation des résultats (de Haan et al., 2002; Gondard-Delcroix, 2001; Bagchi et al., 1998).

L'accent mis par les approches plus participatives comme l'approche en termes de niveau de vie soutenable sur la dimension qualitative et plus inductive les distingue également des enquêtes standards du type LSMS (« Living Standards Measurement Study ») qui recherchent davantage la mesure et l'évaluation de la pauvreté à partir d'indicateurs développés par une agence externe que la compréhension des processus ou des dimensions de la pauvreté telle que vécue ou perçue par les populations locales (Gondard-Delcroix, 2001). De surcroît, les enquêtes quantitatives servent principalement à décrire la pauvreté, sans nécessairement exposer les stratégies et les moyens de subsistance déployés par les individus et les ménages : « The data themselves do not 'explain' poverty, they merely record it. They do not describe livelihoods, but for the most part provide indicators of the outcomes of livelihood strategies » (de Haan et al., 2002 :14). C'est pourquoi il apparaît impératif d'avoir recours aux méthodes qualitatives afin de comprendre les causes de la pauvreté ainsi qu'afin d'explorer et d'analyser des thèmes tels que la vulnérabilité et les stratégies de survie :

« Although analysis of the data generated can provide some understanding of the causes of poverty, for a full understanding and to assess the effects of policies, qualitative information is essential, to shed light where survey data has not (regarding, for example, vulnerability, reasons for asset depletion, or survival strategies adopted » (de Haan et al., 2002 :15).

Moser et al. (1996a) tiennent le même discours en insistant sur l'importance des méthodes « informelles »⁶⁸ pour explorer les processus complexes et les interactions entre différents facteurs ou dimensions, de même que pour fournir des explications dynamiques, causales ou sociales aux relations observées.

Il convient toutefois de souligner que les approches quantitatives et qualitatives sont complémentaires et peuvent s'enrichir l'une et l'autre (Bird, 2011; Ojermark, 2007; Shepherd, 2007; Baulch et Scott, 2006; Lawson, 2006; Bagchi et al., 1998), une combinaison souvent nécessaire « à l'analyse et à la compréhension de la pauvreté en tant que phénomène complexe » (Gondard-Delcroix, 2001 :10) alors que toutes deux apportent des éclairages importants et différents. L'approche en termes de niveau de vie soutenable fait fréquemment usage de méthodes et de techniques de recherche multiples et variées (Bagchi et al., 1998; Scoones, 1998; Moser et al., 1996a), les enquêtes auprès des ménages et les entretiens approfondis étant les deux composantes les plus courantes. Idéalement, lorsque l'objectif ultime est directement opérationnel, soit de mettre en place des recommandations pratiques et d'établir des politiques et des stratégies, une approche mixte est considérée préférable (de Haan et al., 2002; Bagchi et al., 1998). Toutefois, c'est véritablement la portion plus qualitative qui se rapporte directement à l'analyse des processus de pauvreté de même que des comportements, stratégies et décisions des ménages. Vu nos questions et nos intérêts de recherche, c'est cette portion qui prime et qui se trouve essentiellement au cœur de la démarche et de la thèse.

3.2.3 Forces et faiblesses de l'approche en termes de niveau de vie soutenable

S'il est important de reconnaître les forces de l'approche en termes de niveau de vie soutenable, il l'est tout autant par rapport aux limites et aux critiques qui ont été formulées à son égard. Certaines de ces forces et de ces limites concernent davantage notre recherche et notre démarche tente de pallier ou d'atténuer certaines des faiblesses dans la mesure du possible. Voici quelques-

⁶⁸ Moser et al. (1996a) regroupent les méthodes utilisées sous les bannières de « formelles » et « informelles ». Les premières se réfèrent aux méthodes quantitatives et, comme dans le cas des chercheurs mentionnés précédemment, servent à mesurer et à produire des indicateurs; les secondes comprennent les méthodes qualitatives et visent plutôt la compréhension des perceptions, des comportements, des préférences et des priorités.

unes des principales forces du modèle (Scoones, 2009; Moser, 2008; Carney, 2002; de Haan et al., 2002; Krantz, 2001; Bachi et al., 1998; Moser, 1998; Scoones, 1998; Moser et al., 1996a) :

- L'approche est centrée sur les comportements et les stratégies des individus et des ménages, ce qui implique une compréhension endogène des problèmes, des difficultés, des défis et des priorités et une valorisation des savoirs, des perceptions et des intérêts locaux.
- Alors qu'il est reproché aux approches classiques de s'intéresser aux manifestations de la pauvreté, l'approche des moyens de subsistance se concentre plutôt sur ses causes et sur les processus qui l'affectent et qui l'engendrent.
- L'approche se concentre sur ce que les pauvres possèdent plutôt que ce dont ils manquent. Elle insiste sur leur capacité d'agir en période de vulnérabilité accrue en tant que gestionnaires proactifs des ressources (actifs et différentes formes de capital) à leur disposition. La démarche cherche ainsi à comprendre comment les gens utilisent différents actifs et ce qui permet ou empêche leur utilisation productive.
- L'accent mis sur la « vulnérabilité » permet de comprendre l'aspect dynamique des moyens de subsistance des pauvres, i.e. de comprendre comment les comportements, les stratégies et les actifs des pauvres (des individus et des ménages) changent, se modifient et évoluent pour faire face aux chocs et aux tensions long terme.
- L'approche tient compte de l'effet cumulatif des crises, des tensions et des chocs sur les stratégies des individus et des ménages et sur le statut de leurs actifs.
- L'approche est holistique, ce qui implique, entre autres, qu'elle permet d'étudier des interactions et des interconnexions complexes entre différents processus, secteurs et dimensions.
- L'approche relie les niveaux micro et macro en tenant compte de l'impact des institutions et des politiques (obstacles et contraintes) sur les stratégies de survie.
- L'approche permet d'informer et d'alimenter les politiques de développement social, économique et urbain afin d'éliminer les obstacles et les barrières à l'utilisation productive de leurs actifs par les pauvres et de promouvoir la création et le développement d'« opportunités ».

Les critiques découlent généralement de la capacité réelle mais limitée de l'approche à atteindre ses objectifs ambitieux. Les grandes lignes prennent la forme suivante (Scoones, 2009; Moser, 2008; de Haan et al., 2002; Krantz, 2001; Bagchi et al., 1998) :

- Le fort aspect normatif du modèle implique plusieurs postulats (importance des capacités, des actifs, du contexte et du local) et jugements de valeur (quels moyens de subsistance sont appropriés) en partie responsables de l'une des plus grandes faiblesses du cadre, i.e. la trop faible attention portée aux questions politiques et aux enjeux de gouvernance, de représentation et de droits.
- La question d'échelle : ce qui est une force présente aussi une faiblesse. Il est souvent reproché à la démarche d'être trop ancrée dans le local pour avoir un intérêt à l'échelle nationale. Même si l'approche contribue clairement à éclairer les positions macro d'un point de vue informatif, elle n'est pas toujours considérée comme la méthode la plus appropriée⁶⁹.
- Un autre aspect qui devait initialement être une force du modèle se présente aujourd'hui plus comme un défi, i.e. de dépasser l'analyse liée aux réponses à court terme face aux chocs que les pauvres affrontent, afin de prendre en compte les changements plus permanents face aux conditions macroéconomiques.
- Au plan pratique et opérationnel, l'aspect multisectoriel ou multidimensionnel rend la tâche parfois lourde et complexe.
- Au plan conceptuel, certains critiquent l'emploi du terme de stratégies en ce qui concerne la gestion d'actifs, car cette notion impliquerait un aspect intentionnel ou délibéré comme si tout était planifié.
- Les données qualitatives qui résultent d'entretiens approfondis généralement limités en nombre doivent être appuyées par des données quantitatives suffisamment importantes et représentatives pour déterminer leur validité à plus grande échelle à des fins d'élaboration et de mise en place de politiques publiques et d'allocation des ressources (de Haan et al., 2002).
- La dernière critique sur laquelle nous insistons, stipule que l'approche des moyens de subsistance est en fait : « good methods in search of a theory » (Scoones, 2009 :193).

⁶⁹ Voir entre autres Norton et Foster (2001) et Solesbury (2003) dans Moser (2008).

Il est effectivement reconnu que l'approche en termes de niveau de vie soutenable ne s'inscrit pas dans une posture épistémologique clairement définie et circonscrite et qu'elle ne dispose pas de théories propres et établies (Scoones, 2009; Bagchi et al., 1998). C'est une approche qui repose plutôt sur divers éléments théoriques, méthodologiques et épistémologiques, reconnaissant la complexité des problématiques étudiées et cherchant à mettre en relief et à articuler les contraintes auxquelles les individus et les ménages font face dans le maintien et le développement de leurs moyens de subsistance, comme il est extrêmement bien synthétisé dans Bagchi et al. (1998)⁷⁰. Cette démarche s'inscrit bien dans la lignée des études de la planification et des problématiques urbaines qui sont par nature interdisciplinaire et dont la complexité fait figure de caractéristique emblématique (Campbell, 2003).

3.2.4 L'approche retenue et les implications de l'accent qualitatif de la recherche

Gondard-Delcroix (2001) retient deux types d'approches principales. La première, plus descriptive, se concentre sur l'identification des dimensions de la pauvreté et la définition de la pauvreté par et pour une population donnée, souvent suivi d'un système de classements des individus et des ménages. La seconde se concentre davantage sur les processus et cherche à « comprendre, à partir de l'observation des modes de vie et des stratégies de survie, les interactions déterminant la pauvreté ou la vulnérabilité » (Gondard-Delcroix, 2001 :4). Les recherches menées par Moser (1998) avec le *Urban Management Programme* de la Banque Mondiale s'inscrivent dans cette logique et parviennent à combiner les deux approches du même

⁷⁰ « LT analysis can be seen as attempting to combine insights from all the theoretical, epistemological, and methodological development paradigms that have characterized development studies over the last fifty years: 'modernization theory'; 'dependency theory', 'environmentalism' and 'sustainable development', 'neo-liberal' and 'neo-populist' approaches (see Cameron, 1995). Of all these, LT analysis draws most strongly on a combination of dependency theory and neopopulism with a strong element of concern for the social foundations of sustainable development. Embracing the recognition by 'postmodernist theory' that reality is complex, problematic and perhaps ultimately inaccessible, and that the claims of all earlier totalising theories appear inadequate to deal with the dynamics of contemporary economy and society, yet refusing the extreme relativity of postmodernism, livelihoods analysis starts from daily lives and experiences (including subjective notions of what constitutes well-being and 'the good life'), but moves on from there to explore not only 'how people make history' but also the constraints that limit their functioning and capabilities. » (Bagchi et al., 1998 :458)

coup⁷¹. Dans le cas de notre recherche, c'est plutôt la deuxième approche qui se trouve au cœur, alors que la démarche et l'analyse se concentrent essentiellement sur les stratégies de survie et les moyens de subsistance. Cet accent s'explique d'abord par des raisons théoriques et conceptuelles liées à la problématique et à nos questions et objectifs, même s'il est juste de reconnaître que certaines raisons pratiques ont aussi influencé la recherche et la méthodologie employée, comme les capacités, les ressources et les moyens disponibles ainsi que les particularités du contexte de recherche, ce qui est considéré acceptable, voire même nécessaire, par Moser et al. (1996a). Ces aspects seront abordés davantage à la section 3.3.

C'est une démarche qualitative qui fait office d'approche optimale pour évaluer les stratégies et les comportements des ménages, Davies (1993) rappelant tout de même que cette façon de faire implique des coûts élevés en temps et en ressources et alourdit le processus d'identification. Certes, si les stratégies de survie (comprises ici comme l'ensemble des stratégies pour faire face à la vulnérabilité) ne sont peut-être pas les meilleurs indicateurs et outils pour développer des systèmes de première alerte⁷² comme il était souhaité initialement (voir chapitre 1), l'étude de ces stratégies n'en demeure pas moins fort utile et pertinente pour comprendre les comportements des individus et des ménages pour faire face à la vulnérabilité et à la pauvreté. Davies (1993) conclut en effet que l'étude des stratégies de survie s'avère particulièrement utile pour expliquer les compromis (*trade-offs*) et les décisions des individus et des ménages, même si elle n'aboutit pas nécessairement sur des indicateurs clairs pour pressentir les crises⁷³.

Dans le cadre de notre recherche, c'est la portion qualitative qui prime, puisque nous nous intéressons moins à la mesure et à la description de la pauvreté qu'à la compréhension des

⁷¹ Moser expose les stratégies, mais elle cherche aussi à identifier/définir la pauvreté à partir des actifs, ce qu'elle poursuivra par ailleurs dans les années suivantes (voir Moser et Felton, 2007).

⁷² Au niveau pratique et opérationnel, le suivi de stratégies de survie devait à l'origine permettre de développer des indicateurs pour mettre en place des systèmes d'alerte rapide (*early warning systems*) en faisant état des signes précurseurs de crise alimentaire (Davies, 1993). S'il a été exposé clairement que les motivations derrière les stratégies sont déterminantes pour l'analyse et l'utilisation de ces dernières aux fins susmentionnées, leur identification pose des défis importants en termes de suivi (*monitoring*) et implique des coûts substantiels (Corbett, 1988; Davies, 1993). C'est qui amène Davies (1993) à souligner que les stratégies des ménages ne sont peut-être pas les meilleurs indicateurs pour développer des systèmes d'alerte rapide.

⁷³ « Coping strategies are most useful as contextual information which informs about how people are making tradeoffs; and not as clear indicators of something going wrong. » (Davies, 1993 :69)

processus de pauvreté et de vulnérabilité ainsi qu'aux stratégies, aux décisions et aux comportements des individus et des ménages pour y faire face. L'enquête quantitative est comprise comme statique et ce sont les entretiens approfondis qui rendent la démarche dynamique, surtout en ce qui a trait à la vulnérabilité et à la compréhension de la pauvreté et de ses processus (de Haan et al., 2002). Les panels permettent toutefois de pallier cette faiblesse des enquêtes quantitatives en suivant un groupe durant une période déterminée afin d'étudier les fluctuations au niveau de la pauvreté et des stratégies de subsistance et de rendre ainsi l'approche plus dynamique (de Haan et al., 2002 :15) :

« Relatively new areas of work in the area of household surveys relate to vulnerability and a dynamic understanding of poverty, an issue covered quite well in more qualitative approaches. A limitation of household surveys is that they provide a static picture of well-being, especially if successive surveys are not carried out. Panel surveys, which have been developed recently in a small number of countries in the South, can indicate whether households move in and out of poverty, and how well-being changes over life cycles and generations. »

Ces données de panel se rapportent essentiellement aux méthodologies d'évaluation de la vulnérabilité et ne sont pas toujours disponibles, surtout dans les PED (Sirven, 2007).

Les méthodes qualitatives sont aussi considérées plus appropriées pour explorer et pour analyser les processus et les phénomènes non uniformes et non linéaires comme la pauvreté, la vulnérabilité et les stratégies, les réponses et les comportements qu'ils entraînent. En effet, les approches quantitatives sont moins à même, par exemple, d'exposer les variations, les fluctuations et les ruptures entre deux périodes d'évaluation (Bagchi et al., 1998 :460) :

« The quantitative method may be satisfied with measuring the household's situation at two points and assume a gradual, smooth transition between two equilibria - which can be projected into the future. The qualitative method will be concerned with the tensions surrounding both 'positions' and hypothesize a much more uneven, uncertain process between them. Any projections into the future will be in terms of tendencies in response to pressures and opportunities, rather than forecasts. »

Une démarche uniquement quantitative risque aussi de masquer des processus complexes si les réponses et les stratégies ne sont pas bien comprises, entraînant un risque potentiel d'encourager les politiques publiques à soutenir des stratégies de court terme parfois inappropriées (Davies, 1993).

Si la validité des méthodes quantitatives repose essentiellement sur leur représentativité statistique (Bagchi et al., 1998), les méthodologies participatives et qualitatives pour comprendre les processus de pauvreté et de vulnérabilité « ne s'appuient pas sur la notion de représentativité statistique » (Gondard-Delcroix, 2001 :7; aussi Bagchi et al., 1998). Ici, il est toutefois important de noter que bien que les approches qualitatives ne soient pas fondées sur la représentativité statistique, elles permettent tout de même une « généralisation spécifique » et le « développement de concepts synthétisants » pour la compréhension des processus de pauvreté et de vulnérabilité (Gondard-Delcroix, 2001 :14).⁷⁴ Le processus d'agrégation rend possible la généralisation de même que la formulation d'explications structurelles au-delà de l'anecdote ou du niveau individuel, par exemple en observant certains traits et phénomènes à un niveau plus substantiel ou étendu (Bagchi et al., 1998)⁷⁵. Dans le cadre de notre recherche, il est difficile d'extrapoler à partir de l'échantillon retenu, non seulement en raison de son nombre, mais également en raison de l'hétérogénéité du contexte urbain caractérisé par de faibles niveaux de cohésion et d'organisation sociale (de Haan et al., 2002; voir aussi Moser, 1998; Wratten, 1995; Amis et Rakodi, 1994). Cette « généralisation spécifique » s'applique donc à la présente recherche, sans prétention à une représentativité de la population des quartiers populaires en général ou encore de l'ensemble des microentrepreneurs en milieu urbain.

Même si l'approche en termes de niveau de vie soutenable est reconnue pour sa nature holistique et intégrée, il apparaît impossible de saisir tous les aspects qui concernent les moyens de subsistance dans un contexte donné (Scoones, 1998). C'est pourquoi, plus souvent qu'autrement, il est requis de cibler les connexions et les liens les plus pertinents entre les éléments qui font l'objet de la recherche (« pursue key connections and linkages between various elements »; Scoones, 1998 :13), ce qui amène Scoones (1998 :13) à recommander aux chercheurs de faire preuve de ce qu'il qualifie d'« ignorance optimale » (*optimal ignorance*) dans leur démarche.

⁷⁴ Gondard-Delcroix (2001) donne l'exemple des concepts de stratégie de survie (*coping strategy*) et de stratégie d'adaptation (*adapting strategy*) comme le résultat de l'approche qualitative.

⁷⁵ « Progressive aggregation (...) increasingly makes possible generalization and structural explanation as one moves upwards from households to local communities, districts, regions and states. » (Bagchi et al., 1998 :458)

Tout comme pour les travaux de Moser, nous avons pris une approche large où toutes les formes d'actifs et de capital ont été discutées lors des entretiens et le recours aux témoignages et aux récits des participants durant les entretiens nous a permis de mieux comprendre et de situer les réponses des participants. Cependant, même si nous inscrivons ainsi nos résultats à l'intérieur d'une vision d'ensemble, nous avons concentré et structuré l'analyse autour de certains aspects particulièrement importants en lien avec nos questions et intérêts de recherche, suivant les recommandations précédentes de Scoones (1998) et tout comme Moser l'a fait dans ses écrits et comptes-rendus (1998). Dans notre cas, nous avons ainsi mis l'accent de l'analyse sur la microentreprise, le logement, le crédit (chapitres 5, 6 et 7) pour les questions liées à l'entrepreneuriat, de même que sur la santé et l'éducation (chapitre 4) en raison de leur importance sur les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages.

3.2.5 Microentrepreneur et microentreprise

Les définitions de microentrepreneur et de microentreprise varient dans la littérature, comme le remarque entre autres Cahn (2008). Elles tendent aussi à chevaucher le travail autonome ou le fait d'être à son propre compte (Chowdhury, 2009; Azevedo, 2006; Orr et Orr, 2002), résultant en des définitions floues (« blurred »; Llanes et Barbour, 2007 :16), ces termes étant même employés de façon interchangeable en ce qui a trait aux microentrepreneurs (« We will use the terms self-employed and micro-entrepreneur interchangeably », Montes Rojas et Siga, 2009 :2670).

Les définitions de microentreprise tendent à rester relativement brèves, sommaires et techniques lorsqu'elles sont explicites, faisant plus souvent qu'autrement référence au nombre de travailleurs (presque toujours moins de 10) comme seul critère formellement retenu (voir entre autres OECD, 2017 et 2000; Kushnir et al., 2010; Montes Rojas et Siga, 2009; Cahn, 2008; Katwalo et Madichie, 2008; Shaw, 2004; Orr et Orr, 2002). Il arrive que l'absence d'une telle information ou que les pratiques locales résultent en une définition basée sur le (faible) volume des ventes (OECD, 2017; Kushnir et al., 2010). Dans quelques cas, des caractéristiques additionnelles leur sont attribuées, plutôt dans un esprit descriptif et indicatif général sans toutefois nécessairement employer ces caractéristiques comme filtres discriminants pour la sélection des activités. Par exemple, certains chercheurs mentionneront que ces activités tendent

à être informelles, de faible ampleur, au capital et aux actifs limités, tenues par une seule personne à son compte et parfois soutenue par des membres du ménage ou de la famille et comptant dans certains cas une poignée d'employés ou d'apprentis (Hassan et al., 2015; Yogendrarajah et Semasinghe, 2015; Otoo, 2012; Hiralal, 2010; Chowdhury, 2009; Montes Rojas et Siga, 2009; Cahn, 2008; Azevedo, 2006; Roy et Wheeler, 2006; Orr et Orr, 2002). Au Cameroun, Sosale et Majgaard (2016 : 30) définissent les microentreprises comme « celles de moins de 5 employés » à partir des données et des indicateurs de l'INS et de la Banque mondiale. Celles-ci représentaient 75% de toutes les entreprises au Cameroun en 2009 (Sosale et Majgaard, 2016).

Dans de nombreux cas, aucune définition explicite n'est donnée par les chercheurs et c'est donc une définition implicite se rapportant souvent aux idées et aux critères précédents ou encore aux activités faisant l'objet de programmes de microfinance qui semble être entendue *de facto* (Kurgat et al., 2017; Subeyr, 2017; Al Mamun et Ekpe, 2016; Hassan et al., 2015; Yogendrarajah et Semasinghe, 2015; Gichuki et al., 2014; Williams, 2014; Otoo, 2012; Saad, 2011; Madichie et Nkamnebe, 2010). Les définitions de microentreprise comprennent le travail autonome qui se rapporte à des activités commerciales à son propre compte (Falco et Haywood, 2016; Simen Njugnja et Koukam Fozou, 2014; Chen, 2012; Brown et Lyons, 2010; Heintz et Valodia, 2008; Lyons et Brown, 2007), ce que nous avons également retenu pour notre recherche.

Dans le cadre de notre recherche, nous avons opté pour une définition relativement souple et qui ratisse large dans le même esprit que Cahn (2008) qui arrivait à des constats similaires aux précédents sur les définitions explicites et implicites dans la littérature traitant des microentrepreneurs et des microentreprises. De plus, dans son cas, l'accent de ses recherches était aussi mis sur les microentrepreneurs et sur les stratégies de subsistance des ménages, la microentreprise étant alors comprise comme une activité au sein des stratégies des microentrepreneurs et de leurs ménages pour subvenir à leurs besoins de subsistance⁷⁶ (Cahn,

⁷⁶ En effet, les microentreprises étudiées ici ne sont pas tant gérées comme des entreprises mais plutôt comme des sources et des activités génératrices de revenus au sein du portefeuille d'activités et d'actifs des microentrepreneurs et de leurs ménages, des stratégies de subsistance qui répondent quant à elles aux impératifs du quotidien comme la gestion de la vulnérabilité et non seulement aux considérations d'affaires comme la maximisation du profit dans

2006 dans Cahn, 2008 :7), une conclusion qui ressort aussi des travaux de Roy et Wheeler (2006) auprès des microentrepreneurs en milieu urbain au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo. En paraphrasant la définition retenue par Cahn et en la combinant aux constats précédents, la définition théorique officielle et formelle retenue est la suivante : **Les microentreprises sont des activités commerciales, enregistrées ou non, qui comptent moins de 10 employés. Ces activités sont souvent l'affaire d'une seule personne qui travaille à son compte et qui reçoit parfois le soutien d'autres membres du ménage. Comme le soulignent Cahn (2008), Roy et Wheeler (2006) ainsi qu'Azevedo (2006), la microentreprise contribue à subvenir aux besoins de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages.** Cette définition officielle correspond aux définitions généralement employées dans la littérature lorsqu'elles sont explicites et elle conserve donc un certain niveau de comparabilité.

En raison de notre échantillon de recherche et des données recueillies, la définition *de facto* peut toutefois être précisée encore davantage et la première portion peut être limitée à moins de 5 employés, ce qui correspond dans les faits aux critères employés par l'Institut National de la Statistique du Cameroun de même que par la Banque mondiale comme le rapportent Sosale et Majgaard (2016). En pratique, dans le cadre de notre recherche, les microentrepreneurs interviewés sont donc des individus qui opèrent des activités commerciales, enregistrées ou non, qui reçoivent parfois de l'aide d'autres membres du ménage et qui comptent tout au plus 2 apprentis ou employés.

Au niveau des chapitres de résultats et d'analyse, nous référons aux « activités génératrices de revenus (AGR) des microentrepreneurs » comme celles se rapportant directement aux activités commerciales des microentrepreneurs, dans le même esprit que Napier et Liebermann (2006). Nous référons aussi à la microentreprise comme l'ensemble des activités commerciales établies et gérées par un même microentrepreneur et l'endroit où elles sont établies, comme un même microentrepreneur cumule parfois plus d'une activité commerciale différente sous la même enseigne, par exemple le petit commerce et un moulin à écraser, alors comptabilisés comme

le cas des entreprises régulières. C'est dans cette perspective et à l'intérieur de ce cadre que les microentreprises sont comprises et étudiées dans la thèse, dans le même esprit que Cahn (2008) à Samoa ou encore que Roy et Wheeler (2006) auprès des microentrepreneurs en milieu urbain au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo.

deux activités génératrices de revenus de nature différente. Les activités génératrices de revenus liées à la microentreprise se rapportent donc aux activités commerciales du microentrepreneur à son propre compte et n'incluent pas, par exemple, le travail occasionnel comme journalier dans les champs au profit d'une tierce personne.

3.3 Collecte de données

Cette section explique le déroulement de la collecte de données de même qu'elle présente les principaux moyens, outils et sources employés pour exposer et comprendre les stratégies des microentrepreneurs et de leurs ménages ainsi que le contexte d'étude. Elle est conclue par le profil sociodémographique de l'échantillon et la liste des activités recensées en fonction du sexe des microentrepreneurs.

3.3.1 Résumé de la démarche

Pour aborder nos questions de recherche de manière empirique, nous avons effectué des entretiens approfondis auprès de 70 microentrepreneurs provenant de 67 ménages différents dans les quartiers Elig-Effa I à VII, Melen I, III, IV et V, ainsi que Messa Mezala, tous au centre de Yaoundé, au Cameroun, et aussi connus sous le nom de « quartiers du bassin versant de la Mingoa » en raison des caractéristiques géophysiques du site. Ces entretiens sont l'aboutissement d'une démarche qui a aussi compté des missions de recherche pour explorer le contexte, des entretiens avec des informateurs clés de même qu'un questionnaire de recherche élaboré et administré en partie en partenariat avec une équipe de chercheurs locaux.

Caractéristique représentative du processus itératif de l'approche en termes de niveau de vie soutenable, plusieurs sources et types d'informations et de données sont utilisés (de Haan et al., 2002). Les missions de recherche préalables et liées au contexte ont été effectuées en décembre 2007 et en février-mars 2008 en compagnie de Jacques Fisette, directeur de recherche. La collecte de données au moyen d'un questionnaire formel et d'entretiens approfondis a, quant à elle, eu lieu de mai à septembre 2009. Le consentement oral ou écrit a été obtenu de tous les participants à la recherche et tous les entretiens approfondis ont été enregistrés. Le tableau suivant résume les éléments constitutifs de la démarche, de même que les principaux outils et méthodes qui la caractérisent :

Échelle :	Méthodes :	Données :	Sources :
Individu et ménage	Questionnaire formel	Primaires (partagées avec le LESEAU)	Échantillon : 70 microentrepreneurs faisant partie de 67 ménages différents ayant accepté de participer à la recherche dans les quartiers Elig-Effa I à VII, Melen I, III, IV et V, ainsi que Messa Mezala.
	Entretiens approfondis	Primaires	Tous les microentrepreneurs de l'échantillon.
Communauté	Informateurs clés	Primaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ERA : animateurs sociaux; ▪ LESEAU : chercheurs et enquêteurs.
	Documentation disponible	Secondaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Monographies des quartiers – ERA; ▪ Recensements des quartiers – LESEAU.
Ville/pays	Informateurs clés	Primaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Missions de recherche en compagnie de Jacques Fisette, directeur de recherche, effectuées en décembre 2007 et en février-mars 2008 sur le secteur de la microfinance et sur le logement social. ▪ Entretiens additionnels en 2009 auprès du MINDUH et de la Communauté urbaine de Yaoundé (CUY).
	Documentation disponible	Secondaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Enquêtes auprès des ménages (ECAM I, II et III), Institut National de la Statistique du Cameroun (INS); ▪ Plan directeur d'urbanisme (CUY); ▪ Recherches et publications des institutions internationales et du milieu universitaire.

Tableau XII. Profil socioéconomique et collecte de données : Instruments, sources et méthodes (tableau inspiré de Moser et al., 1996a :12)

Tel que recommandé par Moser et al. (1996a), les outils et méthodes employés ont été ajustés et adaptés aux moyens disponibles en fonction des objectifs et des intérêts de recherche. En effet, Moser et al. (1996a) stipulent que les méthodes, les outils et les instruments présentés dans leurs guides doivent être considérés comme des prototypes et qu'ils doivent être adaptés et

modifiés en fonction des objectifs et des circonstances de recherche. Plus spécifiquement, le choix des méthodes à privilégier dépend des enjeux, des questions et des objets de recherche, de l'existence et de la disponibilité de données secondaires ainsi que des ressources disponibles (Moser et al., 1996a). À noter que ces méthodes et ces outils peuvent s'avérer appropriés pour des recherches plus spécifiques (Moser et al., 1996a) ou plus ciblées, par exemple l'étude de certains liens ou certaines relations (Scoones, 1998), comme dans le cas de la présente recherche⁷⁷. Les sous-sections suivantes exposent davantage les assises de la démarche de même que les considérations méthodologiques qui en découlent ou qui expliquent les choix qui les ont façonnées.

3.3.2 Sélection et description des quartiers

Les études de cas des recherches dirigées par Caroline Moser ont porté sur des communautés considérées comme pauvres dans quatre pays différents : trois PED (Équateur, Philippines, Zambie) et un pays « en transition » (la Hongrie). Une communauté par pays a été identifiée. Moser et al. (1996a) rappellent que l'approche pourrait être prise autrement, par exemple en observant plusieurs communautés au sein d'une même ville, tant que les critères de sélection sont présentés de façon explicite.

Au sein de chaque pays, la communauté sélectionnée était « reconnue comme typiquement pauvre »⁷⁸ (Moser, 1998 :6). Bagchi et al. (1998) soutiennent que les jugements sont naturels et font partie de la démarche, mais que les contraintes, les jugements et les décisions doivent être explicites. Les critères de sélection pourraient être définis comme suit (Moser et al., 1996a :22) :

« a single community was selected for its location “in a known marginal low-income area, inhabited by squatters, both rural and urban born, and involved during the past decade in city-level consolidation.” A major determinant of selection was whether previous household surveys existed, from which longitudinal data could be derived. »

⁷⁷ Voir la section 3.2.4.

⁷⁸ « Other than Budapest, they were located in known "marginal" low-income areas, inhabited by squatters, both rural and urban born, and involved during the past decade in city-level consolidation. All areas had experienced upgrading and infrastructure improvements, as a consequence of government policy or community-based mobilization. In socioeconomic terms, the population mainly consisted of young, upwardly aspiring families. In the case of Budapest, a traditional "working-class" area was identified. » (Moser et al., 1996a :16)

Les communautés ont donc également été choisies en fonction de l'existence et de la disponibilité de données antérieures, résultats de recherches précédentes menées entre autres par Moser elle-même, afin de pouvoir créer des bases de données longitudinales. C'est pourquoi Moser (1998) considère que les cas sélectionnés ne sont pas représentatifs en soi des différentes régions du monde faisant partie de l'étude (Asie, Afrique, Amérique latine et Europe de l'est). À noter que ce type de données n'étaient pas disponibles pour la Hongrie, ce qui fait que l'analyse spécifique des tendances (*trends*) comme telles a été exclue de l'analyse.

Comme pour les recherches d'envergure dirigées par Moser dans les années 1990 ou celles de Bagchi et al. (1998), le choix des quartiers est finalement marqué par des considérations pratiques en plus des considérations théoriques et conceptuelles. Dans ces cas, la portion quantitative dominait les recherches et l'existence de données antérieures similaires (panels) s'avérait essentielle pour réaliser leurs objectifs de mesure de la pauvreté et d'évaluation des tendances et formait ainsi le critère discriminatoire principal pour la sélection des communautés à l'étude. Dans le cas de notre recherche, les critères qui ont primé sont à la fois l'existence de données secondaires sur les quartiers en question (importantes pour la contextualisation sans toutefois constituées de données de panel comme dans le cas de Moser), de même que la présence de contacts établis pour appuyer la crédibilité de la démarche et pour donner confiance aux participants à l'étude afin d'assurer des résultats francs et de qualité. L'absence de données de panels pour comparer l'évaluation quantitative de la situation à des points différents dans le temps est en partie compensée par les entretiens approfondis et les récits et témoignages des participants, ce qui se justifie en regard des objectifs poursuivis et de l'approche qualitative retenue en raison de la nature des phénomènes étudiés (voir la sous-section 3.2.4).

Les quartiers identifiés comme « pauvres » par notre partenaire local sont aussi qualifiés de « quartiers populaires » ou de « quartiers enclavés » par les instances locales. Les quartiers en

question, Elig-Effa I à VII⁷⁹, Melen I, III, IV et V⁸⁰, ainsi que Messa Mezala⁸¹, sont établis à l'ouest du centre administratif et commercial de la ville de Yaoundé. La carte suivante donne une idée de l'emplacement des quartiers dans la ville :

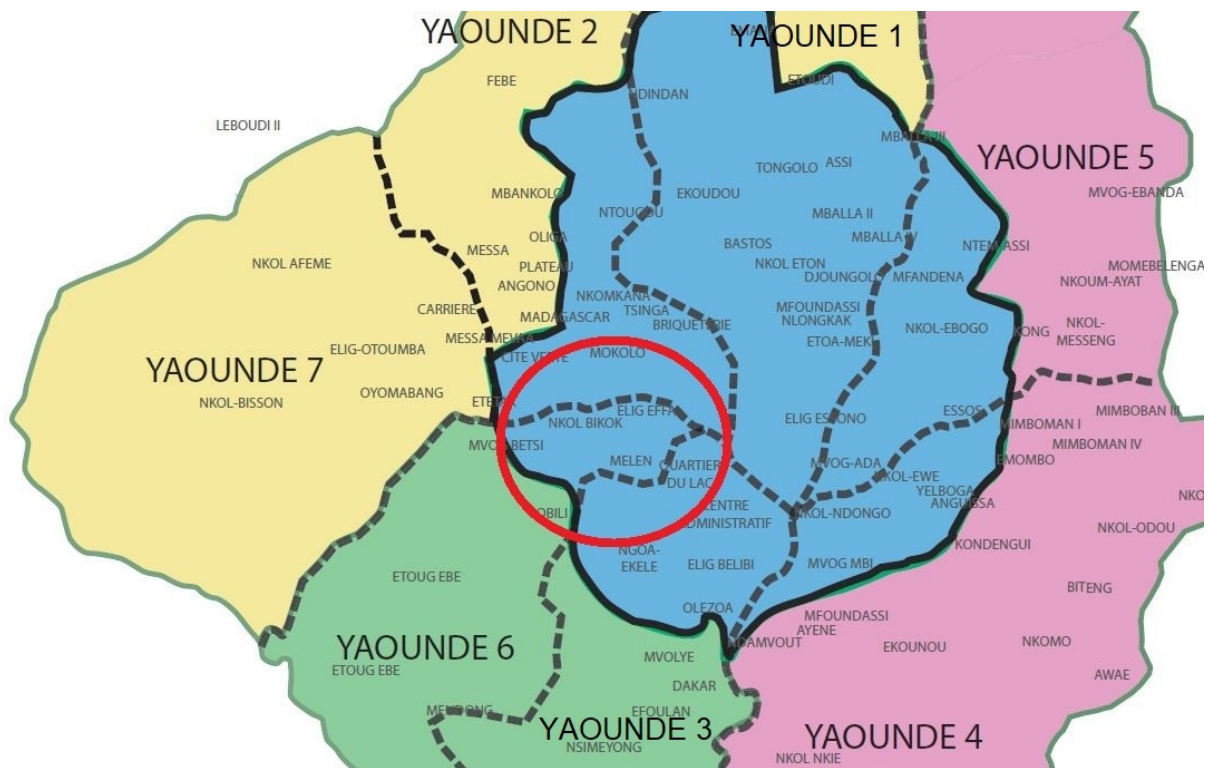


Figure 13. Carte situant l'emplacement des quartiers dans la ville (Source : Carte découpée et adaptée de Yaoundé 2020 : Plan directeur d'urbanisme de la Communauté urbaine de Yaoundé, 2008 :106)

Prière de noter que l'ensemble des informations qui suivent à propos des quartiers proviennent essentiellement des douze monographies réalisées par ERA-Cameroun (Kezembou, 2008a et b;

⁷⁹ Le nom Elig-Effa signifie « patrimoine d'Effa » est en l'honneur d'Alphonse Effa, « autochtone et chef catéchiste » qui a œuvré dans la zone et qui a aussi baptisé nombre de résidents des villages voisins. La partie sud de Messa 2 reçoit ainsi cette appellation après la mort d'Alphonse Effa en 1939 et un monument à sa mémoire sera aussi érigé à Messa Mezala.

⁸⁰ Le nom Melen a été donné à la zone par les Allemands durant la période coloniale et signifie « palmiers » en ewondo, de l'expression « Djong Melen » ou route des palmiers.

⁸¹ Le nom Messa Mezala réfère aux pruniers de la zone (« Messa » en ewondo) et au ruisseau à plusieurs branches (« Mezala » toujours en ewondo). En 1972, l'arrondissement de Yaoundé suburbain est divisé en deux et la partie nord du grand Messa devient Messa Mezala au sein de Yaoundé 2e, une zone aussi connue sous le nom de « Mokolo ».

Nono, 2008a et b; Talom, 2008a, b et c; Talom et Kezembou, 2008; Yiah, 2008a, b, c et d) dans le cadre d'un projet en partenariat avec Ingénieurs sans frontières Catalogne (ISF-Catalan) et appuyé par l'Union européenne. Ces informations sont ici présentées sous forme de synthèse et elles sont complétées dans quelques cas par nos observations et nos entretiens avec des informateurs clés sur le terrain, comme les animateurs sociaux d'ERA-Cameroun et les chercheurs du LESEAU (maintenant L3E), par exemple. Les références sont ajoutées lors de citations spécifiques ou lorsque ces informations sont agrémentées d'autres sources.

Les quartiers sont situés sur des versants de collines et dans des bas-fonds marécageux, certaines portions couvrant des aires protégées (« zones vertes ») ou considérées impropres à la construction (zones *non aedificandi*). En effet, nombreuses sont les demeures bâties sur des pentes abruptes (« à pente forte », soit entre 10-20%) et dans les bas-fonds inondables, surtout durant les saisons des pluies de mars à juin et de septembre à novembre. Seules les zones à pente faible (entre 3-10%) retrouvées dans certains quartiers sont considérées suffisamment stables pour permettre la construction, celles à pente forte étant victimes d'érosion durant les pluies.

Le niveau de consolidation varie à l'intérieur des quartiers de même que le niveau socioéconomique des résidents tel qu'il sera exposé plus en détails au chapitre 4, mais de façon générale ces quartiers sont considérés comme affichant une forte vulnérabilité physique et environnementale doublée d'une vulnérabilité socioéconomique des résidents, comme il est souvent observé pour ce type d'habitat dans les PED (Ombati et Ombati, 2016; Ebert et al., 2009; Berner et al., 2008; Laquian, 2007; Mooya et Cloete, 2007a; Tannerfeldt et Ljung, 2006; Davis, 2006; Dercon, 2006; Wood, 2003).

La rivière Mingoa traverse les quartiers Melen et forment « la limite naturelle avec les quartiers Elig-Effa et Messa » (Talom, 2008c :9). Des artères commerciales affluentes bordent aussi certains quartiers et séparent ces zones résidentielles des zones plus fortement commerciales qui les entourent, dont le marché Melen et le grand marché de Mokolo. La carte suivante vient donner un aperçu plus précis de la configuration des quartiers comme tels :



Figure 14. Carte des quartiers étudiés (Source : Tabué et al., 2009 :75)

Yaoundé était un regroupement de villages avant l'indépendance du Cameroun en 1960. Dans les quartiers étudiés, les populations locales réfèrent ainsi aux « autochtones » pour désigner les membres des groupes établis de longue date sur ces terres du centre de Yaoundé, auxquels sont opposés les « allogènes », soit les populations venues d'autres régions et villages pour s'établir dans les quartiers.⁸² Ce sont les autochtones qui tendent à être les propriétaires terriens alors que les allogènes sont surtout locataires, même si certains ont acheté des parcelles. Ngnikam et al. (2014) estiment à 75% la proportion de logements en location. Un programme de « désenclavement » des quartiers d'habitat spontané visait la zone étudiée, certains espaces étant menacés de « déguerpissement » par la Communauté urbaine de Yaoundé (CUY) durant nos recherches.

⁸² À Yaoundé, Morelle (2016 :355) souligne que les autochtones réfèrent généralement à l'« appartenance clanique au sein du groupe *ewondo* » et que les allogènes réfèrent à « leur origine ethnique respective » indépendamment de leur lieu de naissance qui peut incidemment être Yaoundé pour plusieurs.

Les quartiers comptent maintenant sur une population hétérogène, provenant de toutes les provinces et régions du pays et comptant même des ressortissants de l'extérieur du Cameroun. Elle se chiffrerait approximativement à 21 000 habitants répartis en 4500 ménages (Ngnikam et al., 2014). La population est jeune et la majorité serait en-dessous de 30 ans. La composition des ménages varie beaucoup, les quartiers comptant surtout des familles au sein de ménages nucléaires et « larges », soit des ménages qui incluent par exemple de la parenté ou des petits-enfants, mais les quartiers comptent aussi des personnes seules (étudiants, « filles libres »⁸³, jeunes commerçants ou qui débudent dans l'armée, la gendarmerie ou la police). En effet, la proximité relative de casernes militaires (par exemple le camp de la gendarmerie et le camp de la garde présidentielle et du quartier général de l'armée), de grandes écoles (par exemple l'École nationale supérieure polytechnique ou l'École nationale supérieure des travaux publics) et de l'Université de Yaoundé I sont autant de facteurs d'attraction dans les quartiers et expliquent la présence des étudiants, mais aussi de fonctionnaires et de cadres de l'administration et de l'armée. Certains ne sont ainsi établis dans les quartiers que temporairement, par exemple durant les études ou pendant la période d'affectation à Yaoundé. Parmi les autres occupations courantes, s'ajoutent à ces groupes des commerçants, des travailleurs qualifiés sans emploi formel et opérant à leur compte (par exemple des infirmiers offrant des soins de santé ou des techniciens et autres « dépanneurs » qui font des réparations), des travailleurs peu qualifiés, ainsi que des gens sans-emploi (« chômeurs » et « ménagères »).

Au niveau des activités économiques dans les quartiers, le petit commerce, du simple étal à la boutique, est l'activité la plus répandue, surtout au niveau de la vente de produits de consommation courante et de vivres, allant des tomates, des piments, des oignons et des fruits, au savon, à l'huile, aux cigarettes, à la quincaillerie et aux produits pharmaceutiques. Parmi les autres activités courantes, notons les bars et autres « débits de boisson »⁸⁴ de même que la restauration. Cette dernière comprend les beignets, la bouillie, les haricots, les plantains frits, le

⁸³ Ce terme est souvent associé aux femmes vivant de la prostitution, cette dernière étant particulièrement répandue dans les quartiers Melen et à Melen IV.

⁸⁴ Vente de bières et de boissons embouteillées, alcoolisées ou non (aussi appelées localement « boissons hygiéniques »).

bouillon de bœuf, le riz, le ndolé⁸⁵, de même que le poisson braisé pour les femmes et la viande braisée pour les hommes (aussi appelée localement « le soya »). Les quartiers reçoivent aussi occasionnellement la visite de vendeurs ambulants, de la friperie à la vente de chaussures usagées provenant de l'étranger⁸⁶. Les quartiers comptent également des coiffeurs, des tailleurs, des menuisiers, des téléboutiques (« call-box »)⁸⁷, des mécaniciens, des plombiers, des cordonniers et des réparateurs d'appareils électro-ménagers. Si les activités sont plus fréquentes à proximité des grands axes bitumés et des artères commerciales qui bordent les quartiers, elles sont moins présentes à l'intérieur même des quartiers.

Les quartiers comptent peu de voies carrossables et seules quelques-unes sont bitumées. C'est plutôt un dédale de chemins piétonniers en terre qui permet la circulation au sein des quartiers, Elig-Effa 7 ne comptant d'ailleurs aucune rue. La saison des pluies les transforme en boue et rend les déplacements particulièrement difficiles, alors que les fortes pentes par endroits ajoutent au défi et provoquent des chutes et des accidents.

La plupart des quartiers sont exempts d'infrastructures de santé et d'écoles, mais comptent quand même une poignée d'écoles et de cliniques privées, ces dernières étant l'affaire de professionnels de la santé à leur propre compte offrant des soins de base contre rémunération.

Très peu de résidents sont connectés à la Société nationale des eaux du Cameroun (SNEC). La grande majorité achète l'eau de consommation de voisins ou de bornes fontaines, alors que l'eau de puits et des sources, jugée polluée (Ngnikam et al., 2014) et de piètre qualité microbiologique (Tabué et al., 2009), est généralement utilisée pour les usages domestiques. Même son de cloche pour l'électricité, où la majorité des résidents sont connectés à un voisin qui leur vend généralement à un taux mensuel fixe. L'éclairage public est largement absent des quartiers à quelques exceptions près et les questions de vols, d'agressions et de sécurité font partie des

⁸⁵ Plante dont les feuilles sont consommées dans un mets local.

⁸⁶ Le commerce de la « friperie » concerne la « vente de vêtements et de chaussures d'occasion importés des pays occidentaux » (Essengue Nkodo et Etouna, 2008 :145).

⁸⁷ Activité qui consiste, pour les Camerounais, à « 'vendre en détail' les crédits de communication contenus dans leur téléphone portable » (Ouendji, 2009 :213).

préoccupations du quartier, une problématique aussi soulevée par Ngueyap (2006) pour Yaoundé.

La vaste majorité des demeures sont bâties en matériaux provisoires dont les planches, mais surtout le « poto-poto »⁸⁸, et plusieurs structures sont dégradées ou en mauvais état. Les latrines les plus répandues sont les « latrines traditionnelles à fond perdu », souvent à ciel ouvert et qui communiquent avec le sol et les eaux environnantes. Ces infrastructures posent de sérieux problèmes d'assainissement et des risques pour la santé des habitants. Quelques « latrines à canon » déversent même les excréments dans les rigoles et les cours d'eau. Les eaux usées sont aussi déversées directement dans la cour, sur le sol ou sur la chaussée, faute de canalisations.

Les camions d'HYSACAM (Hygiène et Salubrité du Cameroun) ne peuvent accéder à l'intérieur des quartiers en raison de l'état des routes, ce qui fait que les déchets doivent être transportés jusqu'à des bacs à ordures ou à des points de collecte. En pratique, les déchets sont également jetés dans les rigoles et les bas-fonds, ce qui contribue aux inondations des eaux de la rivière Mingoa et des eaux de ruissellement durant la saison des pluies en obstruant le lit d'eau et les rigoles.

3.3.3 Sélection de l'échantillon et déroulement de la collecte de données

Les objectifs et les hypothèses de recherche devraient guider le choix des individus et des ménages à interviewer dans la portion qualitative de l'approche en termes de niveau de vie soutenable (Moser et al., 1996a). Dans le cas des recherches de Moser, ces ménages constituent le sous-échantillon⁸⁹ de la portion quantitative, alors que dans notre cas, l'ensemble de l'échantillon a été invité à participer aux entretiens approfondis puisque c'est véritablement cette portion de la démarche qui est au cœur de nos questions et intérêts de recherche.

⁸⁸ Le poto-poto est de « l'argile malaxée et parfois mêlée de paille hachée » (Duriez, 2002 :184).

⁸⁹ Déterminé entre autres par des considérations pratiques telles que la volonté de participer à des entretiens approfondis qui viennent accroître le temps exigé des participants (« willingness to endure another interview », Moser et al., 1996a :43).

L'enquête au moyen d'un questionnaire formel a été précédée par une identification et un recensement des activités⁹⁰ dans les quartiers de l'étude réalisés par un enquêteur chevronné du LESEAU. Bien que tous les microentrepreneurs recensés aient été invités à participer à la recherche, la portion du questionnaire formel développée conjointement avec les chercheurs du LESEAU a ensuite été administrée à 69 microentrepreneurs ayant initialement accepté de faire partie de l'enquête⁹¹. Le temps exigé et l'absence de compensation expliquent en partie la difficulté de recruter des participants volontaires, surtout que les quartiers à l'étude font souvent l'objet d'enquêtes et de suivi la plupart du temps par le truchement d'ERA et du LESEAU qui travaillent dans les quartiers depuis des années. À noter aussi que dans certains cas ce refus est motivé par des questions de préférences ou de préoccupations personnelles ou encore des questions de politique ou de gouvernance dans les quartiers⁹². Le fait d'avoir obtenu l'accord de 70 participants sur les quelque 200 microentrepreneurs recensés par le LESEAU demeure toutefois non négligeable et constitue certainement un point positif de la thèse, de même que le nombre élevé d'entretiens qualitatifs pour explorer nos questions de recherche alors que même les recherches à grande échelle se basent souvent sur des échantillons qualitatifs plus faibles en raison des compétences et du temps requis pour mener à bien ces entretiens.

La deuxième partie du processus de collecte de données, exclusive à notre recherche, comprenait un complément d'enquête au questionnaire formel, mais se concentrait surtout sur des entretiens semi-dirigés en relation aux thèmes et aux intérêts de recherche. Les entretiens avaient lieu en français à l'exception de deux cas qui ont été faits en anglais parce que les participants s'y sentaient plus à l'aise.

⁹⁰ Les données de ce recensement, qui comptait approximativement 200 microentrepreneurs, devaient être compilées par le LESEAU au moyen d'un programme de cartographie et les résultats, les données et les cartes produites devaient ensuite nous être communiqués afin que nous puissions également y référer dans le cadre de notre recherche. Malheureusement, toutes les données étaient concentrées dans la serviette du chercheur responsable de cette compilation au LESEAU avec l'ordinateur portable qui comprenait le travail en cours, serviette qui a été volée entraînant ainsi la perte de toutes ces données qui n'ont pas été reproduites.

⁹¹ Le nombre original de participants volontaires après la pré-enquête au moment du recensement était de 70, mais un microentrepreneur a ensuite demandé d'être retiré de l'enquête.

⁹² Par exemple, bien qu'ERA ait généralement une excellente réputation forte d'années d'expérience et de projets menés à terme dans les quartiers, des confusions ou des malentendus entourant la réalisation ou la gouvernance de certains projets ont entraîné le refus explicite de quelques microentrepreneurs.

Durant les semaines qu'a durées cette portion de la collecte de données, quelques modifications à l'échantillon se sont produites. Tout d'abord, au niveau des ajouts, huit microentrepreneurs ont choisi de se joindre à l'enquête alors que la deuxième portion était en cours, une participation que nous avons acceptée surtout que certaines activités étaient différentes et peu représentées dans notre échantillon et que la recherche était ouverte à tous en premier lieu. Cela a toutefois demandé de reconduire le processus initial et d'administrer l'ensemble du questionnaire formel en plus de procéder aux entretiens approfondis. Quant aux retraits, trois microentrepreneurs se sont retirés du projet⁹³ et trois ont dû être retirés de l'échantillon puisqu'il a été impossible de compléter la démarche⁹⁴. Finalement, deux activités étaient opérées par le même microentrepreneur et le second boutiquier interrogé était en fait à l'emploi du premier, nous amenant à retirer l'employé en question de l'échantillon. C'est ainsi que l'échantillon final a pris la forme de 70 microentrepreneurs provenant de 67 ménages différents (deux couples et deux frères faisant partie du même ménage avaient des activités distinctes dans des portions différentes des quartiers).

L'objectif cardinal de la portion qualitative de la recherche étant l'étude de processus, la qualité des entretiens et de l'information recueillie prime largement sur le degré de représentativité statistique⁹⁵ (Bagchi et al., 1998). La validité des données recueillies repose sur la qualité des échanges et dépend ainsi directement de la confiance établie avec les participants (de Haan et al., 2002 :6). Cet aspect s'est avéré crucial dans le contexte délicat de notre recherche. En effet, plusieurs éléments rendaient la relation de confiance particulièrement importante à établir. Parmi ceux-ci, notons que :

- 1) La recherche a eu lieu dans des quartiers populaires faisant partie du programme de désenclavement des quartiers spontanés, i.e. qu'ils étaient en proie en tout ou en partie à

⁹³ Une femme qui avait participé à la première section de la recherche a exprimé le souhait de ne pas continuer la démarche, car elle n'y trouvait aucun avantage et trouvait que cela lui prenait trop de son temps. Les deux autres sont des microentrepreneurs dont l'activité avait pris fin, alors qu'ils étaient la cible d'évictions dans le secteur.

⁹⁴ Une femme est repartie dans son village, d'abord officiellement de façon temporaire aux dires de la famille et des voisins, mais elle n'est jamais revenue. Une autre femme a déménagé et l'activité avait disparu. Finalement une étudiante avait maintenu l'activité pendant une partie de la période de recherche qui coïncidait avec les vacances scolaires, mais elle l'avait ensuite abandonnée et était repartie.

⁹⁵ Voir aussi la sous-section 3.2.4.

l'éviction ou au « déguerpissement », comme il est souvent entendu au niveau local, surtout tenant du fait que la vaste majorité des résidents ne disposent pas de titres fonciers ou de baux formels;

- 2) Les microentreprises et les AGR, bien qu'elles ne soient plus illégales comme telles depuis 2004, opèrent souvent en-dehors des normes et des réglementations formelles et ne sont pas toujours assujetties aux taxes et impôts de par leur localisation dans des quartiers souvent considérés comme marginaux⁹⁶;
- 3) Les personnes qui désirent faire des enquêtes ou travailler dans les quartiers doivent normalement faire entendre leur cause et obtenir l'aval des différentes chefferies traditionnelles qui y font autorité.

Dans un tel contexte, de Haan et al. (2002 :9) insistent sur l'importance de compter sur un contact local au-delà des autorités nationales ou municipales pour gagner en confiance, en intérêt et en crédibilité, par exemple, une ONG aux liens bien établis avec les populations locales (« an NGO with a long-standing relationship with people in the area »). Pour faire face à ces défis de taille, nous avons donc suivi ces conseils et nous avons travaillé conjointement avec des partenaires locaux jouissant d'une expérience et d'une crédibilité reconnues dans les quartiers, ERA Cameroun et le LESEAU.

L'ONG Environnement-Recherche-Action (ERA) Cameroun et le Laboratoire Environnement et Sciences de l'Eau (LESEAU)⁹⁷ de l'École Nationale Supérieure Polytechnique (ENSP) de Yaoundé I travaillent depuis une vingtaine d'années à la recherche et à la réalisation de projets pour améliorer les conditions de vie et l'habitat urbain à Yaoundé au Cameroun, particulièrement dans les quartiers populaires de Melen, Elig-Effa et Messa Mezala (aussi appelés quartiers du bassin versant de la Mingoa) et Nkomkana Plateau. Les projets de recherche et de développement sont faits en partenariat avec les communautés locales, les comités de

⁹⁶ Il est arrivé auparavant qu'un agent du gouvernement vienne réclamer l'enregistrement et le paiement de taxes et d'impôts aux gens des quartiers de l'étude pour leurs AGR après qu'une enquête sur le profil socioéconomique des ménages ait eu lieu, alors que celle-ci n'était toutefois aucunement liée aux autorités camerounaises ni ne leur avait été communiquée, cette coïncidence fortuite alimentant alors la méfiance des résidents envers les enquêtes en général et particulièrement envers celles qui concernent leurs moyens de subsistance et leurs microentreprises.

⁹⁷ Aujourd'hui L3E : Laboratoire Énergie, Eau et Environnement.

développement et des organisations régionales et internationales comme l'Agence universitaire de la francophonie (AUF) et l'Union européenne (UE). Le LESEAU et ERA travaillent souvent de pair afin de profiter des forces complémentaires de chacun et surtout, de faire le pont entre la recherche et l'action, entre la théorie et la pratique, entre le milieu universitaire et le milieu communautaire. Les deux institutions sont dirigées par le docteur Emmanuel Ngnikam, ingénieur civil et professeur à l'École Nationale Supérieure Polytechnique de Yaoundé I.

Afin de renforcer encore davantage le lien de confiance, nous avons retenu les services de Pierre Ndzana, enquêteur local chevronné, rompu aux pratiques et aux recherches d'ERA, du LESEAU et de l'Union européenne, pour nous accompagner lors des entretiens approfondis. Cet enquêteur avait été en charge du recensement des AGR dans les quartiers pour le LESEAU, un atout fort utile pour nous retrouver dans les dédales entre les microentrepreneurs et leurs activités au sein des douze quartiers à l'étude. Plus important encore, cette attention s'est avérée fort bénéfique et même cruciale, non seulement en contribuant à rassurer les participants⁹⁸, mais aussi afin de nous aider à mieux saisir les réponses et les références locales. En effet, nous avons ainsi grandement bénéficié des connaissances de l'enquêteur en question au niveau des pratiques locales, des endroits mentionnés et des termes employés pour décrire certaines réalités, ce qui aura aussi hautement contribué à la validité des données recueillies.

Finalement, il est à noter que les entretiens avaient lieu de tôt le matin jusqu'en soirée (de 7h du matin parfois jusqu'à 21h ou 22h le soir) de façon à accommoder les gens en fonction de leur horaire et de leurs activités, tel que recommandé par de Haan et al. (2002). Cette souplesse s'est avérée importante pour limiter l'impact du temps consacré à la recherche sur les activités productives et reproductives des participants.

⁹⁸ Par exemple, et en raison des défis et de la méfiance des microentrepreneurs au niveau des enquêtes qui portent sur leurs activités, un homme interviewé a demandé dans une langue locale s'il était possible de me faire confiance et s'il pouvait me répondre franchement. Pierre Ndzana, qui parle six ou sept langues locales, a pu le rassurer sur le champ dans sa langue d'origine et nous avons ensuite établi une très bonne relation avec ce microentrepreneur que nous avons revu plusieurs fois. Ce n'est qu'après l'entrevue que j'ai été mis au courant du contenu de cette discussion qui aura été fructueuse.

3.3.4 Questionnaire formel

Comme recommandé par Moser et al. (1996a) et Scoones (1998)⁹⁹, le questionnaire a été adapté aux besoins et aux capacités de recherche des parties impliquées. Pour des raisons pratiques, le questionnaire formel, essentiellement adapté du modèle de Moser et al. (1996a)¹⁰⁰, a été administré en deux temps.

La première portion du questionnaire formel a été élaborée conjointement avec l'équipe du LESEAU avec pour objectif de prendre en compte les intérêts de recherche des deux parties. Dans le cas du LESEAU, l'exercice était plus ciblé et faisait partie d'une démarche plus large pour saisir et présenter l'impact sur les populations locales des aménagements et des infrastructures collectives que l'ONG ERA, également partenaire du LESEAU, a contribué à mettre en place. Cette portion du questionnaire a été administrée conjointement avec l'équipe d'enquêteurs du LESEAU et se concentrait, en sus de l'impact des infrastructures dans les quartiers, sur des données démographiques, sur l'activité entrepreneuriale, ainsi que sur l'utilisation du logement et du crédit. Ces données avaient pour but de contribuer au profil des participants de même qu'à explorer la présence de certaines caractéristiques ou comportements afin de mieux préparer les entretiens approfondis.

Nous avons élaboré la seconde portion du questionnaire formel essentiellement afin de compléter le profil socioéconomique et les conditions de logement des ménages aux fins de notre propre recherche. Cette seconde portion a été administrée lors des entretiens approfondis subséquents et exclusifs à notre recherche, ce qui nous a entre autres permis de lier les questions et les discussions à certains items au niveau des revenus et des dépenses des microentrepreneurs et de leurs ménages en relation avec nos questions et nos intérêts de recherche et avec les stratégies et les motivations poursuivies.

⁹⁹ Voir la section 3.3.1.

¹⁰⁰ D'autres sources ont également été explorées afin de choisir les questions et la forme retenue, entre autres les documents de référence méthodologiques des LSMS de Grosh et Glewwe (2000a, b et c de même que 1995) ainsi que Grosh et Muñoz (1996), particulièrement certains chapitres plus directement liés à nos questions et intérêts de recherche, soit Chung (2000), Glewwe (2000), Kochar (2000), Malpezzi (2000), McKay (2000), Scott (2000), ainsi que Vijverberg et Mead (2000).

Dans son ensemble, malgré l'accent qualitatif de notre recherche, le questionnaire formel représente non seulement un ajout quantitatif intéressant à notre recherche, mais cet aspect de la démarche aura été particulièrement bénéfique en ce qui a trait à la préparation des questions pour les entretiens approfondis. En effet, comme dans le cas des recherches de Moser, cette portion aura permis d'identifier certaines questions ou certains thèmes avant et pendant les entretiens approfondis, de même que de faire des liens entre certains aspects des moyens de subsistance et des stratégies des microentrepreneurs et de leurs ménages.

3.3.5 Entretiens approfondis

Dans le cas des recherches de Moser de même que celles décrites par Bagchi et al. (1998), les enquêtes auprès des ménages au moyen d'un questionnaire formel constituent la portion quantitative alors que les entretiens approfondis forment la portion qualitative. C'est le modèle que nous avons calqué et les entretiens approfondis sont donc fortement concentrés sur des épisodes particuliers en lien à la gestion des actifs ainsi que sur les pratiques et stratégies des microentrepreneurs et de leurs ménages. Cet aspect de la démarche se démarque par des entretiens ouverts et semi-structurés (Bagchi et al., 1998), ce qui respecte l'esprit du cadre « compréhensif » (Gondard-Delcroix, 2001 :3). L'originalité des approches en termes de niveau de vie soutenable repose en grande partie sur cette dimension qui s'avère centrale pour rendre le tout plus dynamique et explicatif. C'est l'une des grandes forces d'un pan majeur du modèle de Moser et c'est également la pierre angulaire de notre propre recherche. Cette portion de la recherche a permis d'explorer de façon plus substantielle, entre autres, les liens entre les moyens de subsistance, la microentreprise, le logement et le crédit, de même que les tontines¹⁰¹ et les liens urbains-ruraux.

Au cœur de l'étude de la vulnérabilité se trouvent les travaux qualitatifs entre autres basés sur des histoires plus ou moins brèves (Dercon, 2006), sur les trajectoires (Bagchi et al., 1998) et sur les récits de vie (Gondard-Delcroix, 2001). Les récits (« narratives »; Ojermark, 2007; Kothari et Hulme, 2004) pertinents ici se concentrent sur les changements dans les moyens de

¹⁰¹ Carney (2002) souligne d'ailleurs l'importance de tenir compte des structures informelles dans l'analyse des moyens de subsistance.

subsistance des individus (Bagchi et al., 1998). Comme mentionné en début de chapitre, ces récits et témoignages sont donc pris dans leur conception large admise par Ojermark (2007) et ils sont partiels et ciblés sur des éléments particuliers de notre recherche, soit les changements dans les activités et les actifs qui sont au cœur des moyens de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages¹⁰². Nous rappelons que ces récits et témoignages ne prétendent pas constituer des récits de vie formels et holistiques comme il est répandu en anthropologie, en sociologie ou en histoire, par exemple.

Les récits sont considérés comme centraux pour « comprendre l'enchaînement des causes et des effets de la pauvreté » (Gondard-Delcroix, 2001 :3). Les récits, soit les témoignages des participants racontant et expliquant des événements et des décisions de leur vie et de celle de leur ménage à partir de leur propre interprétation et perspective, sont aussi perçus comme étant fort révélateurs pour comprendre les occasions (« opportunités »), les contraintes et la façon dont les individus et les ménages jonglent avec celles-ci de façon à adapter, à modifier et à bâtir leurs moyens de subsistance (Bagchi et al., 1998), de même que pour comprendre les dynamiques et processus de pauvreté (Bird, 2011; Bird et Prowse, 2009; Ojermark, 2007; Lawson, 2006; Kothari et Hulme, 2004; Hulme, 2003). S'il est difficile de tracer un portrait exhaustif des récits ou des trajectoires de vie de plusieurs individus sur une longue période (Bagchi et al., 1998), dans le cadre de notre recherche, l'accent a été mis sur les individus engagés dans l'activité entrepreneuriale et plus particulièrement sur les motivations, les événements et les conditions qui sous-tendent cette dernière de même que sur les changements dans leurs activités économiques et professionnelles.

En dernier lieu, il est à noter que les entretiens approfondis comportent parfois des questions délicates et peuvent concerner des sujets sensibles pour l'interviewé, mais aussi parfois pour l'interviewer, ce que souligne également Bagchi et al. (1998) qui rappellent qu'une personne n'est jamais trop préparée pour mener ce genre d'enquête. Par exemple, une des personnes ayant participé à la recherche était atteinte du SIDA, mais son état de santé n'était pas connu de son

¹⁰² « An individual's own 'story' of the changing livelihoods – constructed by herself albeit not under conditions of her choosing » (Bagchi et al., 1998:457), voir aussi Bird (2011), Ojermark (2007) ou encore Kothari et Hulme (2004).

entourage, ce qui renforce et témoigne de l'importance du lien de confiance afin d'obtenir des résultats fructueux et des données valides, comme discuté dans la sous-section 3.3.3.

3.3.6 Documentation, informateurs clés et missions de recherche

Si les récits et les témoignages des participants réfèrent à l'échelle micro, le contexte dans lequel ceux-ci se déroulent se rapporte à l'échelle macro. En effet, les politiques publiques, par exemple, peuvent avoir un impact important, direct ou indirect, sur les moyens de subsistance et les opportunités des individus et des ménages (Ojermark, 2007; Bagchi et al., 1998). C'est pourquoi il apparaît important, lorsque possible, de lier l'analyse au contexte plus général dans lequel les comportements et décisions ont eu lieu¹⁰³. L'analyse des données secondaires pour le contexte donné s'avère ainsi appropriée pour mettre en perspective l'analyse qualitative des quartiers étudiés en relation au profil général qui prévaut (de Haan et al., 2002). Des sources variées viennent ici étoffer et éclairer notre analyse, de la documentation aux informateurs clés.

Au niveau de la documentation, outre les sources secondaires et les recherches accessibles publiquement sur le Cameroun et sur la région, nous avons entre autres obtenu l'accès :

- a) Au niveau national : aux enquêtes auprès des ménages (ECAM) de l'Institut National de la Statistique du Cameroun, de même que des documents de politiques et de projets en cours de ministères et d'agences gouvernementales;
- b) Au niveau municipal : au Plan directeur d'urbanisme (PDU) de la Communauté Urbaine de Yaoundé (CUY);
- c) Au niveau local : aux recensements des quartiers effectués et compilés par le LESEAU de l'École Nationale Supérieure Polytechnique de Yaoundé I et aux monographies des quartiers rédigées par ERA-Cameroun.

¹⁰³ Par exemple, nous verrons au chapitre 7 comment la crise financière des années 1980 a créé un climat de méfiance envers les institutions bancaires formelles, accentuant du même coup le rôle primordial des tontines comme intermédiaires non seulement sociaux, mais également financiers, ou encore, au chapitre 5, comment l'expulsion des marchés publics a poussé des individus parmi notre échantillon à se replier sur les EAD pour assurer leur subsistance.

Cette documentation a été recueillie lors des missions de recherche de même que durant la période de la collecte de données. Les missions de recherche préalables ont été effectuées sous la supervision du directeur de recherche, le professeur Jacques Fisette, et portaient sur la microfinance et sur le logement social. Des entretiens et des visites de terrain ont eu lieu avec différents acteurs au niveau local et national, allant de tontines, d'ONG et de coopératives d'habitation aux institutions bancaires et financières de même qu'aux agences gouvernementales et ministères liés de près ou de loin aux recherches en question. Ces missions ont été particulièrement bénéfiques à deux niveaux : d'abord en renforçant les liens avec les partenaires locaux, soit le LESEAU et ERA-Cameroun, mais surtout en consolidant considérablement notre connaissance du contexte ainsi que des pratiques et des institutions présentes.

Finalement, nous avons profité de la collecte de données de mai à septembre 2009 pour ajouter certains entretiens avec des informateurs clés au niveau administratif (CUIY et MINDUH) et pour échanger et pour recueillir de l'information auprès des chercheurs et des enquêteurs du LESEAU, ainsi qu'auprès des animateurs sociaux d'ERA, dont la riche expérience dans les quartiers étudiés a largement contribué à mieux en saisir certaines structures, caractéristiques et dynamiques.

3.3.7 Profil sociodémographique de l'échantillon et activités recensées

Notons d'entrée de jeu que sur les 70 microentrepreneurs de l'échantillon provenant de 67 ménages différents, les femmes représentent 55,7% de notre échantillon contre 44,3% pour les hommes. Les questions de genre soulevées par nos résultats seront discutées dans l'analyse, particulièrement dans les chapitres 5 et 6. Le tableau suivant présente un résumé des principales caractéristiques sociodémographiques de notre échantillon de recherche. La question du niveau de pauvreté et des conditions de vie sera quant à elle détaillée au chapitre suivant (chapitre 4).

Caractéristiques	Femmes (n = 39)	Hommes (n = 31)	Total (N = 70)
Âge			
Moins de 20 ans	2,6%	0%	1,4%
20-29 ans	28,2%	29,0%	28,6%
30-39 ans	41,0%	45,2%	42,9%
40-49 ans	15,4%	19,4%	17,1%
50 ans et plus	12,8%	6,5%	10,0%
Total	100%	100%	100%
Statut matrimonial			
Marié(e)	28,2%	41,9%	34,3%
Non marié(e)	56,4%	54,8%	55,7%
Divorcé(e)/Séparé(e)	2,6%	3,2%	2,9%
Veuf(ve)	12,8%	0%	7,1%
Total	100%	100%	100%
Relation avec le/la chef(fe) de ménage			
Chef(fe) de ménage (CDM)	51,3%	93,5%	70,0%
Conjoint(e) du/de la CDM	38,5%	0%	21,4%
Enfant du/de la CDM ou de son/sa conjoint(e)	5,1%	0%	2,9%
Parent du/de la CDM ou de son/sa conjoint(e)	5,1%	6,5%	5,7%
Total	100%	100%	100%
Niveau de scolarisation			
Aucune éducation formelle	7,7%	9,7%	8,6%
Primaire	25,6%	12,9%	20,0%
Secondaire	56,4%	54,8%	55,7%
Post-secondaire (formation professionnelle)	7,7%	6,5%	7,1%
Universitaire	2,6%	16,1%	8,6%
Total	100%	100%	100%
Taille du ménage			
1-2	2,6%	12,9%	7,1%
3-4	35,9%	25,8%	31,4%
5-6	30,8%	25,8%	28,6%
7-8	20,5%	25,8%	22,9%
9 et plus	10,3%	9,7%	10,0%
Total	100%	100%	100%
Nombre de travailleurs dans le ménage			
1	46,2%	51,6%	48,6%
2	46,2%	48,4%	47,1%
3	5,1%	0%	2,9%
4	2,6%	0%	1,4%
Total	100%	100%	100%

Tableau XIII. Profil sociodémographique de l'échantillon

Relevons ici quelques commentaires sur les données précédentes. Les microentrepreneurs de l'échantillon sont relativement jeunes, avec tout près des trois quarts de l'échantillon (71,5%) qui ont entre 20 et 39 ans et la vaste majorité sous la barre des 50 ans (90,0%). Il n'y a pas non plus de différences majeures entre les résultats pour les hommes et les femmes de l'échantillon. La moyenne d'âge est de 34,7 ans, tout juste au-dessus de la moyenne d'âge de 33,0 ans observée par l'Institut National de la Statistique pour l'ensemble du secteur informel non agricole au Cameroun (INS, 2011).

Au niveau du statut matrimonial, les femmes sont les seules à rapporter avoir perdu leur conjoint (12,8%), mais les deux groupes (hommes et femmes) présentent des chiffres similaires au niveau de ceux qui sont ou ont été mariés (41,0% pour les femmes et 41,9% pour les hommes). Il paraît pertinent de souligner toutefois que les deux tiers (67,1%) de l'échantillon rapportent avoir un conjoint/être en couple, avec cette fois-ci une différence marquée entre les femmes (53,8%) et les hommes (83,9%).

Une autre différence entre les deux sexes se situe au niveau du statut de chef de ménage. La quasi-totalité des hommes interviewés se considèrent comme le chef de ménage (93,5%) contre environ la moitié (51,3%) des femmes. Au total, 91,4% sont soit chef(fe) de ménage ou conjoint(e) du/de la chef(fe) de ménage.

Au sein de l'échantillon, 8,6% n'ont reçu aucune éducation formelle alors que les trois quarts (75,7%) de l'échantillon ont fait des études primaires ou secondaires. Du groupe, 15,7% rapportent avoir suivi une formation professionnelle ou poursuivi des études universitaires, celles-ci n'ayant toutefois pas toujours été complétées.

La taille des ménages varie avec seulement 7,1% comptant 1 ou 2 membres contre 82,9% comptant entre 3 et 8 membres, là où se retrouve la vaste majorité de l'échantillon. Les ménages nombreux constituent la part la plus importante de l'échantillon avec 61,5% comptant 5 membres et plus. Les ménages comptent presque tous sur 1 (48,6%) ou 2 (47,1%) travailleur(s) régulier(s), ce qui met passablement de pression sur ceux-ci pour pourvoir aux besoins de ménages relativement nombreux tel que mentionné précédemment. Il arrive toutefois que des

membres additionnels du ménage (les enfants, par exemple) contribuent à l'activité entrepreneuriale ou exercent des tâches rémunérées (ex. : aller travailler aux champs) de façon ponctuelle et irrégulière.

Finalement, le tableau suivant dénombre les activités recensées fonction du sexe. À noter que certains participants opèrent plus d'une activité, ce qui explique que le nombre d'activités (N = 110) dépasse le nombre de microentrepreneurs (N = 70). Ce thème sera développé davantage au chapitre 5 où les activités seront étudiées et analysées plus en profondeur.

Activités recensées	Femmes	Hommes	Total	%
Petit commerce	20	18	38	34,55%
Préparation de nourriture	12	6	18	16,36%
Bar/débit de boisson	5	5	10	9,09%
« Call-box » (téléboutique)	5	5	10	9,09%
Moulin(ex)	4	4	8	7,27%
Couture	6	0	6	5,45%
Coiffure	3	2	5	4,55%
Bois de chauffage	1	2	3	2,73%
Production artisanale et vente d'alcool	2	0	2	1,82%
Soudure	0	2	2	1,82%
Blanchisserie	0	1	1	0,91%
Menuiserie	0	1	1	0,91%
Photographie	0	1	1	0,91%
Sérigraphie	0	1	1	0,91%
Garage automobile (mécanicien)	0	1	1	0,91%
Clinique santé	1	0	1	0,91%
Soigner avec des herbes	1	0	1	0,91%
Artisanat	0	1	1	0,91%
Total	60	50	110	100%

Tableau XIV. Activités recensées en fonction du sexe

Chapitre 4 – Profil socioéconomique, santé et éducation

Ce chapitre est divisé en 3 sections. La première (4.1) dresse un aperçu du profil socioéconomique des microentrepreneurs et de leurs ménages, afin de mieux saisir les conditions de vie des participants à la recherche. Les sections suivantes portent sur la santé (4.2) et l'éducation (4.3), deux dimensions centrales qui affectent de façon substantielle les stratégies et les moyens de subsistance des membres de l'échantillon. Cet ensemble permet de mieux appréhender des pans clés des défis auxquels les participants de l'échantillon font face et de leur impact sur leurs stratégies et la gestion de leurs actifs.

4.1 Profil socioéconomique des microentrepreneurs et de leurs ménages

Cette section présente brièvement certaines caractéristiques socioéconomiques des microentrepreneurs de l'échantillon et de leurs ménages. Bien qu'imparfait, ce portrait donne une idée générale de la situation socioéconomique et des conditions de vie et de logement qui prévalent au sein de l'échantillon. Le contenu de cette section est ainsi réparti en trois blocs, le premier portant sur la dimension monétaire, le deuxième sur les conditions de logement et le troisième sur les tontines.

4.1.1 Niveau monétaire

Le recensement des dépenses est souvent considéré plus fiable et pertinent lorsque vient le temps d'évaluer le niveau de pauvreté à l'échelle de l'individu ou des ménages : « To obtain reliable information on poverty, expenditure surveys are usually preferred over income surveys » (de Haan et al., 2002 :13), ce que soutiennent également Mfombang (2011) ainsi que Heintz et Valodia (2008) qui traitent respectivement du secteur informel au Cameroun et en Afrique. Dans le cas des microentrepreneurs, cette assertion apparaît d'autant plus justifiée que la fongibilité de l'argent complique encore davantage la situation en raison de la difficulté de distinguer et de séparer les revenus des coûts et des profits dégagés par les AGR, comme le souligne Tipple (2005 :627) suite à ses recherches sur les entreprises à domicile auprès de populations partageant des caractéristiques similaires : « The fungibility of money is, perhaps, most clearly represented in two phenomena: the difficulty of accounting for business expenditure and profit, and the use

made of household income to support the business ». Ce phénomène a aussi été observé dans le cas des EAD au Nigeria par Lawanson et Oduwaye (2014) qui relèvent que cette difficulté est également rencontrée lorsque vient le temps de distinguer entre les ressources et les actifs domestiques des ménages de ceux liés aux AGR. Parmi les microentrepreneurs interviewés, plusieurs faisaient référence à leurs revenus bruts lorsque questionnés à ce sujet, alors que d'autres tentaient tant bien que mal d'évaluer les gains journaliers que leurs ventes pouvaient représenter en termes de profits et de revenu disponible.

Nous avons ainsi aussi opté d'estimer le niveau de pauvreté en termes monétaires à partir des dépenses de consommation ¹⁰⁴ vu le contexte de notre recherche, un choix également recommandé et expliqué par Sirven (2007 :11) :

« L'approche dominante en économie propose, à l'échelle individuelle, d'évaluer les niveaux de bien-être à partir des principaux arguments de la fonction d'utilité, i.e. la consommation ou le revenu. Toutefois, les raisons pratiques dans les PED amènent à retenir plus souvent le montant des dépenses de consommation que l'évaluation du revenu courant. En effet, le revenu est susceptible de fluctuer de manière importante suite à des chocs externes (perte d'un emploi, mauvaises récoltes, etc.), alors que le niveau de consommation reste néanmoins stable, ne serait-ce que pour assurer la survie alimentaire des agents (effet de consommation smoothing). »

Cette méthode n'est pas non plus parfaite, alors que certaines dépenses peuvent échapper au recensement et qu'elles incluent aussi des montants parfois approximatifs surtout en ce qui a trait aux dépenses moins fixes et régulières ou encore qui datent un peu plus. Elle permet toutefois d'avoir une certaine idée générale du niveau de vie des microentrepreneurs interviewés et de leurs ménages. Les données et les calculs de cette sous-section sont donc présentés à titre indicatif afin de donner un estimé des conditions monétaires de l'échantillon.

Un autre élément important à souligner est qu'au niveau national au Cameroun, la pauvreté de revenus (*income poverty*) ou la pauvreté monétaire sous-estime le niveau de pauvreté non

¹⁰⁴ Fait intéressant, les questions sur les dépenses de consommation ont également servi à guider les entretiens approfondis en permettant de faire des liens entre différents éléments des moyens de subsistance, des actifs et autres récits et témoignages, alors qu'il était possible d'interroger les gens sur les pratiques particulières qui permettent de subvenir aux différents items qui composent la consommation courante.

monétaire, comme l'expose le degré de pauvreté multidimensionnelle qui lui, est de 43,7% supérieur selon le rapport de développement humain du PNUD (UNDP, 2013). En effet, cet indice de pauvreté multidimensionnelle révèle cinq fois plus de pauvres (53,3%) que n'en dénombre la pauvreté de revenus (9,6%), toujours selon le PNUD pour la même période¹⁰⁵. Ces chiffres sont également ceux retenus par la Banque Mondiale pour leur rapport de 2011 (voir OPHI, 2015) et se basent vraisemblablement sur le seuil de pauvreté extrême à l'échelle internationale de la Banque mondiale, soit 1,25\$ par jour à l'époque, un indicateur qui chiffre également la pauvreté de revenus à 9,6% au Cameroun. Quant au seuil de pauvreté établi à 2\$, il estime la proportion de pauvres à 30,4% au niveau national. Ces données permettent de penser que notre échantillon afficherait un niveau de pauvreté potentiellement plus élevé que les estimations subséquentes si ce niveau était plutôt évalué au moyen de l'indice de pauvreté multidimensionnelle.

Foko et al. (2007 :3) rapportent que la littérature « tend à montrer que les approches monétaire et non monétaire sont plus complémentaires que substituables ». Ces auteurs concluent ainsi que les résultats de leurs travaux au Cameroun « militent clairement pour une stratégie mixte de lutte, à la fois contre la pauvreté monétaire et la pauvreté multidimensionnelle » (Foko et al., 2007 :39). Plus encore, ces mêmes chercheurs stipulent que « considérer le revenu comme le seul moyen de ciblage des pauvres réduit l'efficacité des politiques de lutte contre la pauvreté » (Foko et al., 2007 :5).

Comme le scandent Satterthwaite et Mitlin sur de multiples plateformes, dont leurs ouvrages sur la pauvreté urbaine (Mitlin et Satterthwaite, 2013; Satterthwaite et Mitlin, 2013) en plus de leurs blogues et leurs vidéos, la pauvreté de revenus a tendance à sous-estimer le niveau de pauvreté en milieu urbain où l'argent domine l'obtention et l'accès aux moyens de subsistance. Cette caractéristique de l'économie urbaine soulignée au chapitre 2 (voir entre autres Mitlin et

¹⁰⁵ Chameni Nembua et Miamo Wendji (2010 :22) utilisent les données de la troisième enquête auprès des ménages (ECAM 3) publiées en 2008 pour établir un taux de pauvreté multidimensionnelle qui se chiffre plutôt à 47,26%. Ningaye et al. (2013) citent Njong et Baye (2010) pour une pauvreté multidimensionnelle de 50,39% contre 59,0% en 2001 selon Ningaye et al. (2011). Dans tous les cas, pour la période étudiée, il est question d'approximativement un ménage sur deux.

Satterthwaite, 2013; Beall et Fox, 2009; Laquian, 2007; Moser, 1998, Wratten, 1995; Amis, 1995, Amis et Rakodi, 1994), qualifiée par Moser de « marchandisation », entraîne en effet une dépendance beaucoup plus grande aux besoins monétaires en milieu urbain qu'en milieu rural. Il en résulte que les seuils monétaires établis sur l'ensemble de populations qui incluent de fortes proportions en milieu rural auront tendance à réduire la valeur nominale de ses seuils, alors que les nécessités financières en milieu rural tendent à être moindres qu'en milieu urbain. L'exemple classique est celui de la nourriture, souvent produite en tout ou en partie en milieu rural, alors qu'elle est achetée en totalité ou en grande partie en milieu urbain.

En somme, les exemples, les analyses et les critiques qui précèdent pointent tous vers des niveaux de pauvreté urbaine sous-estimés par les mesures exclusivement monétaires et suggèrent une pauvreté urbaine supérieure à celle évaluée à partir de ces outils, surtout en ce qui a trait à la pauvreté non monétaire. Même dans ces circonstances, près de la moitié (48,6%) des microentrepreneurs interviewés dans le cadre de notre recherche se classaient comme pauvres selon le seuil international de pauvreté monétaire (fixé à 2\$ par personne par jour durant cette période), dont plus du quart (27,1%) étaient considérés comme vivant dans la pauvreté extrême (1,25\$ par personne par jour)¹⁰⁶. Comme dans les cas de figure mentionnés précédemment, la prise en compte de facteurs non monétaires comme les conditions de logement (qui font d'ailleurs partie de la mesure de la pauvreté multidimensionnelle) viendrait vraisemblablement gonfler ces chiffres. Exactement 60% de l'échantillon se retrouvent sous les 2,50\$ par jour, un des seuils de pauvreté utilisés par Schreiner (2013) pour la même période au Cameroun, alors que les trois quarts (74,3%) se situent sous la barre des 3\$ par jour et seulement trois

¹⁰⁶ Prendre note que ces chiffres n'ont pas été normalisés en fonction de la composition et de la structure des ménages (une approche qui présente à la fois des avantages et des inconvénients comme le rapporte Ravallion, 1996) et que certains ménages comptant plus de membres peuvent bénéficier d'économies d'échelle en termes de dépenses, par exemple en amortissant le coût relatif du logement par individu. Au niveau de l'analyse économique, cet aspect aurait parfois pour effet net de sous-estimer le niveau de bien-être des membres de ces ménages en termes d'utilité, même si cela n'affecte pas nécessairement la valeur nominale du revenu estimé en y substituant les dépenses de consommation, ces dernières ayant été préférées pour les raisons mentionnées précédemment qui expliquaient pourquoi elles étaient jugées plus fiables.

microentrepreneurs affichent des dépenses qui indiquent un train de vie supérieur à 5\$ par jour¹⁰⁷.

Hans Rosling, célèbre statisticien du développement décédé récemment, mentionnait d'ailleurs dans une conférence organisée par la Asian University for Women en 2011 que les individus et les ménages dans les PED font généralement face à un niveau de vulnérabilité élevée jusqu'à la tranche de 7\$ ou 8\$ par jour, selon le contexte, plusieurs n'ayant pas accès aux filets de sécurité sociale et au soutien du gouvernement ou des ONG qui pourraient leur permettre de consolider leurs actifs et de traverser une crise ou un choc sans tomber dans la pauvreté. Il ajoutait même que ceux classés comme pauvres par les mesures de pauvreté monétaire étaient parfois avantagés par rapport à ceux se retrouvant entre ces mesures et ces indicateurs et le seuil mentionné précédemment, en raison du peu d'intérêt des ONG à travailler avec ces populations.

Finalement, selon le seuil de pauvreté nationale de 2007 utilisé pour l'analyse de l'enquête auprès des ménages (ECAM III, INS Cameroun, 2008) et établi à 269 443 FCFA/an (ou 738 FCFA/jour), 35,7% des répondants sont pauvres en termes de revenus¹⁰⁸. Ce nombre est largement supérieur au taux de 5,9% observé pour Yaoundé en 2007 (INS Cameroun, 2010), se rapprochant toutefois du niveau national à 39,9% pour cette période toujours selon la même source (ce qui inclut le milieu rural). C'est d'ailleurs ce taux de pauvreté qui persiste autour de 40% qui est communément cité dans les recherches et les rapports sur le Cameroun pour la période qui couvre les débuts du nouveau millénaire jusqu'à ce jour, s'établissant légèrement en-dessous de ce seuil ces dernières années (Doffonsou et Andrianarison, 2017; Ngo Tong, 2016; Nana Djomo et al., 2016; Sosale et Majgaard, 2016). Selon les calculs de Chameni Nembua et Miamo Wendji (2010 :23) pour le Cameroun, si Yaoundé fait « partie des contrées les moins pauvres, (elle) est considérée au regard des statistiques comme la région la plus inégalitaire ».

¹⁰⁷ Deux de ceux-ci sont sans enfant et la troisième est une veuve qui reçoit la pension de son mari décédé comme principale source de revenus.

¹⁰⁸ Ce nombre devrait toutefois être moindre par la méthode en termes d'équivalent adulte, mais nous ne disposons des données nécessaires pour faire un tel calcul.

4.1.2 Conditions de logement

Les logements varient en taille ¹⁰⁹, mais demeurent généralement modestes à quelques exceptions près, surtout en relation aux ménages relativement nombreux pour des espaces souvent restreints, avec une moyenne de 5,67 membres par ménage¹¹⁰, soit une moyenne un peu plus élevée que celle qui peut être calculée à 4,67 à partir des estimés de Ngnikam et al. (2014) pour l'ensemble de la zone. Ceci s'explique probablement par le fait que notre échantillon comporte une plus grande proportion de familles et une plus faible proportion d'étudiants ou de gens seuls. En effet les personnes seules sont rares (4,3%) et à peine 2,9% des ménages comptent seulement deux membres. La majorité des ménages de l'échantillon comprennent entre 3 et 5 membres (50,1%) et les deux tiers entre 3 et 7 membres (67,2%), pour un total des trois quarts des ménages composés de 7 membres ou moins (74,3%).

Il est à noter que, comme cela avait également été rapporté dans la littérature (au Cameroun : Ngueyap, 2006; en Afrique : Owusu, 2007; Pilon et Vignikin, 1996; dans les PED : Farrington et al., 2002; Wood, 2001; Beall et Kanji, 1999; Rakodi, 1999; Moser, 1998; Dunn et al., 1996; Rakodi, 1995; Amis et Rakodi, 1994), les ménages se fondent et se refondent régulièrement en fonction de changements internes (naissance, décès, mariage, etc.) et de changements externes (problèmes de logement ou d'emploi). Durant les périodes de difficultés économiques, les ménages ont tendance à prendre en charge des personnes additionnelles et à former ainsi des ménages élargis au Cameroun (Nguéyap, 2006), en Afrique (Owusu, 2007; Pilon et Vignikin, 1996) et dans les PED (Farrington et al., 2002; Wood, 2001; Beall et Kanji, 1999; Rakodi, 1999; Moser, 1998; Dunn et al., 1996; Rakodi, 1995; Amis et Rakodi, 1994). Ainsi, certains vivent chez des parents ou encore en abritent chez eux, comme dans le cas d'Athanase (homme, 34

¹⁰⁹ Nous n'avons pas pu recenser de données fiables sur la taille des logements, puisque la situation était délicate et volatile durant la période de recherche. En effet, plusieurs craignaient pour leur logement en raison de l'insécurité foncière et de la menace d'expulsion soutenue par un programme de « désenclavement » des quartiers du Centre. De ce fait, la Communauté urbaine de Yaoundé (CUY) avait émis des avis à cet effet et avaient commencé à marquer les premiers logis visés par le programme dans les derniers jours de notre séjour de recherche. Les données que nous avons compilées ont parfois été confirmées par les résidents ou ont encore été estimées avec l'aide de notre assistant de recherche, un exercice fait à titre indicatif dans les circonstances et dont les chiffres ne peuvent être rapportés de manière rigoureuse.

¹¹⁰ Contre 4,4 au niveau national, en baisse comparativement à 5,0 en 2001 (INS, 2008 :25).

ans, marié, préparation et vente de « soya »)¹¹¹, qui héberge et qui soutient deux sœurs durant leur formation en couture, ou encore, à l'inverse, comme Michel (homme, 40 ans, séparé, moulin à écraser) qui a dû se résoudre à envoyer son enfant vivre chez sa grande sœur durant une période prolongée de maladie, une stratégie aussi rapportée par Ngueyap (2006) au Cameroun.

Quant au logement comme tel, la stratégie de nidification (*nesting*) observée par Moser (1998) peut également être trouvée dans notre contexte de recherche, i.e. une sorte de partage ou de morcellement du logement et du lot familial entre les enfants d'une même famille (« On répartit entre tous les enfants », comme le dit Véronique, femme, 45 ans, mariée, moulin à écraser et couture), minimisant les coûts d'accès au logement d'un côté, mais diminuant comme peau de chagrin l'espace disponible pour chaque logis.

Au niveau des matériaux de construction, la majorité des murs des logements des répondants (57,1%) sont faits de « poto-poto », i.e. de « l'argile malaxée et parfois mêlée de paille hachée » (Duriez, 2002 :184). Seulement 12,9% sont composés de bois ou de planches et 30% sont faits de parpaings de ciment. Les murs en poto-poto et en parpaing sont parfois « crépis », i.e. revêtus d'un enduit de ciment. L'ensemble des logements des répondants (100%) est recouvert d'un toit de tôle ondulée et le plancher est très largement « fait en dur », i.e. en ciment ou béton (91,4%). Seulement 5,7% ont un plancher en terre et 2,9% en carrelage.

La très forte majorité de l'échantillon fait usage d'une latrine traditionnelle à fond perdu¹¹² (84,3%), avec quelques latrines « à canon »¹¹³ (3,9%) et une seule latrine améliorée ventilée

¹¹¹ Afin de préserver la confidentialité des participants, tous les noms ont été changés et ont été remplacés par des noms utilisés au Cameroun, de manière à conserver une consonance locale.

¹¹² « Ce type de latrines se caractérise par l'ouverture de la fosse jusqu'à la nappe phréatique ou tout autre obstacle (blocs rocheux) recouverte par une dalle en béton armé sur laquelle est érigée la superstructure généralement en matériaux provisoires. Les latrines sont généralement en contact direct avec la nappe d'eau souterraine car les populations résidentes du bassin versant ont coutume de déclarer que « l'arrêt du fonçage de la fosse de la latrine est dû à l'atteinte de l'eau » ou du moins que la profondeur de la fosse est liée à la profondeur de la nappe. » (Tabué et al., 2009 :81)

¹¹³ Latrines dont la capacité de la fosse est renforcée « en surélevant cette dernière avec des rangées de parpaings » traversées par « un tuyau de PVC 100. Ce tuyau permet d'évacuer les déchets de la fosse généralement en saison des pluies dans un milieu récepteur (cours d'eau ou rigole) suivant le principe du trop plein. D'où le vocable de latrines à canon. » (Tabué et al., 2009 :81)

sèche. Les fosses septiques ne comptent que pour 8,6% de l'échantillon et une seule toilette « moderne » avec chasse a été recensée auprès d'un des ménages les mieux nantis du lot, soit une veuve qui a hérité du logement et de la pension de son mari.

Seulement 10% de l'échantillon rapportent avoir une connexion à la SNEC (Société nationale des eaux du Cameroun) contre 85,7% qui déclarent acheter l'eau chez un voisin. Quelques rares cas profitent d'arrangements favorables grâce à leur capital social, comme Aline (femme, 43 ans, non mariée, coiffure) et Yvette (femme, 37 ans, non mariée, petit commerce) qui puisent l'eau directement et gratuitement du camp de la gendarmerie à proximité.

Si l'eau de consommation provient principalement d'une connexion à la SNEC, les microentrepreneurs et leurs ménages ont souvent recours aux nombreux puits et quelques sources¹¹⁴ de la zone surtout pour les autres usages domestiques, bien que quelques-uns admettent consommer parfois l'eau qui en provient, un phénomène également relaté par Tabué et al. (2009) pour la zone en question et par Sietchiping et Nguendo Yongsi (2008) pour les quartiers informels de Yaoundé en général. Ces auteurs confirment également l'importance de la nappe phréatique sous les quartiers, alors que « près de 80% des ménages de la zone exploitent cette ressource pour satisfaire leurs besoins en eau à travers les puits et les sources » selon les recherches du LESEAU.

Les chercheurs mentionnent aussi le risque associé aux maladies hydriques et intestinales, un sujet sur lequel nous reviendrons ultérieurement avec, entre autres, un exemple concret dans le cas de Josiane (femme, 52 ans, veuve, bois de chauffage) pour qui les effets se sont étendus aussi aux problèmes cutanés. Tabué et al. (2009 :89) expliquent ainsi les principaux facteurs qui contribuent à la piètre qualité « microbiologique » de l'eau dans les quartiers étudiés, une problématique aussi relevée par Nguendo-Yongsi (2016) pour les quartiers spontanés de Yaoundé et par Ngnikam et al. (2014) spécifiquement pour les quartiers étudiés :

« Dans le bassin versant de la Míngoa, la qualité de l'eau des puits et sources est très mauvaise (...) en tout point de prélèvement et est liée non seulement au contact direct

¹¹⁴ Tabué et al. (2009) avaient recensé 128 puits et 20 sources dans la zone d'étude.

entre les nappes phréatiques et les fèces des latrines induisant la migration bactérienne mais aussi à la densité des latrines autour des points d'eau. »

Seulement 2,9% des foyers de l'échantillon sont exempts d'électricité, ces ménages affirmant avoir dû couper leur connexion faute de moyens. Ces données concordent avec les résultats de l'INS (2002 :14) qui cantonne qu'à Yaoundé tout comme à Douala, « presque toute la population est électrifiée ». Un peu plus des deux tiers (68,6%) se connectent par l'entremise d'un voisin, soit une connexion informelle moyennant paiement auprès dudit fournisseur, généralement un montant mensuel fixe. Le reste (28,6%) possède un compteur de la SONEL (Société nationale d'électricité du Cameroun).

Près de la moitié (47,1%) rapporte le besoin de réparations urgentes, allant de murs effondrés à la toiture qui coule, cette dernière faisant le malheur d'au moins une quinzaine de foyers de l'échantillon qui s'en plaignent explicitement. Dans la quasi-totalité des cas, c'est le manque de fonds qui explique que les réparations n'ont pas été effectuées malgré les besoins pressants. Dans quelques rares cas, comme celui de Sylvestre (homme, 27 ans, non marié, coiffure), ce sont des mésententes avec le propriétaire ou le « bailleur » qui retardent les travaux.

Les travaux sont parfois accomplis par le propriétaire, mais cela peut conduire à une hausse du coût du logement redoutée par les résidents. C'est entre autres le cas de Daniel (homme, 27 ans, non marié, boutique et bar), dont le propriétaire repousse les travaux, mais qui craint que s'ensuive une hausse : « on ne veut pas qu'il augmente le loyer », une préoccupation aussi partagée par Evelyne (femme, 31 ans, mariée, préparation et vente d'« okok » et petit commerce).

Si plusieurs s'entendent pour faire et pour financer les travaux eux-mêmes en échange d'une déduction sur le loyer de la part du propriétaire comme l'explique Aissatou (femme, 21 ans, mariée, moulin à écraser; « on coupe l'argent sur le loyer »), certains propriétaires donnent leur aval sans pour autant changer le montant du loyer, comme ce fut le cas pour Yvette (femme, 37 ans, non mariée, petit commerce) dont le ménage a dû remplacer le toit à ses frais et par ses propres moyens. Le financement comprend l'épargne individuelle, comme dans le cas de

Romain (homme, 24 ans, non marié, boutique et bar), mais aussi l'emprunt et le recours aux tontines : « J'ai bouffé dans les tontines », comme le dit Réjeanne (femme, 32 ans, non mariée, coiffure et vente de friandises) en décrivant le processus au moyen de cette expression populaire.

D'autres obtiennent de l'aide de la parenté ou de connaissances, mettant à profit leur capital social pour réduire leurs coûts ainsi que la pression sur leur capital financier qui fait souvent défaut, arrivant par ces moyens à développer et à consolider leurs actifs physiques comme le logement. Cette stratégie présente des avantages évidents en compensant la faiblesse d'une forme de capital par le recours à une autre qui est plus accessible et disponible. Comme le soulignaient Ballet et al. (2004), alors que le capital financier se fait rare, les stratégies des populations moins nanties reposent plus fortement sur le capital humain et le capital social.

Lorsque des constructions ou des rénovations sont exécutées, plusieurs, comme Asma (femme, 27 ans, mariée, petit commerce), ont « engagé des gens », i.e. qu'ils ont recours à de la main-d'œuvre rémunérée. Certains vont combiner l'aide extérieure avec leurs propres capacités, comme Laurent (homme, 41 ans, non marié, boutique et « call-box ») qui a embauché deux personnes pour l'aider dans l'exécution des travaux. Cette réalité correspond à ce que Davis (2006) qualifie d'illusion ou de mythe de l'auto-construction (*Illusions of Self-Help*), critiquant la position fortement ancrée dans les travaux de John Turner depuis la fin des années soixante qui suggèrent que les populations dans les quartiers informels construisent leurs propres demeures à moindre coût grâce à l'auto-construction, contribuant ainsi à résoudre les problèmes de logement dans les pays du Sud global, particulièrement au niveau quantitatif.

Ce discours rejoint celui de Burgess, célèbre critique néo-marxiste et pourfendeur de grands pans de cette approche et des travaux de Turner dans un débat épique entre les deux penseurs, décriant le désengagement progressif de l'État et l'expansion du capitalisme et de l'économie de marché dans le secteur du logement pour les populations moins fortunées (Jenkins et al., 2007). Davis et Burgess reprochent entre autres de tomber dans un romantisme qui exagère les capacités des ménages et le niveau d'entraide entre les populations de ces quartiers et qui masque l'économie de marché présente dans l'informel, alors que ces populations se retrouvent souvent à payer la main-d'œuvre requise pour la construction, parfois à fort prix.

L'idée ici n'est pas d'entrer dans les détails de ce débat complexe dont le sujet dépasse les propos de cette thèse, mais plutôt de souligner la diversité présente dans les solutions et les stratégies poursuivies par les populations de notre échantillon, rappelant que différentes approches et combinaisons peuvent être observées dans notre contexte de recherche. Un autre point à retenir est que pour plusieurs, la construction, la réparation et la rénovation du logement implique des coûts parfois substantiels qui peuvent en effet inclure la main-d'œuvre. Il est ainsi possible de distinguer l'autofinancement de l'auto-construction comme telle, soit lorsque les populations en question couvrent les frais de construction et de réparation sans nécessairement participer physiquement à l'exécution des travaux.

Quelques-uns ont donc construit et financé eux-mêmes, comme dans le cas de Nathalie (femme, 52 ans, séparée, petit commerce et « call-box ») ou encore de Florence (femme, 33 ans, mariée, petit commerce), dans un exemple d'auto-construction, un phénomène reconnu et répandu dans les PED et en Afrique subsaharienne (Jenkins et al., 2007; Gough et Kellett, 2001; Gough, 1999 et 1998; Macoloo, 1994). Celle-ci raconte en effet que la construction s'est faite de façon progressive au fil du temps et que « toute la famille participait », même « les enfants en congé ». Il est à noter que les enfants en question comptaient un technicien d'âge adulte. À l'opposé, Jonas (homme, 32 ans, marié, garage automobile) relate avoir dû à la fois emprunter de l'argent et embaucher de la main-d'œuvre pour effectuer les travaux.

Les améliorations sont généralement faites de manière progressive et sont ponctuées de pauses, comme Lise (femme, 50 ans, non mariée, préparation et vente de « punch coco ») l'exprime clairement : « De temps en temps, je casse et je construis un peu ». Les travaux suivent ainsi les aléas de la situation financière et des besoins et des défis du ménage, comme le décrit Mireille (femme, 34 ans, non mariée, moulin à écraser et petit commerce) qui dit repousser la réparation du toit qui « coule et tombe (...) pour permettre aux enfants d'aller à l'école ». Comme exposé au niveau théorique au chapitre 2, Mireille se voit gérer une fois de plus un compromis entre deux besoins importants et se doit de faire le choix d'en prioriser un. Dans le cas présent, la pauvreté et la vulnérabilité socioéconomique ont préséance sur la vulnérabilité physique causée par les conditions de logement, mettant la famille à tout le moins partiellement à la merci des intempéries.

Tout comme Boullé et al. (1997), Tipple (2005) souligne que ces deux types de vulnérabilité tendent à être liées, ajoutant que la vulnérabilité socioéconomique limite les options des populations moins nanties et force les gens à s'installer dans des zones de haute vulnérabilité physique et environnementale, un constat aussi relevé par Ombati et Ombati (2016). Notre échantillon ne fait pas exception alors qu'il compte plusieurs logements érigés dans des zones à risque d'inondation de même que sur des pentes boueuses, des zones *non aedificandi* en raison des risques environnementaux jumelés à des préoccupations écologiques pour les bas-fonds qui abritent des milieux humides.

Ebert et al. (2009) associent les conditions de logement, d'occupation des sols et de l'environnement bâti aux expressions physiques de la vulnérabilité sociale ou socioéconomique. Les auteurs réfèrent aux travaux de Rashed et Weeks (2003b) pour conclure eux aussi que les conditions physiques et sociales de la vulnérabilité seraient intimement liées, les deux se retrouvant souvent de pair dans les quartiers informels (Ombati et Ombati, 2016). Ce constat concorde également avec Mooya et Cloete (2007a :148) qui s'appuient entre autres sur les recherches de Durand-Lasserve et Royston (2002) pour stipuler que les cartes des quartiers informels ou sous-équipés en milieu urbain peuvent à toutes fins pratiques être juxtaposées aux cartes de pauvreté (« Within urban areas, the map of poverty can be superimposed on informal settlements with a fair degree of accuracy »), même s'il existe généralement des disparités et une hétérogénéité socioéconomique dans les quartiers informels (Laquian, 2007; Tannerfeldt et Ljung, 2006; Davis, 2006). Les données et les résultats exposés précédemment à la sous-section 4.1.1 de même que dans la présente sous-section au niveau des conditions socioéconomiques et des conditions de logement abondent dans le même sens et corroborent les conclusions des chercheurs susmentionnés à propos du lien entre ces deux aspects dans notre contexte de recherche.

Une autre dimension cardinale du profil de l'échantillon ayant un impact sur les stratégies des microentrepreneurs et de leurs ménages se veut la question du statut foncier et d'occupation de même que l'insécurité qui en découle, un thème qui sera abordé à nouveau au chapitre 6 au niveau des implications pour les stratégies et les moyens de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages et pour les AGR comme telles. Michel (homme, 40 ans, séparé, moulin à

écraser) souhaitait par exemple investir dans son logement, mais il juge que « le déguerpissement pose maintenant problème », le sentiment d'insécurité foncière et le risque d'expulsion qui pèse sur les quartiers freinant ainsi ses ambitions. Cette préoccupation a également contribué à stopper les travaux de la part d'Emilienne (femme, 35 ans, non mariée, petit commerce), elle aussi troublée par la crainte du « déguerpissement ». Thérèse (femme, 35 ans, non mariée, préparation et vente de beignets) affirme que le sentiment est largement partagé et répandu, alors qu'elle juge qu'il y en a « plusieurs concernés par le déguerpissement ».

Bien réelle, cette « menace de déguerpissement », comme la qualifie Michel (homme, 40 ans, séparé, moulin à écraser), était galvanisée entre autres par le programme de « désenclavement » des quartiers d'habitat spontané de la Communauté urbaine de Yaoundé (CUY) qui visait les quartiers de l'étude¹¹⁵. Ces craintes s'avéraient malheureusement justifiées alors que des croix rouges avaient été peintes sur plusieurs bâtisses des bas-fonds à la toute fin de notre séjour de recherche, suggérant une première vague de démolition à venir.

En pratique, 38,6% de l'échantillon sont propriétaires, mais moins d'un sur cinq (18,5%) parmi ceux-ci affirment détenir un titre foncier formel. Cette situation est courante selon l'Institut national de la statistique du Cameroun qui relate que si de nombreux ménages « déclarent être propriétaires de leur logement, beaucoup d'entre eux ne disposent cependant pas d'un titre foncier matérialisant la propriété officielle » (INS, 2002 :7). Le restant dispose d'un titre de cession des droits coutumiers ou d'un acte de vente dont les droits sur la parcelle pourraient être contestés par des droits concurrents réclamés par diverses parties, comme le note Amanor (2009) dans le cas du Ghana.

Les locataires forment la plus grande partie de l'échantillon (55,7%), ce qui correspond à la situation de Yaoundé où « les ménages ne sont pas majoritairement propriétaires de leur logement », à l'opposé de la situation au niveau national (INS, 2002 :7). En effet, l'INS (2002 :7) rapporte que le « phénomène de location est quasi exclusivement urbain » où « plus

¹¹⁵ De ce fait, la Communauté urbaine de Yaoundé (CUY) avait émis des avis à cet effet et avaient commencé à marquer les premiers logis visés par le programme dans les derniers jours de notre séjour de recherche.

de 52% des ménages sont locataires contre environ 9% seulement dans le milieu rural »¹¹⁶, des chiffres qui concordent avec nos résultats.

Parmi les microentrepreneurs de l'échantillon qui disposent d'un espace commercial distinct du foyer du ménage, près des deux tiers (64,3%) paient un loyer, les autres profitant de différents arrangements, comme le fait d'établir l'activité chez un parent ou chez un voisin permissif, ou encore d'occuper directement l'espace public dans les quartiers.

En somme et en conclusion de cette section, notons que les données et les résultats présentés dans les sous-sections 4.1.1 et 4.1.2 font ressortir plusieurs défis pour les microentrepreneurs et leurs ménages au niveau de leurs conditions de vie, des dimensions monétaires et de la faiblesse des revenus à celles liées au logement et à l'insécurité foncière. Ces données et ces résultats témoignent aussi du fait que notre échantillon de recherche correspond de façon globale aux conditions de pauvreté recensées au Cameroun.

4.1.3 Tontines

Il a été relevé précédemment dans la thèse, les personnes pauvres « s'appuient plus fortement sur certaines capacités » (Ballet et al., 2004 :7), certaines formes de capital se retrouvant ainsi à être plus employées que d'autres dans les stratégies de subsistance. C'est le cas du capital social qui « représente l'une des plus importantes de ces capacités et s'exprime par des transferts monétaires inter vivos ou des allocations réciproques de temps » (Ballet et al., 2004 :7). Les tontines en constituent un exemple parfait dans le contexte camerounais. Tout près de 70% des participants interviewés (69,1% de l'échantillon avec 68,4% pour les femmes et 70,0% pour les hommes) y participent eux-mêmes directement et presque un sur deux (44,7%) de ceux-ci cotisent dans deux tontines au plus. Cette forte popularité est typique du contexte camerounais où les estimés du taux de participation varient entre environ la moitié de la population au niveau national (Tello Rozas et Gauthier, 2012) et plus de 80% de la population en milieu urbain (Pettang et al., 1995).

¹¹⁶ Le locatif serait d'ailleurs encore plus commun à Yaoundé qu'à Douala, toujours selon la même source (INS, 2002).

Les tontines, aussi appelées associations ou réunions au Cameroun, correspondent aux associations rotatives (AREC) et cumulatives (ACEC) d'épargne et de crédit décrites par Rutherford (2002). Répandu dans les PED (Basu, 2011; Guérin et al., 2011; Ambec et Treich, 2007; Chiteji, 2002; Fiebig et al., 1999; Ardener et Burman, 1995), ce mécanisme d'intermédiation financière est un phénomène documenté depuis longtemps au Cameroun (Fouomene, 2013; Kemayou et al., 2011; Ngo Nyemb-Wisman, 2011; Mbouombouo Ndam, 2007; Ngueyap, 2006; Bouman et Harteveld, 1976), où sa popularité est largement reconnue, de même qu'ailleurs en Afrique (Ayimpam, 2014 en République démocratique du Congo; Lawanson et Oduwaye, 2014 au Nigéria; Gugerty, 2007 au Kenya; Mbouombouo Ndam, 2007 en Afrique centrale; Guérin, 2006 au Sénégal; Anderson et al., 2003 au Kenya; Verhoef, 2001 en Afrique du Sud; Aryeetey et Steel, 1995 au Ghana; Bouman, 1995, 1994 et 1990 en Afrique; Ardener, 1964 en Afrique). La tontine varie d'une forme relativement simple où des membres forment un groupe d'épargnants qui reçoivent l'ensemble de la cagnotte de façon rotative à date fixe¹¹⁷, jusqu'à des arrangements complexes qui permettent l'épargne individuelle, l'emprunt au groupe et même des polices d'assurance en cas de besoins définis, une diversité reconnue dans la littérature (au Cameroun : Fouomene, 2013; Kemayou et al., 2011; Ngo Nyemb-Wisman, 2011; Ngueyap, 2006; dans les PED : Guérin et al., 2011; Rutherford, 2002; Aryeetey et Steel, 1995). Au Cameroun, il existe par exemple des mécanismes d'épargne pour la rentrée scolaire et des assurances pour mitiger l'impact économique des funérailles (Kemayou et al., 2011; Ngo Nyemb-Wisman, 2011; Ngueyap, 2006), une forme plus souvent associée aux ACEC (Aryeetey et Steel, 1995; Bouman, 1995).

Le soutien dépasse toutefois souvent la dimension économique et comprend également un appui moral et collectif lors de tels événements, ce qui nous amène à ajouter que la tontine se veut à la fois un mécanisme d'intermédiation financière et sociale, comme l'ont aussi conclu d'autres chercheurs en Afrique (Ayimpam, 2014 en République démocratique du Congo; Lawanson et

¹¹⁷ Cette forme est généralement associée aux associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC ou *ROSCA*, en anglais), alors que la suivante est plutôt associée aux associations cumulatives d'épargne et de crédit (ACEC ou *ASCRA* en anglais) – (Rutherford, 2002; Aryeetey et Steel, 1995; Bouman, 1995). Bouman (1995 :371) souligne aussi qu'il existe une forme hybride qui emprunte aux deux et que la tontine est un terme uniformément employé au Cameroun peu importe la forme spécifique.

Oduwaye, 2014 au Nigéria; Fouomene, 2013 ainsi que Kemayou et al., 2011 au Cameroun; Gugerty, 2007 au Kenya; Guérin 2006 au Sénégal) et dans les PED (Guérin et al., 2011; Bouman, 1994). En effet, les membres développent des liens qui alimentent ou consolident leur capital social, ils s'entraident les uns les autres durant des périodes difficiles et certains cas sont discutés, débattus et délibérés en groupe lors de ces réunions afin de trouver des solutions pour les parties en cause. Cette dimension d'intermédiation sociale ressort aussi de nos entretiens avec les microentrepreneurs de l'échantillon et avec les informateurs clés. Le capital social donne ainsi accès à du capital financier et à des mécanismes d'épargne et de solidarité collective. Au sein de notre échantillon, les tontines étaient principalement liées à la famille, au village ou aux ressortissants du village, aux amis et aux voisins, de même qu'aux réseaux professionnels (par exemple une association de photographes pour Athanase, dont cet homme marié de 34 ans fait toujours partie même après avoir changé d'occupation pour se lancer dans la vente de brochettes de viande), des affiliations communes au Cameroun (Fouomene, 2013; Kemayou et al., 2011; Mbouombouo Ndam, 2007).

Dans notre échantillon de recherche tout comme dans le contexte camerounais, les pratiques et les taux d'intérêt pour les prêts varient d'une association à l'autre¹¹⁸, Francine (femme, 27 ans, non mariée, préparation et vente de « plantains-chips » et de « beignets-crevettes » les fins de semaine et couture la semaine) ayant par exemple « emprunté à la réunion à 5% par mois » pour démarrer son activité de chips de plantains et autres « beignets-crevettes » et elle a eu 4 mois pour rembourser le tout, alors qu'Aissatou (femme, 21 ans, mariée, moulin à écraser) a quant à elle obtenu un prêt de six mois sans intérêt pour acheter son moulin à écraser. Lucrèce (femme, 31 ans, mariée, petit commerce et « call-box ») a elle aussi emprunté à la tontine et continue de la faire « régulièrement » afin de renforcer son activité, un comportement qui concorde avec les observations d'autres chercheurs à ce sujet en Afrique (le Sénégal pour Guérin, 2006; le Ghana pour Aryeetey et Steel, 1995). Elle explique que pour les 20 000 FCFA qu'elle emprunte : « quand ça fait un mois, ça produit 1000FCFA », i.e. qu'elle doit payer 1000 FCFA d'intérêt par mois sur son montant de 20 000 FCFA, ou 5% par mois, comme pour Francine (femme, 27 ans, non mariée, préparation et vente de « plantains-chips » et de « beignets-crevettes » les fins

¹¹⁸ Voir aussi la sous-section 7.2.3 sur le crédit et les tontines.

de semaine et coudre la semaine). La sous-section 7.2.3 comporte aussi d'autres exemples et détails à ce sujet.

Souvent présentés comme des prêts sans garantie, le crédit obtenu dans les tontines repose en fait généralement sur la « caution solidaire » (*social collateral*; Kondo et Shirai, 2013 :241; Qudrat-I Elahi et Rahman, 2006 :478; Smets, 2003 :194) ou la pression sociale (« pression par les pairs », Fouomene, 2013 :44) pour assurer le remboursement. Il est souvent compris que l'exclusion que causerait un défaut sur l'emprunt constitue un risque trop important par rapport aux bénéfices retirés pour que les participants manquent à leur parole (Moubé, 2015), ce qui pourrait être comparé à un « suicide social » dans les mots de Guérin et al. (2011 :108). Cette dynamique renforce ainsi la discipline au niveau des paiements, même si Basu (2011) débat de ces analyses généralement acceptées en distinguant des raisons et des situations pour lesquelles les participants d'une tontine ne feraient pas défaut même sans sanction sociale, entre autres parce qu'ils seraient conscients que le fait d'épargner par soi-même tend à mener à une épargne trop faible en rapport aux besoins « knowing that they under-save in autarky can make them more likely to stay on in roscas » (Basu, 2011 :144).

4.2 Santé

Il aurait été difficile de trouver une meilleure formule que les propos d'Honoré (homme, 46 ans, non marié, moulin à écraser et petit commerce) pour débiter cette section : « Quand il y a la santé, il y a le surplus », qui aurait aussi pu être reformulée comme suit : « Quand il y a la santé, il y a la richesse ». Cette phrase remplie de sagesse résume de façon exceptionnellement concise l'importance de la santé et l'impact des accidents et maladies sur les moyens de subsistance des individus et des ménages. Honoré en rajoute : « La santé coûte d'abord très cher. Si tu n'es pas en santé, tu ne peux pas faire tout le reste des affaires ». Comme le souligne Rousseau (2003), bien que tous les humains soient touchés par les maladies, les accidents et la mort, les conséquences de ces chocs négatifs sont généralement beaucoup plus importantes pour les pauvres. Toujours selon la même source, pauvreté et mauvaise santé forment souvent un cercle vicieux. Les pauvres vivent et travaillent souvent dans un environnement à risque, tendent à avoir un accès limité aux services de santé et ont une alimentation ou une nutrition parfois déficiente, ce qui augmente les risques de maladie et peut affecter considérablement leur

production (Ombati et Ombati, 2016; Rousseau, 2003). Comme le rappelle Dercon (2006 :93) : « Il est solidement établi qu'en-dessous d'un seuil nutritionnel critique, aucune activité productive n'est possible ».

La présente section souligne trois aspects centraux liés à la santé des microentrepreneurs et de leurs ménages : 1) les coûts et les conséquences de la maladie et des accidents sur les actifs et les moyens de subsistance, d'abord en termes de coûts directs, puis ensuite en termes de coûts indirects comme les coûts d'option; 2) les comportements et les stratégies observés comme réponses à cet aspect central de la vulnérabilité; 3) l'impact des services urbains déficients sur la santé.

4.2.1 Coûts directs : ponctuels ou récurrents

Au sujet des maladies, Hervé (homme, 66 ans, marié, boutique) s'emporte et lance un « Ça me ruine! » bien senti. Hervé se plaint d'ailleurs spécifiquement que son échoppe rapporte « trop peu pour couvrir les besoins, surtout les maladies ». Comme l'illustre bien le cas de Théophile (homme, 41 ans, marié, moulin à écraser), les besoins en matière de soins de santé varient de la maladie aux accidents. Dans l'année, sa conjointe a été malade et sa fille a eu un accident et s'est blessée « avec un fer » pendant qu'elle courait, le tout totalisant 75 000 FCFA (approximativement 162\$USD). Ces types d'incidents comportent des conséquences directes et indirectes immédiates et parfois à long terme, comme il sera exposé plus longuement à la sous-section suivante (4.2.2) sur le double impact des maladies et des accidents.

Au niveau des maladies, les coûts directs en termes monétaires varient grandement de 20 000 FCFA (approximativement 43\$USD) pour un « simple palu » dans le cas de Maximin (homme, 44 ans, non marié, soudure) à 100 000 FCFA (approximativement 217\$USD) pour les petits de Flavie (femme, 40 ans, non mariée, préparation de nourriture) qui ont été malades. Ces coûts peuvent également parfois atteindre des sommes astronomiques se chiffrant dans les centaines de milliers de FCFA, comme dans le cas de la femme de Jonas (homme, 32 ans, marié, garage automobile; voir la sous-section suivante), de la santé d'Odile (femme, 39 ans, veuve bar; encadré 1) ou encore de l'accident dont la mère de Valentin a été victime (homme, 32 ans, non marié, menuiserie; encadré 2). Ces coûts considérables demanderont presque inévitablement le

soutien de ressources externes au ménage, de la famille aux amis, afin de rassembler de tels montants (voir la sous-section 4.2.3), ou encore parfois auprès de fournisseurs de crédit (voir la section 7.2). Comme exposé plus loin, l'importance du capital social est ici manifeste, particulièrement en raison de la protection sociale déficiente au Cameroun particulièrement pour les populations les plus vulnérables (Fouemene, 2013) et du secteur informel (Moubé, 2015; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014).

Les coûts sont souvent ponctuels, comme dans le cas de l'accident de Paulin (homme, 34 ans, non marié, bar) qui lui a coûté 170 000 FCFA (approximativement 368\$USD) en soins de santé, mais ils peuvent également être récurrents lorsque le problème perdure ou est présentement incurable. C'est entre autres le cas de Doris (femme, 19 ans, non mariée, « call-box » et vente de friandises), dont le père a la goutte et qui affirme que cela entraîne des coûts importants à tous les mois. C'est aussi le cas de Nathalie (femme, 52 ans, séparée, petit commerce et « call-box ») qui raconte avoir été « frappée par le courant en 2005 » et qui assure dépenser 25 000 FCFA par mois ou approximativement 650\$USD par an en raison des problèmes cardiaques qui ont suivi. Une personne interviewée parmi l'échantillon était atteinte du VIH depuis quelques années, une situation particulièrement lourde et difficile à gérer, ne serait-ce qu'au niveau de l'accès aux antirétroviraux en plus des autres conséquences sur la santé en général et les défis sociaux, culturels et économiques reliés à cette maladie.

4.2.2 Double impact des maladies et des accidents : coûts directs et coûts d'option

Certaines personnes de l'échantillon, comme Odile (femme, 39 ans, veuve, bar) et Evelyne (femme, 31 ans, mariée, préparation et vente d'« okok » et petit commerce), considèrent que leur situation économique est en déclin et accusent la maladie d'y être en cause, tout comme Jonas (homme, 32 ans, marié, garage automobile) qui explique que même s'il estime que ses revenus sont demeurés relativement stables au cours de la dernière année, il a dû déboursier des sommes majeures (« I spent a lot! ») pour que son épouse retrouve la santé (« my wife was sick »). Ces dépenses colossales auraient totalisé quelque 1,6 millions de FCFA (environ 3466\$USD). Cet événement a ainsi sévèrement hypothéqué les actifs de ce maître garagiste qui emploie et forme quelques apprentis et qui se plaint de manquer de moyens et de ressources

pour investir dans son activité. Le garage est en effet relativement rudimentaire et se résume à un terrain sans structure à aire ouverte, ce qui pose problème lorsqu'il pleut. Parmi ses requêtes les plus pressantes, Jonas (homme, 32 ans, marié, garage automobile) souhaiterait au moins avoir un toit. Ensuite, il aurait besoin d'outils supplémentaires pour profiter pleinement de la main-d'œuvre disponible. Finalement, il rêve aussi d'une fosse afin de mieux pouvoir travailler sous la voiture (« a pit to work inside, underneath the car »), de même que des machines à découper (« cutting machines ») et des leviers (« jacks »). Des dépenses aussi substantielles que celles encourues pour soigner son épouse posent un frein important dans le développement de cette activité pour laquelle Jonas estime qu'il existe un potentiel réel de croissance.

Le cas d'Evelyne (femme, 31 ans, mariée, préparation et vente d'« okok » et petit commerce) met en relief le fait que les maladies ont un double impact sur les moyens de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages en raison des coûts monétaires directs mentionnés précédemment, mais également en raison des coûts d'option que ces maladies engendrent, ce que soulevait aussi Fouomene (2013) dans sa thèse de doctorat sur la protection sociale au Cameroun. En effet, tout comme Jonas (homme, 32 ans, marié, garage automobile), Evelyne se plaint d'une situation économique en déclin qu'elle attribue directement et expressément à « trop de maladies ». Les coûts monétaires directs de 50 000 FCFA (environ 108\$USD) liés à la typhoïde qu'elle a contractée deux fois dans l'année demeurent significatifs dans son budget, alors qu'ils représentent près de la moitié de son loyer annuel par exemple. Elle déplore toutefois explicitement que le principal problème auquel elle fait face est qu'il n'y a « personne pour remplacer » lorsque la maladie l'afflige. La perte de revenus causée par l'incapacité de travailler durant ces périodes constituent un coût d'option.

Tout comme pour le cas d'Evelyne (femme, 31 ans, mariée, préparation et vente d'« okok » et petit commerce), le récit de Merline (femme, 60 ans, veuve, restaurant et bar) se veut un bon exemple de ce phénomène. Avant son accident, elle avait un champ et un bar au village. Suite à son accident, elle n'était plus en mesure d'aller au village et de poursuivre ces activités. Plus encore, elle se plaint en ces termes que : « Les enfants ont mal géré. Ils ont tout vendu. Il ne reste rien ». L'incapacité qui a suivi l'accident a ainsi résulté en la perte à la fois de ses principales sources de revenus et d'actifs productifs.

L'encadré suivant présente le cas d'Odile qui vit une situation où coûts directs et coûts d'option s'additionnent pour menacer de façon significative ses moyens de subsistance :

Odile (femme, 39 ans, veuve) faisait d'abord des beignets et, à la mort de son mari, elle a hérité du bar qu'il opérait dans le quartier. Odile attribue elle aussi sa situation économique en déclin à l'impact de la maladie sur ses moyens de subsistance. Elle affirme avoir passé « trois ans dans la chambre », alors qu'elle ne marchait plus et que sa respiration était difficile : « J'ai d'abord les poumons qui sont attaqués. Des maladies. »

En termes de coûts d'option, la maladie a entraîné des absences prolongées et l'arrêt de son activité économique : « C'était fermé parce que j'étais malade ». En termes de coûts directs, toute son épargne y est passée : elle affirme que les coûts ont totalisé près de 1,5 millions de FCFA en un an. Elle est toujours malade et elle a besoin de 100 000 FCFA pour un « scanner », de l'argent qu'elle n'a « pas encore trouvé ».

Veuve, ce sont ses enfants qui la soutiennent et l'appuient dans ses activités : « Ce sont les enfants qui mettent le vin pour ne pas que je dors (sic). (...) J'essaie de tourner avec les petits enfants. Quand je serai trop fatiguée, je vais donner en location. » Elle résume ainsi sa situation : « J'ai tout perdu. Je suis maintenant pauvre. »

Encadré 1 – De coûts directs et de coûts d'option : Odile et la maladie

En termes de santé, les maladies et les accidents engendrent donc au moins deux types de coûts :

- 1) les coûts directs, comme les coûts liés au rétablissement comme tel, par exemple les traitements, les soins, les médicaments, etc.; et 2) les coûts indirects comme les coûts d'option, i.e. les pertes de revenus ou de production causées par l'absence complète de travail ou par l'incapacité de travailler à son plein potentiel durant la période rétablissement. Cette situation peut même devenir permanente, par exemple lorsque cette capacité est affectée de façon irréversible à la suite d'un accident. Dans cette veine, le cas de Valentin et de sa mère (encadré 2) illustre à la fois l'impact pour le ménage des chocs qui affectent le principal soutien économique et l'impact direct et indirect des questions de santé sur le ménage.

Valentin (homme, 32 ans, non marié) possède une menuiserie comme activité complémentaire. Avec une formation en élevage et en agriculture, son activité principale est reliée à l'élevage, alors qu'il aide les gens avec leurs porcs ou fait de l'élevage de poulets lorsque possible. Bien que son père, « en moyens », ne vive plus avec eux et ne soutienne plus la famille, sa mère assurait les besoins du ménage grâce à son emploi de secrétaire. C'est elle qui lui avait fourni l'essentiel des fonds nécessaires pour lancer la menuiserie. Cette activité venait s'ajouter aux revenus du ménage. En plus du service de menuiserie sur commandes, Valentin « exposait », i.e. qu'il profitait des machines à sa disposition pour préparer des produits à vendre, optimisant du même coup l'utilisation des appareils. L'activité ne se limitait donc pas au service, mais incluait de la production.

Lorsque sa mère a été victime d'un accident en mars 2008, il a fallu trouver les quelque 1 million de francs pour couvrir les traitements initiaux et la condition actuelle de sa mère requiert maintenant de 15 000 à 20 000 FCFA par mois de manière récurrente. Suite à ce choc initial, Valentin a « perdu » l'emplacement où il « exposait » à des fins commerciales et a vu son AGR se restreindre au service, soit le travail sur commandes : « Tu viens avec tes planches, tu apportes le bois et tu dis ce que tu veux ». La situation s'est dégradée encore davantage lorsque sa mère a été licenciée officiellement. Pour reprendre les propos de Valentin : « Tout a changé. Tout le monde est amené à se battre ». Le fils aîné qu'est Valentin est alors devenu le principal soutien économique du ménage. L'une des premières réactions fut aussi de mobiliser davantage de main-d'œuvre dans des activités productives, alors que son petit frère a dû « trouver du boulot », un phénomène largement recensé dans la littérature comme l'une des réponses principales des ménages pauvres face aux chocs et aux difficultés économiques¹¹⁹. Valentin s'exclame : « Avant on vivait bien, on n'avait aucun problème ».

Encadré 2 – De l'impact des accidents et des chocs au principal soutien économique du ménage : Valentin et sa mère

¹¹⁹ Voir entre autres : Lawanson et Oduwaye, 2014; Owusu, 2007; Guétat-Bernard, 2006; Cohen and Sebstad, 2006; Davis, 2006; Schütte, 2006a, b et c de même que 2005; Jaiyebo, 2003; Rousseau, 2003; Farrington et al., 2002; Meikle et al., 2001; Wood, 2001; Sebstad et Cohen, 2000; Beall et Kanji, 1999; Maxwell, 1999; Rakodi, 1999; Moser, 1998; Masika et al., 1997; Beall, 1996; Amis, 1995; Rakodi, 1995; Amis et Rakodi, 1994; Bigsten et Kayizzi-Mugerwa, 1992.

L'histoire de Valentin et de sa mère (encadré précédent) souligne l'impact prolongé que peut avoir un accident ou la maladie sur les coûts directs et indirects du ménage. D'un côté, les coûts de traitement initiaux ont fait perdre une des sources de revenus de la menuiserie, soit la production et l'« exposition », et de l'autre, les conséquences sur la santé continuent d'exiger des sommes considérables de 15 000 à 20 000 FCFA par mois. Ces chocs successifs ayant affecté le principal soutien économique du ménage ont engendré des changements majeurs et ont eu un impact profond sur l'économie et la vulnérabilité du ménage, tant à court qu'à long terme, entre autres en raison de leur intensité (voir Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005, Rousseau, 2003) et de la séquence d'événements qui ont produit la crise (voir Corbett, 1988).

Il est à noter que, de façon générale, le coût d'option est souvent supérieur au coût direct lorsque c'est le principal soutien économique du ménage qui est atteint par la maladie ou qui est victime d'un accident, alors que les pertes de revenus ou de production s'avèrent supérieures aux coûts liés aux soins comme tels (Rousseau, 2003). Dans le cas de Valentin et de sa mère (encadré 2), les coûts d'option ont non seulement été reliés à l'incapacité de travailler et de générer des revenus de la part de sa mère suite à l'accident, mais aussi à un transfert de responsabilités de la mère au fils aîné qui se voit maintenant en charge des besoins de l'ensemble de la famille. Valentin a ainsi dû rediriger des ressources qui étaient préalablement disponibles pour le développement et la croissance de ses activités lorsque sa mère couvrait les principales dépenses communes du ménage, vers des dépenses de consommation courante pour répondre aux besoins de la famille. Alors que la situation initiale permettait de dégager des fonds pour l'investissement, le choc et ses conséquences auront eu un impact majeur sur le portefeuille d'activités et d'actifs du ménage et par le fait même, sur les occasions d'affaires à sa portée. Ces coûts indirects que sont les coûts d'option liés à la perte de revenus et au transfert de responsabilités dépassent vraisemblablement ici les coûts directs liés à l'accident survenu.

4.2.3 Importance du capital social et humain

Le double impact des maladies et des accidents entraîne souvent le recours à deux dimensions ou facettes des relations sociales et humaines, soit la dimension interne liée au capital humain au sein du ménage et la dimension externe liée au capital social (ex. : communauté, tontine, etc.).

Pour mobiliser ou rassembler les ressources financières nécessaires pour faire face aux conséquences des maladies et des accidents qui requièrent des sommes substantielles, les microentrepreneurs et leurs ménages font appel à différentes stratégies et catégories d'actifs afin de permettre un lissage de la consommation. Le capital social joue alors souvent un rôle clé dans l'accès au capital financier comme le crédit et ce, auprès de différents groupes de fournisseurs, comme les fournisseurs informels (parenté, amis, voisins) et les fournisseurs mutuels (tontines ou réunions)¹²⁰. Cet apport s'avère central pour rassembler les fonds requis pour assumer les frais de traitement.

Dans le cas de Véronique (femme, 45 ans, mariée, moulin à écraser et couture), c'est son « grand-frère qui s'occupe de tout » lorsque vient le temps de couvrir des dépenses de santé, un élément qui illustre bien l'importance des liens sociaux de solidarité et de soutien et donc du capital social pour faire face aux chocs et pour compenser l'absence de protection publique durant ces périodes difficiles, souvent imprévues et entraînant des besoins pressants. Un autre exemple est celui de Constance (femme, 29 ans, non mariée, couture, petit commerce et « call-box »), qui mentionne qu'elle a eu des « problèmes au niveau du ventre » et qu'en réponse, « On fait des examens, des consultations, puis on demande aux amis pour compléter ». Elle dit que ces problèmes lui ont occasionné des dépenses d'au moins 500 000 FCFA et que si 100 000 FCFA provenaient de ses fonds propres, le reste venait surtout de la famille.

Si le capital social semble plus communément employé pour gérer la question des coûts monétaires directs, le capital humain, lorsque disponible, occupe une place de choix pour compenser la perte de revenus qu'engendrerait la suspension des AGR jouant un rôle dans le bien-être économique des microentrepreneurs et de leurs ménages, donc pour faire face aux coûts indirects que sont les coûts d'option. Il peut en effet s'avérer critique ici de mobiliser des ressources additionnelles au sein du ménage pour remplacer la personne affectée par la maladie ou par un accident, ou encore pour que ces travailleurs ou ces heures additionnels ajoutent aux sources de revenus de façon temporaire ou permanente. Ce phénomène a en effet été observé dans plusieurs contextes (documentation portant sur l'Afrique : Lawanson et Oduwaye, 2014;

¹²⁰ Voir le chapitre 7 pour plus d'informations sur ces sources de crédit et leur rôle.

Owusu, 2007; Guétat-Bernard, 2006; Jaiyebo, 2003; Maxwell, 1999; Rakodi, 1995; Bigsten et Kayizzi-Mugerwa, 1992; documentation portant sur les PED : Cohen and Sebstad, 2006; Davis, 2006; Schütte, 2006a, b et c de même que 2005; Rousseau, 2003; Farrington et al., 2002; Meikle et al., 2001; Wood, 2001; Sebstad et Cohen, 2000; Beall et Kanji, 1999; Rakodi, 1999; Moser, 1998; Masika et al., 1997; Beall, 1996; Amis, 1995; Amis et Rakodi, 1994).

Comme vu précédemment, Evelyne (femme, 31 ans, mariée, préparation et vente d'« okok » et petit commerce) identifie d'ailleurs le fait de n'avoir « personne pour remplacer » comme étant le principal problème auquel elle fait face. Également vu précédemment, certains microentrepreneurs, comme Evelyne (femme, 31 ans, mariée, préparation et vente d'« okok » et petit commerce) et Patrick (homme, 33 ans, non marié, coiffure), stipulent explicitement que cela les oblige à travailler même lorsqu'ils sont malades, un comportement aussi rapporté par Rakodi (1999 et 1995). Ce comportement peut avoir des conséquences négatives et accroître les risques et les problèmes connexes. Les coûts d'option pouvant atteindre des niveaux substantiels parfois supérieurs aux coûts directs, il est aisé de comprendre l'avantage de pouvoir avoir recours à une stratégie ou à une réponse de ce type dans les moments de crise.

Un dernier point à ce sujet concerne le recours aux enfants pour contribuer aux activités rémunératrices, soit en opérant le petit commerce devant le logis, par exemple, ou encore en les envoyant vendre de la marchandise ou de la nourriture préparée en route. Si quelques microentrepreneurs ont admis faire appel à cette pratique, ils insistaient sur la nature temporaire et ponctuelle de cette activité en cas de nécessité accrue et clamaient éviter autant que possible d'envoyer les enfants « en brousse » au quotidien.

4.2.4 Préoccupations liées aux enfants et soins médicaux

Les enfants constituent une source de préoccupation évidente chez les microentrepreneurs de l'échantillon qui les décrivent souvent comme plus vulnérables et plus sensibles. C'est entre autres le cas d'Aline (femme, 43 ans, non mariée, coiffure) qui insiste sur le besoin de renforcer leur santé au moyen d'une nutrition appropriée¹²¹ et de Flavie (femme, 40 ans, non mariée,

¹²¹ Voir la sous-section 4.2.6.

préparation de nourriture) qui déclare que les enfants sont « trop malades ». Flavie clame d'ailleurs que c'est la raison pour laquelle « On ne se déplace plus de peur que quelqu'un tombe malade », faisant référence aux séjours au village qui étaient jadis relativement courants et qui ont pratiquement été éliminés des habitudes du ménage. Le dernier des enfants de Flavie qui a été malade a engendré des dépenses s'élevant à 100 000 FCFA (approximativement 217\$USD). Sachant l'importance des liens ruraux et avec le village au Cameroun, entre autres au niveau du capital social, de l'accès aux tontines et du soutien en nature au niveau des denrées, cette contrainte à la mobilité implique davantage de conséquences négatives sur les options et sur les moyens de subsistance du ménage.

Cette préoccupation accrue est aussi évidente dans le cas de Thérèse (femme, 35 ans, non mariée, préparation et vente de beignets) qui déclare amener les enfants à l'hôpital lorsqu'ils sont malades, alors que ce n'est pas toujours le cas lorsque ce sont les adultes qui sont en cause. En effet, le report des visites à l'hôpital ou des soins médicaux a été mentionné explicitement à quelques reprises par les microentrepreneurs de l'échantillon, certains, comme Evelyne (femme, 31 ans, mariée, préparation et vente d'« okok » et petit commerce) et Patrick (homme, 33 ans, non marié, coiffure), soutenant même explicitement qu'ils continuent de travailler lorsqu'ils sont malades.

Ce comportement avait également été rapporté par Rakodi (1999 et 1995). L'absence d'assurance, de soins de santé abordables ou de protection sociale durant ces périodes ont ainsi un impact sur les coûts directs et sur les coûts d'option à la fois pour couvrir les dépenses liées aux soins de santé ainsi qu'aux pertes de revenus qui découlent de ces incidents. Cette dynamique crée un effet pervers et devient un incitatif qui encourage des comportements qui peuvent accroître les conséquences négatives de ces chocs, comme il peut en résulter en remettant les traitements et en travaillant même malade. Les propos de Justine sont révélateurs à ce sujet.

Justine (femme, 33 ans, mariée), une infirmière de formation qui tient une clinique dans les quartiers, insiste sur le fait que cette dynamique et ce report des soins créent des problèmes plus graves. Le manque d'argent en serait une des causes. Comme elle le déclare explicitement, pour

les gens des quartiers, « Ils se disent dans la tête : hôpital égale argent ». Selon Justine, cette association amènera aussi des gens à « tripoter », i.e. à essayer différentes alternatives comme le recours aux médecines traditionnelles avant d'aller chercher des soins de santé dans une clinique ou un hôpital :

« J'ai constaté, il y a une recrudescence de, les gens aiment beaucoup l'automédication. Parce que sur dix malades qui vont arriver ici, tu vas entendre huit qui ont d'abord commencé par (...) les potions traditionnelles. Ça n'a pas donné. (...) C'est quand ça ne va vraiment pas que tu vas le retrouver ici. (...) La plupart du temps, ceux qui arrivent ici, la majorité arrive dans des cas d'urgence. »

L'encadré 3 dans la sous-section subséquente présente le cas de Josiane (femme, 52 ans, veuve, bois de chauffage) et met en relief cette dynamique de façon concrète. À noter que le recours croissant à l'automédication auquel Justine fait référence a également été relevé par Moubé (2015) et Fouomene (2013) au Cameroun.

Quant à la médecine traditionnelle, ancrée dans les pratiques et la culture camerounaises (Mbaku, 2005), la qualité et l'efficacité ne sont ni vérifiées ni débattues ici, mais elle fait effectivement partie de l'arsenal des microentrepreneurs pour faire face à la maladie, comme dans le cas de Serange (femme, 34 ans, non mariée, petit commerce et médecine traditionnelle) qui confirme soigner avec des herbes et Honoré (homme, 46 ans, non marié, moulin à écraser et petit commerce) qui se proclame « naturopathe » pour les besoins de la famille, expliquant qu'il fait « la médecine à base des plantes naturelles ». Les propos d'Honoré soutiennent également les dires de Justine (femme, 33 ans, mariée, clinique santé), lui qui admet que la médecine naturelle ou traditionnelle est employée en première ligne, suivie de la médecine formelle lorsque les cas ne peuvent être contrôlés : « sauf si ça me dépasse, (...) j'y vais et je demande secours à l'hôpital ». Compte tenu des moyens financiers limités de la population des quartiers, une meilleure couverture publique pourrait ainsi avoir comme effet de limiter ces comportements aux conséquences potentiellement dégénératives.

Cette situation engendre aussi une internalisation des coûts et du risque, par exemple lorsque des microentrepreneurs refusent ou retardent des investissements dans leurs options de croissance afin de limiter leur vulnérabilité en cas d'incidents. Ce phénomène d'internalisation contribuerait à expliquer les choix et les stratégies des microentrepreneurs, par exemple dans le

cas du petit commerce de denrées comestibles, tel que suggéré au chapitre 5, qui permet de consommer les stocks lorsque le besoin se présente, malgré la très faible rentabilité de l'activité.

Lors d'une discussion sur le sujet, Francis, un des informateurs clés qui a travaillé dans les quartiers et auprès de cette population durant des années, mentionnait d'ailleurs que cette situation lui avait été exposée en d'autres termes par les microentrepreneurs qui préféraient repousser des investissements afin de mieux pouvoir gérer le risque, malgré la rentabilité potentielle quasi immédiate des activités et des projets proposés. Dans notre contexte de recherche, Francis mentionnait aussi que les projets de développement des AGR de même que les IMF insistaient généralement sur la mise en branle des démarches le plus tôt possible en raison des gains financiers espérés et qu'il lui avait été parfois difficile de justifier et d'expliquer le choix des candidats potentiels qui déclaraient avoir besoin de temps avant de pouvoir contracter un crédit productif, par exemple. Francis se rendait bien compte qu'il était moins question de compréhension du potentiel et du marché, comme certains voulaient le penser, que de la gestion nécessaire de l'impact de contraintes structurelles. C'est pourquoi il a trouvé fort utiles les concepts de compromis entre vulnérabilité et pauvreté, ou encore entre sécurité et revenu (Chambers 2006/1989; voir chapitre 2 pour plus de détails), puisqu'ils permettent de mieux comprendre et exprimer les décisions des microentrepreneurs lorsque vient le temps de développer leurs activités commerciales, comme dans le cas présent où il y a internalisation des coûts du risque en l'absence de protection sociale publique ou externe qui elle, permettrait d'engager plus de ressources personnelles dans l'aventure.

4.2.5 Environnement et services publics et urbains limités ou déficients

En plus des externalités liées à l'activité commerciale comme telle et qui peut occasionner des troubles de santé, par exemple dans le cas de Sabine (femme, 51 ans, mariée, préparation et vente de nourriture) qui prépare le « eru »¹²² et qui déclare que « les effets du feu sur la santé me perturbent parfois » ou encore Estelle (femme, 49 ans, veuve, préparation et vente de nourriture), dans une situation similaire, qui cuisine aussi l'« okok » et qui dit : « Je suis souvent malade. (...) Le feu bousille quelqu'un. », l'environnement de vie et de travail est aussi affecté

¹²² « Eru » ou « okok » : Plat fait à partir d'une plante grimpante, le « gnetum africanum ».

par la déficience des services urbains comme l'eau, l'assainissement et la gestion des déchets. Comme il a été décrit à la sous-section 4.1.2 sur les conditions de logement, il est possible de souligner que le caractère rudimentaire de plusieurs infrastructures et installations en matière d'hygiène, comme les latrines et les points d'eau par exemple, contribue à la vulnérabilité des microentrepreneurs et de leurs ménages en matière de santé en accroissant le risque de contracter des maladies ou de développer des symptômes.

Comme vu auparavant, généralement seule l'eau de consommation est achetée et officiellement traitée. Pour la vaste majorité des ménages de l'échantillon, l'eau pour les usages domestiques et hygiéniques provient surtout de puits, ou encore de rigoles ou d'eau de pluie. Quelques ménages ont toutefois accès à des sources améliorées, que ce soit les sources aménagées par ERA dans certains quartiers (comme la source « tap tap » ou « commando ») ou encore, dans des cas privilégiés, directement au camp de la gendarmerie en raison de liens sociaux et de proximité. Les déchets sont souvent éliminés sur place, abandonnés au fond du bassin ou en route, ou emportés par les rigoles et les caniveaux toujours vers les « bas fonds ». Des latrines déversent parfois leur contenu directement dans les cours d'eau avoisinant. Ces divers facteurs contribuent à la mauvaise qualité de l'eau dans les quartiers étudiés, comme Tabué et al. (2009) le rapportaient également.

Ces divers éléments correspondent à l'environnement « à risque » décrit par Rousseau (2003 :9) et cité en début de section (voir aussi Ombati et Ombati, 2016) qui soutient que les pauvres vivent et travaillent souvent dans un environnement à risque doublé d'un accès souvent limité aux services de santé, créant une sorte de cercle vicieux. Le cas de Josiane (femme, 52 ans, veuve, bois de chauffage; encadré 3) exemplifie l'impact de ce cercle vicieux qui combine les éléments de la présente sous-section (4.2.5) sur l'environnement à risque et ceux de la sous-section précédente sur les comportements observés en matière de soins de santé (4.2.4), où la déficience et l'absence de services publics urbains et en termes de soins de santé entraîne une spirale de dégradation des actifs et plus particulièrement du capital humain.

Josiane (femme, 52 ans) est veuve. Elle vend du bois de chauffage depuis son domicile et elle travaille aussi comme institutrice dans une école à proximité. En juin, elle est tombée malade et elle a tenté de se soigner elle-même pour épargner des sous « parce que j'en n'avais pas ». Elle a ainsi eu recours à l'automédication sans succès, comme elle l'affirme en ces termes : « J'ai essayé de prendre des comprimés sans être suivie. Bon, quand ça s'est aggravé, je suis allée à l'hôpital et on m'a mis sur un traitement. Donc il fallait les antibiotiques. » Sa situation s'étant détériorée, elle n'a eu d'autre choix que d'effectuer une collecte ou « quête » auprès de la famille et des amis « pour pouvoir m'envoyer à l'hôpital ». Elle dit ainsi avoir eu besoin de 70 000 FCFA (approximativement 152\$USD) pour venir à bout de ce « palu mal traité ».

Au niveau de la question de l'eau, Josiane est catégorique : « Nous achetons l'eau et c'est vraiment pénible! (...) J'ai été secouée les premiers jours que je suis arrivée ici, parce que c'est l'eau de puits que nous utilisons pour nous laver, pour l'eau de vaisselle, pour la lessive, pour les usages domestiques. » Elle se plaint de la séparation difficile entre eau de consommation et eau pour les autres usages domestiques, surtout au niveau des enfants qui font moins attention et ont plus de difficulté à respecter cette distinction. L'exemple qu'elle donne est celui des enfants qui trempent « les mêmes gobelets » ou les assiettes dans les deux eaux, risquant ainsi de contaminer celle achetée à des fins de consommation orale. C'est ce qui lui fait dire que « l'eau de boisson, nous achetons, et ce n'est pas très propre ». Elle insiste sur le fait que cette situation a occasionné « beaucoup de problèmes de santé », elle qui a souffert d'« amibiase », une maladie parasitaire dont elle estime ne pas avoir récupéré complètement, de même que de problèmes cutanés. Elle raconte toutefois avec fierté avoir trouvé une façon de diminuer le risque d'infection et de contamination : « J'ai pris une stratégie : c'est mettre quelques javel dans l'eau de puits, dans les récipients ».

Encadré 3 – D'impact et de cercles vicieux : Josiane, l'automédication, le report des soins médicaux et la déficience des services publics

Dans le cas précédent, des facteurs internes et externes se combinent pour limiter les options disponibles et affecter les actifs de Josiane de plusieurs façons. Ainsi, le capital financier limité (facteur interne) et l'absence de soins de santé abordables (facteur externe) la poussent vers

l'automédication (une pratique croissante au Cameroun aussi rapportée par Moubé, 2015 et Fouomene, 2013) qui s'avère infructueuse, engendrant des coûts supplémentaires de même qu'un impact prolongé de la maladie sur sa santé, alimentant le cercle vicieux décrit précédemment et invoqué par Rousseau (2003). C'est une fois de plus le capital social fondé sur les « liens d'attachement » (*bonding capital*; Willis, 2005 :111 à partir de McAslan, 2002) et que nous pourrions qualifier de capital social « affectif » ou « de proximité », ou encore de capital social « horizontal » selon Ballet et al. (« liens sociaux horizontaux »; 2004 :7) qui viendra jouer un rôle clé pour faire face aux difficultés socioéconomiques vécues par Josiane en temps de crise. Willis (2005 :111) souligne ainsi une distinction entre le capital social fondé sur les « liens d'attachement » (*bonding capital*) qui inclut les liens entre individus qui partagent des profils similaires ou font partie de la même communauté et celui qui repose sur les « liens qui créent des ponts » (*bridging capital*) à l'extérieur d'un groupe ou d'une communauté : « Social capital is usually identified as being either 'bonding capital', describing links between individuals and groups of similar backgrounds or from the local community, and 'bridging capital', which are links outside the immediate group or locality » (McAslan 2002). »

Les services publics et urbains déficients ou même absents, quant à eux, ont ici un impact important sur la qualité de l'eau qui se retrouve à être disponible pour les microentrepreneurs et leurs ménages dans les quartiers, de même qu'au niveau de l'internalisation des coûts de cette qualité déficiente. Les microentrepreneurs se retrouvent ainsi à devoir acheter de l'eau de consommation parfois à fort prix, malgré des risques subséquents de contamination en raison du stockage et des usages, ce que tente de prévenir ici Josiane en ajoutant des gouttes d'eau de javel, une solution chlorique, dans l'eau de puits. Les maladies qui découlent de cette qualité déficiente escomptent aussi la santé et le capital humain qui en subit les contrecoups. L'ensemble des coûts directs et indirects liés aux conséquences des services déficients ou absents dans les quartiers s'avèrent souvent substantiels en termes d'impact sur le portefeuille d'actifs des microentrepreneurs et de leurs ménages, de même que sur leur productivité. C'est donc un secteur d'intervention ou de soutien potentiellement névralgique et stratégique pour limiter la dégradation d'actifs clés de nature humaine et financière, de même que pour soutenir la consolidation d'actifs en général en tempérant les coûts liés à l'internalisation du risque et les coûts d'option.

4.2.6 Prévention

En l'absence de mécanismes d'assurance et d'épargne établis et accessibles pour se prémunir des chocs liés à la maladie, plusieurs se voient en quelque sorte pris à improviser de façon *ad hoc*, comme Thérèse (femme, 35 ans, non mariée, préparation et vente de beignets) qui rappelle que l'« on trouve quand les choses arrivent », ce qu'elle a dû faire entre autres dans le cas de l'hospitalisation de sa fille. D'autres microentrepreneurs interrogés ont, quant à eux, développé des stratégies propres pour gérer ce pan important de la vulnérabilité. C'est entre autres le cas d'Asma (femme, 27 ans, mariée, petit commerce), qui affirme qu'elle « prévoit d'avance » et garde une réserve de 25 000 FCFA pour pouvoir faire face à ces situations. Elle complète avec des emprunts lorsque nécessaire, par exemple auprès de la famille ou même auprès des banques comme la SGBC (Société Générale de Banques au Cameroun)¹²³.

Théophile (homme, 41 ans, marié, moulin à écraser), quant à lui, dépense 6000 FCFA « en début d'année » pour acheter de la « quinine » et du « paracétamol ». Il procède à cet achat de médicaments en début d'année pendant que l'argent est disponible en prévision des périodes troubles futures afin d'être sûr de disposer du nécessaire en cas de besoin. Cette stratégie évite d'être incapable de mobiliser les ressources financières requises lorsque la maladie frappe. Cette dépense additionnelle témoigne d'une gestion planifiée des ressources pour faire face à la vulnérabilité. Elle représente du même coup une internalisation du risque qui immobilise des ressources qui pourraient autrement être utilisées de façon productive et qui pourraient éventuellement expirer engendrant une perte nette d'actifs. Cette stratégie somme toute louable rappelle bien le compromis souvent réel entre le revenu et la sécurité exposé par Chambers (2006/1989) au chapitre 2.

De son côté, Aline (femme, 43 ans, non mariée, coiffure) insiste sur l'importance de se maintenir en forme pour réduire les dépenses liées aux soins de santé. C'est dans cette optique qu'elle ajoute faire « manger du soya aux enfants », le « soya » faisant ici référence à la viande dans le

¹²³ Il est à noter que si le recours au crédit est courant, le recours aux banques se veut plutôt rare dans le cas de notre échantillon et cela s'explique par le fait que son mari ait un emploi formel comme infirmier, tel que discuté à la section 7.2 sur les sources de crédit et les préférences affichées par les microentrepreneurs interviewés.

contexte camerounais. Outre les avantages physiologiques en termes de santé et de croissance, ce comportement pourrait être aussi compris comme faisant partie d'une stratégie de lissage de la consommation au plan économique, alors qu'Aline préfère augmenter les coûts de la ration au quotidien et ainsi échelonner en quelque sorte les sorties d'argent, plutôt que d'épargner et de déboursier de façon plus ponctuelle, mais imprévue lors de maladies, par exemple. Pour les dépenses substantielles, il semble plus facile d'intégrer les coûts de façon partielle au quotidien que d'y faire face tout d'un coup et en seul déboursé¹²⁴, surtout s'il s'agit d'une dépense non planifiée.

Le principal mécanisme repose toutefois et surtout sur le capital social et les tontines, dont les investissements en temps et en argent permettent à la fois d'accumuler de l'épargne, mais aussi d'avoir accès à du crédit ou des « fonds sociaux » dans les moments de crise, ces fonds agissant comme véritables formes d'assurance informelle. Ce type d'engagement et d'investissement n'est pas exclusif aux questions de santé, mais plutôt à l'ensemble des stratégies de rétablissement pour faire face aux chocs, comme discuté entre autres au chapitre 7.

4.2.7 Naissance et conséquences négatives d'un événement positif

Nous concluons cette section par une précision dont la portée et les implications conceptuelles dépassent la question de la santé, mais qui est particulièrement bien illustré par un exemple de ce ressort. Certains événements qui ne sont pas perçus comme « négatifs » comportent tout de même leur lot de défis et de charges pour les microentrepreneurs et leurs ménages. Par exemple, Joseph (homme, 31 ans, non mariée, moulin à écraser) affirme que l'accouchement survenu dans l'année lui a coûté 150 000 FCFA, alors qu'Elie (homme, 31 ans, non marié, boutique et préparation de nourriture) estime que les dépenses médicales liées à la grossesse de sa conjointe avaient atteint plus de 200 000 FCFA. Aussi heureux que cet événement puisse être, il engendre une pression sur les ressources du ménage de plusieurs façons, des coûts liés aux soins de santé,

¹²⁴ Dans une logique similaire, ce phénomène avait d'ailleurs été observé par le Professeur Yunus de la Banque Grameen et plusieurs institutions dans le milieu de la microfinance, le secteur ayant intégré ce constat alors qu'il est monnaie courante d'augmenter la fréquence des remboursements et de les étaler sur la période de prêt plutôt que de réquisitionner l'ensemble de la somme en un seul coup. Il est ainsi plus aisé pour les individus et les ménages d'absorber cette charge sur une base quotidienne, alors que l'épargne à long terme se voit souvent menacée par une multitude de besoins concurrents, dont certains pressants, soudains et imprévus.

au suivi et à l'accouchement, aux coûts *ex post* de la bouche supplémentaire à nourrir, aux coûts d'option causés par la capacité limitée de la mère de contribuer pleinement aux activités du ménage durant une période variable.

Même si dans le cas présent le changement comme tel peut être perçu comme un événement heureux ou positif, c'est la difficulté de faire face aux effets négatifs du changement qui est en cause en matière de vulnérabilité (Rousseau, 2003; Ellis, 2000; Moser, 1998). C'est pourquoi nous jugeons que la dernière portion de la définition de vulnérabilité¹²⁵ suggérée par Moser (1998:3) qui insiste sur la résilience aux « changements négatifs » (*negative changes*), une idée généralement admise et retrouvée aussi chez Dercon (2006), par exemple, pourrait être formulée de façon plus précise et exacte comme la résilience aux « effets négatifs des changements » ou encore aux « pressions accrues occasionnées par le changement » sur le portefeuille des individus et de leurs ménages, puisque ce sont certaines conséquences de ces changements qui sont perçues comme normativement préjudiciables ou problématiques et non nécessairement les changements comme tels, comme il est illustré dans le cas précédent. Toute dépense substantielle ou événement ayant un impact sur la capacité de mobiliser la main-d'œuvre du ménage ou qui exerce une pression accrue notoire sur le portefeuille d'actifs ou sur le patrimoine de base du ménage peut ainsi être compris comme une conséquence négative d'un changement en matière de vulnérabilité socioéconomique. À noter que la rentrée scolaire pourrait constituer un autre exemple de ce phénomène, un événement qui, sans être négatif en soi, entraîne une pression additionnelle sur les ressources du ménage, ce qui nous amène d'ailleurs à aborder maintenant la question de l'éducation.

4.3 Éducation

La présente section met en relief trois aspects en lien avec l'éducation et la formation du capital humain dans le contexte étudié : 1) Le fait que l'éducation soit généralement valorisée et priorisée et qu'elle soit ainsi perçue comme un investissement important, mais parfois inabordable; 2) l'importance des coûts liés à l'éducation dans le portefeuille des

¹²⁵ « The urban study defines vulnerability and sensitivity in the well-being of individuals, households and communities in the face of a changing environment, and implicit in this, their responsiveness and resilience to risks that they face during such negative changes. » Moser (1998:3)

microentrepreneurs et de leurs ménages et les comportements décrits pour anticiper et gérer ces coûts; 3) le phénomène de formation de la main-d'œuvre, des microentrepreneurs eux-mêmes aux apprentis avec ils travaillent.

À titre indicatif, seulement 8,6% de l'échantillon admettent n'avoir reçu aucune éducation formelle alors que 91,4% ont fait des études quelconques¹²⁶. De ceux-ci, 20% ont fait des études primaires et 55,7% des études secondaires. Une minorité a également fait des études professionnelles (7,1%) ou des études universitaires (8,6%) à un certain degré.¹²⁷ Plusieurs étudiants résident d'ailleurs dans la zone d'étude en raison justement de la proximité des universités et des écoles techniques.

4.3.1 Le travail des enfants et l'école

Comme vu à la section précédente (4.2), la mobilisation du capital humain du ménage lors des moments de difficultés socioéconomiques implique parfois la contribution directe des enfants. C'est entre autres le cas de la fille d'Estelle (femme, 49 ans, veuve, préparation et vente de nourriture) qui vend des oranges et des avocats de façon ponctuelle pour « compléter sa ration » lorsque sa mère n'a pas les moyens de fournir pour l'ensemble du ménage. La participation des enfants aux moyens de subsistance du ménage a ainsi été mentionnée à plusieurs reprises par les membres de l'échantillon, que ce soit par exemple les enfants de Beatrice (femme, 31 ans, mariée, préparation de nourriture), de Véronique (femme, 45 ans, mariée, moulin à écraser et couture) et d'Asma (femme, 27 ans, mariée, petit commerce) qui, comme ceux de Serange (femme, 34 ans, non mariée, petit commerce et médecine traditionnelle) « prennent le relais » du petit commerce ou du moulin, comme celui d'Hervé (homme, 66 ans, marié) qui tient la boutique ou encore comme ceux de Fatima (femme, 32 ans, non mariée, préparation et vente de beignets) et de Sabine (femme, 51 ans, mariée, préparation et vente de nourriture) qui eux, « vendent en route ».

¹²⁶ Prière de noter que ces chiffres ne représentent pas les études complétées, mais bien le dernier niveau atteint, alors qu'il est apparu évident durant les entretiens que c'est ainsi que plusieurs microentrepreneurs jugeaient et jaugeaient la situation.

¹²⁷ Le tableau XXII de la sous-section 6.2.4 donne le détail en fonction du sexe et du type d'entreprise (EAD et espace commercial).

Certains, comme le volubile Honoré (homme, 46 ans, non marié, moulin à écraser et petit commerce), y voient également une expérience formatrice importante pour développer l'autonomie et la débrouillardise et les préparer à prendre soin d'eux-mêmes :

« À cet âge, eux, ils se débrouillent. Je leur apprends toutes sortes de vie. Même s'il faut fendre le bois pour qu'ils puissent avoir cinq francs pour acheter ses propres habits. (...) Il faut que je les apprenne toute une manière de vie. Et si par hasard je meurs maintenant, qui d'autre peut s'en prendre charge? »

Cette situation tend toutefois à être évitée ou restreinte autant que possible chez plusieurs ménages de l'échantillon qui priorisent l'éducation formelle sur les gains économiques journaliers immédiats. Par exemple, Merline (femme, 60 ans, veuve, restaurant et bar) affirme explicitement ne faire travailler les enfants que lorsqu'ils sont en congé et Lucrèce (femme, 31 ans, mariée, petit commerce et « call-box ») profite des vacances pour mettre sa progéniture à contribution : « Pendant les vacances, les enfants vont vendre en route. (...) Sinon, tu ne vas rien garder pour la rentrée ». Ce dernier exemple illustre aussi l'importance des frais associés à la rentrée scolaire dans le contexte d'étude, ainsi que la nécessité parfois pressante ou inévitable de mettre à profit le capital humain additionnel durant cette période pour alimenter, pour renforcer ou pour consolider le capital financier.

Les écrits de Jaiyebo (2003) sur le Nigéria abondaient dans le même sens que les propos des participantes précédentes. Le recours au travail des enfants se fait ainsi généralement avec modération, idéalement dans des moments qui ne font pas concurrence avec l'école, ce qui peut alors être assimilée à une stratégie d'adaptation qui consiste à mobiliser de la main-d'œuvre pour diversifier et pour augmenter les revenus et les activités du ménage. À l'opposé, le retrait des enfants de l'école pour les faire travailler de façon économiquement productive peut être compris comme une stratégie de survie pour faire face à des moments de difficultés accrues, un comportement pouvant avoir un impact négatif sur le développement du capital humain à long terme, mais qui semble plutôt se vouloir temporaire et qui serait abandonné aussitôt que possible lorsque la situation le permet. Comme le remarquaient Rousseau (2003) et Meikle et al. (2001), lorsque le travail compromet leurs études, cette situation amoindrit la capacité des enfants en affectant à la fois leurs potentialités et leur capital humain, restreignant du même coup leur

capacité à saisir les opportunités dans le futur. Dans ses recherches sur les moyens de survie des familles dans un espace défavorisé de Ouagadougou au Burkina Faso, Arcens Somé (2012 :42) mentionnait aussi que le manque de scolarisation entraînait davantage de marginalisation, rendait difficile l'insertion sociale et contribuait à accroître les « difficultés de survie ».

4.3.2 Investissements et défis pour mobiliser les fonds nécessaires

L'éducation formelle et la formation professionnelle sont généralement valorisées par les membres de l'échantillon qui font, entre autres, des efforts explicites pour permettre aux enfants de poursuivre des études. Certains, comme Sylvestre (homme, 27 ans, non marié, coiffure), pousse même la note plus loin, alors qu'il soutient non seulement sa fille, mais également son épouse qui étudie toujours. Plusieurs microentrepreneurs sont ainsi prêts à troquer des avantages matériels immédiats pour des bénéfices futurs potentiels et espérés. Cette préférence implique toutefois des choix importants et même parfois des sacrifices substantiels. Par exemple, Mireille (femme, 34 ans, non mariée, moulin à écraser et petit commerce) se plaint du toit qui « coule » et qui « tombe », mais le manque d'argent l'oblige à faire des choix comme celui de repousser les rénovations requises « pour permettre aux enfants d'aller à l'école » à la place. Mireille accepte ainsi de vivre avec les inconvénients immédiats de cet actif physique qui s'érode pour investir dans le capital humain à long terme au moyen de l'éducation formelle des enfants. Elle priorise ainsi la productivité future potentielle sur le confort immédiat.

Les frais d'inscription, les fournitures scolaires, les livres ou l'uniforme s'additionnent pour constituer des sommes non négligeables. Chez les 60 ménages de l'échantillon qui encourent des frais pour la scolarisation des enfants, la moyenne de ces dépenses se situe juste sous la barre des 214 000 FCFA ou approximativement 463,06\$USD dans l'année. Les frais estimés liés à la scolarisation des enfants varient toutefois en fonction du nombre d'enfants, du type d'établissement et du niveau d'études. Comme le dit Amidou (homme, 37 ans, marié, petit commerce et bois de chauffage) : « Ça augmente chaque année ». Ces coûts, de nature immédiate, contrastent avec les bénéfices espérés qui eux, se récoltent habituellement à long terme, ce qui rend la tâche parfois ardue pour mobiliser les ressources nécessaires à la poursuite des études ou de la formation.

Certains comportements ont été observés en matière de gestion et d'anticipation des coûts liés à cet investissement qui témoignent de la planification et de la proactivité des microentrepreneurs et de leurs ménages à cet égard. Le plus commun se veut le recours à l'épargne, très souvent au moyen des tontines dites « scolaires », i.e. un mécanisme d'épargne informel au sein des réunions spécifiquement développé et poursuivi pour permettre aux membres de la tontine de gérer la rentrée scolaire avec succès ou de « planifier la rentrée », dans les mots de Florence (femme, 33 ans, mariée, petit commerce). Cette stratégie manifeste est une pratique ancrée et répandue au sein de l'échantillon et au Cameroun (Kemayou et al., 2011), comme l'explique Véronique (femme, 45 ans, mariée, moulin à écraser et couture) : « Je suis bamiléké. On a chez nous des banques scolaires pour préparer la rentrée ». L'aspect particulier à souligner ici est que les membres de la tontine épargnent des mois ou l'année durant en prévision de la rentrée scolaire et que la cassation de la tontine se fait annuellement juste avant le début des classes pour permettre aux membres de couvrir les divers frais et coûts que cet investissement engendre¹²⁸. Cette participation dans les « banques scolaires » fait ainsi partie d'une stratégie explicite et programmée pour faire face à ces périodes de pression accrue sur les ressources économiques et financières du ménage. D'autres, comme Lucrèce (femme, 31 ans, mariée, petit commerce et « call-box »), accumulent toutefois leur épargne de façon indépendante : « On se prépare. On ne dépense rien sur trois mois. »

Maximin (homme, 44 ans, non marié, soudure), dont la situation économique périclité, n'a « pas encore fini pour les rentrées » et se plaint de ne plus générer suffisamment de revenus pour assumer ces dépenses : « Quand j'exposais, il n'y avait pas de retard sur la scolarité des enfants ». Josiane (femme, 52 ans, veuve, bois de chauffage) elle aussi retarde les dépenses et étale les achats de livres et autres cahiers. Certains font appel au crédit pour couvrir ces besoins (voir section 7.1 sur le crédit, particulièrement l'encadré 6 sur Hermanie, femme, 47 ans, mariée, petit commerce), alors que d'autres coupent dans les dépenses. Dans ce dernier cas, de nombreux mécanismes et stratagèmes sont employés à ces fins, de la substitution à la réduction de la consommation et de la ration, ou encore stopper les visites au village, acheter des vêtements usagés à la « friperie » ou encore les coudre eux-mêmes, de même qu'entretenir des cultures au

¹²⁸ Voir les sous-sections 4.1.3 et 7.2.3 pour plus de détails sur les tontines et sur leur fonctionnement.

village pour plusieurs ou encore avoir recours à l'agriculture urbaine dans quelques cas (voir le chapitre 6 sur le logement et qui aborde les liens urbains-ruraux pour plus d'informations sur ces deux derniers points).

Lorsque les coûts sont prohibitifs ou deviennent trop élevés, il arrive d'interrompre les études ou la formation, parfois de façon définitive. Au niveau supérieur, Fadi (femme, 35 ans, non mariée, petit commerce) a ainsi dû « supprimer l'école » pour sa fille qui était maintenant rendue à l'université, faute de moyens. Même chose pour Estelle (femme, 49 ans, veuve, préparation et vente de nourriture) qui trouvait important pour son fils d'« apprendre un métier », mais dont le fils « a dû quitter » des études en mécanique parce qu'elle n'en avait « plus les moyens ». Ces décisions difficiles alimentent malencontreusement une dynamique de plafonnement, i.e. qu'elles limitent la formation supérieure ou spécialisée, technique ou universitaire, qui pourraient ouvrir de nouvelles avenues en termes de possibilités d'emploi. Elles résultent parfois d'un compromis entre les plus jeunes et les plus vieux dans la répartition des ressources, comme dans le cas d'Honoré (homme, 46 ans, non marié, moulin à écraser et petit commerce) qui inscrit d'abord les plus jeunes et qui a dû mettre un frein au soutien qu'il donnait aux plus vieux qui souhaitaient continuer leurs études post-secondaires. Rendus à ce niveau, les enfants ou jeunes adultes sont aussi appelés à contribuer ou à se soutenir eux-mêmes, comme le souligne Josiane (femme, 52 ans, veuve, bois de chauffage).

Les cas précédents sont des exemples de ce plafonnement involontaire exprimé à regret par les microentrepreneurs. Une stratégie consiste toutefois à concentrer les ressources sur un seul enfant à la fois lorsque les ressources ne suffisent pas pour l'ensemble des besoins, de façon à dépasser ce plateau avec l'espoir d'améliorer les options de certains membres de la famille. Ce phénomène correspond à une stratégie observée par Wood (2003 :465) qui rapporte que les individus peuvent être choisis en fonction de leurs talents ou encore de façon fortuite : « a deliberate 'Beckerian' (Becker, 1981) strategy of investing in particular individuals with natural talent or as a result of serendipity ». C'est entre autres le cas de Lise (femme, 50 ans, non mariée, préparation et vente de « punch coco »), qui a tenté par divers moyens d'assurer que tous ses enfants « fréquentent » l'école, une expression consacrée au Cameroun. Elle souhaitait en envoyer un chez son père afin qu'il s'occupe de lui et d'ainsi réduire ses propres charges, mais

il n'avait pas d'argent. L'absence de moyens et de solutions de rechange l'ont amené à la conclusion suivante : « On coupe dans les études ». Elle appuie un de ses enfants qui poursuit des études « en électrique », alors qu'en attendant « les autres vendent à Mokolo (...) pour empêcher le vol ». Dans ce cas, le capital financier est utilisé pour développer le capital humain d'un membre du ménage au détriment du capital humain des autres enfants, à tout le moins de façon temporaire. Ce compromis vise la croissance et comporte son niveau de risque, en raison de l'impact sur la formation retardée ou abandonnée des autres enfants et du fait que les possibilités d'emploi qui suivront ne sont pas garanties. C'est une fois de plus le genre de situation qui illustre bien le compromis entre pauvreté et vulnérabilité défini au chapitre 2 et plus précisément ici entre maintien et croissance. Le fait de ne pouvoir se permettre de scolariser tous ces enfants et de devoir choisir parmi eux en fonction des aléas des conditions économiques du ménage a aussi été relevé dans un contexte urbain similaire au Burkina Faso par Arcens Somé (2012).

Deux derniers points à mettre en relief. Le premier se rapporte au fait de choisir un logement près des services, du travail, ou dans ce cas-ci, des écoles afin, entre autres, de réduire les frais de transport, comme exposé au chapitre 6 sur le logement. Dans la même veine, certains s'assurent d'inscrire les enfants dans des écoles à distance de marche afin d'éviter des frais de taxi. Le fait de marcher plutôt que d'avoir recours à des transports payants est d'ailleurs une stratégie de survie relevée par Ngueyap (2006) au Cameroun. Pour Honoré (homme, 46 ans, non marié, moulin à écraser et petit commerce), marcher pour se rendre à l'école a aussi une valeur formatrice : « chacun doit se débattre (...) pour qu'il sache la souffrance de la terre ».

Le dernier point touche la qualité de l'éducation reçue et les besoins des jeunes en matière de suivi et de développement, alors que certains, comme Augustin (homme, 50 ans, marié, petit commerce, alimentation et bar), vont engager des « répétiteurs » afin d'accompagner les enfants dans leur apprentissage et de renforcer l'éducation. Ce comportement témoigne de deux choses. D'abord, il illustre une fois de plus la valeur conférée à l'éducation formelle perçue comme un investissement d'importance, alors que ces déboursés additionnels alimentent le fardeau financier lié à cet item. Dans le cas d'Augustin, ce choix vise aussi à compenser ou à améliorer la qualité de l'éducation et les résultats des enfants, qualité qui laisse à désirer selon lui. Il y voit

une dépense nécessaire pour la réussite scolaire de ses enfants, ce qu'il est possible d'associer à une internalisation des coûts liés à des services de qualité limitée.

Les externalités d'un système déficient font en effet souvent les frais des personnes affectées qui elles se voient en internaliser les conséquences, comme dans le cas des services publics et urbains au point 4.2.5 en lien avec la santé. En plus d'écrits comme ceux de Laquian (2007) qui font ressortir les coûts élevés directs des approches alternatives dans l'accès aux services pour les pauvres dans les PED et les gens vivant dans les quartiers informels en particulier, l'économiste et professeur ATM Nurul Amin (BRAC University) développe depuis quelques années cet argument sur l'internalisation par les individus et par les ménages des externalités causées par les services publics déficients en termes de portée ou de qualité, soutenant que ces coûts s'élèvent souvent à des sommes beaucoup plus substantielles que les montants requis pour assurer ces services aux populations touchées par ces déficiences, qu'elles soient riches ou pauvres. Ces constats et ces conclusions portent à réflexion et laissent entrevoir des avenues pour justifier et financer de façon créative et innovatrice les services publics et urbains, particulièrement pour les pauvres et les gens vivant dans l'informel en milieu urbain.

4.3.3 Formation et apprentis

L'étude des moyens de subsistance des microentrepreneurs de notre échantillon de recherche fait ressortir l'importance des mécanismes informels de formation professionnelle dans le développement du capital humain et ce, à deux niveaux : 1) au plan de l'apprentissage des microentrepreneurs eux-mêmes et 2) au plan de la formation et de la transmission de connaissances à des tiers. À notre connaissance, ce processus n'est pas vraiment décrit ou abordé de façon détaillée et explicite dans la littérature scientifique sur le sujet ou, à tout le moins, dans celle qui porte sur les champs couverts par notre recherche. Nous soulignons ici trois points en particulier : le processus par lequel les microentrepreneurs apprennent le métier et le transmettent à d'autres, le rôle de la réciprocité et de l'entraide dans le processus, de même que les modalités et les arrangements au niveau de la formation.

Lorsque vient le temps d'apprendre un métier ou de développer des compétences professionnelles, l'importance de ce phénomène ressort clairement chez les microentrepreneurs

de l'échantillon, surtout dans le domaine des services. Si quelques-uns mentionnent avoir appris de façon autodidacte ou auprès de membres de la famille, plusieurs stipulent avoir été formés par des tiers. Par exemple, c'est une voisine qui a enseigné la couture à Constance (femme, 29 ans, non mariée, couture, petit commerce et « call-box »). Certains ont été formés en travaillant pour d'autres, comme la conjointe de Romain (homme, 24 ans, non marié, boutique et bar), qui fait de la couture à Mokolo et apprend le métier en même temps. Nadège (femme, 29 ans, non mariée), en plus de son petit commerce et de la préparation de nourriture, pratique elle aussi la couture dans un atelier avec d'autres apprenties où elle se perfectionne, mais elle a d'abord appris les bases du métier à ses frais en utilisant les revenus du petit commerce légué par sa sœur pour se faire former. C'est également le cas de Paulin (homme, 34 ans, non marié, bar) qui, lasse de son labeur comme vendeur ambulant, a abandonné les arachides, les prunes et les cerises pour devenir électricien, puis câbleur, rémunérant quelqu'un pour lui enseigner le métier.

Il y a ici un investissement explicite dans le développement des compétences et des habiletés professionnelles, alors que des ressources financières sont converties du capital financier au capital humain pour améliorer les perspectives d'emploi et le niveau de revenus. Les ressources engagées dans ce processus qui vise à changer de façon permanente les options et les moyens de subsistance d'un individu ou d'un ménage, comportent un certain niveau de risque à court terme en limitant les stocks et les options disponibles en cas de chocs ou de besoins soudains et imprévus¹²⁹. Ce compromis entre vulnérabilité accrue de façon temporaire afin d'investir dans une transformation profonde des moyens de subsistance dans l'espoir d'accroître le niveau de revenus et le volume des activités rémunératrices, témoigne une fois de plus de la distinction significative que nous tâchons de réhabiliter¹³⁰, de définir et de mettre en exercice, soit la différence entre une stratégie de croissance et une stratégie d'assurance au sein du processus général d'adaptation. Dans le cas présent, cet investissement représente ainsi un investissement direct dans une stratégie de croissance. Cette distinction se veut importante, puisque ses implications, les motivations, les besoins, les ressources mobilisées et l'impact sur la

¹²⁹ Voir le chapitre 7 sur le crédit, les préférences et les comportements des microentrepreneurs et de leurs ménages pour en savoir davantage sur l'épargne de « requête » ainsi que l'intérêt et l'importance de conserver des options de crédit pour faire face aux imprévus et aux périodes de difficultés économiques.

¹³⁰ Voir la sous-section 2.1.3.

vulnérabilité et sur les moyens de subsistance différent de ceux liés à une stratégie d'assurance durant cette période. Nous y revenons à quelques reprises dans la thèse afin d'illustrer ce phénomène et nous discutons des conséquences, des leçons et des implications au niveau théorique et pratique en conclusion de la thèse au chapitre 8.

Cette pratique de formation professionnelle est relayée par les microentrepreneurs de l'échantillon, dont au moins une douzaine racontent former des apprentis selon diverses modalités, surtout dans le domaine des services ou dans des champs plus spécialisés ou techniques que le commerce, comme la coiffure, la menuiserie, la soudure ou le « soya », i.e. la vente de viande en « brousse » (route).

Athanase (homme, 34 ans, marié) vend du « soya » (brochettes de viande) qu'il prépare à domicile et vend surtout en route à Mini-Ferme. Il a été formé par un ami photographe qui, comme lui, n'arrivait pas à vivre de ce métier et qui s'est alors recyclé dans ce commerce. Depuis, Athanase forme des apprentis et des amis photographes dans la même situation. Cinq personnes qu'il a formées tiennent maintenant leur propre kiosque et vivent de ce négoce. Athanase philosophe en ces termes à propos de ce phénomène :

« You would not just say you would stay alone then, because you want to eat alone. No! You also form people that tomorrow if you are not there they would also satisfy their population. That's it. That's what make life. You not be stingy, then you eat alone. Then you forget about your brother ».

Pour Athanase, il juge important de se soutenir les uns les autres et l'idée de redonner, la solidarité et la réciprocité lui apparaissent comme des comportements responsables et essentiels. C'est pourquoi il forme d'autres personnes, malgré la concurrence que cela peut occasionner, refusant d'être seul à en tirer profit (« manger seul » / « eat alone »).

Cette solidarité ou cette entraide correspond au profil de Germain (homme, 32 ans, non marié), qui a formé des « petits frères »¹³¹ en photographie, à Patrick (homme, 33 ans, non marié), qui enseigne la coiffure à un frère à sa charge, ou encore à Sylvestre (homme, 27 ans, non marié),

¹³¹ Il est à noter qu'au Cameroun, les termes de parenté comme « frère » sont souvent employés dans un sens général et ne se rapportent pas toujours aux liens de parenté formels comme tels.

lui aussi coiffeur, qui a d'abord formé deux employés, puis les a embauchés par la suite. Il les décrit comme des « jeunes sans emploi qui ne faisaient rien. Je les ai récupérés pour qu'ils ne soient pas dans la perte ». Il les paie maintenant de 45 000 à 50 000 FCFA par mois comme employés.

Les modalités en matière de formation, de coûts et de rémunération varient surtout entre le fait de :

- 1) Payer pour être formé, comme dans le cas de Véronique (femme, 45 ans, mariée, moulin à écraser et couture), une couturière qui a eu de 4 à 5 apprenties qui payaient 5000FCFA/mois. Comme le dit Aline (femme, 43 ans, non mariée, coiffure) qui forme en coiffure et en esthétique et qui explique pourquoi elle charge ses apprenties plutôt que de les payer : « Elle est en train de se former. Tout au contraire, ce sont elles (...) qui doivent me payer. »;
- 2) Travailler gratuitement en échange de la formation : Francine (femme, 27 ans, non mariée, préparation et vente de « plantains-chips » et de « beignets-crevettes » les fins de semaine et couture la semaine) possède un atelier de couture à l'extérieur des quartiers où elle forme une apprentie qui apporte ses propres appareils et travaille pour elle et Anne-Merveille (femme, 20 ans, non mariée, coiffure) forment toutes deux des « filles » qui troquent leur travail pour de la formation, une situation temporaire : « Quand elle aura les moyens d'ouvrir, elle part ».
- 3) Recevoir une compensation matérielle, par exemple être nourri et/ou logé : si les trois apprenties d'Aline (femme, 43 ans, non mariée, coiffure) payent et aident en échange de leur formation, elle affirme aussi récompenser leurs labeurs lorsque les résultats le justifient : « Quand peut-être une est vraiment apte. (...) Qu'est-ce que je fais? Quand tu rentres le soir et qu'on a bien travaillé, je vous paie le taxi. Je vous fais à manger. » Jonas (homme, 32 ans, marié, garage automobile) nourrit systématiquement les apprentis durant leur formation. Ses employés, eux, reçoivent un salaire (1000FCFA/jour).
- 4) Obtenir un certain pécune fixe ou variable : dans les deux ateliers de soudure métallique, les apprentis reçoivent de l'argent durant leur formation en contrepartie de leur contribution aux activités de la part des microentrepreneurs interviewés. Maximin

(homme, 44 ans, non marié, soudure) offre une rémunération fixe de 500 FCFA/jour à chacun des deux apprentis, alors que Léandre (homme, 24 ans, non marié, soudure), qui compte aussi deux apprentis, partage l'argent en soirée selon les revenus générés.

Que ce soit en échangeant du capital financier comme de l'argent ou encore directement moyennant leur propre travail et labeur, l'investissement dans le capital humain est à nouveau manifeste, comme discuté au tout début de ce point du chapitre sur la formation, et ce, non seulement pour les microentrepreneurs de l'échantillon, mais pour leurs apprentis qui évoluent dans ces mécanismes et ces arrangements informels de développement professionnel. Il semblerait aussi qu'il y ait un marché pour ce créneau, de même que des occasions d'affaires et une valeur ajoutée. Cette dernière se veut un bénéfice lié aux activités des microentrepreneurs, surtout dans le domaine des services, consolidant le capital humain et contribuant à développer de nouvelles occasions d'affaires (« opportunités »).

Chapitre 5 – Microentreprise

Tout d'abord, il est important de noter que le travail constitue généralement la principale source de revenus pour les individus et les ménages de l'échantillon, ce qui concorde avec les écrits de chercheurs comme Philip Amis (2002, 1995)¹³². Cette activité s'avère particulièrement cruciale dans un contexte où une part majeure de l'acquisition de biens et de services est assujettie à des échanges monétaires (Mitlin et Satterthwaite, 2013; Beall et Fox, 2009; Laquian, 2007; Moser, 1998; Wratten, 1995; Amis et Rakodi, 1994)¹³³. Le capital humain est ainsi généralement compris comme le principal actif des pauvres en milieu urbain, leur permettant d'échanger leur travail contre rémunération ou de lancer leurs propres activités génératrices de revenus comme microentrepreneurs ou comme travailleurs autonomes (Amis, 2002; Moser, 1998).

Ces constats correspondent à notre échantillon à l'exception peut-être de certains « autochtones »¹³⁴ vivant dans les quartiers étudiés du centre de Yaoundé, pour qui les revenus du marché locatif peuvent potentiellement être significatifs. Pour les quelques cas de ce groupe particulier, il semblerait que l'actif logement, qui comprend la structure et le lot, puisse jouer un rôle directement productif de premier plan dans les stratégies de subsistance. Dans leurs cas, ceci correspondrait à tout le moins en partie au constat fait par Moser (1998 :10) qui stipulait que la propriété immobilière se voulait l'actif productif le plus important pour les pauvres en milieu urbain : « research results in all four communities revealed that housing ownership was by far the most important productive asset of the urban poor ». Sans le qualifier d'actif le plus important, Egbu et al. (2016) abondent dans le même sens et estiment aussi que son apport en

¹³² Toutefois, les moyens de subsistance ne dépendent pas uniquement des revenus liés à l'emploi ou au travail, mais comptent également différentes réponses, activités et stratégies, comme discuté au chapitre 2. La dépendance aux revenus d'emploi est associée par Amis (1995) à une prolétarianisation des couches urbaines qui ne peuvent plus assurer leur subsistance autrement. Dans sa revue de la littérature, le chercheur insiste ainsi sur la part déterminante de l'emploi sur la pauvreté urbaine : « That employment, or the lack of it, is the single most important determinant of urban poverty seems self-evident to everybody except economists » (Amis, 1995 :150-151). Pour Amis (1995), une des questions fondamentales qui en résulte en relation aux stratégies de subsistance et à l'étude de la pauvreté est de savoir dans quelle mesure les individus et les ménages ne dépendent pas uniquement des revenus liés au travail et à l'emploi pour assurer leur subsistance.

¹³³ Voir aussi la section 2.3 Utilisation des actifs et caractéristiques urbaines.

¹³⁴ Au niveau local, les « autochtones », faisant partie des groupes établis de longue date sur ces terres du centre de Yaoundé, sont opposés aux « allogènes », considérés comme faisant partie des populations venues d'autres régions pour s'établir dans les quartiers.

termes de revenus de location pourrait s'avérer substantiel au Nigéria voisin de même que dans d'autres pays du Sud global. Si cette situation a bel et bien été suggérée par quelques entretiens, les données à ce sujet sont à la fois sensibles et anecdotiques et indiquent tout au plus la possibilité que ce soit le cas pour certains « autochtones » de notre échantillon. Cette piste pourrait toutefois s'avérer intéressante à explorer pour des recherches ultérieures qui dépassent le cadre de la présente recherche¹³⁵.

Un dernier point important à mentionner ici est le rôle majeur de l'économie informelle dans les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages à plusieurs échelons, comme les services ou le loyer, et aussi au niveau de leurs activités et de leurs opérations économiques et commerciales¹³⁶. Ce phénomène largement documenté¹³⁷ s'applique également dans notre contexte de recherche, sans surprise au niveau du travail et de l'emploi selon les propos d'Owusu (2007) qui insiste sur l'importance qu'y occupe le secteur informel pour les stratégies de subsistance en Afrique. Lawanson et Oduwaye (2014) en arrivaient aussi à la même conclusion au Nigéria voisin.

Ce chapitre présente les principales activités génératrices de revenus opérées par les microentrepreneurs de l'échantillon et explore leur rôle dans les stratégies de subsistance. Le chapitre aborde en premier lieu des caractéristiques comme la nature des activités, la main-d'œuvre, les sources de fonds pour le démarrage, de même que la clientèle desservie et à laquelle les microentrepreneurs ont accès. La section suivante se concentre sur les motivations et les facteurs attractifs et répulsifs qui ressortent des récits et des témoignages des microentrepreneurs. Finalement, les sections subséquentes approfondissent toutes la question des motivations, du rôle des AGR dans les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et

¹³⁵ Sinai (1998) s'était aussi résolue à exclure le locatif de son analyse des AGR liées au logement au Ghana.

¹³⁶ Comme vu à la sous-section 3.3.3, les microentreprises et les AGR sont maintenant tolérées depuis 2004, mais la collecte n'est pas toujours systématique et peu de microentreprises sont enregistrées en bonne et due forme auprès des autorités camerounaises. Un précepteur ou un agent passe parfois dans les quartiers réclamant des droits à certaines microentreprises, mais cette collecte est ponctuelle et ne fait pas l'objet d'une organisation systématique et strictement documentée. Comme le rapporte Tipple (2005 :621), ces activités ont tendance à être « invisibles » : « Informal-sector enterprises tend to be 'invisible', not having licences or formal contracts, unregulated and uncounted by official statistics. »

¹³⁷ Voir la section 1.2.

de leurs ménages, de la gestion des actifs et des défis et des obstacles rencontrés en discutant entre autres de la pluriactivité et de la diversification, de la prime de risque, de la concurrence et des défis de la production. Ressortent ainsi ici des dimensions liées à l'environnement et au contexte qui servent à mieux cerner à la fois les obstacles et les contraintes de même que les occasions d'affaires, permettant ainsi de reconnaître des secteurs d'intervention potentiellement stratégiques pour soutenir les populations ciblées dans leurs démarches et efforts.

5.1 Caractéristiques

5.1.1 Types d'activités recensées (AGR), catégories et secteurs

Le tableau suivant (XV) présente les activités (AGR) recensées dans notre échantillon. Les activités représentent une bonne diversité des AGR présentes dans les quartiers étudiés du centre de Yaoundé, même si l'échantillon n'est ni proportionnel ni exhaustif¹³⁸. Dans la même veine que les recherches de Tipple (2005), certaines activités génératrices de revenus comme la prostitution ne font pas partie de notre échantillon, en raison de leur nature clandestine, illégale et souvent cachée, même si cette activité comme telle est bel et bien reconnue pour être présente entre autres dans les quartiers Melen (Kezembou, 2008a; Talom, 2008a; Talom et Kezembou, 2008)¹³⁹. Contrairement à Tipple toutefois, notre échantillon comprend de la production de liqueur ou d'alcool comme le « bili-bili ».

¹³⁸ Voir la sous-section « Sélection de l'échantillon et déroulement de la collecte de données » au chapitre 3 pour plus de détails. Au total, nous avons pu nous entretenir avec 70 microentrepreneurs menant une AGR parmi les quelque 200 activités présentes dans les quartiers qui avaient été recensées par le LESEAU lors de la pré-enquête.

¹³⁹ Une situation courante à Yaoundé et au Cameroun lorsqu'il y a proximité de camps des « hommes en tenue », comme dans le cas des quartiers étudiés ici, selon Yonta (2012 :219) : « dans les grandes villes du Cameroun en général, la présence des regroupements des hommes en tenue est synonyme de l'existence d'un point focal pour prostituées. De ce fait, la cartographie des grandes zones de prostitution à Yaoundé en particulier et au Cameroun en général montre un rapprochement entre celles-ci et les camps militaires et policiers, ce rapprochement va dans le sens où les deux activités iraient toujours de pair ». Yonta va même plus loin (2012 :227) et suggère que les « gens en tenue (militaires, gendarmes, policiers) » protégeraient les prostituées (« participeraient à leur protection ») en espérant recevoir des faveurs en retour (« dans le but de bénéficier des éventuelles remises »), pour expliquer la sécurité relative dans laquelle s'exerce l'activité.

Types d'activités recensées lors de la pré-enquête (n=70)		Ensemble des activités recensées auprès de l'échantillon dans les quartiers (n=110)	
Activité :	Nombre :	Activité :	Nombre :
Vente de détail/« petit commerce » ¹	28	Vente de détail/« petit commerce » ¹	38
Préparation de nourriture ²	10	Préparation de nourriture ²	18
Moulin à écraser/« moulinex » ³	8	Bar/« débit de boisson » ⁵	10
Coiffure ⁴	5	« Call-box » (téléboutique) ⁷	10
Bar/« débit de boisson » ⁵	3	Moulin à écraser/« moulinex » ³	8
Production artisanale d'alcool ⁶	2	Couture	6
Soudure	2	Coiffure ⁴	5
Couture	2	Bois de chauffage	3
Bois de chauffage	2	Production artisanale d'alcool ⁶	2
« Call-box » (téléboutique) ⁷	2	Soudure	2
Blanchisserie (buanderie)	1	Blanchisserie (buanderie)	1
Menuiserie ⁸	1	Menuiserie ⁸	1
Photographie	1	Photographie	1
Sérigraphie	1	Sérigraphie	1
Garage automobile (mécanicien)	1	Garage automobile (mécanicien)	1
Clinique santé	1	Clinique santé	1
		Médecine traditionnelle (« Soigner avec des herbes »)	1
		Artisanat	1

1) Vente de denrées, de produits alimentaires et ménagers, de friandises, etc. (tomates, bananes, œufs, tapioca, huile de palme, arachides, avocats, riz, céréales, condiments, sel, herbes, piments, pétrole, conserves, biscuits, brosses à dents, savon, détergent, sucettes, « kaolin » (argile blanche), sardines, pharmacie, etc.)

2) Beignets, plantain, poisson, haricots, caramel, « soya » (brochettes de viande), « okok » ou « eru » (plat fait à partir d'une plante grimpante, le « gnetum africanum »), « pain chargé » (l'équivalent de sandwich ou de tartinade), etc.

3) « Moulinex » : Différents modèles/transformation d'aliments (arachides, épices, tomates, « condiments », bouillie, bâtons de manioc, couscous, etc.)

4) Pour hommes (2), pour femmes (3)

5) Vente de bières et de boissons embouteillées, alcoolisées ou non (aussi appelées localement « boissons hygiéniques »)

6) Punch coco et « bili-bili » (sorte de bière traditionnelle/artisanale à base de mil)

7) Téléboutiques/Appels à la minute

8) Location d'outils et de machines à utiliser sur place

Tableau XV. Types d'activités génératrices de revenus recensées

Le premier constat est que plusieurs microentrepreneurs cumulent plus d'une activité dans les quartiers, pour un total de 110 activités menées par les 70 microentrepreneurs de l'échantillon. Si la pluriactivité comprend aussi une diversification entre les AGR dans les quartiers et les sources de revenus ou d'emploi hors des quartiers, il est ici question d'une diversification d'activités entrepreneuriales au sein même des quartiers, un phénomène qu'avaient aussi observé Gough et al. (2003) au Ghana et en Afrique du Sud. Ce phénomène de diversification et de pluriactivité sera analysé plus en détails à la section 5.3 sur le rôle spécifique des AGR dans les stratégies de subsistance. Il est toutefois d'ores et déjà clair que des activités supplémentaires sont menées de concert par les microentrepreneurs, parfois avec le soutien de membres du ménage, de façon simultanée ou complémentaire. La question de la main-d'œuvre et de la contribution de personnes additionnelles sera abordée à la sous-section suivante (5.1.2).

Dans le même esprit que celui de Gough et Kellett (2001) qui avaient établi des catégories générales en fonction de caractéristiques communes des activités au sein de leur échantillon en Colombie, nous regroupons ici les activités en quatre blocs :

1. Le **commerce de détail ou la revente (distribution)** : vente au détail aussi appelée « petit commerce », vente de denrées, produits alimentaires et ménagers, boissons commerciales embouteillées, mais aussi le « call-box » (téléboutique ou vente d'appels téléphoniques à la minute)¹⁴⁰;
2. La **préparation de nourriture** : des plats plus élaborés et préparés à l'avance comme l'« okok » ou le « eru » (sorte de bouillie d'épinards faite à partir d'une plante grimpante, le « gnetum africanum »), aux sandwiches et tartinades préparés rapidement à la demande et souvent offerts dans les boutiques et les petits commerces qui vendent du pain;
3. La **production et la transformation** : soudure, couture, artisanat, fendre le bois pour la revente, production artisanale de boissons alcoolisées;

¹⁴⁰ Même si cette activité peut aussi être assimilée à la catégorie des services (voir par exemple Hiralal, 2010), elle est essentiellement opérée ici comme une activité de revente sans transformation et production, tel que discuté un peu plus loin dans cette section. C'est également ainsi qu'elle est analysée par Ouendji (2009) au Cameroun.

4. Les **services** : moulin à écraser, coiffure, blanchisserie (buanderie), menuiserie (location d'outils et de machines à utiliser sur place)¹⁴¹, photographie, garagiste/mécanicien, soins de santé traditionnels (herbes) ou modernes (clinique).

Dans leur revue de la littérature sur les EAD et particulièrement sur la microentreprise dans les quartiers informels en Afrique subsaharienne, Napier et Liebermann (2006)¹⁴² concluent que la production occupe une place relativement faible en Afrique du Sud, surtout en comparaison à d'autres études en Asie et en Amérique latine, ce que secondent Gough et al. (2003) au Ghana (voir aussi d'autres références présentant des conclusions similaires pour l'Afrique : Lawanson et Olanrewaju, 2012; Kellett et Tipple, 2002; Napier et Mothwa, 2001; Rogerson, 1997; Tipple, 1993), ainsi que dans le secteur informel en général au Cameroun (Essengue Nkodo et Etouna, 2008). Les chercheurs soulignent que la vente au détail y est de loin l'activité la plus répandue et qu'il y est observé moins de diversité que dans ces autres pays et régions. Les activités sont ainsi divisées entre celles orientées vers le commerce/la vente au détail (*retail oriented*), la production (*production oriented*), les services (*service oriented*), ou une combinaison de ces catégories (*mixture of these*).

Dans le cas de notre échantillon, la vente au détail qui caractérise le « petit commerce » domine également les activités recensées (un peu plus d'une sur trois ou 34,5%). Ce chiffre correspond à la proportion recensée dans le commerce dans le secteur informel non agricole pour Yaoundé, une proportion qui se chiffrait à 33,8% (INS, 2011). La vente de boissons commerciales alcoolisées ou non (bières ou cocas) est ici présentée de façon distincte puisqu'elle comprend également généralement un lieu pour consommer sur place et l'activité est habituellement qualifiée localement de « bar » ou encore de « débit de boisson », ce qui se classerait plutôt dans les activités mixtes selon les catégories de Napier et Liebermann susmentionnées. Cette activité demeure somme toute essentiellement basée sur la vente au détail (pas de transformation ou de production) et pourrait ainsi être comprise dans la même catégorie générale établie

¹⁴¹ Nous incluons ici la menuiserie dans les services puisque le propriétaire ne produit ni n'opère les machines : il loue simplement l'espace et l'utilisation de machines et d'outils à des menuisiers.

¹⁴² Ayant eux-mêmes emprunté ces catégories générales à Cross et al. (2001a) dans leurs travaux en Afrique du Sud.

précédemment d'activités de commerce de détail ou de revente, faisant passer la proportion des activités de cette catégorie à 43,6%. Finalement, le « call-box » (téléboutique), soit la vente d'appels à la minute, correspond d'une certaine manière à ce même type d'activité qui ne requiert pas de transformation ou de production et qui se confine essentiellement à la revente (Ouendji, 2009, le classifie aussi comme tel au Cameroun). Selon ces critères, près de 53% (52,7%) des AGR de l'échantillon reposent essentiellement sur le commerce de détail ou la revente. Ce chiffre s'apparente aux 50,3% de Lawanson et Oduwaye (2014) au Nigéria voisin. Il ne fait donc aucun doute que la revente occupe une place prépondérante dans les activités recensées, la menant en tête de liste comme Napier et Liebermann (2006) le soulignent aussi en Afrique du Sud, un fait également remarqué par Lawanson et Oduwaye (2014), Tipple (2005) et Tripp (2001) au niveau des EAD, du commerce de détail et de l'économie informelle en Afrique de même que dans d'autres contextes en Asie et en Amérique latine.

Diverses raisons sont soulevées pour expliquer la popularité relative de ce type d'activités dans les quartiers informels. Gough et al. (2003 :258) y ajoutent la préparation de nourriture et relèvent le fait que ces activités « répondent à la demande locale, requièrent un faible capital initial de même que peu de compétences particulières » (« Food processing and retailing HBEs are popular because they cater to local demand, require small amount of initial capital, and need only limited skills »). Ces caractéristiques correspondent aux faibles barrières à l'entrée pour ces activités rapportées par d'autres chercheurs au Cameroun (Essengue Nkodo et Etouna, 2008; Ngueyap, 2006), en Afrique (Ayimpam, 2014 en République démocratique du Congo; Napier et Liebermann, 2006 en Afrique subsaharienne et en Afrique du Sud; Gough et al., 2003 au Ghana et en Afrique du Sud; Rogerson, 1996 en Afrique du Sud) et dans les PED (Berner et al., 2008). Nous ajoutons la possibilité d'utiliser ou de consommer les stocks pour les besoins du ménage comme facteur attractif pour ce type d'activité, tel qu'il sera discuté à la section 5.4 qui approfondit entre autres la question de la prime de risque.

Poursuivant dans la même veine que Gough et al. (2003), lorsque la préparation de nourriture s'ajoute aux activités de revente mentionnées précédemment, leur proportion totale dépasse les deux tiers des activités recensées dans l'échantillon (69,1%). À noter que la proportion dans la restauration pour notre échantillon (16,4%) se rapproche de celle observée pour cette catégorie

au sein de l'ensemble du secteur informel non agricole à Yaoundé (13,6%; INS, 2011). Hiralal (2010) associe aussi cette catégorie au commerce de détail et à la revente. C'est donc dire que les deux premiers groupes suggérés antérieurement, soit le commerce de détail ou la revente ainsi que la préparation de nourriture, regroupent la vaste majorité des AGR et que les deux dernières, la production et la transformation de même que les services, se partagent la minorité restante. Déjà que ces deux derniers types d'AGR se font plus rares, les activités axées sur la production constituent la catégorie la plus faiblement représentée à 13,6% et ce, alors que plusieurs de ces activités sont à toutes fins pratiques opérées dans un esprit de service (rémunération de la main-d'œuvre) plutôt que dans l'optique de commercialisation de produits finis. Les défis liés à la production en lien avec les stratégies de subsistance et la vulnérabilité seront analysés dans les sections suivantes en lien avec la prime de risque, particulièrement aux sections 5.6 et 5.7.

Dans le cas présent, il apparaît pertinent de souligner qu'aucun des microentrepreneurs interviewés travaillant dans la couture et la soudure n'investissaient dans des matériaux pour constituer des stocks *a priori* et répondaient plutôt aux commandes des clients, qui viennent avec leur propre tissu dans le cas de la couture, par exemple. Ce modèle d'affaires se rapproche plus de l'esprit d'un service que de la production, alors qu'ultimement seule la main-d'œuvre est rémunérée. En tenant compte de cette distinction, les AGR pouvant être comprises comme un service grimpent à 24,5% alors que seules 6,4% des activités recensées impliquent un investissement direct des microentrepreneurs dans les intrants afin de retirer un bénéfice sur la valeur ajoutée du produit fini au moment de la revente. Pour la production, ce chiffre se rapproche des 7% observés par Lawanson et Olanrewaju (2012) au Nigéria voisin. Le fait d'« exposer », tel qu'exprimé localement pour désigner la promotion et la vente de produits finis, représenterait un potentiel largement sous-exploité, un phénomène décrié par certains microentrepreneurs eux-mêmes et qui sera discuté à nouveau à la section 5.7

Ces résultats concordent avec la littérature sur les entreprises à domicile qui sont plus fortement concentrées dans le commerce de détail et, si le secteur de la production est présent et même important en Asie et en Amérique latine, il est peu répandu en Afrique subsaharienne (Lawanson et Olanrewaju, 2012; Napier et Liebermann, 2006; Gough et al., 2003; Kellett et Tipple, 2002;

Napier et Mothwa, 2001; Rogerson, 1997; Tipple, 1993), de même que dans le secteur informel en général au Cameroun (Essengue Nkodo et Etouna, 2008). Dans le cas de notre échantillon, il n'y a d'ailleurs pas de différences marquées à ce chapitre entre les EAD et les espaces commerciaux (EC), la combinaison revente-préparation de nourriture se chiffrant à 69% dans les deux cas, contre 31% pour la production et les services. Ces deux catégories qui couvrent le commerce et la restauration sont en effet parmi les plus répandues dans le secteur informel non agricole pour l'ensemble du Cameroun (INS, 2011). De plus, l'Institut National de la Statistique (INS, 2011) rapporte que, toujours au niveau de l'informel, le secteur de l'industrie est de moins en moins prisé au Cameroun, la production perdant du terrain au profit du commerce et des services, une tendance qui a aussi été remarquée en Afrique de l'Ouest selon la même source.

5.1.2 Main-d'oeuvre

Les femmes représentent 55,7% de notre échantillon contre 44,3% pour les hommes. Tel que vu au chapitre 2, ces chiffres sont cohérents avec le fait que les femmes tendent à être surreprésentées dans le secteur informel en général dans les PED (Ghani et Kanbur, 2013) et dans de nombreux pays d'Afrique (Heintz et Valodia, 2008), de même qu'au Cameroun (INS, 2011). Le petit commerce est tellement dominant en tant qu'activité la plus répandue dans les quartiers que plus de la moitié des deux groupes opèrent ce type d'activité, soit 54,8% des hommes et 51,3% des femmes, pour une moyenne de 52,8% de l'échantillon. La deuxième activité la plus répandue, la préparation de nourriture, est pratiquée par 25,7% de l'échantillon, soit près d'une femme sur trois (30,8%) et d'un homme sur cinq (19,4%). En combinant la préparation de nourriture aux activités préalablement associées au commerce de détail et à la revente¹⁴³, près de quatre femmes sur cinq opèrent au moins une activité dans l'une ou l'autre de ces catégories, en faisant de loin les activités les plus communes pour ce groupe. Quant aux hommes, la popularité de ces activités demeure également élevée à plus de trois sur cinq (61,3% de l'échantillon).

Ces chiffres ne présentent pas de surprise vu la prépondérance de ces types d'activités recensées à la sous-section 5.1.1, mais ils rappellent l'omniprésence des microentrepreneurs dans des

¹⁴³ Voir la sous-section 5.1.1 pour plus de détails.

activités à la concurrence élevée et souvent à faible valeur ajoutée, surtout dans le cas du commerce de détail et de la revente, ce qui se traduit aussi souvent par des marges de profit faibles. Cet aspect est abordé de façon détaillée à la section 5.5 en lien avec la nature des activités. Ce qui ressort en plus ici, c'est que les femmes sont surreprésentées dans ces activités qui présentent peu de barrières à l'entrée, mais dont le potentiel de rentabilité et de croissance est extrêmement limité, des caractéristiques que Berner et al. (2008) associent aux entreprises de survie. Lawanson et Oduwaye (2014) abondent dans le même sens et concluent eux-aussi que les femmes se retrouvent principalement dans les entreprises de survie au Nigéria voisin.

Plusieurs EAD souffrent des mêmes conditions, un cas qui sera traité plus amplement au chapitre 6 et où la différence entre les deux sexes est encore plus grande. Les femmes se retrouvent en effet de façon disproportionnée dans les EAD, quatre femmes sur cinq opérant depuis leur domicile (79,5% EAD et 2,6% combinant les deux, EAD et EC) contre un peu plus d'un sur trois pour les hommes (35,5%), comme l'illustre le tableau suivant :

Type d'entreprise	Femmes	Hommes	Total
EAD	79,5%	35,5%	60,0%
EC	17,9%	61,3%	37,1%
Les deux	2,6%	3,2%	2,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Tableau XVI. Type d'entreprise (EAD et EC) en fonction du sexe

Lawanson et Oduwaye (2014) arrivaient à des constats similaires en milieu urbain dans le Nigéria voisin et cette surreprésentation des femmes dans les EAD est courante et se veut pratiquement la norme ailleurs en Afrique (Adeokun et Ibem, 2016; Hiralal, 2010; Tipple, 2005; Gough et al., 2003; Jaiyebo, 2003), mais aussi en Asie et en Amérique latine (Ezeadichie, 2012; Biswas, 2003; Masika et el., 1997; Tipple, 1993; Strassmann, 1987). À noter aussi que Napier et Mothwa (2001) relèvent la vulnérabilité particulièrement aigüe des travailleurs à domicile en Afrique. Au Cameroun, au niveau de l'ensemble des travailleurs du secteur informel non agricole œuvrant dans un local (et donc qui ne sont pas ambulatoires ou autres et qui ne se

limitent toutefois pas aux activités dans les quartiers), la proportion des femmes à domicile atteignait 71,3% contre 37,3% pour les hommes, des chiffres dans la même échelle que ceux obtenus dans le cadre de notre recherche.

Cette dynamique de genre au niveau des EAD sera abordée en détails à la section 6.2 en lien avec le logement et la dimension spatiale de l'activité. Parmi les raisons qui contribuent à limiter leur potentiel, notons d'emblée l'emplacement parfois encore moins stratégique au niveau de l'achalandage, du volume et du pouvoir d'achat de la clientèle, de même qu'un temps limité à consacrer à l'activité comme telle en raison des tâches ménagères et autres responsabilités domestiques comme la garde des enfants. Ce sont surtout les femmes qui se retrouvent à effectuer celles-ci, ce qui correspond aux écrits de Mbaku (2005) dans le cas des responsabilités domestiques et des dynamiques de genre au Cameroun (secondé par Talom, 2008a ainsi que Talom et Kezembou, 2008 dans le cadre des monographies sur les quartiers de notre contexte de recherche), occupant ainsi ces rôles traditionnels comme il a aussi été relevé dans d'autres contextes d'Afrique et des PED à ce sujet (Ezeadichie, 2012; Cornwall et al., 2007). Cette dynamique a aussi été relevée dans les quartiers étudiés par Nono (2008b) en ce qui a trait à aller chercher l'eau perçu comme une activité sous la responsabilité des femmes.

Comme le met en évidence le tableau subséquent, les microentreprises recensées constituent l'emploi principal de 95,7% des microentrepreneurs de l'échantillon, dépassant les 88% de répondants qui rapportent comme emploi principal leurs activités dans le secteur informel non agricole en milieu urbain au Cameroun (INS, 2011). Dans les deux cas, l'importance du travail dans le secteur informel est sans équivoque. Au niveau de la régularité, les activités commerciales des participants sont essentiellement permanentes et régulières à 94,3%, auxquels s'ajoutent deux microentrepreneurs (2,9%) qui opèrent leur activité chaque fin de semaine. Une participante dit fendre et vendre du bois de chauffage de façon occasionnelle, soit à toutes les deux semaines, une activité qui lui rapporte plus que son emploi d'institutrice. Une seule participante a mentionné que son activité était temporaire, l'ayant établie uniquement pour la période des vacances scolaires alors qu'elle était encore aux études.

Type d'entreprise	Régularité	Femmes (n = 39)	Hommes (n = 31)	Total (N = 70)
À domicile (EAD) (n = 42)	Permanente/régulière	93,5%	90,9%	92,9%
	Temporaire	3,2%	0%	2,4%
	Occasionnelle	3,2%	0%	2,4%
	Chaque fin de semaine	0%	9,1%	2,4%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Espace commercial (EC) (n = 26)	Permanente/régulière	100,0%	100,0%	100,0%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Les deux (n = 2)	Permanente/régulière	0%	100,0%	50,0%
	Chaque fin de semaine	100,0%	0%	50,0%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Total (N = 70)	Permanente/régulière	92,3%	96,8%	94,3%
	Temporaire	2,6%	0%	1,4%
	Occasionnelle	2,6%	0%	1,4%
	Chaque fin de semaine	2,6%	3,2%	2,9%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%

Tableau XVII. Régularité en fonction du type d'entreprise et du sexe

Au niveau de l'ancienneté, les activités commerciales des microentrepreneurs de l'échantillon affichent une moyenne de 5,8 ans contre 6,3 ans pour l'ensemble des activités du secteur informel non agricole au Cameroun en milieu urbain (INS, 2011). La principale différence tient au fait que les hommes comptent plus d'entreprises établies de longue date (6 ans et plus) à 61,3% contre 35,9% pour les femmes. Cette disparité est faible pour les EAD établies depuis 6 ans et plus (45,5% pour les hommes contre 41,9% pour les femmes), mais elle est frappante pour les entreprises établies sur des espaces à vocation commerciale (EC), cinq fois plus nombreuses pour les hommes que pour les femmes (73,7% contre 14,3%). Pour ce type d'entreprise, la vaste majorité des femmes interviewées (71,4%) datent leurs activités entre 1 et 5 ans. Ces résultats soulèvent des questions qui pourraient alimenter des recherches ultérieures, par exemple si cette situation reflète une tendance récente pour les femmes d'investir dans un espace commercial et d'opérer en-dehors du domicile et si cette tendance se maintiendra d'une part ou bien encore si la situation reflète plutôt de la précarité et de la courte vie des entreprises établies par les femmes sur un espace commercial d'autre part. Fait intéressant, les travaux de

Sosale et Majgaard (2016 :23) à partir des données nationales sur le secteur informel au Cameroun concluent que « l’ancienneté et les années de formation de l’entrepreneur n’ont pas d’influence significative sur la productivité » pour les entreprises dudit secteur. Le tableau suivant détaille la distribution en fonction du type d’entreprise et du sexe des microentrepreneurs :

Type d’entreprise	Ancienneté ¹⁴⁴	Femmes (n = 39)	Hommes (n = 31)	Total (N = 70)
À domicile (EAD) (n = 42)	Moins d’un an	16,1%	9,1%	14,3%
	1-5 ans	41,9%	45,5%	42,9%
	6-10 ans	25,8%	36,4%	28,6%
	Plus de 10 ans	16,1%	9,1%	14,3%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Espace commercial (EC) (n =26)	Moins d’un an	14,3%	10,5%	11,5%
	1-5 ans	71,4%	15,8%	30,8%
	6-10 ans	14,3%	52,6%	42,3%
	Plus de 10 ans	0%	21,1%	15,4%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Les deux (n = 2)	1-5 ans	100,0%	100,0%	100,0%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Total (N = 70)	Moins d’un an	15,4%	9,7%	12,9%
	1-5 ans	48,7%	29,0%	40,0%
	6-10 ans	23,1%	45,2%	32,9%
	Plus de 10 ans	12,8%	16,1%	14,3%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%

Tableau XVIII. Ancienneté en fonction du type d’entreprise et du sexe

Près de la moitié des microentrepreneurs (47,1%) mentionnent avoir des apprentis ou des employés ou partagent la tâche avec des membres du ménage, que ce soit un conjoint, un parent ou des enfants, une dynamique aussi rapportée par Lawanson et Olanrewaju (2012) au Nigéria et Hiralal (2010) en Afrique du Sud. Dans notre échantillon, ce sont surtout les hommes qui rapportent obtenir de l’aide de leur épouse, souvent de façon sporadique ou irrégulière, comme pour Laurent (homme, 41 ans, non marié, boutique et « call-box ») et Daniel (homme, 27 ans,

¹⁴⁴ Catégories ou tranches dans la même veine que Subeyr (2017) sur les microentreprises en Somalie.

non marié, boutique et bar). Elie (homme, 31 ans, non marié), qui tient aussi une boutique et qui y prépare des œufs, des haricots, du café et autres mets à consommer sur le pouce, forme quant à lui une véritable équipe avec son épouse. Les deux travaillent « en relais », ce qui leur permet de garder leur commerce ouvert « jusqu'à 22-23h » et donc de rejoindre plus de clients et de maximiser l'usage de cet espace commercial loué. D'autres reçoivent un coup de main de la part de leurs enfants, surtout de façon ponctuelle en accord avec la priorité donnée aux études discutée plus largement à la section 4.3.

Il est à noter que dans quelques cas, les enfants en question sont relativement âgés, comme la fille de Merline (femme, 60 ans, veuve, restaurant et bar), maintenant adulte, qui travaille de pair avec elle, ainsi que le fils d'Hervé (homme, 66 ans, marié), lui aussi adulte, qui tient la boutique la plupart du temps. Certains ménages formés de jeunes adultes de même famille se soutiennent aussi, comme Ignace (homme, 26 ans, non marié), qui vend des fruits et tient un « call-box » alors que sa grande sœur œuvre dans la couture et le remplace parfois lorsqu'il est absent, ou encore Géraldine (femme, 30 ans, non mariée) qui reçoit parfois de l'aide avec ses multiples activités de petit commerce, moulin à écraser et « call-box » de la part de son frère qui vit avec le couple et agit comme répétiteur pour payer ses études.

Ces résultats concordent avec ceux de Moser (1998) qui stipulent que la structure des ménages détermine la capacité de mobiliser de la main-d'œuvre additionnelle en période de difficultés économiques, des tensions à long terme aux chocs à court terme dans le cas de notre échantillon. Par exemple, ceux qui vivent en couple peuvent obtenir de l'aide de leur conjoint ou ceux qui ont des enfants peuvent recevoir un coup de pouce de leur part, comme le rapportent aussi Lawanson et Oduwaye (2014) au Nigéria, particulièrement en-dehors des heures d'école et durant les journées fériées et les vacances, comme le font Merline (femme, 60 ans, veuve, restaurant et bar) et Lucrece (femme, 31 ans, mariée, petit commerce et « call-box »). Cette dernière affirme d'ailleurs que c'est une façon de joindre les deux bouts : « Pendant les vacances, les enfants vont vendre en route. (...) Sinon, tu ne vas rien garder pour la rentrée ».

Certains vont aller plus loin et recevoir de l'aide de la parenté, souvent dans un mélange de nécessité, de bénéfice et de solidarité familiale ou sociale, tout comme l'ont aussi remarqué

Lawanson et Oduwaye (2014) au Nigéria voisin. Athanase (homme, 34 ans, marié, préparation et vente de « soya ») travaille ainsi avec deux membres de sa parenté et nous donne un conseil qui témoigne des avantages qu'il y voit ainsi que de ses réticences face à l'embauche de gens sans lien de parenté : « Don't trust employees. Pick guys from family for employees ». Elie (homme, 31 ans, non marié, boutique et préparation de nourriture) obtient de l'aide supplémentaire d'un neveu durant la période des vacances et Sidy (homme, 37 ans, marié, boutique) a embauché un « petit frère » du village pour tenir sa deuxième échoppe en diagonale de la sienne. Amidou (homme, 37 ans, marié) « administre » ainsi les activités de petit commerce et de bois de chauffage qu'il prépare, alors que c'est sa nièce qui « vend de façon régulière ». Quant à Myriam (femme, 27 ans, mariée, boutique et bar), le fils de sa cousine vend à la boutique sur une base quotidienne.

En plus des apprentis qui servent également de main-d'œuvre à bon marché et qui paient même parfois pour être formés, tel que vu à la section 4.3, quelques-uns recrutent aussi des employés. Ainsi, Adrien (homme, 31 ans, marié) a embauché un employé pour prendre sa place à la boutique qu'il a lancée et menée durant ses études, maintenant qu'il a obtenu un poste comme professeur de lycée. La rémunération varie d'un emploi et d'un employeur à l'autre. Paulin (homme, 34 ans, non marié) paie 15 000 FCFA/mois pour obtenir de l'aide avec son bar, ce qui lui permet d'accepter des contrats occasionnels comme électricien ou comme câbleur. Cette embauche lui permet ainsi de diversifier ses sources de revenus lorsque l'occasion se présente. Romain (homme, 24 ans, non marié, boutique et bar), lui, paie l'employé qui tient sa boutique 25 000 FCFA par mois. Sylvestre (homme, 27 ans, non marié, coiffure), dont l'activité et les revenus sont en croissance, fait fructifier le talent qu'il a formé lui-même, ayant embauché deux anciens apprentis à la solde de 45 000 à 50 000 FCFA par mois.

5.1.3 Démarrage

Lorsqu'est venu le temps de lancer leurs AGR, les microentrepreneurs de l'échantillon ont essentiellement eu recours à trois sources : 1) leurs fonds propres provenant de leur épargne; 2) un prêt ou un don d'un autre membre du ménage ou de la famille/parenté; 3) les tontines ou « réunions », un mécanisme d'épargne et parfois aussi de crédit. Mbouombouo Ndam (2007) en arrivait aux mêmes conclusions pour le Cameroun et Heintz et Valodia (2008) abondaient dans

le même sens pour l’Afrique en général. Premier constat, l’épargne et les sources informelles dominant de façon pratiquement exclusive les comportements et les préférences des microentrepreneurs par rapport au crédit formel des banques ou des institutions de microfinance, comme discuté en détails au chapitre 7. Parmi les facteurs qui y sont exposés, notons une plus grande souplesse dans les conditions d’accès et de remboursement, un avantage souvent lié à des liens plus personnels avec le ou les créancier(s), ainsi que le fait d’engager des ressources déjà accumulées plutôt que de courir un risque plus grand en optant pour un emprunt. En fait, le recours aux banques et même aux institutions de microfinance (IMF) est très peu répandu, ce que corroborent aussi Heintz et Valodia (2008) pour l’Afrique en général.

L’épargne constitue ainsi un mécanisme de choix pour financer le démarrage d’une AGR, de même que pour faire face à des chocs et à des difficultés, un thème également développé au chapitre 7, en accord avec les écrits de Rutherford (2002) sur la gestion financière des pauvres. En fait, l’épargne et les fonds propres ressortent aussi comme la principale source de financement des activités commerciales pour le secteur informel non agricole au Cameroun et à Yaoundé (INS, 2011). Tout comme Réjeanne (femme, 32 ans, non mariée, coiffure et vente de friandises), plusieurs ont « fait des économies », une épargne qui, dans le cas de Martin (homme, 25 ans, marié, boutique et « call-box »), s’est traduite en un « petit capital ». Paulin (homme, 34 ans, non marié, bar), qui avait réussi à faire des « économies » grâce à ses occupations précédentes d’abord comme vendeur ambulant (arachides, prunes, cerises) et ensuite comme électricien et câbleur, a jugé qu’il était impératif de les investir, « sinon elles allaient s’envoler ». Le bar qu’il a lancé lui a permis de diversifier et de stabiliser ses sources de revenus pour pallier les fluctuations dans ses contrats comme électricien et câbleur. Paulin se sentait en mesure d’investir, une situation enviable qu’il jugeait pouvoir se permettre et qui allait lui permettre de ne pas dilapider son épargne progressivement au profit des multiples besoins quotidiens. Ceci témoigne une fois de plus de la vision proactive souvent observée dans les motivations qui sous-tendent les comportements et stratégies des microentrepreneurs interviewés, ici une stratégie d’adaptation qui tend à lisser la consommation en prévenant un échec de la production, tel que vu au chapitre 2.

Il est à noter que lorsque vient le temps d'investir dans l'AGR, plusieurs combinent leur épargne individuelle avec les véhicules financiers des tontines, comme l'épargne et le crédit au moyen des cotisations des membres, afin de se procurer les actifs nécessaires pour lancer l'activité. Les cas de ce type abondent, par exemple Michel (homme, 40 ans, séparé), qui a employé ce stratagème pour acheter un moulin à écraser et lancer son AGR, Réjeanne (femme, 32 ans, non mariée) qui a fait de même pour son salon de coiffure, ou encore Martin (homme, 25 ans, marié), pour sa boutique. Lorsqu'il a perdu son emploi de façon « prématurée », Augustin (homme, 50 ans, marié, petit commerce, alimentation et bar) a, quant à lui, emprunté à la tontine pour compléter ses économies et amorcer la vente de denrées et de boissons embouteillées. De Lise (femme, 50 ans, non mariée, préparation et vente de « punch coco ») à Rachel (femme, 23 ans, non mariée, petit commerce et couture), certains attribuent même le lancement de leur AGR exclusivement à leurs cotisations ou à un emprunt dans les tontines. Proactif, Maximin (homme, 44 ans, non marié, soudure) a cotisé dans les tontines durant sa formation en soudure, ce qui lui a permis d'acheter une machine avec les économies ainsi réalisées une fois sa formation terminée. Comme l'explique Rutherford (2002), la tontine peut aussi être largement assimilée à un mécanisme d'épargne qui combine épargne *a priori* au moyen des cotisations et épargne *a posteriori* avec le crédit qui peut parfois y être obtenu.

Enfin, des microentrepreneurs ont également souligné le soutien d'un autre membre du ménage ou de la parenté, une aide qui peut être associée au capital social fondé sur les « liens d'attachement » (Willis 2005 :111 à partir de McAslan, 2002) ou encore au capital social « horizontal » (Ballet et al., 2004 :7)¹⁴⁵. Par exemple, le grand-frère de Désiré (homme, 30 ans, marié) lui a prêté de l'argent pour une période de 6 mois afin qu'il puisse lancer sa boutique, Merline (femme, 60 ans, veuve, restaurant et bar) et Josiane (femme, 52 ans, veuve, bois de chauffage) ont toutes deux reçu l'aide de leur fille respective, la mère de Valentin (homme, 32 ans, non marié) a financé sa menuiserie et Beatrice (femme, 31 ans, mariée, préparation de

¹⁴⁵ Distinction conceptuelle extraite de la sous-section 4.2.5 entre le capital social fondé sur les « liens d'attachement » (*bonding capital*) qui inclut les liens entre individus qui partagent des profils similaires ou font partie de la même communauté et celui qui repose sur les « liens qui créent des ponts » (*bridging capital*) à l'extérieur d'un groupe ou d'une communauté.

nourriture) dit que « le mari a aidé avec un fonds ». La solidarité sociale et familiale dépasse ici la structure du ménage comme tel.

La préférence marquée des microentrepreneurs pour l'épargne et pour les sources de crédit plus personnelles et de proximité comme la famille et les tontines plutôt que les IMF, les banques ou les prêteurs sur gage témoignent, entre autres, de l'importance accordée à la vulnérabilité dans leurs comportements et leurs stratégies. Le fait d'investir son épargne, i.e. ses propres économies faites *a priori* comme le définit Rutherford (2002), implique un niveau de risque moindre que d'avoir recours au crédit, une promesse d'économies à réaliser *a posteriori*, toujours selon le même chercheur.

Au chapitre 7, notre analyse mettra aussi en relief l'importance de conserver ou plus spécifiquement de ne pas épuiser les options de crédit pour faire face aux moments et aux situations difficiles, un comportement associé davantage aux stratégies de rétablissement (voir chapitre 2), en opposition au choix d'emprunter pour investir dans l'accumulation d'actifs et dans la diversification, un comportement plutôt associé aux stratégies de croissance et d'assurance.

Quant aux sources de crédit plus personnelles ou de proximité, la souplesse qui leur associée est souvent cruciale dans un contexte de vulnérabilité comme celui de notre échantillon, alors qu'il peut parfois être difficile de rencontrer ses obligations financières et de crédit lorsque surviennent des chocs ou que les revenus sont instables ou irréguliers. C'est le cas de plusieurs microentrepreneurs interrogés qui se plaignent de revenus en baisse et de coûts en hausse, souvent en raison de chocs et de tensions. Ceux-ci affligent les populations pauvres de façon fréquente et récurrente (Ombati et Ombati, 2016; Berner et al., 2008; Wood, 2003), l'accès et les conditions de crédit plus strictes ou rigides répondent mal aux capacités et aux besoins des populations moins nanties et plus vulnérables.

5.1.4 Clientèle

La clientèle auquel les microentrepreneurs ont accès font partie des facteurs qui ont un impact sur le potentiel d'affaires et la rentabilité des AGR. La faiblesse de celle-ci est d'ailleurs

rapportée par Tipple et al. (2002) comme un facteur d'échec majeur pour les microentrepreneurs ayant participé à leurs recherches en Afrique du Sud, ce que soulignent aussi Napier et Liebermann (2006) pour le même contexte. Dans le cadre de notre recherche, la faible clientèle constitue aussi une limite de taille, comme l'ont rapporté moult participants.

La technique de vente de la vaste majorité des AGR recensées consiste à attendre les clients. Dans ce contexte, les gens du voisinage représentent le principal bassin de clientèle pour les AGR de l'échantillon, ce qui correspond aux propos de Tripp (2001) qui stipulent que les entrepreneurs dans le secteur informel desservent essentiellement le marché local, ce que soulèvent aussi Heintz et Valodia pour l'Afrique (2008). Les habitants des quartiers étudiés vivent majoritairement dans des conditions économiques précaires avec des revenus souvent modestes ou instables, ce qui limite leur pouvoir d'achat. Serange (femme, 34 ans, non mariée, petit commerce et médecine traditionnelle) se plaindra d'ailleurs que « l'écoulement des produits reste encore lent » pour son petit commerce et Augustin (homme, 50 ans, marié), dont le commerce qui combine « alimentation » et « bar » paraît pourtant bien achalandé, affirme que « tu perds de la marchandise », parce que « les clients ont réduit la consommation par manque d'argent ». Dans le même sens, Martin (homme, 25 ans, marié, boutique et « call-box ») et Odile (femme, 39 ans, veuve, bar) se plaignent eux aussi du « manque de clients » et du « peu de clientèle ».

L'emplacement dans les quartiers joue également un rôle, les activités situées près des artères commerciales de la ville ou dans des axes passants des quartiers mieux connectés avec le reste de la ville ayant vraisemblablement tendance à attirer davantage de clientèle. Cette dernière présente deux avantages potentiels : 1) elle peut s'ajouter à la clientèle locale et former une demande plus forte ou plus variée, ce qui peut bénéficier au volume de ventes et/ou à la stabilité des revenus; 2) elle peut parfois provenir de couches socioéconomiques mieux nanties qui auraient davantage de ressources financières disponibles et de capacité à consommer. La question de l'emplacement des AGR sera abordée plus amplement à la section 6.1.

Afin de rejoindre d'autres marchés ou une clientèle différente ou additionnelle, certains des microentrepreneurs interviewés vont parfois vendre leurs produits à l'extérieur des quartiers,

comme Francine (femme, 27 ans, non mariée, préparation et vente de « plantains-chips » et de « beignets-crevettes » les fins de semaine et couture la semaine) qui va vendre ses chips de plantain « en route » ou encore Flavie (femme, 40 ans, non mariée, préparation de nourriture) qui va vendre des beignets à l'église le dimanche. Dans le cas de notre échantillon, ce comportement n'a été recensé que pour la préparation de nourriture. D'autres vont activement faire de la prospection à l'extérieur des quartiers, comme Maximin (homme, 44 ans, non marié) et Léandre (homme, 24 ans, non marié), tous deux dans la soudure métallique et qui racontent se rendre sur les chantiers pour obtenir des contrats qu'ils réalisent à leurs ateliers respectifs. En troisième lieu, certains se déplacent pour accommoder leur clientèle, comme Flavien (homme, 28 ans, non marié) qui va chercher le linge sale chez des clients habitant d'autres quartiers pour ensuite le laver à sa « blanchisserie » (buanderie), ou encore comme Patrick (homme, 33 ans, non marié, coiffure) qui se rend au domicile de clients d'autres quartiers au besoin.

Plusieurs mentionnent aussi que le « bouche à oreille » attire des clients, un élément qui ressort particulièrement auprès des microentrepreneurs qui offrent des services, comme Sylvestre (homme, 27 ans, non marié) qui est coiffeur ou Jonas (homme, 32 ans, marié) qui est mécanicien. Germain (homme, 32 ans, non marié, photographie) estime que le bouche à oreille lui a permis de rejoindre des gens au-delà des quartiers avec le temps, grâce à son expérience maintenant reconnue : « Quand on dure sur les photos, c'est comme ça qu'on développe ». Quant à Louis, le bar qu'il possède lui permet de rencontrer des gens et d'y faire la promotion de ses services de câbleur et d'électricien : « le bar sert de bureau de publicité pour trouver des clients ».

Le capital social joue une fois de plus un rôle clé dans l'accès à des marchés et à une clientèle hors des quartiers de l'étude. Plusieurs microentrepreneurs mentionnent en effet l'importance des « relations » qui forment leur clientèle en-delà des quartiers étudiés de même que pour trouver des clients, surtout pour ce qui est du domaine des services. Dans certains cas, les « relations » semblent même constituer l'essentiel de leur clientèle pour une activité donnée, comme pour Constance (femme, 29 ans, non mariée, couture, petit commerce et « call-box ») et Francine (femme, 27 ans, non mariée, préparation et vente de « plantains-chips » et de « beignets-crevettes » les fins de semaine et couture la semaine) au niveau de la couture, une

des AGR de leurs portefeuilles respectifs d'activités. Ce capital social aurait aussi un impact au niveau local, certains microentrepreneurs comptant sur leurs connaissances pour faire affaire avec eux. Un exemple est celui d'Hermanie (femme, 47 ans, mariée, petit commerce) qui formule cette relation en ces mots : « On a l'entente. (...) Quand c'est chargé (i.e. que la marchandise abonde), tous les voisins font le marché chez moi. »

Toujours dans l'esprit de rendre leurs activités accessibles à une clientèle élargie, il est intéressant de noter que la technologie comme le téléphone et le cellulaire sont employés à des fins commerciales par quelques microentrepreneurs afin de rejoindre et d'être rejoint par les clients hors quartiers et par les fameuses « relations », contribuant à leur donner accès et à desservir cette clientèle additionnelle. Flavien (homme, 28 ans, non marié, buanderie) est ainsi avisé par ses clients qu'ils ont des vêtements ou des items prêts à être lavés et qu'il peut aller les chercher. Florence (femme, 33 ans, mariée, petit commerce) vend « des tomates par téléphone à des relations » et Flavie (femme, 40 ans, non mariée, préparation de nourriture) prend des commandes de beignets au moyen de son cellulaire. Le cellulaire devient ainsi un outil qui a un effet de levier sur les activités productives de certains microentrepreneurs.

Un dernier phénomène intéressant est celui rapporté par Michel (homme, 40 ans, séparé). Son moulin à écraser est utilisé entre autres par des femmes ainsi qu'un « petit ménage » qui préparent de la nourriture pour aller la revendre ailleurs en ville, dont au marché. Sa propre activité rémunératrice bénéficie ainsi à d'autres personnes en leur permettant de développer ou d'améliorer leur propre AGR.

Il est aussi pertinent de souligner que malgré des plaintes explicites sur le manque de clientèle et le faible volume de ventes par moult participants (des facteurs d'échec aussi rapportés par Tipple et al., 2002, en Afrique du Sud), nombreux sont les microentrepreneurs qui souhaitent explicitement acheter davantage de stocks et d'équipements en espérant que cela se traduirait par une augmentation de leurs activités et de leur chiffre d'affaires. Cette situation avait aussi été observée par Gough et al. (2003) dans d'autres villes africaines.

Ces souhaits peuvent être compris comme avantageux pour ceux qui aimeraient pouvoir « acheter des stocks en gros, comme le riz », comme l'énonce Asma (femme, 27 ans, mariée, petit commerce) et plusieurs autres qui espèrent ainsi faire des économies d'échelle parce que sinon, comme le dit Nathalie (femme, 52 ans, séparée, petit commerce et « call-box »), « On achète au fur et à mesure », ce qui se traduit par un coût unitaire plus élevé. Il n'en demeure pas moins que pour les nombreux microentrepreneurs qui œuvrent dans le petit commerce et qui se plaignent de la faiblesse des ventes et de la clientèle, l'idée d'injecter davantage de fonds dans des stocks additionnels soulève des questions quant à la capacité d'absorption du marché local, surtout s'il y a redondance de l'offre disponible. Ce thème sera discuté plus en profondeur à la section 5.5 sur la concurrence et sur la (sur)abondance d'activités de même nature dans les quartiers.

De plus, l'absence de réfrigérateur pour les denrées périssables, comme dans le cas d'Athanase (homme, 34 ans, marié, préparation et vente de « soya »), peut mettre à risque les stocks additionnels si leur écoulement se veut trop lent, tout comme la vermine, les animaux ou l'humidité, des problèmes bien rapportés par les paroles de Flavie (femme, 40 ans, non mariée, préparation de nourriture) : « Comme j'ai peur des souris, je vais acheter tous les jours. (...) Si je stocke, j'ai peur de l'humidité. Ça va durcir la farine. (...) Avec les fourmis, quand tu achètes beaucoup, ce n'est pas facile de conserver ». La nature des stocks et les conditions de stockage doivent donc également être pris en compte dans ce scénario et pourraient commander des investissements supplémentaires pour pouvoir réellement bénéficier d'un ajout de stocks, surtout si la clientèle n'est pas au rendez-vous (un facteur d'échec important en Afrique du Sud, selon Tipple et al., 2002). Si certains y peuvent y voir une occasion évidente de soutenir ces activités au moyen d'une injection de capital pour investir dans des actifs productifs comme ceux requis dans les exemples précédents, certains chercheurs mettent en garde contre les attentes à avoir dans des contextes marqués par une demande faible et peu nantie avec des occasions de croissance limitées (Heintz et Valodia, 2008, pour l'Afrique et Mooya et Cloete, 2007b pour les PED).

Parmi les secteurs les plus prometteurs où les microentrepreneurs évaluent avec enthousiasme le niveau de la demande réelle ou potentielle, se retrouvent surtout les activités avec un potentiel

de production, comme la couture, la soudure, la menuiserie ou encore le « punch coco », de même que quelques secteurs de vente plus spécialisés comme les produits de beauté et les produits capillaires. Les sections 5.4, 5.6 et 5.7 exposeront toutefois l'impact de la vulnérabilité sur ces activités souvent jugées plus à risque, limitant fortement leur popularité malgré les occasions d'affaires estimées.

5.2 Facteurs dissuasifs ou répulsifs et incitatifs ou attractifs (*push and pull factors*)

Les sous-sections suivantes présentent les principaux facteurs dissuasifs/répulsifs et incitatifs/attractifs (*push and pull factors*) évoqués dans le cadre de notre recherche, mettant en relief les motivations qui sous-tendent l'activité entrepreneuriale au sein des stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages. Aux dires des participants, la majorité des microentrepreneurs interviewés opèrent leurs AGR par « nécessité » plutôt que par « choix » (*necessity* en opposition à *choice*; Poschke, 2013), « par défaut » plutôt que « par choix » (Cling et al., 2012), ou en « dernier recours » plutôt que pour saisir une « occasion d'affaires » (*last resort* en opposition à *opportunity*; Günther et Launov, 2012).

Roy et Wheeler (2006) en arrivaient aux mêmes conclusions auprès des microentrepreneurs en milieu urbain au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo. Cette situation correspond aux propos de Heintz et Valodia (2008) qui concluent que s'il est plus fréquent d'investir le secteur informel par choix en Asie et en Amérique latine, ce n'est généralement pas le cas en Afrique subsaharienne où les facteurs dissuasifs ou répulsifs (*push factors*) dominant, un constat secondé par Hiralal (2010) pour l'Afrique. C'est aussi ce que relèvent Simen Njugnia et Koukam Fozou (2014) pour le Cameroun, surtout pour ceux qui sont moins scolarisés et qui n'ont d'autre alternative que d'investir le secteur informel au moyen du travail autonome ou « indépendant », de la microentreprise ou encore comme travailleur « dépendant » pour le compte de quelqu'un d'autre, dans les petits métiers de la « débrouille ». Ces mêmes chercheuses soulignent d'ailleurs que les couches plus scolarisées recherchent plutôt un travail salarié dans le secteur public autant que possible, ce qu'indiquait également Sangaré (2012) au Burkina Faso.

5.2.1 Facteurs dissuasifs ou répulsifs (*push factors*)

Les facteurs dissuasifs qui suivent déclinent les principales motivations recensées auprès de l'échantillon de recherche. Deux tendances majeures en ressortent : 1) le besoin de revenus jumelé à une incapacité de trouver une occupation qui conviendrait mieux pour différentes raisons (conditions, préférences, formation et capacités, etc.); 2) la nécessité de mitiger des chocs et/ou de compenser des pertes de revenus, i.e. de gérer la vulnérabilité *ex post*. Ce dernier aspect contraste avec l'analyse des facteurs attractifs dans la sous-section suivante, alors que la pluriactivité qui marque une stratégie de diversification indique plutôt un effort de gérer la vulnérabilité *ex ante* en diminuant le risque d'échec de la production.

Pour la majorité des microentrepreneurs interviewés, l'AGR qu'ils mènent ne constituait pas leur premier choix lorsqu'ils ont démarré l'activité, ce qui concorde avec les propos d'Hiralal (2010) ainsi qu'à Heintz et Valodia (2008) sur les microentreprises en Afrique. En effet, nombreux sont ceux qui se plaignent de l'absence de choix et qui critiquent le **manque d'emplois, particulièrement dans leur domaine de formation**, affirmant s'être rabattus sur leur AGR par dépit ou par nécessité. Phénomène maintes fois relaté dans la littérature, c'est essentiellement le secteur informel qui se retrouve alors à absorber la population active incapable de trouver un emploi formel (pour le Cameroun, voir entre autres : Ngo Tong, 2016; Sosale et Majgaard, 2016; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Kinge, 2004; pour l'Afrique, voir : Ombati et Ombati, 2016; Abolade et al., 2013; Hiralal, 2010; Heintz et Valodia, 2008; Owusu, 2007; Napier et Liebermann, 2006; Roy et Wheeler, 2006; Tipple, 2005; Kazimbaya-Senkwe, 2004; Gough et al., 2003; Tripp, 2001; Maxwell, 1999; Rogerson, 1997 et 1996; Rakodi, 1995; Bigsten et Kayizzi-Mugerwa, 1992; pour les PED, voir aussi : Banks, 2015; Cling et al., 2012; Amin, 2010 et 1996; Brown et Lyons, 2010; Lyons et Brown, 2007; Cohen et Sebstad, 2006; Davis, 2006; Schütte, 2005; Tipple, 2005; Farrington et al., 2002; Kellett et Tipple, 2003 et 2002; Beall et Kanji, 1999; Moser, 1998; Amis, 1995). De façon générale, les femmes dans le secteur informel en Afrique tendent à gagner moins que les hommes (Heintz et Valodia, 2008), ce que confirment les données de l'Institut National de la Statistique pour le Cameroun (INS, 2011).

Au Cameroun, Kinge (2004) rapportait aussi l'incapacité de trouver un emploi salarié comme un facteur majeur de motivation chez ceux opérant un commerce informel, un facteur que souligne aussi l'Institut National de la Statistique pour l'ensemble des travailleurs du secteur informel non agricole (INS, 2011). Quelques exemples parmi la myriade de commentaires au sujet du manque d'emplois : Athanase (homme, 34 ans, marié) a abandonné son rêve de vivre de la photographie pour se lancer dans la préparation et la vente de « soya » (brochettes de viande). Laurent (homme, 41 ans, non marié, boutique et « call-box ») ne trouvait pas d'emploi malgré des études universitaires. Artiste, Patrick (homme, 33 ans, non marié) exprime maintenant sa créativité dans la coiffure, alors qu'il n'a pu terminer ses études universitaires et que ses activités de peinture et de musique ne se sont pas avérées rentables. Martin (homme, 25 ans, marié), boutiquier originellement formé comme électricien, dira que : « C'est par ricochet que je suis commerçant », n'ayant pas réussi à trouver d'emploi dans son domaine. Il explique ainsi avec philosophie que « Les contraintes de la vie m'ont obligé à faire ça ». Incapable de vivre de sa profession de technicienne vétérinaire ou de lancer sa propre clinique, Myriam (femme, 27 ans, mariée) possède une boutique qui inclut un bar dans les quartiers. Aissatou (femme, 21 ans, mariée) opère un moulin à écraser, même si elle souhaite toujours retourner à la couture.

Plusieurs expriment aussi explicitement souhaiter retourner à l'occupation pour laquelle ils ont été formés. Par exemple, Rachel (femme, 23 ans, non mariée, petit commerce et couture) rêve d'« ouvrir une mercerie » afin de « retrouver l'activité principale », elle qui vit entretemps principalement du petit commerce. Quant à Myriam (femme, 27 ans, mariée, boutique et bar), technicienne vétérinaire, qui n'a pas les moyens d'ouvrir sa propre clinique (« not enough capital to start my own clinic »). Elle a aussi considéré s'adonner à l'élevage, mais elle n'a pas les moyens non plus de lancer la porcherie convoitée malgré une demande qu'elle estime forte (« high demand on the market »). Quant au crédit, elle juge n'avoir personne vers qui se tourner : « I cannot borrow from anybody ». La question du crédit et des préférences et des comportements des microentrepreneurs à ce sujet est discutée plus en détails au chapitre 7.

D'autres déclarent surtout espérer migrer vers un endroit ou encore une AGR qu'ils envisagent plus rentable. Le manque de clients et la faible rentabilité alimentent fréquemment ce désir de

changement, mais, comme dans le cas de Myriam (femme, 27 ans, mariée, boutique et bar) décrit précédemment, le manque de moyens est mentionné à répétition parmi les microentrepreneurs de l'échantillon. Ce n'est ainsi pas par choix qu'Hermanie (femme, 47 ans, mariée) gère un petit commerce à domicile et elle tient des propos clairs sur le sujet et sur ses préférences. Questionnée sur les raisons qui l'ont motivée à lancer l'activité, elle répond : « Par manque de moyens de (sic) faire un grand commerce. Je devrais être dans un marché comme Mokolo ». Plusieurs soulignent à leur tour leurs aspirations de s'établir ou encore de retourner dans un marché¹⁴⁶, mais jugent ne pas être à même de couvrir les frais d'un tel négoce. C'est entre autres le cas d'Evelyne (femme, 31 ans, mariée) qui prépare un mets local réputé, l'okok, en plus de tenir un petit « comptoir » devant sa demeure où elle étale quelques aliments à vendre comme des piments ou des avocats. Pour elle, trouver un emplacement plus passant constitue une « première priorité ». Même si c'est « plus gros » au marché et que c'est « plus passant qu'à la maison », elle ne pourra se permettre d'y déménager son activité en raison des coûts : « J'ai cherché une place au marché, mais c'est trop cher ». Une fois de plus, le faible capital financier des pauvres limite leurs options et les force à développer des stratégies qui reposent plus largement sur d'autres formes de capital (Ballet et al., 2004).

Au niveau de la gestion de la vulnérabilité *ex post* et des chocs qui entraînent le développement d'AGR dans les quartiers, plusieurs énumèrent la **perte d'emploi** comme raison principale. C'est par exemple ainsi que Michel (homme, 40 ans, séparé) s'est retrouvé à opérer un moulin à écraser devant son domicile après avoir perdu son poste d'instituteur. En plus des avantages au niveau des coûts discuté plus en détails au chapitre 6 par rapport aux EAD, l'informel compense ici la perte d'emploi formel afin de passer au travers de cette crise. Tel que mentionné précédemment, ce phénomène a été maintes fois relaté dans la littérature, bien que certains soulignent la capacité d'absorption limitée du secteur informel (pour les PED, voir entre autres : Banks, 2015; Amin, 2010 et 1996; Berner et al., 2008; Rakodi, 1999; Amis, 1995; Chambers et Conway, 1992; pour l'Afrique subsaharienne en particulier : Ela, 2006; Napier et Liebermann, 2006; Gough et al., 2003; Napier et Mothwa, 2001; Rogerson, 1999) qui restreint le potentiel et

¹⁴⁶ « Retourner » parce certains microentrepreneurs ont été victimes d'expulsion de part de la mairie et se sont retrouvés dans les quartiers après avoir ainsi perdu leur emplacement et même leurs stocks.

les bénéfices d'une telle pratique surtout lorsqu'il y a surabondance d'activités de même nature, un sujet qui sera discuté de manière plus approfondie à la section 5.5 sur la concurrence.

Même son de cloche pour Amidou (homme, 37 ans, marié), qui s'est mis à vendre du bois de chauffage et à faire du petit commerce depuis son domicile afin de pallier le manque à gagner causé par la perte de son emploi comme chauffeur pour une agence de développement étrangère (« Le projet a été fermé »). Cas intéressant, Amidou a ainsi repris l'activité de son épouse qui avait démarré l'activité avant cet incident, alors que cette dernière a fini par trouver un poste d'institutrice dans le nord du pays¹⁴⁷. L'activité a donc d'abord servi à diversifier les revenus du ménage au sein d'une stratégie d'assurance associée à l'adaptation. Elle a ensuite permis de faire le pont entre la période de crise et une nouvelle diversification des activités du ménage, servant alors de stratégie de survie durant une période temporaire, avant de redevenir une activité complémentaire dans une stratégie d'assurance après que l'épouse d'Amidou eût obtenu un poste formel qui génère maintenant la majorité des revenus du ménage, Amidou continuant toujours l'AGR dans les quartiers.

Ce cas illustre bien l'aspect dynamique des stratégies de subsistance et du rôle de l'AGR dans les moyens de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages. En effet, si les conditions dans lesquelles les microentrepreneurs évoluent changent constamment en fonction d'éléments et d'événements internes et externes au ménage, les motivations qui sous-tendent leurs activités peuvent également changer en fonction de celles-ci. Il apparaît important de retenir cet aspect dynamique des motivations, puisqu'il implique des objectifs et des besoins différents dans le temps. Un autre exemple de cet aspect dynamique est celui d'Alphonse, d'abord formé comme mécanicien, qui, après ses études, n'avait « plus de moyens pour continuer de bien vivre », car

¹⁴⁷ Les migrations économiques font généralement partie d'une stratégie de diversification entraînant une contribution au ménage au moyen de transferts d'argent (*remittances*) (Cohen et Sebstad, 2006; Moser, 1998). Cette stratégie peut toutefois avoir des conséquences marquées sur la structure et la stabilité du ménage et sur l'éducation des enfants (Moser, 1998). Seulement deux cas ont été recensés dans notre échantillon, soit celui d'Oumarou (homme, 48 ans, marié, boutique), un Sénégalais s'étant établi dans les quartiers il y a plus de 20 ans et qui envoie toujours de l'argent à sa famille, de même que celui d'Amidou (homme, 37 ans, marié, petit commerce et bois de chauffage), dont l'épouse a accepté un emploi stable d'institutrice à Garoua (« au nord ») et qui soutient ainsi le ménage. Amidou semble à la fois amer et résigné lors de cette portion de l'entretien, une situation nécessaire alors qu'il a perdu son emploi précédent et que le ménage avait « de la difficulté à joindre les deux bouts ».

comme il le rapporte : « Au début, je n'ai pas trouvé dans mon domaine ». Il avait appris à faire un peu de photos à l'école, mais ce n'était « pas considéré comme un métier ». Il décrit qu'à ses débuts, il employait un « système ambulancier », i.e. qu'il allait de « maison en maison pour faire des photos ». Même s'il admet qu'il ne s'y attendait pas (« Je ne pensais pas que ça allait devenir une profession »), il nous confie que c'est maintenant un métier qui lui plaît.

Le départ à la **retraite** peut occasionner une situation similaire à la perte d'emploi. Ainsi, la « retraite prématurée » d'Augustin (homme, 50 ans, marié, petit commerce, alimentation et bar) d'une « société qui a fermé », l'a poussé à prendre ses économies et avoir recours à la tontine pour se lancer dans la vente au détail de denrées et de boissons embouteillées. Hervé (homme, 66 ans, marié) a lui aussi ouvert une boutique à sa retraite : « Je travaillais comme manœuvre à l'État ». Il juge sa pension largement insuffisante et se plaint que l'activité rapporte « trop peu pour couvrir les besoins, surtout les maladies ». Une fois de plus, l'importance des coûts directs et indirects des problèmes de santé est également soulevée ici et engendre une pression forte sur la vulnérabilité des microentrepreneurs et de leurs ménages tel qu'exposé à la section 4.2. Se plaignant que « la pension du mari ne passe pas », Yvette (femme, 37 ans, non mariée, petit commerce), quant à elle, a dû trouver un moyen d'assurer la survie du ménage et c'est ainsi qu'elle s'est mise à vendre des fruits et des légumes devant son logis durant l'intérim, initialement une stratégie de survie qui perdure puisque la question de la pension ne semblait toujours pas en voie d'être réglée.

En plus des chocs précédents qui font partie des pressions économiques à plus long terme auxquels les microentrepreneurs font face et qui les obligent à gérer le compromis entre pauvreté et vulnérabilité formulé par Chambers (2006/1989 :33) discuté au chapitre 2, les chocs plus soudains et à court terme ont également un impact important et parfois même déterminant sur l'ensemble du mode de vie, des stratégies et des moyens de subsistance des individus et de leurs ménages. Parmi ceux-ci, les conséquences directes et indirectes de chocs tels que **la maladie ou les accidents** ont été exposées et analysées en détails à la section 4.2 sur les questions de santé. Tel que vu alors, ces chocs peuvent mener à la perte de sources de revenus et d'actifs productifs, ce qui a conduit Merline (femme, 60 ans, veuve) à lancer un restaurant et un bar dans les quartiers pour se remettre sur pied après la perte de son champ et de son bar au village à la suite

d'un accident. C'est également un accident qui a été le catalyseur dans le cas d'Elie (homme, 31 ans, non marié, boutique et préparation de nourriture), dont les récits de ses multiples emplois précédents sont dignes d'une véritable épopée. Cet homme jovial et optimiste s'est finalement rabattu sur une boutique à louer dans les quartiers d'où il fait du petit commerce en attendant sa prochaine activité : « Je vais changer! », lance-t-il avec aplomb lorsque questionné à ce sujet. Sa dernière occupation était le taxi à moto, mais un accident est venu mettre fin à cette aventure.

En dehors des accidents et des autres problèmes de santé, d'autres types de chocs ont pour effet de pousser les microentrepreneurs à démarrer ou à reprendre une AGR. Un autre événement maintes fois signalé qui pousse certains microentrepreneurs vers ce type d'activités est **le décès d'un membre contribuant substantiellement aux revenus du ménage**, plus particulièrement le chef de ménage ou le principal soutien économique du ménage. Carole (femme, 46 ans, veuve) raconte ainsi avoir dû trouver une source de revenus après le décès de son mari. Incapable de trouver du travail en comptabilité, son domaine de formation, elle a « décidé de (se) reconvertir en commerçante », tenant une boutique qui comprend la vente de boissons embouteillées. Si plusieurs microentrepreneurs obtiennent de l'aide de leur conjoint ou se relaient, tel que présenté à la sous-section 5.1.2, certains se voient forcés d'« hériter » d'une AGR et de la continuer pour survivre suite à un décès, comme c'est le cas pour Odile (femme, 39 ans, veuve, bar) qui a repris le bar de son défunt époux. C'est également le cas de d'Emilienne (femme, 35 ans, non mariée) qui a repris le commerce de sa mère à son décès, abandonnant en échange sa propre activité qui était de faire des beignets. Nadège (femme, 29 ans, non mariée) a aussi hérité de l'activité de petit commerce de sa grande sœur, mais dans son cas, cette activité est venue s'ajouter à ses activités de couture, diversifiant ainsi son portefeuille d'AGR.

Parmi les autres chocs, **l'expulsion de leur activité en zone commerciale ou au marché** a été soulevée à quelques reprises par les microentrepreneurs, entraînant des pertes importantes et poussant ainsi certains d'entre eux à développer une EAD ou à se rabattre sur une activité dans les quartiers plutôt qu'en route. Plus d'une douzaine de participants mentionnent les conséquences des expulsions forcées sur leurs activités. C'est entre autres le cas d'Aline (femme, 43 ans, non mariée, coiffure) et de Serange (femme, 34 ans, non mariée, petit commerce et médecine traditionnelle), qui ont toutes deux été victimes de la « casse » avant de lancer leurs

activités à domicile. Même son de cloche pour Lucrece (femme, 31 ans, mariée, petit commerce et « call-box ») : « On a cassé le comptoir, c'est pourquoi j'ai posé ici quand ils ont fait la route ». Elle déplore avoir perdu tous ses investissements, tout comme Mireille (femme, 34 ans, non mariée, moulin à écraser et petit commerce) : « On cassé en route, on a chassé. (...) La mairie a cassé la caisse et a pris tout ». Ce type d'interventions tend à avoir un impact majeur sur les moyens de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages, réduisant parfois à néant les investissements réussis à coûts d'efforts et d'épargne, forçant les victimes à recommencer les mains vides. L'insécurité foncière et d'occupation est également une préoccupation dans les quartiers, un thème qui sera discuté au chapitre 6. Quelques participants ont d'ailleurs rapporté que des résidents avaient déménagé suite aux expulsions précédentes et celles annoncées et pressenties¹⁴⁸, affectant du même coup le bassin de clientèle pour leurs activités.

Au niveau analytique, l'aspect temporaire de l'activité ou l'idée qu'elle serve de pont en attente de jours meilleurs figure parmi les principaux critères identifiés dans la littérature pour tenter de distinguer entre les différents types de stratégie, tel que vu au chapitre 2. Il y est également établi que les motivations demeurent le meilleur indice pour comprendre le rôle et le type de stratégie poursuivie et que les autres critères énumérés peuvent mettre sur la bonne piste, mais ne sont pas catégoriques ou discriminants. Plusieurs cas précédents exposent bien cette nuance importante et parfois difficile à déterminer, alors que le rôle de l'activité peut être compris différemment dans le temps si les motivations ne sont pas tenues pour compte. Ainsi, une personne qui aurait lancé une AGR dans les quartiers après une perte d'emploi pourrait initialement espérer se trouver une autre activité éventuellement, mais ne pas y parvenir, la nouvelle AGR devenant parfois la seule ou la principale activité *ipso facto*. Cette activité peut ainsi devenir permanente, ou à tout le moins paraître permanente sur une période prolongée, même si son rôle initial était surtout d'assurer la survie et de mitiger les conséquences de chocs importants ou de tensions et pressions économiques à plus long terme durant une période difficile, comme dans les cas d'Evelyne (femme, 31 ans, mariée, préparation et vente d'« okok » et petit commerce) et d'Hermanie (femme, 47 ans, mariée, petit commerce). La durée ou la

¹⁴⁸ Voir chapitre 6 pour plus de détails à ce sujet.

portée du comportement observé n'est donc pas suffisante pour déterminer le type de stratégie poursuivie et peut mener à une interprétation inadéquate de celle-ci par rapport aux motivations qui suggéreraient à la fois des objectifs et des besoins différents.

5.2.2 Facteurs attractifs ou incitatifs (*pull factors*)

Si la majorité des microentrepreneurs interviewés semble avoir amorcé leur AGR un peu par dépit, par absence de choix ou par nécessité pressante, environ une vingtaine de microentrepreneurs soulevaient quant à eux des facteurs incitatifs/attractifs (*pull factors*) qui les avaient conduits à lancer leur microentreprise et à s'investir dans l'activité en question. L'attrait principal était celui de **pouvoir exercer le métier pour lequel ils ou elles avaient été formé(e)s**. Mentionnée le plus souvent, cette situation semblait apporter une satisfaction particulière, de la coiffeuse Aline (femme, 43 ans, non mariée) qui disait que « C'est un don » en parlant de son métier, à Maximin (homme, 44 ans, non marié) qui dit faire de la soudure par « amour du métier », ou encore à Lazare (homme, 34 ans, marié) dont la passion artistique et culturelle se reflète de façon manifeste dans ses activités de sérigraphie et d'artisanat.

Le fait d'**entreprendre une AGR pour financer ses études** se veut un autre facteur mentionné à quelques reprises, devenant ainsi un moyen pour arriver à d'autres fins. Sidonie opère ainsi un « call-box » et vend des sucreries durant l'été pour payer ses études et ses livres, parce son père ne peut couvrir les frais pour les 5 enfants (« father cannot finance the five of us »). Ignace (homme, 26 ans, non marié) tient lui aussi un « call-box » tout en vendant des fruits, pour « assurer les dépenses de l'université ». De son côté, Adrien (homme, 31 ans, marié) a lancé une boutique pour financer ses études et a conservé l'activité une fois devenu professeur de Lycée en embauchant un employé. Il est intéressant de noter que ces activités temporaires jouent ici un rôle transitoire servant à créer de nouvelles occasions et possibilités (« opportunités ») pour les microentrepreneurs en investissant dans leur formation pour consolider leur capital humain. Ce phénomène semble ainsi faire plutôt partie d'une certaine forme de stratégie d'adaptation à plus long terme que d'une stratégie de survie, avec comme objectif une consolidation graduelle du capital disponible pour aboutir à des activités ou à des emplois à rémunération plus forte et stable.

La **quête d'autonomie** apparaît également comme un facteur d'attrait pour certains microentrepreneurs, une motivation aussi soulevée par Mankou (2010) auprès de commerçantes du secteur informel au Bénin. Cette recherche d'autonomie peut être vis-à-vis des parents, comme dans le cas de Joseph (homme, 31 ans, non marié) qui opère un moulin devant son logement qui appartient à ses parents, ou encore vis-à-vis du conjoint, comme dans le cas de Sakina (femme, 27 ans, mariée, couture) qui dit : « Je ne voulais pas dépendre seulement du mari ».

Pour plusieurs, l'intérêt vient de l'ajout d'une AGR à leur portefeuille d'activités afin de mitiger les risques d'un échec ou arrêt de la production au moyen de la **diversification**, le propre d'une stratégie d'assurance¹⁴⁹, souvent à moindres coûts et risques. Par exemple, le fait de vendre des minutes d'antenne (le fameux « call-box ») peut se faire à peu de frais si le microentrepreneur en question possède déjà un téléphone cellulaire. Cela peut même servir de moyen d'amortir le coût d'acquisition d'un tel actif au besoin. Une telle activité ne requiert pas nécessairement de nouvel espace et peut être menée simultanément à d'autres, comme dans le cas de Constance (femme, 29 ans, non mariée) et de son petit commerce et son atelier de couture, tous deux sur le perron de sa demeure. Les sections suivantes traiteront plus amplement de la question de la pluriactivité et de la diversification (5.3) et de la prime de risque et de l'impact de la vulnérabilité sur les activités et les investissements (5.4 et 5.6, entre autres).

Trois tendances majeures ressortent des facteurs attractifs précédents quant à l'activité entrepreneuriale observée dans les quartiers et aux motivations qui la sous-tendent : 1) l'activité entrepreneuriale exercée par intérêt et par choix professionnel; 2) le recours à celle-ci comme un moyen pour parvenir à des fins; 3) la tentative de gérer la vulnérabilité *ex ante* en réduisant le risque d'échec de la production, soit l'opposé de ce qui a été observé dans la sous-section précédente pour les nombreux cas qui illustraient plutôt une réponse *ex post* à des chocs et à des changements majeurs dans les sources de revenus du ménage. Dans ce dernier cas, la microentreprise est alors comprise comme partie intégrante d'une stratégie d'adaptation visant

¹⁴⁹ Voir la sous-section 2.1.2 (Krishna, 2014 et al.; Dercon, 2006; Chen et Dunn, 1996; Dunn et al., 1996; Valvidia et al., 1996; Davies, 1993; Corbett, 1988).

à faire face à la vulnérabilité des microentrepreneurs et de leurs ménages, s’y attaquant de manière proactive. La section suivante aborde plus en détails la question de la pluriactivité, de la diversification et de la concentration.

5.3 Pluriactivité, diversification et concentration

Le portefeuille d’activités des microentrepreneurs et de leurs ménages comprennent fréquemment plus d’une AGR ou source de revenus formelle ou informelle, une situation recensée pour les trois quarts des ménages de l’échantillon (74,3% dont 76,9% pour les femmes et 71,0% pour les hommes) :

Type d’entreprise	Pluriactivité	Femmes (n = 39)	Hommes (n = 31)	Total (N = 70)
À domicile (EAD) (n = 42)	Oui	74,2%	54,5%	69,0%
	Non	25,8%	45,5%	31,0%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Espace commercial (EC) (n =26)	Oui	85,7%	78,9%	80,8%
	Non	14,3%	21,1%	19,2%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Les deux (n = 2)	Oui	100,0%	100,0%	100,0%
	Non	0%	0%	0%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Total (N = 70)	Oui	76,9%	71,0%	74,3%
	Non	23,1%	29,0%	25,7%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%

Tableau XIX. Ménages comptant plus d’une source de revenus

Cette diversification des sources de revenus au sein du ménage est répandue en Afrique (Lawanson et Olanrewaju, 2012; Owusu, 2007) et elle prend différentes formes. Dans la moitié des cas de notre échantillon (50,0% dont 56,4% pour les femmes et 41,9% pour les hommes), les AGR des microentrepreneurs interviewés viennent s’ajouter aux revenus générés par d’autres membres du ménage qui tiennent eux aussi des AGR ou qui ont par exemple un revenu d’emploi. Autre forme de diversification, près d’un microentrepreneur sur deux (45,7%) compte plus d’une AGR (par exemple le petit commerce et le « call-box » ou la couture), avec une

proportion pratiquement équivalente entre les femmes (46,2%) et les hommes (45,2%). Cette pluriactivité en termes d'AGR qui témoigne de leur cumul par un même microentrepreneur fait l'objet du tableau ci-après :

Type d'entreprise	Pluriactivité	Femmes (n = 39)	Hommes (n = 31)	Total (N = 70)
À domicile (EAD) (n = 42)	Oui	38,7%	45,5%	40,5%
	Non	61,3%	54,5%	59,5%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Espace commercial (EC) (n = 26)	Oui	71,4%	47,4%	53,8%
	Non	28,6%	52,6%	46,2%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Les deux (n = 2)	Oui	100,0%	0%	50,0%
	Non	0%	100,0%	50,0%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Total (N = 70)	Oui	46,2%	45,2%	45,7%
	Non	53,8%	54,8%	54,3%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%

Tableau XX. Microentrepreneurs comptant plus d'une AGR

À noter à partir du tableau précédent que la pluriactivité est même plus élevée dans les espaces à vocation commerciale que dans les EAD (53,8% contre 40,5%), ne donnant pas d'indices de spécialisation ou de concentration particulière pour ce type d'entreprises dans le cadre de notre recherche. La croissance observée y est en fait caractérisée par une multiplication des activités plutôt que par une concentration dans le développement d'une activité en particulier, un phénomène dominant d'expansion horizontale chez les microentreprises qui a été observé au Cameroun (Kinge, 2004), de même qu'ailleurs en Afrique (Rogerson, 1997) et dans les PED (Berner et al., 2008).

Alors que plusieurs microentrepreneurs cumulent différentes AGR tel que vu précédemment, quelques-uns combinent aussi emploi et AGR, leur permettant ainsi de maximiser leur temps de travail, une situation pouvant toutefois taxer leur capital humain au profit de gains au niveau de leur capital financier. Cet autre exemple de diversification des sources de revenus correspond

au cas de Josiane (femme, 52 ans, veuve) qui fend du bois pour gonfler ses maigres revenus comme institutrice dans une école à proximité, ou encore à celui d'Adrien (homme, 31 ans, marié) dont les revenus de la boutique (petit commerce) qu'il a démarrée lors de ses études et qu'il tient toujours s'ajoutent à son salaire de professeur de lycée maintenant qu'il a trouvé un emploi. Quatre hommes et une femme ont ainsi des activités rémunérées comme techniciens ou enseignants, ce qui fait grimper la proportion totale de microentrepreneurs de l'échantillon qui comptent plus d'une source de revenus à plus de la moitié (52,9%).

La pluriactivité tend à faire partie d'une stratégie de diversification pour faire face à la vulnérabilité à laquelle les microentrepreneurs et leurs ménages sont confrontés en réduisant le risque d'échec de la production au moyen de la multiplication des sources de revenus.¹⁵⁰ La popularité de ce phénomène largement répandu soutient un autre élément souligné à maintes reprises au cours de la thèse, soit que pour une portion substantielle des microentrepreneurs interviewés, mitiger la vulnérabilité apparaît comme une priorité au sein de leurs stratégies de subsistance et que l'activité entrepreneuriale n'est pas toujours poursuivie dans une perspective de maximisation du développement d'affaires ou du revenu d'abord et avant tout. Comme plusieurs articles scientifiques et journalistiques l'ont maintes fois repris au cours des dernières années surtout en lien avec le secteur et la pratique de la microfinance et du microcrédit, tous ne sont pas nés entrepreneurs et certains le sont devenus plus par dépit ou par défaut que par choix et par ambition, un constat également éclairé par la section précédente au sujet des facteurs dissuasifs/répulsifs. Nombreux sont ceux dont l'objectif cardinal est la réduction des risques et le lissage de la consommation en optimisant l'utilisation des ressources disponibles de façon à avoir des sources de revenus variées et si possible indépendantes afin de faire face aux chocs et aux fluctuations, tout en accroissant les ressources disponibles dans la mesure du possible. Cet ordre de priorités affecterait également le choix de l'activité dont la nature semble liée aux

¹⁵⁰ Cette interprétation est largement soutenue dans la littérature sur les moyens de subsistance tel que vu au chapitre 2, même si un bémol demeure de mise. En effet, Owusu (2007) souligne dans ses travaux sur les stratégies de subsistance dans les villes africaines que l'absence d'options alternatives dans un tel contexte limitent les choix offerts aux ménages et que, s'il y a lieu de considérer la stratégie comme un moyen de mitiger la vulnérabilité, elle peut également faire partie d'une tentative de bâtir et consolider les avoirs et les actifs du ménage face à des occasions d'affaires limitées. Nous argumentons d'ailleurs une interprétation similaire au niveau de la concentration en opposition à la diversification un peu plus loin dans cette section.

risques perçus et aux besoins associés à la gestion de la vulnérabilité comme il sera discuté dans les sections 5.4, 5.6 et 5.7 en lien avec la prime de risque.

Il apparaît ainsi important pour les stratégies de réduction de pauvreté qui cherchent à soutenir l'activité entrepreneuriale pour éradiquer la pauvreté économique et matérielle de distinguer entre les motivations poursuivies et le potentiel de développement d'affaires et de croissance afin de mieux aiguiller et de mieux soutenir les microentrepreneurs et/ou les bénéficiaires ciblés dans leurs démarches. En effet, si les capacités, les motivations et le potentiel d'affaires peuvent justifier d'encourager des investissements et des comportements à plus haut risque dans certains cas, par exemple en termes de valeur nominale ou de concentration des ressources, pour plusieurs ce type de stratégie pourrait s'avérer périlleuse et mettre en jeu les activités et les actifs sur lesquels reposent leurs stratégies de subsistance. Il suffit de penser à la question du bassin de clientèle, pour ne prendre qu'un exemple, pour comprendre à quel point un (sur)investissement inapproprié pourrait entraîner des coûts directs et indirects majeurs, des intérêts dus aux sommes immobilisées lorsque surviennent des chocs, un thème abordé à nouveau dans le chapitre 7 sur le crédit.

Cette distinction entraîne ainsi des implications et des considérations pratiques et opérationnelles importantes lorsque vient le temps de promouvoir l'activité entrepreneuriale auprès des populations moins nanties des quartiers informels. Parmi les principales mises en garde, la prise en compte des risques élevés associés à la concentration de même qu'au microcrédit productif dans un contexte de forte vulnérabilité devrait suggérer différentes approches pour des populations aux besoins différents. Il pourrait par exemple s'avérer judicieux de distinguer entre les populations pouvant réellement bénéficier du microcrédit productif comme effet de levier, celles qui ont besoin d'autres types de services financiers et celles qu'un transfert direct aiderait davantage en leur permettant d'intégrer pleinement celui-ci dans leur portefeuille d'actifs, contribuant ainsi à réduire la vulnérabilité alors que le microcrédit productif peut engendrer l'effet inverse justement s'il n'est pas bien arrimé à la situation de vulnérabilité des populations ciblées.

Il importe de mentionner que le phénomène opposé à la pluriactivité et à la diversification, soit la concentration des ressources ou du travail économiquement productif dans une seule AGR, n'est pas forcément synonyme de stratégie de croissance. Beaucoup moins fréquent, il ne concerne que le quart des ménages des microentrepreneurs interviewés (25,7%). Alors que la recherche de la diversification apparaît comme une indication de l'importance de la vulnérabilité dans les stratégies et comportements des microentrepreneurs et de leurs ménages, la concentration pourrait en effet laisser présager une situation contraire, i.e. une stratégie moins dominée par la gestion de la vulnérabilité et plus tournée vers la croissance ou la maximisation des revenus liés à l'activité en question.

Parmi les cas de concentration recensés, cette situation résulte toutefois souvent d'un manque d'options et de capacités d'investissement plutôt que d'un choix stratégique dans une perspective de croissance. En effet, même les microentrepreneurs opérant des activités à plus forte valeur ajoutée ne concentrent pas nécessairement leurs ressources dans cette seule activité. Le cas de Constance (femme, 29 ans, non mariée, couture, petit commerce et « call-box ») illustre la dynamique en question dans la section suivante qui traite de la prime de risque et de l'impact de la vulnérabilité sur le type d'activités et d'investissements privilégiés par les microentrepreneurs. Quelques-uns souhaiteraient bien pouvoir investir davantage pour accroître la seule activité sur laquelle repose les moyens de subsistance de leur ménage, mais encore une fois la question de la vulnérabilité prime, surtout dans le cas d'activités au potentiel de production opérées essentiellement dans un esprit de service faute de moyens pour investir dans les intrants nécessaires et en raison des risques associés à l'immobilisation de ressources financières dans des stocks.

Les motivations jouent ainsi à nouveau un rôle clé pour comprendre les besoins des microentrepreneurs et de leurs ménages, puisque cette concentration peut indiquer autant le choix d'investir dans la consolidation ou dans l'expansion d'une activité rentable ou pour laquelle un fort potentiel est perçu, que l'absence de choix pure et simple. Il est en quelque sorte possible de lier cette idée aux arguments développés par Porteous (2004 et 2005) par rapport aux conditions nécessaires pour déterminer si un marché est favorable aux pauvres ou non. Ainsi, dans son modèle, Porteous établit deux critères nécessaires : 1) l'augmentation de l'usage

d'un produit ou d'un service par les populations pauvres avec le temps; 2) la présence d'options alternatives et accessibles. En effet, si l'usage augmente simplement en raison de l'absence de choix et d'alternatives à leur portée, il n'est pas garanti que les pauvres trouvent leur compte dans le marché.

Le cas présent est différent, mais emprunte à cette idée en rappelant une fois de plus l'importance de bien comprendre les raisons qui expliquent les comportements observés des microentrepreneurs et de leurs ménages afin d'identifier leurs défis et leurs besoins spécifiques de même que des solutions ou des interventions appropriées. Ainsi, les microentrepreneurs dont les ressources sont concentrées dans une seule activité afin de passer au travers d'une période difficile ou de pressions à long terme et qui n'envisagent pas cette stratégie dans une optique de croissance ou encore qui en sont insatisfaits ou l'opèrent par dépit, comme Fadi (femme, 35 ans, non mariée, petit commerce) qui insiste qu'elle fait du petit commerce « car je n'ai pas de choix », n'auront pas les mêmes besoins que ceux qui optent volontairement pour maximiser le potentiel d'une activité en y canalisant l'essentiel de leur temps et ressources, comme Sylvestre (homme, 27 ans, non marié) avec son salon de coiffure pour hommes.

La concentration dans une seule activité n'est donc pas nécessairement liée à une stratégie de croissance et différents facteurs peuvent expliquer ce phénomène autrement, comme l'absence de moyens et d'options alternatives, de même que le niveau de risque de celles-ci par rapport aux capacités des ménages d'y faire face. Dans le cas de la production où le fait d'« exposer » des produits finis est à toutes fins pratiques inexistant dans notre échantillon de recherche, le risque élevé lié à l'immobilisation des ressources financières dans des intrants rebutent la quasi-totalité des microentrepreneurs dans le secteur de la transformation, qui se retrouvent à opérer leurs AGR dans un esprit de services (rémunération de la main-d'œuvre) plutôt qu'en cherchant à faire des gains sur la valeur ajoutée d'un produit fini ou transformé, tel que discuté à la section 5.1 au niveau de la nature des activités recensées. Les sections suivantes explorent cette problématique plus en profondeur et élaborent les facettes et les conséquences de cette dynamique liée à la vulnérabilité et à la prime de risque sur la nature des AGR et des investissements et sur les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages.

5.4 Petit commerce, consommation de marchandises et vulnérabilité

Tel que vu auparavant, le petit commerce remporte aisément la palme de l'activité la plus populaire et répandue auprès des microentrepreneurs de l'échantillon. Les raisons soulevées par les chercheurs en Afrique (Ayimpam, 2014 en République démocratique du Congo; Essengue Nkodo et Etouna, 2008; Napier et Liebermann, 2006 en Afrique subsaharienne et en Afrique du Sud; Gough et al., 2003 au Ghana et en Afrique du Sud; Rogerson, 1996 en Afrique du Sud) et dans les PED (Berner et al., 2008), peuvent généralement être regroupées sous deux grands axes : la proximité et l'accessibilité d'une clientèle et d'une demande locale, ce qui permet aux microentrepreneurs de desservir voisins et passants, de même que les faibles barrières à l'entrée. En effet, cette activité ne requiert pas de formation ou de compétences formelles ou particulières et elle peut être démarrée avec peu de capital initial. Le niveau d'activité peut aussi être ajusté facilement aux flux de trésorerie, offrant la souplesse d'ajouter des produits ou d'en cesser la vente en fonction de capacités financières changeantes. C'est une activité qui peut ainsi être démarrée ou discontinuée rapidement et sans investissement majeur. C'est aussi une activité qui se prête bien aux EAD, le lieu d'opération le plus commun dans les quartiers de recherche, une dynamique qui sera abordée plus en détails à la section 6.2.

Nos résultats de recherche corroborent ces idées, mais apportent également un éclairage supplémentaire qui contribue à expliquer la popularité du petit commerce auprès des microentrepreneurs, comme il sera élaboré dans les paragraphes suivants. Cette explication additionnelle se rapporte une fois de plus à la question de la vulnérabilité et à son rôle dans les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages et dans les choix et préférences qu'ils affichent. Cet aspect affecte également la question de la production, comme il sera présenté par après toujours en lien avec l'explication émanant de l'analyse du petit commerce.

Pour illustrer la dynamique en question, nous prenons l'exemple d'Asma (femme, 27 ans, mariée, petit commerce) qui tient un « comptoir » devant sa demeure et qui affirme prendre « du commerce pour compléter la ration » (voir aussi l'exemple de Constance au niveau de la prime

de risque, encadré 4). Elle consomme donc sa propre marchandise afin de faire face aux fluctuations économiques engendrées par des chocs comme la maladie, par exemple. Ce phénomène fait ressortir deux aspects importants. Tout d'abord, en plus des autres impacts possibles par exemple dans le cas de la santé¹⁵¹, les chocs ou les tensions économiques contribuent ainsi directement à affaiblir les actifs du ménage, la marchandise prévue pour la vente diminuant progressivement sans que cette diminution ne soit accompagnée d'une entrée d'argent permettant de rebâtir les stocks. En second lieu, la marchandise se transforme ainsi en véritables stocks de protection, son rôle premier étant lié au lissage de la consommation plutôt qu'à la production et à la génération de revenus. Ces stocks peuvent alors être compris comme faisant partie d'une stratégie de rétablissement plutôt que d'une stratégie d'assurance ou encore que d'une stratégie de croissance, alors qu'ils constituent des ressources immobilisées qui se retrouvent à être consommées plutôt qu'employées à des fins productives pour générer des ressources additionnelles. Dans ce cas, ils représentent alors une certaine forme de tampon pour faire face aux chocs selon les situations qui se présentent et les besoins ressentis.

Ce double rôle potentiel des marchandises vivrières, par exemple, contribue à expliquer l'attrait et l'importance des activités comme le petit commerce dans les quartiers et dans les portefeuilles d'activités et d'actifs des microentrepreneurs et de leurs ménages, particulièrement au niveau du commerce de denrées et autres produits alimentaires. Malgré une rentabilité souvent extrêmement faible et une concurrence abondante, comme observé dans d'autres pays d'Afrique (Lawanson et Oduwaye, 2014; Napier et Liebermann, 2006; Tipple 2005), le petit commerce demeure omniprésent dans les quartiers. Il apparaît donc qu'en plus de l'explication traditionnelle qui lie l'abondance de ce type d'activités aux faibles barrières à l'entrée et à l'aisance d'établir un tel négoce (Ayimpam, 2014 en République démocratique du Congo; Napier et Liebermann, 2006 en Afrique subsaharienne et en Afrique du Sud; Gough et al., 2003 au Ghana et en Afrique du Sud; Rogerson, 1996 en Afrique du Sud; de même que Berner et al., 2008 dans les PED), la question de la vulnérabilité jouerait également un rôle clé dans les options, les choix et les préférences des microentrepreneurs au niveau de la nature de l'activité. Ces facteurs influent ainsi à la fois sur la nature des AGR comme telle de même que sur la nature

¹⁵¹ Voir la section 4.2.

des produits et des denrées maintenus par les microentrepreneurs dans leurs échoppes et autres comptoirs qualifiés de petit commerce.

Les microentrepreneurs ont ainsi tendance à investir dans des activités de revente où les produits et les marchandises peuvent être consommés par le ménage en cas de besoin. Comme le rapporte Serange (femme, 34 ans, non mariée, petit commerce et médecine traditionnelle) sans détour : « Je prends un sac de riz, ça me dure même trois mois. Si ça ne vend pas, je mets dans la marmite! » Dans une certaine mesure, les constats précédents s'appliquent aussi à la préparation de nourriture qui se rapproche ici de la vente de denrées et autres aliments, puisque dans les deux cas il est question de ressources qui peuvent être consommées par le ménage en cas de nécessité. La préparation de nourriture peut toutefois impliquer un risque supérieur si elle est faite à l'avance plutôt que sur commande, tout dépendant de la quantité produite et des capacités de stockage pour conserver le tout au besoin.

Un autre point à souligner porte sur les zones grises qui existent parfois entre différentes stratégies, ici entre stratégie de rétablissement et stratégie de survie, deux concepts qui ne font pas toujours preuve d'étanchéité dans la pratique. Tel que vu précédemment avec l'exemple d'Asma (femme, 27 ans, mariée, petit commerce), le fait de choisir une activité comme le petit commerce où les stocks accumulés peuvent être consommés au besoin, constitue une aventure moins risquée avec des avantages immédiats lorsque des chocs ou des tensions surviennent. Lorsque ces stocks sont consommés en période de crise, la ligne devient moins claire entre une stratégie de rétablissement et une stratégie de survie, puisque les stocks en question sont en fait aussi des marchandises servant à générer des revenus. Ces stocks peuvent donc être assimilés à la fois à de l'épargne de précaution en prévision des chocs, ce qui correspond à une stratégie de rétablissement, ainsi qu'à un actif productif, puisque sans marchandise, point de revenus, ce qui se rapporte plutôt à une stratégie de survie ou de *true coping*, comme le qualifie Davies (1993). Cette stratégie a donc un impact à double tranchant *ex ante* et *ex post* sur la capacité de croissance, *ex ante* alors que les microentrepreneurs investissent dans des activités à faible risque, mais aussi à faible rendement et potentiel de croissance, de même que *ex post* alors que la consommation de stocks dilapide les marchandises devant servir à générer des revenus.

N'ayant généralement pas accès à des services d'assurance ou à des filets de protection sociale suffisants pour absorber l'impact des chocs à prévoir en raison de la couverture déficiente surtout dans le secteur informel au Cameroun (Moubé, 2015; Simen Njuggia et Koukam Fozou, 2014; Fouomene, 2013), plusieurs microentrepreneurs se voient ainsi contraints de limiter le niveau de risque de leurs investissements et activités productives, par exemple au moyen de la stratégie précédente. Incapables d'assumer cette « prime de risque » (Ahsan, 2009; Dercon, 2004), ces microentrepreneurs s'en remettent ainsi à des stratégies qui affectent et limitent largement leur capacité à améliorer leurs conditions financières. Ce type de comportement illustre une fois de plus le processus par lequel la vulnérabilité affecte les stratégies de subsistance et les AGR des microentrepreneurs de façon négative, contribuant à les maintenir dans des conditions de pauvreté de revenus. Ce genre de dynamique n'a donc pas seulement des effets en ce qui a trait à la prévention de la pauvreté, mais a un impact bien réel sur la réduction de la pauvreté comme telle. La question des implications au niveau des politiques publiques et des stratégies des programmes et des projets de réduction de la pauvreté sera discutée plus en détails en conclusion.

5.5 Concurrence et « cannibalisation »

Si les barrières à l'entrée sont faibles dans plusieurs secteurs, particulièrement le commerce ou la revente, la concurrence, elle, est bien présente et se fait sentir. La « concurrence excessive » est d'ailleurs soulevée comme l'une des difficultés principales par la majorité des promoteurs d'activités informelles non agricoles au Cameroun (INS, 2011). À vue de nez, la vente de tomates, par exemple, semble omniprésente et il n'est pas rare de trouver plusieurs voisins qui vendent des tomates un à côté de l'autre devant leur demeure. La surabondance d'AGR dans le petit commerce réduit pratiquement à néant la rentabilité de nombreux étals et autres boutiques, un phénomène aussi observé par Roy et Wheeler (2006) au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo, qui y ajoute l'exemple des « call-box » ou téléboutiques. Napier et Liebermann (2006) soulignaient eux aussi la faible rentabilité de ces AGR en Afrique du Sud (tout comme Ela, 2006, en Afrique subsaharienne) et estimaient que la prépondérance de ces activités dans les quartiers contribuait ainsi à la perception que les EAD et les microentreprises dans les quartiers constituent essentiellement des activités de survie de façon générale. En effet, tant les EAD que les microentreprises dans les quartiers informels tendent à être perçues comme des activités de

survie, à tout le moins en vaste majorité, comme le rapportent plusieurs chercheurs dans le contexte africain (Lawanson et Oduwaye, 2014; Hiralal, 2010; Napier et Liebermann, 2006; Rogerson, 1996), un constat que certains émettent même pour le secteur informel en général au Cameroun (Essengue Nkodo et Etouna, 2008) et en Afrique (Ela, 2006).

Dans le cadre de notre recherche, le faible niveau de rentabilité dépasse le cadre du petit commerce. Aux dires des microentrepreneurs interviewés, les marges de profit de leurs activités sont très basses, même pour des activités plus spécialisées comme les moulins à écraser. Michel (homme, 40 ans, séparé) raconte en effet comment il est passé de pionnier dans les quartiers avec son moulin à écraser pour ensuite voir la concurrence essaimer un peu partout, à un point tel où l'activité est devenue très peu rentable. Une fois de plus, la redondance d'activités de même nature se traduit par une concurrence accrue, ce qui exerce une pression à la baisse sur les prix courants et ultimement sur les marges de profit.

Parmi les facteurs en cause, Chambers et Conway (1992 : 21) expliquent ce phénomène par une surabondance de l'offre (*oversupplied labour markets*), auquel nous ajoutons la question de la demande. Dans le contexte de notre recherche, de nombreux microentrepreneurs se partagent grosso le même bassin de clientèle, desservant généralement voisins et passants¹⁵². Pour la vaste majorité des microentrepreneurs interviewés, l'achalandage et le marché potentiel est largement défini par la configuration de l'environnement physique et du cadre bâti, comme il sera discuté au chapitre 6. L'accès à de nouveaux marchés ou à des marchés différents ou distinctifs est rare et difficile et seul quelques microentrepreneurs rapportent une approche proactive et font mention de prospection ou de vente à l'extérieur des quartiers. La quasi-totalité affiche plutôt une approche réactive qui consiste à attendre les clients, un phénomène aussi soulevé pour la majorité des promoteurs du secteur informel non agricole au Cameroun (INS, 2011). Le bassin potentiel est alors défini par la proximité et la mobilité, se voyant restreint aux voisins et passants. Heintz et Valodia (2008) soulignaient d'ailleurs que cet accès aux marchés représentait l'une des principales limites à la croissance des activités entrepreneuriales dans des contextes où la demande locale constitue le principal marché et où cette demande est faible et restreinte.

¹⁵² Voir la sous-section 5.1.4 pour plus de détails à ce sujet.

L'Institut Nationale de la Statistique du Cameroun relevait d'ailleurs le « manque de clientèle » comme l'une des principales difficultés rencontrées par les promoteurs du secteur informel non agricole, loin en tête de liste de pair avec la « concurrence excessive » (INS, 2011 :63).

Chambers et Conway (1992 : 21) parlent ainsi d'une concurrence forte pour des occasions d'affaires (« opportunités ») limitées, résultant en une sorte de « cannibalisation » entre activités de même nature, où les profits de l'un représentent les pertes de l'autre : « each livelihood diminishes others. Or the success of one enterprise is at the cost of others ». Dans un tel contexte, la multiplication des activités de même nature ne fait que fractionner un marché limité et parfois déjà saturé, généralement sans en accroître le volume ou les occasions d'affaires. Roy et Wheeler (2006) ont en effet observé ce phénomène auprès des microentrepreneurs en milieu urbain au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo. Ela (2006 :9) cite d'ailleurs cite Hénault et M'Rabet (1990) pour dire que « les entreprises informelles ne peuvent pas s'étendre, elles ne peuvent pas grandir : c'est leur nombre qui augmente ». C'est ainsi que le profit se trouve dilué entre les différents concurrents dont les revenus périssent avec l'arrivée de nouveaux joueurs, comme dans le cas de Michel (homme, 40 ans, séparé, moulin à écraser) exposé précédemment.

Rogerson (1997 :7) qualifiaient ces activités d'occasions d'affaires surexploitées (*over-traded income opportunities*), des activités pour lesquelles la concurrence du secteur formel s'ajoute généralement à celle engendrée par le secteur informel (Napier et Liebermann, 2006; Snyman, 1990), une double concurrence qui affecte d'autant plus le potentiel de rentabilité et de croissance de ces activités. De surcroît, le bassin de clientèle que les microentrepreneurs se divisent représente une population aux moyens souvent limités, avec une capacité circonscrite de payer un surplus pour des biens similaires indépendamment de la qualité en raison d'un budget serré. Cette dynamique vaut même pour la production et les services, comme le décrit Sakina (femme, 27 ans, mariée, couture) qui se plaint de marges de profit très faibles et qui trouve que son travail n'est pas rémunéré à sa juste valeur : « Les gens sous-estiment trop ». De ce fait, c'est le prix qui se retrouve fréquemment être le principal ou même le seul différentiateur d'importance pour conclure une vente ou un contrat, tirant une fois de plus la rentabilité vers le bas.

L'ensemble de ces facteurs affectent grandement le potentiel de croissance et de rentabilité de la vaste majorité des AGR recensées à quelques exceptions près, une analyse qui devrait être prise en compte tant pour les stratégies de réduction de la pauvreté en général qui seraient tentées de soutenir l'entrepreneuriat que pour les programmes et les organisations qui font la promotion de l'entrepreneuriat comme les IMF, par exemple. Dans le premier cas, une compréhension réaliste de la contribution potentielle des AGR aux stratégies de subsistance du ménage peut permettre d'intégrer ces activités de façon plus judicieuse en misant, par exemple, sur leur capacité de contribuer à réduire la vulnérabilité et de lisser la consommation des ménages si la situation le dicte, plutôt que de forcer l'idée de la croissance et de la concentration pour tenter une augmentation rapide du niveau de revenus si les conditions favorables sont absentes. Dans le second cas, l'importance de soutenir l'accès à de nouveaux marchés peut s'avérer particulièrement bénéfique et pourrait impliquer divers stratagèmes, comme le réseautage, l'expansion du capital social, ou encore, le développement de la mobilité.

Entre autres, au niveau du soutien pour l'accès à de nouveaux marchés, l'emplacement souvent peu stratégique de l'activité d'un point de vue d'une logique d'affaires et son isolement des zones commerciales pourtant adjacentes permet difficilement de rejoindre un bassin critique de clientèle pour plusieurs microentrepreneurs. Cette dynamique spatiale a été soulevé à la sous-section 5.1.4 et sera abordée plus amplement au chapitre 6, mais notons d'emblée que dans ce cas, les réseaux sociaux pourraient jouer un rôle primordial pour pallier une partie des défis ou obstacles relevés précédemment. Certains arrivent à le faire, mais la majorité compte sur des réseaux trop restreints ou trop faibles pour présenter de véritables occasions d'affaires. En effet, si certains arrivent à exploiter leur capital social en profitant des réseaux auxquels ils ont accès pour vendre leur marchandise ou encore pour obtenir des contrats, la majorité des microentrepreneurs interviewés ne disposaient pas nécessairement de contacts suffisamment solides, tant en termes de qualité et de quantité, pour appuyer leur développement d'affaires ou pour assurer un volume de transactions pour leur AGR. Cette situation a été relevée à la sous-section 5.1.4 qui porte sur la clientèle et sur les approches préconisées par les microentrepreneurs pour y avoir accès.

Une piste à explorer serait de mettre à profit le capital social et les réseaux qui ont une portée allant au-delà des quartiers, comme dans le cas de plusieurs tontines, et même d'un capital vertical donnant accès à une clientèle aux moyens financiers supérieurs, ce qui est également observé dans des tontines du « village », par exemple, où se côtoient les membres d'une communauté ethnique ou géographique aux occupations, aux revenus, aux influences et aux capacités diversifiés. Une telle approche pourrait profiter tant au niveau de la recherche de clients qu'au niveau de l'établissement de liens et de relations d'affaires entre l'informel et le formel, par exemple, ou encore en aval ou en amont avec des industries pertinentes (*forward-backward linkages*). Développer ou consolider de tels liens pourraient ainsi s'avérer bénéfique en créant de nouvelles occasions d'affaires et en donnant accès à de nouveaux marchés.

5.6 Diversification, prime de risque et production

La forte concurrence dans le secteur du commerce et de la revente fait en sorte que, sans avantage compétitif ou privilège concurrentiel particulier, il n'est pas nécessairement rentable ou pertinent de faire de la prospection pour aller vendre des denrées et des produits quotidiens à l'extérieur des marchés, puisqu'il est difficile pour le travailleur de se distinguer en dehors du prix de vente. Cette situation est toutefois différente pour la production et les services où il y a une valeur ajoutée plus forte et plus distinctive. Il serait donc possible de s'attendre non seulement à un intérêt accru pour ce type d'activités lorsqu'une personne possède les capacités, les ressources et les habiletés requises, mais également à ce que cette personne tente de maximiser les bénéfices liés à cette activité plus rentable en cherchant activement des clients lorsque la demande locale ne suffit pas, afin de maximiser les bénéfices d'une telle activité à la marge de profits potentiellement plus élevée.

Ainsi, une couturière pourrait investir ses surplus pour acheter du tissu, créer des vêtements prêt-à-porter et tenter de les vendre, plutôt que de se limiter aux commandes pour lesquelles seule la main-d'œuvre est rémunérée. La production implique toutefois des coûts et des risques importants en immobilisant des ressources monétaires, transformant ce capital financier en un actif physique beaucoup moins « liquide », i.e. qui ne peut être converti en argent (ou même en nourriture) aussi facilement. Ces coûts et ces risques sont encore plus importants si les microentrepreneurs ne possèdent ni les réseaux ni l'accès aux marchés qui faciliteraient la vente,

des thèmes abordés dans les sections précédentes (5.4 et 5.5) de même qu'à la sous-section 5.1.4. Une fois de plus, la question de la vulnérabilité vient jouer un rôle central dans les stratégies de subsistance et dans la façon dont le portefeuille d'activités et d'actifs est géré pour y faire face, même dans le cas d'activités avec un potentiel de production. Le cas de Constance (encadré 4), qui a inspiré l'exemple précédent, illustre éloquemment ce phénomène.

Constance (femme, 29 ans, non mariée) est couturière. Ses commandes principales proviennent d'écoles des environs pour qui elle exécute des contrats à des périodes données. Les mois qui précèdent la rentrée des classes sont les plus occupés. Les clients individuels sont rares et irréguliers et il peut se passer des périodes de quelques semaines à quelques mois entre les contrats. Le volume de ces contrats est substantiel et les revenus qui en découlent sont significatifs, en faisant l'activité la plus rentable et la plus importante au sein du portefeuille d'activités et d'actifs de Constance.

Avec le temps, Constance a choisi de démarrer de nouvelles activités qui peuvent être opérées en parallèle. C'est ainsi que se sont ajoutés la vente de tomates et le « call-box » à ses activités rémunératrices. Les marges de profit de ces activités sont minces et plus faibles que celles de la couture. Même si l'ajout de ces activités a tout de même permis d'augmenter les revenus de Constance, l'objectif cardinal et initial était de pallier les fluctuations de revenus auxquelles elle faisait face afin de stabiliser ou de lisser la consommation tout au long de l'année.

Encadré 4 – Du lissage de la consommation et de la prime de risque : Constance et la diversification des AGR

Constance a donc choisi d'ajouter la vente de tomates, une activité peu rentable où la concurrence est forte et pratiquement omniprésente, plutôt que d'acheter du tissu et de développer l'activité de couture à valeur ajoutée et à profits supérieurs. Elle a également ajouté le « call-box » comme activité complémentaire. Constance a ainsi opté pour une stratégie de diversification plutôt que de concentration, recherchant explicitement un lissage de la consommation plutôt que d'essayer de maximiser le potentiel de son activité principale qui est aussi la plus rentable.

Plusieurs facteurs expliquent et soutiennent ces choix, de la difficulté d'accès aux clients et aux marchés¹⁵³, aux contrats irréguliers, aux délais à gérer entre la production et les revenus ainsi qu'à la gestion des stocks. Ces derniers constituent une épargne immobilisée et gèlent des liquidités qui pourraient s'avérer essentielles dans le cas de difficultés ou de chocs, encore plus dans des situations où les filets de sécurité sociale sont rares ou montrent des capacités limitées ou inférieures aux besoins, de même que lorsque les options de crédit à la consommation ou pour faire face aux chocs sont restreintes¹⁵⁴. Quant au décalage important entre coûts et revenus au niveau de la production, il est exacerbé par le faible capital disponible ou même l'absence de capital disponible jumelé aux options de financement limitées¹⁵⁵, rendant l'investissement dans les intrants encore plus périlleux.

Tous ces facteurs accentuent la prime de risque pour ces populations vulnérables et à faibles revenus et restreignent profondément les options réellement disponibles pour les microentrepreneurs et leurs ménages sans se retrouver à jouer au casino ou pire, à la roulette russe, avec leurs stratégies de subsistance et leurs portefeuilles d'activités et d'actifs. Ce constat correspond à ce qui avait été étudié et rapporté par Ahsan (2009) et Dercon (2006) au niveau des comportements des pauvres vis-à-vis le risque. Tel que vu au chapitre 2, les choix de ces populations ne s'expliquaient pas par des personnalités plus réticentes aux risques en soi ou de façon inhérente *et ceteris paribus*, mais ils étaient plutôt le résultat des structures auxquelles ces populations sont confrontées qui rendent le niveau de risque supérieur à celui de groupes mieux nantis et moins vulnérables, ce que les chercheurs qualifient de « prime de risque » pour ces groupes.

Cette prime de risque élevée incarne des compromis (*tradeoffs*) majeurs entre la sécurité et le revenu, ou entre la vulnérabilité et la pauvreté¹⁵⁶. Ainsi, elle ne peut être assumée par de nombreux ménages sans mettre en jeu le patrimoine de base de leurs moyens de subsistance, i.e.

¹⁵³ Voir la section précédente (5.5), de même que la sous-section 5.1.4 sur la clientèle et la section 6.1 sur les liens avec l'emplacement.

¹⁵⁴ Voir chapitre 7 sur le crédit pour plus de détails.

¹⁵⁵ Voir chapitre 7 sur les options et la gestion du crédit.

¹⁵⁶ Voir Chambers, 2006/1989, au chapitre 2 pour plus de détails.

les activités et les actifs qui y sont au cœur tel que vu au chapitre 2, en raison de la fréquence et de l'intensité des chocs et des tensions affectant les populations pauvres et vulnérables des quartiers informels (Ombati et Ombati, 2016; Berner et al., 2008; Wood, 2003). Faire fi de cette dynamique et de ce risque bien réel peut s'avérer périlleux et entraîner les microentrepreneurs et leurs ménages dans une spirale de pauvreté plus grande plutôt que de les en sortir.

Les facteurs précédents incitent donc les microentrepreneurs à opter pour une « croissance horizontale ou latérale », plutôt qu'une « croissance verticale », pour employer les termes suggérés par Berner et al. (2008 :10-11). Ces derniers expliquent que la diversification du risque est alors priorisée par rapport à la croissance comme telle, se traduisant par une multiplication des entreprises (*multiplication of enterprises*) plutôt que par l'essor d'une activité centrale (*expansion of a core business*). Comme l'incarne l'exemple de Constance (femme, 29 ans, non mariée, couture, petit commerce et « call-box »), les microentrepreneurs vont ainsi préférer lancer de nouvelles activités plutôt que développer les AGR existantes, une diversification qui témoigne d'une stratégie d'assurance pour faire face à la vulnérabilité.

La vulnérabilité dicte ainsi une fois de plus en bonne partie les stratégies de la majorité des microentrepreneurs. Ces derniers se voient constamment en train de négocier le compromis entre pauvreté et vulnérabilité articulé par Chambers (2006/1989). Le fait de se tourner vers des activités moins risquées mais aussi moins rentables, qui permettent d'avoir des liquidités plus facilement et à plus court terme ou encore d'ajouter des activités dont les produits qui leur sont rattachés peuvent être utilisés par le ménage pour ses propres besoins –comme dans le cas de la vente de produits vivriers ou de consommation courante comme des aliments ou des produits de première nécessité- sont autant d'exemples de l'importance accordée à la vulnérabilité dans les décisions et les stratégies des microentrepreneurs de l'échantillon et de leurs ménages. Ces exemples concordent avec les observations d'autres chercheurs en Afrique (Dercon et Christiansen, 2011, en Éthiopie; Roy et Wheeler, 2006, en Afrique de l'ouest au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo; Cohen et al., 2005 en Afrique de l'est au Kenya, en Ouganda et en Tanzanie) et dans les PED (Barrientos et Hulme, 2008; Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad; 2006; Dercon, 2006 et 2004; Dunn et al., 1996), des comportements

affectés par le lien entre vulnérabilité et prime de risque discuté au chapitre 2 (Ahsan, 2009; Dercon, 2004).

Pour en revenir au cas de Constance (femme, 29 ans, non mariée, couture, petit commerce et « call-box ») qui illustre bien ce phénomène et ce compromis, le fait d'ajouter la vente de tomates et autres oignons et ail, demandent un investissement minimal en termes d'argent, d'espace et de temps, et tous ces aliments peuvent être consommés en cas de besoin. Comme vu antérieurement avec l'exemple d'Asma (femme, 27 ans, mariée, petit commerce), il est en quelque sorte possible ici de « consommer ses stocks », une option qui peut s'avérer fort stratégique et avantageuse en cas de besoins pressants ou de chocs, une option que les tissus et les vêtements liés à l'activité couturière ne permettent pas dans l'urgence, malgré leurs avantages au niveau pécuniaire. La diversification dans le petit commerce constituent ainsi une combinaison à double escient pour contrer la vulnérabilité : la diversification permet de réduire les risques d'échec de la production, une stratégie d'assurance, alors que la nature de l'activité, dans ce cas-ci le petit commerce qui inclut denrées et produits d'usage quotidien pouvant être substitués et consommés pour les besoins du ménage, permet de lisser la consommation durant les baisses de production et les tensions économiques, une stratégie de rétablissement.

Autant le petit commerce peut paraître peu attrayant dans une optique d'affaires et de croissance particulièrement pour l'observateur externe, encore plus si la lentille utilisée se concentre essentiellement sur le potentiel d'augmentation du revenu dans une perspective étroite de réduction de la pauvreté comprise essentiellement en ces termes, autant ce type d'activité semble justifié et même judicieux dans un contexte de forte vulnérabilité avec des occasions d'affaires et des filets sociaux limités, malgré son faible potentiel économique. Tel que mentionné à maintes reprises au travers de la thèse et discuté précédemment, les politiques et les stratégies de réduction de la pauvreté qui misent sur l'entreprenariat et sur le développement d'affaires auprès des populations pauvres en milieu urbain et dans les quartiers informels devraient ainsi tenir compte de la tension palpable entre la poursuite du revenu et la quête de sécurité, puisqu'elle risque d'avoir un impact substantiel sur les bénéfices que les populations ciblées peuvent retirer de telles approches.

Une fois de plus, la nécessité de négocier cette dimension centrale qui affecte les moyens de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages aura un impact sur la capacité de ceux-ci à s'attaquer à la pauvreté de revenus en les poussant, en les restreignant ou en les maintenant dans des activités à faible marge de profits et à la concurrence surabondante comme dans le cas du petit commerce. Les éléments suivants sont donc à considérer dans l'évaluation non seulement du potentiel, mais également des besoins populations ciblées. Y a-t-il vraiment un marché et des clients et ce marché et cette clientèle sont-ils vraiment accessibles? Quelle est la nature des activités? Quels sont les besoins de soutien pour développer l'activité, mais également et tout aussi important, pour gérer la vulnérabilité durant les périodes d'investissement, d'immobilisation de ressources et de croissance?

5.7 Défis de la production, potentiel et limites

Les facteurs abordés dans les sections précédentes font ressortir, entre autres, comment la vulnérabilité contribue à décourager la production et l'investissement dans les intrants. Pourtant, plusieurs microentrepreneurs estiment que la demande serait forte pour les activités avec un potentiel de production, comme la couture, la soudure, la menuiserie ou encore le « punch coco » (voir 5.1.1 pour les activités recensées et 5.1.4 pour la question de la clientèle).

Au sein de notre échantillon, le potentiel de production est en quelque sorte substitué par une approche axée exclusivement sur les services. Comme vu antérieurement, aucun des microentrepreneurs interviewés travaillant dans la couture et la soudure n'investissaient dans les intrants afin de retirer un bénéfice sur la valeur ajoutée du produit fini au moment de la revente et tous répondaient plutôt aux commandes des clients, qui viennent avec leur propre tissu dans le cas de la couture. Tel que mentionné alors, seule la main-d'œuvre est ainsi rémunérée, un modèle d'affaires qui correspond à la nature d'un service et dont les marges de profit tendent à être faibles, comme le déplorait Sakina (femme, 27 ans, mariée, couture)¹⁵⁷ qui reproche aux clients de sous-estimer son travail. Dans cette perspective, seul 6,4% des activités recensées peuvent être assimilées à de la production.

¹⁵⁷ Voir la section 5.5.

Alors que Valentin (homme, 32 ans, non marié, menuiserie) et Léandre (homme, 24 ans, non marié, soudure) se plaignent tous deux de ne pas avoir de stocks à exposer, le récit de Maximin (homme, 44 ans, non marié, soudure; encadré 5) présente un exemple de l'importance significative que peut jouer la production (et son retrait, dans le cas en question) dans les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages. Maximin avait l'habitude d'« exposer », i.e. de vendre des produits finis ou prêts à être commercialisés/installés, mais a dû se résoudre à mettre un frein à cet aspect de son activité faute de moyens pour couvrir l'ensemble de ses priorités et de ses besoins.

Maximin (homme, 44 ans, non marié) tient un atelier de soudure. Passionné, il exerce cette activité par « amour du métier ». Son parcours a commencé par une formation en « tôlerie », puis une « orientation en soudure », ce qui l'a amené à se lancer à son compte. Jusqu'à récemment, en plus des commandes, Maximin « exposait », i.e. qu'il investissait dans la production et transformait des intrants en produits finis prêts à être commercialisés. Il juge que cet aspect de son activité représentait une part importante de son chiffre d'affaires.

Maximin a alors entamé la construction de leur domicile, un processus qui l'a amené à engager des gens pour divers besoins. Ces coûts et ces investissements afin de consolider l'actif logement ont toutefois grugé sa capacité à investir dans la production, résultant qu'il « n'expose plus » durant cette « période creuse ». Il déplore ce compromis néfaste pour son AGR qu'il attribue à des moyens limités.

Les conséquences de ce compromis dépassent d'ailleurs son activité et affectent d'autres pans importants de dépenses à gérer : « C'est l'exposition qui faisait notre force. (...) Quand j'exposais, il n'y avait pas de retard sur la scolarité des enfants ». Maintenant, il se plaint qu'il n'a « pas encore fini (de payer) pour les rentrées ».

Encadré 5 – De production et de compromis : Maximin, soudure et « exposition »

Le cas précédent illustre également une fois de plus les compromis difficiles que les microentrepreneurs et leurs ménages doivent gérer entre revenus et sécurité (Chambers,

2006/1989), de même qu'entre différentes formes d'investissements et de dépenses. En effet, l'immobilisation de ressources dans les intrants s'ajoute aux délais entre la production et la vente¹⁵⁸, ou entre les coûts et les revenus, pour accroître le niveau de risque encouru lorsque la production est privilégiée. Cette inadéquation entre les cycles de revenus et le calendrier des dépenses rend risquée toute activité de production qui n'est pas vendue d'avance. Le service de soudure sur commandes, quant à lui, demeure *ipso facto* moins risqué et plus gérable dans ces conditions. C'est celui-ci qui est alors maintenu, malgré des marges de profit plus faibles, mais un risque moins élevé associé à la gestion de l'activité.

Cercle vicieux, cette dynamique contribue à limiter encore davantage les ressources disponibles pour le ménage qui coupe ou retarde les paiements faute d'options, admettant, à guise d'exemple, les retards au niveau des frais de scolarité des enfants. La prime de risque associée à la production, le manque de fonds et la difficulté d'accès à du financement adapté aux besoins sont autant de facteurs qui font en sorte que l'investissement dans la consolidation d'un actif physique central pour les microentrepreneurs et leurs ménages comme l'est le logement se fait ici au détriment d'autres aspects clés de leurs moyens de subsistance dans le cas de Maximin, d'abord en affectant la source de revenus principale du ménage puis, en deuxième lieu, en mettant en jeu l'éducation des enfants.

À l'inverse de la situation précédente qui marquait une décroissance de l'activité en abandonnant la production pour ne conserver que l'approche service, un exemple du potentiel complémentaire de conversion d'un service en production vient de Nkomkana Plateau, un autre quartier populaire de Yaoundé un peu plus en périphérie et qui ne fait pas partie de notre étude, mais dans lequel ERA-Cameroun opérait, où un microentrepreneur avait commencé ses activités au niveau du service avec un moulin à écraser, puis avait commencé à acheter des aliments et à les moudre, à les emballer et à les vendre déjà préparés. Cette approche lui avait rapporté un tel

¹⁵⁸ À noter qu'il arrive aussi qu'il y ait des délais entre le service et le paiement. Sakina (femme, 27 ans, mariée, couture) se plaint également « des clients qui mettent long pour payer la main-d'œuvre », disant que « parfois on te met la pression, tu travailles toute la nuit et on ne passe pas pour 2-3 mois », une situation où les clients ont fourni le tissu, mais ne viennent récupérer le produit fini que beaucoup plus tard que promis. Au niveau du petit commerce, certaines ventes se font aussi à crédit, un phénomène abordé au chapitre 7.

succès que l'activité avait grossi de façon considérable et qu'il engageait maintenant des personnes pour aller vendre sa production à l'extérieur du quartier et dans les marchés avoisinants. Dans le cas de notre échantillon toutefois, tous les microentrepreneurs qui possèdent un moulin se limite à son exploitation pour offrir un service, broyant les aliments et les épices apportés par les clients. Le seul exemple se rapprochant de cette idée est celui de Michel (homme, 40 ans, séparé), dont certaines clientes iraient revendre ailleurs les aliments et les « condiments » qu'elles font moudre ou broyer.

Lorsque les clients sont irréguliers, comme dans le cas de Constance (femme, 29 ans, non mariée, couture, petit commerce et « call-box »), la production pourrait potentiellement contribuer à optimiser l'usage du capital humain et physique à la disposition des microentrepreneurs, soit leurs compétences et leurs outils, durant les périodes de sous-emploi, comblant le vide et le temps disponible par la fabrication de produits prêts à être vendus. L'exploitation de ces ressources sous-utilisées pourrait s'avérer avantageusement rentable par rapport à d'autres activités plus communes et à faibles marges de profit. Pourtant, nombreux sont ceux qui ont adopté la même approche que Constance et qui ont préféré investir dans des activités souvent moins rentables, comme le petit commerce, plutôt que de miser sur la production. Ce phénomène a également été rapporté en Afrique (Dercon et Christiansen, 2011, en Éthiopie; Roy et Wheeler, 2006, en Afrique de l'ouest au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo; Cohen et al., 2005 en Afrique de l'est au Kenya, en Ouganda et en Tanzanie) et dans les PED (Barrientos et Hulme, 2008; Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad; 2006; Dercon, 2006 et 2004; Dunn et al., 1996), et témoigne de comportements affectés par le lien entre vulnérabilité et prime de risque discuté au chapitre 2 (Ahsan, 2009; Dercon, 2004).

La faiblesse ou l'absence relative de production témoigne ainsi davantage d'une situation précaire plutôt que d'une question de volonté ou de capacité pour plusieurs. Les capacités de base requises comme les compétences et les outils peuvent être disponibles, mais l'investissement nécessaire et le risque lié à l'immobilisation d'un capital financier dans des stocks qui ne peuvent être aisément convertis en argent ou en nourriture en période de difficultés rendent le tout moins intéressant ou difficilement accessible ou abordable. Le manque de « liquidité » des intrants dans plusieurs champs de production a ainsi un effet dissuasif. Encore

une fois, la question de la vulnérabilité et de la prime de risque influence les comportements d'affaires et les choix d'investissement des microentrepreneurs et de leurs ménages, souvent au détriment du secteur de la production et de l'investissement dans les intrants. À cela s'ajoute 1) la question du financement souvent limité (voir la sous-section 5.1.3 sur le démarrage et le chapitre 7 sur le crédit) pour combler le manque de moyen; de même que 2) celle de l'accès aux marchés pour écouler la production (voir section 5.1.4 sur la clientèle et l'importance du capital social et des réseaux), deux éléments clés pour permettre aux microentrepreneurs de se lancer dans cette voie et d'en tirer profit.

En somme, les moult dynamiques présentées dans les sections précédentes (5.4 à 5.6) sur la nature des activités et sur la prime de risque, tendent toutes à encourager la diversification « horizontale » ou « latérale » (Berner et al., 2008 :11) et l'investissement dans des activités comme le petit commerce, alimentant *ipso facto* la concurrence et réduisant ou maintenant les marges de profit et la rentabilité de ces activités à des niveaux très bas. Tel que vu précédemment, ceci résulte en une situation où, trop souvent, les gains de l'un représentent les pertes de l'autre.

Ce cercle vicieux est alimenté entre autres par les principaux facteurs suivants qui donnent préséance à la vulnérabilité et à la sécurité sur le revenu et la croissance : 1) la nécessité de maintenir une activité complémentaire aux gains journaliers plus stables pour assurer un lissage de la consommation; 2) le manque de fonds/capital et les options de financement limitées jumelés au besoin de conserver le capital dans des actifs « liquides », qui peuvent être convertis en argent, échangés facilement ou encore être consommés au besoin; 3) un accès aux marchés limités avec une clientèle aux capacités restreintes de même qu'un faible capital social vertical et de liens hors quartiers, tout cela limitant le potentiel en termes de volume, de rentabilité et de croissance.

Comme discuté à quelques reprises, il apparaît non seulement judicieux, mais nécessaire, de prendre en compte ces facteurs dans l'analyse du potentiel et des besoins des populations ciblées par des programmes de réduction de la pauvreté misant sur l'entreprenariat afin de maximiser leurs chances de succès. En particulier, le type de soutien requis peut dépasser dans de nombreux

cas les besoins d'affaires pour s'attaquer en parallèle ou peut-être même de façon primordiale à la vulnérabilité et au lissage de la consommation. Cette approche pourrait bénéficier non seulement à la réduction de la vulnérabilité, mais à la réduction de la pauvreté en augmentant la capacité d'investir dans la croissance et dans des activités plus rentables, en mitigeant un niveau de risque perçu ou réel qui peut être supérieur. Finalement, cette approche pourrait dynamiser le secteur en entraînant une plus grande diversité des activités et de l'offre, pouvant potentiellement mener à un décongestionnement des activités de même nature à faibles marges de profit comme le petit commerce qui regorge dans les quartiers.

Chapitre 6 – Logement

Ce chapitre traite du rôle productif du logement au moyen de la microentreprise, de l'intégration urbaine, et des dimensions géographiques, physiques et spatiales en lien avec les AGR, l'environnement d'affaires et les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages comme l'agriculture urbaine et les liens urbains-ruraux.

6.1 Lieu d'opération

6.1.1 Localisation, emplacement dans les quartiers et environnement

Tripp (2001) soulignaient que les entrepreneurs dans le secteur informel desservent essentiellement le marché local, ce qui correspond aussi en grande partie à la clientèle desservie par les microentrepreneurs de l'échantillon tel que vu à la sous-section 5.1.4. Dans ce contexte, la proximité d'artères commerciales et la diversité socioéconomique qu'elle entraîne au niveau de la clientèle dans les quartiers constituent des avantages substantiels en termes de potentiel économique, surtout pour les microentreprises établies près de ces artères ou encore dans des axes passants et communiquant entre les artères. Cette situation avait été observée par Wigle (2008) et est corroborée par nos résultats de recherche. Cette idée peut aussi être associée aux facteurs d'accessibilité et de centralité retenus par Sinai (1998) pour analyser les EAD au Ghana, des facteurs qui affectent les revenus des AGR dans les quartiers. Dans le cadre de son étude de quartiers informels au Mexique, Wigle (2008) soulignait d'ailleurs l'apport bénéfique des populations de l'extérieur des quartiers entraînant des flots de revenus additionnels, particulièrement celui des populations mieux nanties en raison de leur pouvoir d'achat supérieur. Si les aspects liés à la clientèle ont déjà été abordés plus amplement à la sous-section 5.1.4 et incluaient le pouvoir d'achat souvent limité des populations locales¹⁵⁹, il est possible de mentionner que ce constat semble valide dans le contexte de notre recherche. En effet, alors que Maximin (homme, 44 ans, non marié, soudeur), établi tout près d'une rue commerciale, vante

¹⁵⁹ À ce sujet, Strassman (1987) notait déjà que l'emplacement jouait un rôle primordial dans les revenus des EAD, celles établies dans des quartiers mieux nantis affichant des entrées d'argent supérieures à celles des quartiers moins fortunés, ce que rappelle également Sinai (1998).

la zone comme étant un « centre commercial », d'autres se plaignent de leur isolement relatif qui limite leur potentiel d'affaires et le flot de clientèle.

C'est entre autres le cas d'Augustin (homme, 50 ans, marié), qui tient une échoppe qualifiée « d'alimentation et de bar » et qui considère le « fin fond du quartier » où il est établi comme un désavantage. C'est également ce qui pousse Hervé (homme, 66 ans, marié, boutique) à souhaiter « une place en route » ou encore dans un autre quartier. Il s'explique avec des mots durs : « On reçoit le fond du quartier. (...) Au quartier, on est en prison. On n'a rien. » Hervé pose ainsi un jugement sévère sur le potentiel économique lié à l'emplacement de son activité et il estime que celui-ci nuit grandement à la rentabilité de sa boutique. Sakina (femme, 27 ans, mariée, couture) tient un discours similaire : « J'aimerais avoir un atelier en ville, parce qu'au quartier, ça ne donne pas ».

Tel qu'observé, cet isolement peut être causé par l'éloignement des artères commerciales, de même que par l'absence de voies de passage entre les artères ou autres quartiers avoisinants, ce qui limite le flot de passants et donc, du même coup, la possibilité décrite précédemment par Wigle (2008) de bénéficier de revenus additionnels provenant de populations externes aux quartiers. Le manque d'intégration spatiale et physique de quartiers pourtant adjacents se voit ainsi ajouté à la liste des conditions qui peuvent avoir un impact négatif sur la capacité des microentrepreneurs et des résidents des quartiers informels d'utiliser leur demeure comme actif productif en y développant une activité commerciale¹⁶⁰. Cet aspect affecte entre autres le bassin de clientèle auquel ils ont accès et, par le fait même, le potentiel d'affaires.

Il est intéressant de mentionner que Daniel (homme, 27 ans, non marié, boutique et bar), dont la boutique constitue le « seul endroit dans le bas-fond » selon ses dires, a su tirer profit de cet isolement relatif pour le tourner à son avantage en desservant une clientèle jusque-là laissée pour compte. D'ailleurs, alors que Daniel exprime ce succès avec fierté dans ces termes : « Le soir, tout le monde vient ici prendre des verres », un voisin nous interpelle durant l'entretien et

¹⁶⁰ Tout dépendant de la nature de l'activité, alors que l'impact serait probablement moindre pour des activités basées à domicile qui viseraient une clientèle à l'extérieur des quartiers, par exemple.

lance chaleureusement : « C'est le parlement du quartier! » Bien que ce soit le seul cas de ce genre qui ait été rapporté dans notre échantillon, force est de reconnaître l'importance de nuancer les propos précédents et de rappeler que dans des cas où la concurrence est moins présente, cet isolement relatif peut aussi présenter un certain avantage.

Si la proximité d'artères commerciales peut constituer un avantage pour les microentrepreneurs, le fait de se retrouver à la croisée de passages prisés pour traverser les quartiers s'ajoute aussi à la liste, comme l'illustre le cas d'Elie (homme, 31 ans, non marié) et de sa boutique. Cette dernière se situe sur une route passante qui sert de raccourci entre les quartiers Elig-Effa et Melen et le marché de Mokolo. Ainsi, selon Elie, « les clients sont nombreux » en raison des gens qui empruntent ce chemin pour gagner du temps et qui se greffent à la clientèle provenant du voisinage. Il en ressort qu'une meilleure intégration physique reliant les quartiers entre eux et au reste de la ville pourrait s'avérer bénéfique pour la rentabilité et le développement de microentreprises.

Comme vu à la section 5.5, la question de la concurrence s'avère toutefois une préoccupation majeure et un phénomène quasi omniprésent dans les quartiers étudiés. En effet, si le flux de clientèle constitue un avantage de même que la proximité d'artères commerciales, ces conditions s'accompagnent d'une concurrence accrue dans les quartiers, ce que déplorent Anne-Merveille, (femme, 20 ans, non mariée, coiffure) ainsi qu'Hervé (homme, 66 ans, marié, boutique) qui s'exclame : « Il y a des boutiques partout! » Lors des entretiens, la concurrence sera ciblée à maintes reprises par les microentrepreneurs lorsque questionnés sur les principaux obstacles auxquels ils font face. La situation se veut particulièrement difficile pour les nombreuses activités de même nature dans les quartiers, comme le petit commerce. De plus, la concurrence s'étend aussi aux artères avoisinantes, aux marchés et même au secteur formel, comme l'indiquaient Napier et Liebermann (2006) et Snyman (1990).

Un dernier avantage relevé par les microentrepreneurs interrogés et résidant dans les quartiers par rapport à leur localisation porte sur la réduction des coûts de déplacement au niveau du ménage en raison de la proximité d'écoles et de l'université. Par exemple, Aline (femme, 43 ans, non mariée, coiffure) épargne ainsi le « taxi » pour elle et pour les enfants, et Ignace

(homme, 26 ans, non marié, « call-box » et vente de fruits), encore aux études, a déménagé dans ces quartiers expressément pour pallier une situation qui nuisait à sa capacité de poursuivre ces études et qu'il déplore en ces termes : « il y a des jours où je n'avais pas d'argent pour aller au campus ». Wigle (2008) souligne que la centralité ou l'intégration du lieu avec les quartiers plus commerciaux et hétérogènes présente un avantage en termes de réduction des frais de transport en raison de la proximité relative des sources d'emplois et d'activités économiques. Dans le cas présent, il est à noter que cet avantage se rapporte également aux services comme les écoles dans une perspective plus large des moyens de subsistance et non seulement en lien avec les avantages liés à l'activité économique comme telle. Réduire les coûts du ménage peut s'avérer stratégique, surtout dans un contexte où augmenter les revenus peut se révéler aussi difficile qu'incertain.

Les infrastructures et les services constituent un autre élément d'importance lié aux quartiers et à leur environnement. Plusieurs chercheurs mettent en relief l'importance des services et infrastructures pour créer des conditions favorables au succès des EAD dans les quartiers informels ailleurs en Afrique (Adeokun et Ibem, 2016 au Nigéria; Napier et Liebermann, 2006 en Afrique du Sud; Rogerson, 2006 en Afrique du Sud; Kuzilwa, 2005 en Tanzanie; Sinai, 1998 au Ghana; Moser et Holland, 1997 en Zambie) de même que pour le développement et la croissance économiques à Yaoundé (Sietchiping et Nguendo Yongsi, 2008). Tel que vu à la section 4.1 sur les conditions socioéconomiques des microentrepreneurs et de leurs ménages, l'accès à l'eau et à l'électricité est souvent laborieux, coûteux et inconstant, ce qui entraîne des conséquences néfastes pour les AGR qui en dépendent, limitant leur intérêt, leur rentabilité et leur potentiel. Un cas type est celui de Mireille (femme, 34 ans, non mariée) qui opère un moulin à écraser : les nombreuses coupures de courant dues au « délestage »¹⁶¹, des coupures qui peuvent s'étendre sur plusieurs heures et qui ont été dénoncées par plusieurs microentrepreneurs, lui font perdre des clients régulièrement, amenuisant ses recettes journalières, au point où ses fluctuations affectent sa capacité à assumer ses obligations à la tontine : « C'est grave, car il faut cotiser ». Selon Aissatou (femme, 21 ans, mariée, moulin à

¹⁶¹ Un terme employé pour décrire toute « suspension momentanée de l'électricité » dans le contexte camerounais (Nzessé, 2015 :87).

écraser) et Honoré (homme, 46 ans, non marié, moulin à écraser et petit commerce), les coupures peuvent même parfois durer quelques jours ou encore une semaine, déplorant eux aussi la perte de clients que cette situation occasionne. Cette situation a aussi été décrite par Sietchiping et Nguendo Yongsi (2008) pour l'ensemble de Yaoundé qui déplore également l'impact sur l'économie, sur la productivité et sur la perte de clientèle.

De Théophile (homme, 41 ans, marié) qui se plaint des inondations qui surviennent durant les pluies et compliquent l'accès à son moulin à écraser à Athanase (homme, 34 ans, marié, préparation et vente de « soya ») qui racontait tomber à répétition durant cette même période en descendant la rue avec ses sceaux de viande avant que la rue ne soit pavée, un problème relevé par Yiah (2008a) dans les quartiers étudiés, il est clair que des meilleures infrastructures comme celles découlant des aménagements effectués par ERA-Cameroun avec la coopération des populations locales dans certains quartiers peuvent contribuer à créer un environnement favorable aux activités commerciales. Nombreux sont les microentrepreneurs de l'échantillon vivant dans les quartiers ayant bénéficié des aménagements chaperonnés par ERA, qui soulignent l'impact direct et positif que de tels aménagements ont eu sur le ravitaillement et le transport des marchandises, entre autres en permettant aux taxis de se rendre à l'intérieur de certains quartiers. L'aménagement de routes, en particulier, facilite l'accès aux quartiers et résulte en une hausse de l'achalandage, toujours selon les microentrepreneurs interviewés. C'est entre autres le cas de Jonas (homme, 32 ans, marié) dont le garage automobile à ciel ouvert était difficilement accessible en temps de pluie, celle-ci transformant le chemin en pente boueuse (« The road helps. Before, we had to push the car! »). Certains, comme Amidou (homme, 37 ans, marié, petit commerce et bois de chauffage), se voyaient aussi contraints de défrayer des dépenses additionnelles pour transporter le bois depuis la route jusqu'à sa demeure d'où il opère son EAD, les véhicules ne pouvant auparavant s'aventurer jusqu'à son logis. Cet exemple illustre l'internalisation des coûts liés aux infrastructures déficientes ou sous-optimales.

Vu la pléthore de quartiers géographiquement isolés dans les PED, les quartiers près de l'activité économique sont considérés privilégiés pour le développement de microentreprises (voir Wigle, 2008). Onyebueke (2001) avait d'ailleurs observé une présence plus forte des EAD dans les quartiers centraux au Nigéria voisin. Toutefois, dans le cas de notre contexte de recherche, les

quartiers étudiés sont situés en plein cœur de la ville et près de zones commerciales et achalandées, mais se retrouvent en même temps relativement isolés au niveau physique et spatial (routes et services) et au niveau socioéconomique. Ceci pointe vers un besoin sérieux d'intégration au niveau de la planification urbaine qui les a laissés pour compte. Les commentaires des microentrepreneurs et les observations faites sur le terrain en lien nous amènent à conclure la dynamique suivante :

- L'intégration physique et spatiale des quartiers de même que leur dotation en termes d'infrastructures et d'aménagements jouent un rôle dans la création d'un environnement propice au développement d'affaires.
- À l'inverse, leur isolement relatif ou celui de certaines zones dans les quartiers limitent les occasions d'affaires, tout comme l'absence ou le manque de fiabilité des services comme l'électricité ou des infrastructures comme les routes.

6.1.2 Entreprises à domicile (EAD) et espace commercial (EC)

Cette section se rapporte au lieu où l'AGR est établie dans les quartiers, soit entre les entreprises à domicile (EAD) et celles opérées sur ce qui est qualifié ici d'espace commercial (EC), défini comme un espace non résidentiel et séparé du logement dont la fonction primaire est d'héberger une AGR. En effet, même si la vaste majorité de l'échantillon vit dans les quartiers du centre couverts par l'étude (60/70 ou 85,7%), certains choisissent tout de même d'établir leurs activités ailleurs que dans leur résidence au sein même de ces quartiers, souvent en raison d'un manque d'espace ou afin de se rapprocher d'un bassin de clientèle et d'un plus fort achalandage. Ceux qui ne vivent pas dans les quartiers étudiés expriment principalement avoir choisi ces emplacements pour leur positionnement commercial relativement stratégique en raison d'une certaine densité de population et de la proximité du centre-ville et d'artères commerciales importantes à Yaoundé. En fait, la quasi-totalité de leurs emplacements sont situés à courte distance de ces artères. Le caractère plus commercial du secteur est en effet largement reconnu à Yaoundé. Les commentaires des microentrepreneurs abondent dans le même sens alors qu'il est jugé « achalandé » par Michel (homme, 40 ans, séparé, moulin à écraser), qualifié de « zone plus peuplée » par Laurent (homme, 41 ans, non marié, boutique et « call-box ») ou encore considéré comme attirant des « gens de partout » par Merline (femme, 60 ans, veuve), dont le restaurant-bar coiffe un carrefour.

Dans le cas de notre échantillon de recherche, 60% des microentrepreneurs de l'échantillon opèrent depuis leur domicile (EAD) et un peu moins de 40% du lot (37,1%) occupent un espace commercial (EC). Deux microentrepreneurs opéraient des activités à la fois à domicile et sur un espace commercial, pour 2,9% de l'échantillon. Avec de telles proportions, le phénomène des activités se déroulant sur un espace commercial au sein des quartiers ne semble pas isolé et les AGR qui s'y trouvent ne peuvent alors être considérées d'emblée comme une simple extension de l'usage résidentiel. Il appert pertinent de souligner que même si Rogerson (1996), une référence dans le domaine, avait reconnu et identifié l'existence de telles entreprises en Afrique du Sud, les recherches sur les microentreprises en milieu urbain et dans les quartiers informels en Afrique se concentrent essentiellement sur les EAD (Adeokun et Ibem, 2016; Egbu et al., 2016; Abolade et al., 2013; Ezeadichie, 2012; Lawanson, 2012; Lawanson et Olanrewaju, 2012; Gough, 2010; Hiralal, 2010; Tipple, 2006; Kachenje, 2005; Kazimbaya-Senkwe, 2004; Gough et al., 2003; Gough et Kellett, 2001; Napier et Mothwa, 2001; Onyebueke, 2001; Sinai, 1998). Au Cameroun même, les chiffres s'apparentent aux nôtres pour l'ensemble des travailleurs du secteur informel non agricole œuvrant dans un local au Cameroun (et donc qui ne sont pas ambulatoires ou autres et qui ne se limitent toutefois pas aux activités dans les quartiers), l'Institut National de la Statistique (INS, 2011) en recensant 58,8% à domicile et 41,2% dans un autre espace à vocation productive et commerciale.

Au niveau de l'espace commercial, un loyer est généralement perçu par une tierce partie affirmant posséder les droits d'usage du lot, bien que certains, comme Théophile (homme, 41 ans, marié) et Aissatou (femme, 21 ans, mariée) qui opèrent tous deux un moulin à écraser, y aient accès gratuitement grâce au soutien de connaissances, soulignant une fois de plus les avantages que confère le capital social. Dans le cas de Théophile, il y a une forme d'échange ou de réciprocité alors qu'il souligne offrir ses services gratuitement au voisin qui lui prête le terrain. Doris (femme, 19 ans, non mariée), quant à elle, campait son stand de friandises gratuitement sur le terrain des voisins d'où elle opérait son « call-box » (vente d'appels à la minute), mais elle devait toutefois se trouver un nouvel emplacement ultérieurement puisque le voisin à qui appartient le lot souhaitait le reprendre pour démarrer sa propre activité. Dans certains cas, les microentrepreneurs qui ne possèdent pas un espace commercial peuvent en effet se retrouver en quelque sorte victimes de leurs succès lorsque les propriétaires sont tentés de

reprendre l'emplacement (et même parfois l'activité comme telle) afin d'y opérer eux-mêmes. Le risque d'expulsion peut d'ailleurs avoir un effet dissuasif sur l'investissement, comme il sera discuté plus loin (section 6.3).

Il y a ainsi un véritable marché au niveau de l'espace qui dépasse la question de la propriété et du locatif à des fins essentiellement résidentielles pour inclure la demande au niveau commercial. Cette dynamique peut contribuer à la valorisation foncière, bénéfique pour les propriétaires, mais aussi à augmenter le coût des loyers en mettant en concurrence le marché pour usage résidentiel et celui pour usage commercial. Il y a donc une tension possible entre les besoins de logement et les besoins en termes d'AGR dans les quartiers qui peut entraîner un choix entre investir dans l'expansion du logement ou encore scinder l'espace disponible pour accueillir des activités commerciales. Il faut toutefois noter que plusieurs EC étaient peu ou pas aménagés et de taille modeste, par exemple dans le cas de kiosques sur un bout de terrain vague. Dans ce cas, la maximisation de l'utilisation de l'espace permet d'aller chercher des revenus supplémentaires, mais il faudrait souvent un investissement substantiel supplémentaire pour intégrer cet espace à l'offre résidentielle et il n'est pas nécessairement garanti que l'espace puisse être converti à ces fins.

6.1.3 Revenus et dynamiques de genre

Cette section porte sur les différences remarquées entre la perception par les microentrepreneurs de l'importance relative de leurs AGR dans les revenus totaux du ménage, désagrégées en fonction du lieu d'opération (EAD et EC) et du sexe. L'objectif est de mieux saisir la contribution rapportée ou estimée des AGR dans le portefeuille d'activités et d'actifs qui génèrent les revenus des microentrepreneurs et de leurs ménages, ce à quoi contribue le tableau suivant :

Type d'entreprise	Proportion des revenus du ménage	Femmes (n = 39)	Hommes (n = 31)	Total (N = 70)
À domicile (EAD) (n = 42)	0-20%	38,7%	36,4%	38,1%
	20-40%	12,9%	9,1%	11,9%
	40-60%	9,7%	0%	7,1%
	60-80%	0%	9,1%	2,4%
	80-100%	38,7%	45,5%	40,5%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Espace commercial (EC) (n =26)	0-20%	28,6%	10,5%	15,4%
	20-40%	0%	10,5%	7,7%
	40-60%	0%	5,3%	3,8%
	60-80%	14,3%	15,8%	15,4%
	80-100%	57,1%	57,9%	57,7%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Les deux (n = 2)	0-20%	100,0%	0%	50,0%
	80-100%	0%	100,0%	50,0%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Total (N = 70)	0-20%	38,5%	19,4%	30,0%
	20-40%	10,3%	9,7%	10,0%
	40-60%	7,7%	3,2%	5,7%
	60-80%	2,6%	12,9%	7,1%
	80-100%	41,0%	54,8%	47,1%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%

Tableau XXI. Proportion estimée des AGR dans les revenus du ménage

Les revenus des activités des EAD représentaient moins de 40% des revenus totaux du ménage pour exactement la moitié des microentrepreneurs interviewés correspondants selon leurs estimations, et moins de 20% des revenus totaux pour 38,1% de ceux-ci. Dans ces cas, les AGR en question tendent à jouer un rôle complémentaire dans le portefeuille d'activités des microentrepreneurs et de leurs ménages en termes de revenus. À l'opposé, les EAD représentant plus de 60% des revenus totaux du ménage et pouvant ainsi être comprises comme sources de revenus principales se chiffrent à 42,9%. Sans que la différence soit drastique, les AGR des EAD s'avèrent plus fréquemment secondaires que principales.

À l'opposé, les revenus des activités opérées sur un espace commercial représentaient plus de 60% des revenus totaux du ménage pour près des trois quarts (73,1%) de cette portion de l'échantillon, et plus de 80% des revenus totaux du ménage pour 57,7% des microentrepreneurs de ce groupe. Les AGR concernées représentent ici la principale source de revenus des microentrepreneurs et de leurs ménages. Comme activités complémentaires, les AGR des EC sont en faible proportion à 23,1%, dont 15,4% pour qui les revenus représentent moins de 20% des revenus totaux du ménage. La proportion d'EC pouvant être comprises comme principales sources de revenus dépasse ainsi largement celle d'EC jouant un rôle secondaire ou complémentaire en termes de revenus pour les ménages dont les microentrepreneurs font partie, une différence notoire avec la situation des EAD décrite préalablement.

Cette distinction en termes de contribution aux revenus du ménage, sans être discriminante, peut servir d'indice au niveau des motivations et du rôle que tient la microentreprise dans le portefeuille d'activités du ménage, les EAD faisant souvent partie d'une stratégie de diversification et correspondant à des entreprises de survie (comme le rapportent Lawanson et Olanrewaju, 2012 ou encore Napier et Liebermann, 2006 dans leurs travaux en Afrique; de même que Berner et al., 2008, pour les PED), alors que les entreprises de croissance sont plus fortement concentrées dans des zones commerciales en Afrique (Liedholm, 2002; Rogerson, 1996).

Ces estimations donnent une indication de l'importance relative des AGR dans les revenus du ménage telle que perçue par les microentrepreneurs interviewés. Selon les critères précédents, si les AGR peuvent être considérées comme activités principales en termes de revenus pour plus de la moitié de l'échantillon (54,2%), la répartition se veut donc inégale entre les EAD et les EC. Cette dynamique peut s'expliquer entre autres par des facteurs liés à la nature des activités et à la concurrence (voir chapitre 5, particulièrement la section 5.5) de même qu'à l'environnement et aux conditions physiques et spatiales qui affectent le marché et les occasions d'affaires (« opportunités ») (voir sous-section 6.1.1), mais elle peut être renforcée par une dynamique de genre qui pousse plus fréquemment les femmes dans les EAD, un phénomène illustré subséquemment dans cette sous-section et traité plus en profondeur dans la section suivante (6.2). Pour l'ensemble de l'échantillon (toutes formes comprises), la proportion des

microentrepreneurs dont les AGR représentent environ la moitié des revenus du ménage plafonnent à 5,7%, alors que les AGR des 40% de participants restants peuvent être associées à des activités secondaires en termes de leur importance dans les revenus du ménage.

Il y a en effet un écart non négligeable entre les hommes et les femmes de l'échantillon au niveau de la contribution estimée de leurs AGR dans les revenus du ménage. À noter que de façon générale, les femmes dans le secteur informel en Afrique tendent à gagner moins que les hommes (Heintz et Valodia, 2008), ce que corroborent aussi les données de l'Institut National de la Statistique du Cameroun (INS, 2011). Toujours selon les critères employés antérieurement, les activités des hommes considérées comme principales en termes de revenus cumulent à 67,7% contre 43,6% pour les femmes. À l'inverse, les activités des hommes considérées comme secondaires se limitent à 29,1% contre 48,8% pour les femmes, dont 38,5% avec une estimation de contribution aux revenus du ménage inférieure à 20%, grosso modo le double de la proportion pour les hommes (19,4%). La forte (dis)proportion de femmes dans les EAD dans nos résultats de recherche¹⁶², une situation largement reconnue dans la littérature (pour l'Afrique, voir : Adeokun et Ibem, 2016; Lawanson et Oduwaye, 2014; Hiralal, 2010; Tipple, 2005; Gough et al., 2003; Jaiyebo, 2003; pour les PED, voir aussi : Ezeadichie, 2012; Biswas, 2003; Masika et el., 1997; Tipple, 1993; Strassmann, 1987), de même que la contribution de leurs AGR estimée plus faible dans les revenus totaux du ménage tirent donc vers le bas l'importance relative des EAD contre les EC au niveau de ces revenus au sein de notre échantillon de recherche. Il serait intéressant d'avoir un échantillon beaucoup plus large pour vérifier les relations statistiques entre ces variables. Notre recherche soulève des questions sur comment ces variables interagissent entre elles, si elles ont un effet de causalité et si l'influence en question est linéaire ou bidirectionnelle. Si elle ne peut répondre à toutes ces questions, notre recherche permet quand même de dégager des pistes de compréhension et d'analyse possible à propos de ce qui influe sur ces résultats (voir en particulier la section suivante 6.2).

Parmi les facteurs, les caractéristiques et les questions soulevés qui peuvent contribuer à expliquer ce contraste, de même qu'à contraindre les activités des femmes, particulièrement

¹⁶² Voir la sous-section 6.2.2.

celles opérant dans les EAD, à demeurer des entreprises de survie plutôt que des entreprises de croissance, notons : 1) l'AGR est souvent développée à domicile, limitant les options au niveau de la nature de l'activité, de son développement et du bassin de clients potentiels, le lieu d'opération étant ainsi choisi en fonction de multiples contraintes et non en fonction de la situation optimale pour maximiser le rendement¹⁶³; 2) les femmes s'occupent des tâches ménagères et reproductives et ne peuvent consacrer autant de temps à l'AGR; 3) l'AGR fait souvent partie d'une stratégie de diversification et ne constitue pas la seule activité du ménage ni même de la femme en question; 4) l'activité est souvent dans un secteur où la concurrence est forte, à faibles barrières à l'entrée et au potentiel limité; et 5) les activités reflètent un investissement limité ou faible possiblement affecté par un contrôle moindre sur les actifs et ressources du ménage¹⁶⁴.

6.2 EAD et EC : Caractéristiques, avantages et inconvénients

Tel que vu précédemment les EAD constituent le lieu d'opération le plus populaire auprès de notre échantillon, alors que l'EC affiche tout de même une présence considérable. Différentes raisons et motivations peuvent expliquer les choix de l'un comme de l'autre, chaque espace présentant certains avantages et inconvénients au niveau des stratégies et moyens de subsistance ainsi que du développement de l'activité commerciale. Cette section présente les principaux facteurs qui ressortent de notre analyse au travers des sous-sections suivantes. Il est à noter que plusieurs facteurs contribuent à expliquer la forte présence de femmes dans les EAD et peuvent influencer sur l'importance relative de leurs AGR sur les revenus du ménage telle qu'estimée par les participants comme il a été abordé dans la sous-section précédente.

6.2.1 EAD : Coûts et risque

Tout d'abord, le fait d'opérer depuis le domicile permet de réduire les coûts, un avantage qui semble faire consensus chez les microentrepreneurs interviewés qui opèrent une EAD. En effet, le fait d'établir des AGR à domicile n'entraîne pas de frais supplémentaires pour l'emplacement

¹⁶³ Ce n'est pas non plus toujours le cas pour les EC, alors que les sites où opèrent les microentrepreneurs sont parfois fortuits, mais il existe la possibilité de choisir un lieu en fonction des besoins de l'AGR comme telle.

¹⁶⁴ Voir la section 6.2 pour plus de détails sur les points 1, 2 et 5, le chapitre 5 pour le point 3 et la section 5.5 pour le point 4.

comme c'est le cas pour la location ou l'achat d'un espace commercial (*rent-free premises*; Ezeadichie, 2012). Cette absence de dédoublement vaut aussi généralement pour un service comme l'électricité qui représente un montant fixe payé par mois dans la vaste majorité des cas. Cet avantage non négligeable, aussi rapporté par Lawanson et Olanrewaju (2012) au Nigéria et qui contribue aux faibles barrières à l'entrée dans les EAD, est peut-être le facteur plus important qui explique la popularité des EAD dans les quartiers et au sein de notre échantillon, auquel s'ajoute la nécessité de s'occuper des enfants surtout pour les femmes de l'échantillon avec des enfants en bas âge, un point abordé à la sous-section suivante (6.2.2).

Berner et al. (2008 :15) parlaient d'un « cout d'opportunité nul » (*zero opportunity cost*) lorsque les AGR dans les quartiers employaient des individus qui ne produiraient pas de revenus autrement, des « mères d'enfants en bas âge, personnes âgées ou toute autre personne ne pouvant gagner de l'argent d'aucune autre façon (« mothers of young children, elderly persons, or anyone else who has no chance to earn money in another way »). Dans le cas présent, il serait possible d'affubler les EAD du même qualificatif, non pas nécessairement en raison des personnes qui les opèrent, mais parce que les coûts de logement sont déjà effectués de toute façon ou sont tout simplement inexistantes pour les quelques propriétaires de l'échantillon. Il demeure toutefois approprié de rappeler que si les EAD représentent un coût d'option nul en termes monétaires au niveau du logement ou de l'emplacement, elles peuvent en contrepartie entraîner des conséquences négatives non monétaires et nuire aux usages domestiques et à la vie quotidienne du ménage tel qu'exposé précédemment.

Les EAD mettent ainsi à profit la dimension économique du logement en l'employant à des fins d'AGR (Lawanson et Olanrewaju, 2012; Rust, 2007), maximisant la portée et le bénéfice des dépenses déjà engrangées par le ménage et minimisant les dépenses additionnelles à celles spécifiquement nécessaires à l'activité comme les stocks ou les outils. Les EAD se font donc à coût nul en termes monétaires au niveau du logement, ce qui réduit les obligations financières de façon significative, enlevant la pression récurrente d'un loyer généralement mensuel pour la location d'un espace commercial, un stratagème qui consiste à utiliser les actifs reproductifs à des fins productives comme l'analysent Lawanson et Olanrewaju (2012).

L'espace commercial requiert généralement des investissements supplémentaires en termes de coûts et de temps qui exigent un niveau d'engagement différent de la part des microentrepreneurs et de leurs ménages, alors que le fait d'établir l'entreprise à domicile est non seulement moins coûteuse, mais limite également les obligations et responsabilités externes. Dans un contexte de vulnérabilité importante, cette dernière option peut réduire considérablement les risques encourus. L'avantage est donc double : 1) en termes à la fois de réduction des coûts, soit moins de pression sur les ressources et les actifs du ménage ou le patrimoine de base du ménage, ce qui se rapporte à la dimension interne de la vulnérabilité ou la résilience; et 2) en termes de réduction du risque en évitant des engagements externes additionnels, ce qui réfère à la dimension externe de la vulnérabilité.

Toutefois, cette approche implique aussi des compromis potentiels en termes d'emplacement stratégique, d'accès à la clientèle et de développement de marché. Ce choix restreint alors possiblement le potentiel de croissance au profit d'une vulnérabilité réduite en ce qui a trait à cette caractéristique particulière. La vulnérabilité influence ainsi les stratégies de subsistance et les objectifs poursuivis, ce qui en incitera plusieurs à opter pour plus de sécurité malgré l'impact potentiellement négatif sur les revenus ou la pauvreté économique. Ce phénomène reflète une fois de plus le compromis entre sécurité et revenus (voir Chambers, 2006/1989), un phénomène qui a aussi été documenté par d'autres chercheurs au niveau des stratégies de subsistance des populations considérées pauvres en Afrique (Dercon et Christiansen, 2011; Cohen et al., 2005) et dans les PED (Barrientos et Hulme, 2008; Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad; 2006; Dercon, 2006 et 2004).

Dans un contexte de vulnérabilité et d'incertitude élevée, cette approche paraît moins risquée, plus abordable, moins difficile à intégrer au portefeuille d'activités et d'actifs du ménage et limitent l'expansion des obligations financières externes, un enjeu de taille pour les EC qui requièrent généralement un paiement mensuel régulier, bon an mal an et ce, indépendamment des flux de trésorerie (entrées et sorties d'argent) et des cycles de revenus de l'activité. Ces facteurs militent en faveur des EAD pour gérer la vulnérabilité dans des vies où les tensions sont continues et où les chocs sont fréquents et récurrents comme celles des populations pauvres

(Ombati et Ombati, 2016; Berner et al., 2008; Wood, 2003), alors qu'ils rendent les EC moins attrayants.

Plusieurs participants se rabattent ainsi sur cette option pour profiter explicitement de cet avantage pécuniaire ou encore faute de moyens et d'options alternatives accessibles qui les y condamnent *de facto*, comme le déplorent Michel (homme, 40 ans, séparé, moulin à écraser) et Hermanie (femme, 47 ans, mariée, petit commerce). Nombreux sont les microentrepreneurs ayant relevé cet avantage lors des entretiens. Par exemple, lorsque son salon de coiffure a été détruit par la « casse », i.e. une expulsion pure et simple, Aline (femme, 43 ans, non mariée) a cherché un autre endroit pour exercer son métier et plutôt que de se rabattre sur un autre espace commercial, elle a choisi de déménager à la fois son activité et son ménage dans un nouveau logement pour amoindrir ses dépenses récurrentes : « On a trouvé une maison et on s'est dit : ça va diminuer les coûts! » Réjeanne (femme, 32 ans, non mariée) affirme aussi avoir lancé son salon de coiffure à la maison pour réduire les coûts. À noter qu'en plus de dépenses comme le loyer et l'électricité, Géraldine (femme, 30 ans, non mariée, moulin à écraser, petit commerce et « call-box ») rajoute les déplacements aux coûts épargnés en ayant opté pour une EAD, tous des éléments aussi soulignés par Lawanson et Olanrewaju (2012). Serange (femme, 34 ans, non mariée, petit commerce et médecine traditionnelle), quant à elle, a aussi été victime de la « casse », ce qui « l'a forcée » à déplacer son petit commerce de Melen à son domicile.

Il est pertinent de mentionner que le fait d'utiliser le logement ou ses alentours comme lieu d'exploitation constitue toutefois parfois une nécessité (*necessity*; Poschke, 2013) ou un choix de dernier recours (*last resort*; Günther et Launov, 2012), reflétant ainsi l'absence d'options plutôt que les choix et préférences (*agency*) des microentrepreneurs, et agissant alors comme rempart lorsque les autres stratégies ont échoué.¹⁶⁵

Finalement, les EAD représentent aussi une économie par rapport à une place au marché et la pression qui l'accompagne. Yvette (femme, 37 ans, non mariée, petit commerce) dira ainsi qu'« en route, on menace. On n'a pas les moyens » et qu'elle préfère ainsi opérer depuis la

¹⁶⁵ Voir la section 5.2 pour des exemples de cette situation.

maison pour « éviter les tracasseries ». Florence (femme, 33 ans, mariée, petit commerce) aussi y voit un soulagement alors qu'au marché il y a, justement, « trop de tracasseries », par exemple « il faut payer des taxes, ceci-cela ». Evelyne (femme, 31 ans, mariée, préparation et vente d'« okok » et petit commerce) abonde dans le même sens et résume les atouts qu'elle confère aux EAD en comparaison au marché : « On ne dérange pas. Au marché, il faut payer les tickets et l'emplacement ». Lucide, Emilienne (femme, 35 ans, non mariée, petit commerce) reconnaît l'avantage du fait qu'il n'y ait « pas de tickets comme au marché », mais elle juge aussi qu'« on vend moins » dans les quartiers, un compromis important.

Ces avantages viennent toutefois avec leur lot de compromis ou d'inconvénients, surtout en ce qui a trait à l'accès aux marchés et à un plus gros bassin de clients potentiels. En effet, en plus des exemples exprimés à la sous-section 6.1.1, quelques microentrepreneurs critiquent vertement le potentiel limité des EAD. Par exemple, Réjeanne (femme, 32 ans, non mariée, coiffure et vente de friandises) raconte que la situation a changé avec le temps et grâce aux efforts pour attirer quelques passants, mais qu'au départ « Le problème à domicile est que seulement les connaissances venaient ». Au niveau du petit commerce, la saturation de l'offre par rapport à la demande et aux besoins au niveau local se traduit par des marges de profit très faibles et une concurrence accrue pour ne pas dire omniprésente, tel que vu au chapitre 5. C'est ce qui fait dire à Serange (femme, 34 ans, non mariée, petit commerce et médecine traditionnelle) que c'est « très mieux au marché ». Elle juge que depuis qu'elle a troqué une place au marché pour son domicile, ses revenus ont été réduits par dix, alors qu'auparavant « tu pouvais rentrer avec 50, 100, 200 000! ». Elle s'enflamme et conclut avec frustration qu'au niveau des EAD elle ne perçoit « aucun avantage : tu ne peux pas vendre! ».

6.2.2 EAD : Tâches domestiques, enfants et dynamique de genre

Dans la même optique que les exemples qui ont été donnés à la sous-section précédente (6.2.1) par rapport aux avantages financiers des EAD en matière de coûts, Véronique (femme, 45 ans, mariée) a troqué son atelier de couture qui « ne donnait plus » et elle est « rentrée à domicile pour réduire les coûts » en y lançant plutôt un moulin à écraser. En plus de l'avantage monétaire, elle préfère le domicile pour « encadrer les enfants ». Le fait de pouvoir s'occuper des enfants est un facteur maintes fois relaté dans les entretiens en faveur des EAD, presque toujours par les

femmes, à une exception près¹⁶⁶. Qu'elles le disent « contrôler les enfants » comme Thérèse (femme, 35 ans, non mariée, préparation et vente de beignets) ou encore « pour rester près des enfants » comme Gisèle (femme, 33 ans, non mariée, petit commerce et couture), de nombreuses femmes dans les EAD expriment la nécessité de « s'occuper des enfants » (Aissatou, femme, 21 ans, mariée, moulin à écraser) parmi les principales raisons et principaux avantages d'opérer leurs activités depuis le domicile, surtout lorsque les enfants sont en bas âge, comme le souligne Asma (femme, 27 ans, mariée, petit commerce). Estelle (femme, 49 ans, veuve, préparation et vente de nourriture) juge cet aspect très important parce que « sinon, on abandonne » et cela conduit à des « mauvais comportements ». Comme le mentionnent Lawanson et Olanrewaju (2012), les EAD permettent ainsi aux femmes d'avoir des activités économiquement productives, même lorsque leur mobilité est contrainte.

Les responsabilités liées aux activités reproductives comme la garde des enfants contribuent ainsi à expliquer la forte présence des femmes dans les EAD par rapport aux hommes, surtout en raison d'obligations et de dynamiques de genre bien ancrées au Cameroun (Mbaku, 2005). Des résultats de notre recherche ressort en effet une différence majeure entre les hommes et les femmes en ce qui a trait au lieu d'opération de la microentreprise. Les femmes se retrouvent de façon disproportionnée dans les EAD en comparaison aux hommes. Les proportions se chiffrent à près de quatre femmes sur cinq (79,5%) contre environ un homme sur trois (35,5%)¹⁶⁷. Au niveau de l'espace commercial, la différence est aussi considérable alors que s'y retrouvent 61,3% des hommes contre seulement 17,9% des femmes. Pour compléter le tableau¹⁶⁸, un homme et une femme comptaient chacun des activités à la fois à domicile et sur un espace commercial.

En se basant sur les commentaires des microentrepreneurs interviewés et sur les interprétations disponibles dans la littérature scientifique sur ce sujet, il appert que cette disparité entre les

¹⁶⁶ Michel (homme, 40 ans, séparé) a lancé son moulin à écraser lorsque sa conjointe l'a quitté, le laissant avec son fils en bas âge : « Ça fait neuf ans. L'enfant ne marchait pas ».

¹⁶⁷ Au niveau purement statistique, cette différence est jugée significative au sein de notre échantillon selon les tests du khi carré ($\alpha = .001$). À ce seuil de signification, les données soutiennent l'hypothèse que les femmes sont plus susceptibles que les hommes d'opérer des EAD.

¹⁶⁸ Le tableau comme tel qui détaille ces chiffres (Tableau XVI) a été présenté à la sous-section 5.1.2.

hommes et les femmes n'est pas fortuite. La prédominance des femmes dans les EAD a en effet été relevée à plusieurs reprises dans des recherches précédentes en Afrique (Adeokun et Ibem, 2016; Lawanson et Oduwaye, 2014; Hiralal, 2010; Tipple, 2005; Gough et al., 2003; Jaiyebo, 2003) et dans les PED (Ezeadichie, 2012; Biswas, 2003; Masika et al., 1997; Tipple, 1993; Strassmann, 1987). Cette différence entre les deux sexes serait fortement attribuable à une dynamique de genre où les femmes sont appelées à maintenir un double rôle au sein des ménages, se chargeant à la fois des activités productives et reproductives, ce qui correspond aux écrits d'Ezeadichie (2012) et de Cornwall et al. (2007) dans d'autres pays d'Afrique et PED, de même que Mfombang (2011), Ngo Nyemb-Wisman (2011) et Mbaku (2005) dans le cas du Cameroun et Talom (2008a) ainsi que Talom et Kezembou (2008) pour les quartiers étudiés ici, et que les analyses et propos précédents viennent appuyer.

Le thème des tâches domestiques soulève ainsi des questions de genre, alors que les femmes tendent à en être responsables de façon disproportionnée, voire même exclusive dans bien des cas. Plusieurs femmes se voient donc assignées à domicile *de facto*, faute de soutien, de partage des tâches ou encore de moyens pour s'occuper des enfants pendant qu'elles occuperaient un emploi ou mèneraient une activité rémunératrice hors du foyer. Cette dynamique de genre au niveau de la répartition des tâches domestiques est largement reconnue et demeure répandue dans l'ensemble des PED comme en atteste le *World Development Report 2012* de la Banque Mondiale qui a pour titre *Gender Equality and Development*¹⁶⁹, des propos aussi soutenus par Ezeadichie (2012) et Cornwall et al. (2007), de même que Mbaku (2005) pour le Cameroun. Cette dynamique a ainsi pour effet de confiner une majorité de femmes dans les EAD, ce qui leur permet de combiner les tâches productives et reproductives au sein du logis (Ezeadichie, 2012). C'est entre autres le cas de Fatima (femme, 32 ans, non mariée), qui prépare et vend des beignets depuis son domicile afin de pouvoir aussi s'occuper des enfants. La situation de Flavie (femme, 40 ans, non mariée) est similaire alors qu'elle faisait auparavant des photocopies près de l'université, mais elle a abandonné cette activité et s'est mise à préparer divers mets à

¹⁶⁹ « One domain where gender differences appear to be particularly persistent is the allocation of time to housework and care. Over time and across countries, irrespective of income, women bear disproportionate responsibility for housework and care, while men are mostly responsible for market work. These differences, deeply rooted in gender roles, reduce women's leisure, welfare, and well-being. » (World Bank, 2011:80)

domicile également pour pouvoir s'occuper des enfants. Veuve, Estelle (femme, 49 ans), qui prépare également de la nourriture depuis son domicile (l'okok, un mets local), n'y a vu d'autre choix : « Comme j'ai des enfants, je ne peux laisser les enfants seuls pour faire le marché en brousse ».

Comme exprimé dans les exemples rapportés en début de sous-section, le fait de pouvoir combiner les tâches domestiques est généralement perçu comme un avantage considérable pour celles qui doivent s'occuper des enfants, un constat également retenu par Hiralal (2010) en Afrique du Sud. Ce qui peut paraître comme un avantage, soit la souplesse de pouvoir combiner différentes responsabilités et obligations, comme le souligne aussi Kazimbaya-Senkwe (2004), peut toutefois aussi représenter un fardeau important et peut être lié à des contraintes structurelles qui confinent souvent les femmes aux tâches domestiques et restreint leur mobilité au niveau de l'emploi, mais aussi au niveau des déplacements et de leurs activités sociales. Les propos directs de Lucrèce (femme, 31 ans, mariée, petit commerce et « call-box ») résument bien ces contraintes structurelles au niveau des obligations et de la mobilité et leur côté déterminant et presque irrévocable, à tout le moins au niveau de la façon dont elles sont perçues et assimilées : « Je ne peux aller en route. J'ai les enfants, je suis là! » Elle demeure « satisfaite », « parce que c'est juste devant la porte et cela ne me gêne pas dans les travaux ménagers », assumant pleinement la charge de ces responsabilités et exprimant clairement le rôle à la fois productif et reproductif qu'elle joue au sein du ménage tant au niveau des tâches domestiques qu'au plan de la contribution aux revenus du ménage.

Parmi les contraintes structurelles en place, le soutien insuffisant pour s'occuper des enfants à la place de ces femmes et le manque d'options abordables pour offrir un encadrement aux enfants durant les absences requises par une activité ou un emploi à l'extérieur du domicile alimentent aussi l'attrait des EAD, par choix ou par dépit. En effet, Beatrice (femme, 31 ans, mariée, préparation de nourriture) s'est résolue à quitter son emploi de couturière pour établir son activité à même son logis parce que cette occupation l'obligeait à travailler à l'extérieur et qu'elle laissait alors les enfants seuls, faute d'alternative.

La dynamique de genre discutée ici limite les options disponibles pour les femmes et peut avoir un impact sur le rôle potentiel de l'AGR dans les stratégies de subsistance ainsi que sur les occasions d'affaires, la rentabilité et la croissance. Comme vu auparavant, la clientèle et le potentiel d'affaires des quartiers est limité par sa configuration et les moyens de la population qui y vit et qui les traverse, le marché tend à être saturé d'activités de même nature et le domicile n'est pas toujours bien positionné pour profiter des options disponibles. Le fait d'être en quelque sorte contraintes aux EAD pour nombre de femmes de l'échantillon affecte négativement la possibilité d'utiliser leurs actifs et capacités de façon plus profitable ou diversifiée au besoin ou si cela appert plus approprié. Au niveau des revenus, l'implication potentielle de cette problématique de genre a été soulevée à la sous-section 6.1.3.

Ce phénomène peut également avoir un impact sur les réseaux et le type de capital social que les femmes peuvent développer et auquel elles peuvent avoir accès, une question soulevée par Mayoux (2001) dans le contexte de la microfinance pour les femmes au Cameroun. Le fait d'opérer l'AGR depuis le domicile peut ainsi non seulement limiter le potentiel commercial et la rentabilité de l'activité et ce, encore plus si la femme en question doit partager son temps entre les tâches domestiques et son activité commerciale, mais cette mobilité réduite restreint aussi le capital social à sa dimension plus « horizontale » (Ballet et al., 2004 :7)¹⁷⁰.

En somme, cette souplesse (« flexibilité ») qu'offre les EAD et qui permet de combiner des rôles qu'il est parfois impératif d'assumer en raison d'un manque de ressources ou d'aide extérieure, peut être à la fois bénéfique et aliénant, en raison du manque d'options, de la mobilité réduite et de la surcharge de travail que ce mode de vie entraîne.

¹⁷⁰ Capital social « horizontal » (Ballet et al., 2004 :7) ou encore capital social « affectif » ou « de proximité », soit fondé sur les « liens d'attachement (Willis, 2005 :111 à partir de McAslan, 2002). Distinction conceptuelle extraite de la sous-section 4.2.5 entre le capital social fondé sur les « liens d'attachement » (*bonding capital*) qui inclut les liens entre individus qui partagent des profils similaires ou font partie de la même communauté et celui qui repose sur les « liens qui créent des ponts » (*bridging capital*) à l'extérieur d'un groupe ou d'une communauté.

6.2.3 Double usage du logement : inconvénients et limites

Le fait d'opérer l'entreprise sur un espace commercial présente un avantage manifeste, soit celui de pouvoir concentrer l'usage en fonction des besoins de l'activité commerciale et d'aménager l'espace en conséquence. Dans le cas des EAD, le domicile partage les priorités domestiques et économiquement productives et les activités de l'un peuvent empiéter sur celles de l'autre (Kellett et Tipple, 2003), comme le rapportaient également Guétat-Bernard (2006) et Durang (2001) pour le Cameroun. Cette dynamique peut à la fois limiter l'espace disponible et l'expansion de l'AGR, comme pour Rachel (femme, 23 ans, non mariée, petit commerce et couture) qui souhaiterait « ouvrir une grande boutique ailleurs parce qu'il manque de place à la maison », en plus de réduire l'espace de vie des occupants. Les plaintes à ce sujet se ressemblent, comme Florence (femme, 33 ans, mariée, petit commerce) qui énonce que les « stocks et tout prennent l'espace familial ». Même son de cloche pour Evelyne (femme, 31 ans, mariée, préparation et vente d'« okok » et petit commerce) qui déplore le fait que les stocks et l'équipement pour ces activités envahissent l'espace domestique : « Le soir, il n'y a plus moyen pour passer quand on rentre les choses de l'allée ».

En lien avec cette dynamique, la nécessité de conserver ses effectifs à l'intérieur surtout le soir ou lorsque personne n'est présent pour surveiller sera abordée à la sous-section 6.3.3 par rapport à la question de la sécurité dans les quartiers. Comme l'explique Josiane (femme, 52 ans, veuve) d'un ton résigné et dont le logement abrite le bois de chauffage qu'elle fend et vend : « On fait avec l'espace réduit parce qu'on est obligés. (...) Dehors, les gens volent ». À noter toutefois que, tel qu'aussi discuté à la sous-section 6.3.3, quelques participantes ont aussi relevé la question de leur propre sécurité et le fait de pouvoir travailler des heures étendues en continuant le soir parmi les avantages du travail à domicile.

Le double usage du logement au niveau productif et domestique rend la séparation difficile entre les deux non seulement en affectant l'espace physique, mais en termes d'horaire et de vie privée au-delà de l'activité commerciale comme le notait Durang (2001) au Cameroun, en plus de compliquer encore davantage la distinction entre les ressources et actifs domestiques des ménages de ceux liés aux AGR (Lawanson et Oduwaye, 2014; Guétat-Bernard, 2006; Tipple,

2005) tel que mentionné à la section 4.1. Certains microentrepreneurs se lamentent de recevoir des clients à toute heure, comme pour le petit commerce de Florence (femme, 33 ans, mariée) où il arrive que « les gens viennent en pleine nuit ». Flavien (homme, 28 ans, non marié, buanderie) y ajoute sa voix et rapporte que « Même si je veux me reposer, le client peut me trouver », ce qu'il juge toutefois aussi comme un atout pour fidéliser la clientèle. Napier et Liebermann (2006) soulignaient d'ailleurs que si ce double usage du logement était plus courant et mieux accepté en Asie, il était plutôt perçu comme un inconvénient dans certains pays africains.

Malgré les inconvénients possibles, il peut en résulter une certaine forme d'optimisation de l'actif logement à des fins à la fois productives et reproductives dans le fait d'utiliser des espaces disponibles du logement pour les AGR, comme Sidy (homme, 37 ans, marié, boutique) qui affirme « mettre des produits dans la chambre ». Ghafur (2002) y voit une manière de maximiser les bénéfices d'un espace souvent restreint grâce à cet usage multiple. En effet, si les exemples précédents montrent des cas où un équilibre peut avoir été dépassé au détriment de certains aspects de la vie domestique, nombreux sont ceux qui, comme Lise (femme, 50 ans, non mariée, préparation et vente de « punch coco »), n'y voient pas d'inconvénients majeurs à ce niveau et apprécient ce double usage qui met à profit les dimensions du logement que Rust (2007) qualifie de sociale et économique. L'espace effectivement disponible, le nombre de membres du ménage ainsi que le type d'activité et les besoins qui y sont reliés sont autant de facteurs qui peuvent affecter le niveau d'inconfort que peut causer l'EAD au niveau domestique et c'est pourquoi cette perception peut varier grandement d'un foyer à l'autre. Il est à noter que l'activité peut déborder sur l'espace devant le domicile, ce dernier se retrouvant parfois partiellement ou totalement dans la sphère publique, au niveau strictement légal ou administratif, comme le rappelle Ghafur (2002). Dans les cas où l'activité chevauche le domaine public, le niveau de tolérance des autorités et des voisins contribue aussi à agrandir ou à contraindre l'espace disponible pour les AGR des microentrepreneurs.

6.2.4 Espaces commerciaux : Obligations, investissements et avantages

L'importance des activités développées sur un espace commercial témoignent des engagements, obligations et responsabilités que cette stratégie entraîne de même que de la priorité accordée à

l'activité économique comme telle par rapport à d'autres activités, alors que les nécessités des tâches domestiques peuvent faire concurrence au temps imparti pour les EAD. Il est question d'un investissement planifié et fait en fonction de l'activité, alors que les EAD reposent sur le logement dont le rôle premier et les critères de sélection ne priorisent pas nécessairement l'AGR. Le site commercial est autant que possible choisi à des fins... commerciales! Certaines contraintes (par exemple le coût, la distance, l'emplacement, la disponibilité et les services) entrent aussi en compte, mais en même temps, sans être nécessairement idéal, le rôle de l'EC est d'abord et avant tout d'héberger et d'opérer une AGR.

Un premier avantage qui en découle se rapporte à l'accès aux marchés et aux occasions d'affaires disponibles, un meilleur accès à la clientèle ou une visibilité plus grande liée à un emplacement potentiellement plus stratégique que fortuit peuvent influencer sur le potentiel d'affaires. L'idéal consiste à se rapprocher de la clientèle visée, d'un bassin plus passant ou populeux et encore de pôles d'activités économiques. Dans certains cas, l'emplacement au sein des quartiers même résidentiels comme ceux inclus dans notre recherche peut s'avérer approprié, surtout s'il donne accès à une clientèle mal desservie et idéalement relativement populeuse. C'était en quelque sorte le cas de Daniel (homme, 27 ans, non marié, boutique et bar) dans la section précédente qui a tiré avantage de son emplacement relativement isolé dans le « bas-fond » pour y tenir une boutique auprès de cette clientèle oubliée.

La concurrence est toutefois forte dans les quartiers en raison du type d'activités de même nature qui s'y retrouvent¹⁷¹ et qu'elles se partagent un bassin de clientèle restreint aux moyens souvent limités¹⁷². Dans ces conditions, il apparaît avantageux d'établir l'activité dans un lieu plus passant avec une clientèle non seulement plus nombreuse, mais idéalement plus diversifiée en termes de besoins et de pouvoir d'achat. La section précédente a d'ailleurs clairement fait état des sites prisés dans les quartiers et des avantages qui en découlent tels que perçus par les participants à la recherche en lien avec l'accès à la clientèle et aux occasions d'affaires. Certes, l'espace disponible et les moyens des microentrepreneurs peuvent restreindre les options à leur

¹⁷¹ Voir la section 5.5.

¹⁷² Voir les sous-sections 5.1.4 et 6.1.1.

portée et l'EC ne se retrouve pas nécessairement à l'endroit rêvé, mais il n'en demeure pas moins qu'il est considéré par les microentrepreneurs comme plus propice à l'activité commerciale et mieux adapté que le domicile dans leur cas et en fonction de leurs besoins spécifiques.

Il faut toutefois noter qu'au sein des quartiers de notre échantillon, quelques EC sont tout de même dans des aires plus résidentielles et qu'à part quelques cas vraiment près des routes et des artères principales, la clientèle à laquelle ces emplacements donnent accès ne sont pas toujours drastiquement différents de celle de plusieurs EAD dans les mêmes zones ou établies à proximité. Selon les dires des microentrepreneurs, dont l'exemple éloquent de Serange (femme, 34 ans, non mariée, petit commerce et médecine traditionnelle) cité précédemment en conclusion de la sous-section 6.2.1, il demeure que les marchés publics et zones commerciales passantes offrent souvent des occasions d'affaires plus substantielles et rentables, entre autres grâce à un volume d'affaires supérieur. Comme le résume Evelyne (femme, 31 ans, mariée, préparation et vente d'« okok » et petit commerce), c'est « plus passant que la maison ».

Contrairement aux entreprises à domicile (EAD) où il est fréquent pour les microentrepreneurs de combiner d'autres tâches et responsabilités, le fait d'opérer l'activité sur un site commercial peut permettre d'accroître le temps dédié exclusivement à l'activité génératrice de revenus. Un autre facteur potentiel pourrait être lié à l'investissement et aux engagements additionnels en termes de loyer liés au déroulement de l'activité sur un espace commercial. En effet, ces coûts supplémentaires observés au sein de l'échantillon peuvent entraîner la nécessité de développer des activités plus substantielles et d'y consacrer davantage de ressources afin d'assurer la rentabilité de l'entreprise. En effet, alors que le coût d'option des EAD est souvent faible ou limité (Ezeadichie, 2012; Berner et al., 2008), celui des activités menées sur un espace commercial est considérable, pouvant exiger des engagements et même des investissements supplémentaires. Autre question que nos résultats et nos analyses soulèvent, comme ce sont majoritairement les hommes de l'échantillon qui opèrent sur un site commercial, il est possible de penser qu'un plus grand contrôle sur les ressources du ménage, comme c'est souvent le cas au niveau des dynamiques de genre dans les PED (Cornwall et al., 2007), peut avoir pour effet de biaiser l'investissement vers ces activités ou d'y concentrer les efforts.

Toujours au niveau des espaces à vocation commerciale et aux dynamiques de genre, le tableau subséquent fait ressortir une différence notable au niveau du type d'entreprise en fonction du niveau de scolarité des microentrepreneurs, 9,6% des EAD étant opérées par des microentrepreneurs avec un certain niveau de formation professionnelle ou universitaire contre 26,9% pour les espaces commerciaux, ce qui correspond à l'idée qu'il y soit plus fréquent d'y trouver des activités dans des domaines ou des activités plus techniques ou qui requièrent un certain niveau de formation, alors que les EAD sont fortement concentrées dans le commerce de détail en Afrique (Lawanson et Olanrewaju, 2012; Napier et Liebermann, 2006; Gough et al., 2003; Napier et Mothwa, 2001; Rogerson, 1997).

Cette distinction est encore plus évidente au niveau des femmes. En effet, les hommes ayant atteint obtenu de la formation professionnelle ou universitaire affichent une faible différence entre les EAD (27,3%) et les espaces à vocation commerciale (21,1%), alors que les femmes font montre d'une disparité marquée, soit seulement 3,2% pour les EAD contre 42,9% pour les activités établies sur des espaces commerciaux. Les compétences techniques, professionnelles ou universitaires des femmes sont ainsi plus clairement mises à profit dans les espaces à vocation commerciale. Ce constat soulève des questions sur les raisons sous-jacentes, par exemple si ces compétences alimentent la confiance pour se lancer dans une aventure avec des obligations supérieures aux EAD; si ces compétences permettent plus facilement aux femmes de choisir de se concentrer sur leurs activités productives plutôt que de devoir jongler avec les responsabilités familiales et reproductives comme dans le cas des EAD; si les compétences développées correspondent mieux à un marché qui présente soit une demande et des occasions d'affaires potentiellement plus régulières et substantielles pour prendre le risque et assumer des obligations et des charges externes; ou encore si ce marché doit être rejoint dans des endroits spécifiques ou desservi avec une infrastructure particulière qui convient mieux aux espaces commerciaux. Notons finalement que « l'ancienneté et les années de formation de l'entrepreneur n'ont pas d'influence significative sur la productivité » pour les entreprises du secteur informel selon les travaux de Sosale et Majgaard (2016 :23) à partir des données nationales au Cameroun.

Type d'entreprise	Niveau de scolarisation	Femmes (n = 39)	Hommes (n = 31)	Total (N = 70)
À domicile (EAD) (n = 42)	Aucune éducation formelle	9,7%	18,2%	11,9%
	Primaire	19,4%	9,1%	16,7%
	Secondaire	67,7%	45,5%	61,9%
	Post secondaire (formation professionnelle)	3,2%	9,1%	4,8%
	Universitaire	0%	18,2%	4,8%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Espace commercial (EC) (n =26)	Aucune éducation formelle	0%	5,3%	3,8%
	Primaire	42,9%	15,8%	23,1%
	Secondaire	14,3%	57,9%	46,2%
	Post secondaire (formation professionnelle)	28,6%	5,3%	11,5%
	Universitaire	14,3%	15,8%	15,4%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Les deux (n = 2)	Primaire	100,0%	0%	50,0%
	Secondaire	0%	100,0%	50,0%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
Total (N = 70)	Aucune éducation formelle	7,7%	9,7%	8,6%
	Primaire	25,6%	12,9%	20,0%
	Secondaire	56,4%	54,8%	55,7%
	Post secondaire (formation professionnelle)	7,7%	6,5%	7,1%
	Universitaire	2,6%	16,1%	8,6%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%

Tableau XXII. Scolarité en fonction du type d'entreprise et du sexe

Finalement, le tableau récapitulatif suivant conclut la présente section en résumant les principaux avantages et inconvénients discutés et illustrés dans les sous-sections précédentes :

Lieu :	Avantages :	Inconvénients :
EAD	<ul style="list-style-type: none"> • Structure plus souple qui permet de combiner activités productives et reproductives; • Coûts réduits en raison du « double usage » du logement; • Obligations et investissements limités; • Épargne au niveau des déplacements et sentiment de sécurité accrue, surtout en soirée; • Moins difficile à surveiller au niveau des vols qu'un emplacement distant du logis et pas de coûts additionnels pour la surveillance. 	<ul style="list-style-type: none"> • Occasions d'affaires limitées; • Espace pas nécessairement approprié pour l'activité productive et commerciale; • Empiètement de l'activité sur l'espace de vie du logement; • Accumulation des tâches et responsabilités domestiques et productives, surtout pour les femmes, ce qui peut mener à une surcharge de travail; • Mobilité réduite; • Plus difficile à surveiller et coûts additionnels possibles à cet effet.
EC	<ul style="list-style-type: none"> • Occasions d'affaires accrues et possibilité de se rapprocher de la clientèle visée et des pôles d'activité économique; • Séparation plus claire des sphères de travail et domestique; • Concentration du temps et des efforts à l'activité commerciale. 	<ul style="list-style-type: none"> • Coûts additionnels en termes d'investissements ou de loyer, parfois même en termes de surveillance; • Obligations financières récurrentes accrues qui augmentent la pression sur les ressources du ménage et limitent la possibilité de combiner tâches productives et reproductives en cas de besoin et d'absence de soutien extérieur; • Distance du foyer qui peut rendre cette option inaccessible ou inappropriée pour les microentrepreneurs qui doivent s'acquitter de responsabilités domestiques (principalement les femmes), faute de soutien ou d'alternative.

Tableau XXIII. Principaux avantages et inconvénients des EAD et EC

6.3 Propriété et sécurité

Cette section est divisée en trois sous-sections qui explorent les questions de propriété et de sécurité en lien avec les activités et stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages. La première sous-section (6.3.1) aborde la question de la propriété foncière et immobilière, la deuxième (6.3.2) traite d’(in)sécurité foncière et des liens avec l’investissement et les aménagements, et la troisième (6.3.3) expose le problème du vol et de la sécurité physique.

6.3.1 Propriété foncière et immobilière

Les constats de la sous-section 6.1.2 nous amènent à nuancer les résultats de Moser sur le lien entre propriété foncière et immobilière et EAD dans le contexte de notre recherche. En effet, si Moser (1998 :11) insiste sur le fait que « la propriété foncière et immobilière fournit des occasions d’affaires pour les EAD » (« Research results show that home ownership provides opportunities for home-based enterprises »), il semble important de souligner également que, comme mentionné précédemment dans le cadre de notre contexte de recherche : 1) les entreprises dans les quartiers informels ne sont pas établies qu’à domicile et que plusieurs opèrent sur des espaces commerciaux loués à ces fins; et 2) moult EAD sont opérées depuis des logements loués (plus de 45% de l’échantillon) et les autres EAD se retrouvent essentiellement sur un lot avec un titre semi-formel de cession des droits coutumiers, un acte de vente ou une entente verbale, i.e. sans titre foncier pleinement formel (seulement 7,1% affirment posséder un titre foncier formel). Sans aller à l’encontre de la conclusion émise par Moser, ces dimensions particulières des AGR dans les quartiers ne sont pas retenues ou abordées dans ses travaux, alors que ces phénomènes peuvent avoir des implications importantes dans des contextes où la location est omniprésente dans les quartiers informels et où la propriété foncière et immobilière se fait moindre, en Afrique et en Asie (Gilbert, 2003).

Moser (1998 :11) reconnaît que la propriété foncière et immobilière doit être accompagnée de services (électricité, eau, crédit¹⁷³), ce que secondent plusieurs chercheurs en Afrique (Adeokun et Ibe, 2016 au Nigéria ; Napier et Liebermann, 2006 ainsi que Rogerson, 2006 en Afrique du Sud; Kuzilwa, 2005 en Tanzanie; Sinai, 1998 au Ghana), et de compétences pour que ces

¹⁷³ La question spécifique du crédit est élaborée au chapitre 7.

entreprises réussissent. Dans le même esprit, elle conclut ensuite que « le retrait des obstacles liés à l'insécurité foncière qui empêchent ou limitent les ménages d'utiliser leur logement comme actif productif constitue possiblement l'intervention la plus critique pour réduire la pauvreté » en milieu urbain (« the removal of tenure-insecurity related obstacles that prevent or constrain households from using their housing effectively as a productive asset is possibly the single most critical poverty reduction intervention »). Si la propriété foncière et immobilière présente des avantages non négligeables, elle n'apparaît toutefois pas comme une condition nécessaire pour encourager ou permettre l'usage du logement à des fins productives. Il semble donc prudent de ne pas amalgamer par défaut la propriété aux autres facteurs requis pour permettre un usage productif du logement et de ne pas exclure la location du débat ou de la réflexion.

Il n'en demeure pas moins qu'au niveau de la location, la nature incertaine des ententes informelles peut avoir comme impact de limiter l'investissement dans les AGR, possiblement même davantage que lorsque l'insécurité foncière concerne les microentrepreneurs qui se considèrent propriétaires de leur lot, étant donné leur situation potentiellement encore plus précaire ou en raison de la nécessité d'amortir l'investissement sur le long terme. Cet aspect a aussi été soulevé à la sous-section 5.2.1 comme un obstacle au développement des AGR.

Si le rôle du logement comme actif productif générateur d'emplois ou encore source de revenus est largement reconnu (Adeokun et Ibem, 2016; Egbu et al., 2016; Olajide, 2015; Lawanson et Oduwaye, 2014; Lawanson et Olanrewaju, 2012; Abolade et al., 2013; Ezeadichie, 2012; Gough, 2010, 1999 et 1998; Hiralal, 2010; Warnock et Warnock, 2008; Wigle, 2008; Rust, 2007; Owusu, 2007; Napier et Liebermann, 2006; Rogerson, 2006; Ligthelm, 2005; Kazimbaya-Senkwe, 2004; Mukhija, 2004; Biswas, 2003; Gough et al., 2003; Malhotra, 2003; Farrington et al., 2002; Kellett et Tipple, 2003, 2002 et 2000; Chen et Snodgrass, 2001; Meikle et al., 2001; Onyebueke, 2001; Pugh, 2001; Beall et Kanji, 1999; Renaud, 1999; Moser, 1998; Rakodi, 1999; Sinai, 1998; Rakodi, 1995; Tipple, 1993), c'est justement et particulièrement le lien entre propriété foncière et immobilière et usage productif du logement qui a été intégré aux stratégies de réduction de la pauvreté et aux politiques publiques en matière de logement comme le souligne Gilbert (2012, 2003 et 2002). Ce lien est soutenu ou rapporté sous divers angles par les

chercheurs, de l'accès au crédit au développement d'AGR (de Soto, 2000 et 1989; Moser, 1998), ou encore aux gains possibles liés à la mobilité résidentielle et à la revente de l'actif logement (Gilbert, 2012; Mooya et Cloete, 2007b).

Malgré les avantages possibles, ce lien ne semble ni nécessaire ni présent dans plusieurs cas. C'est pourquoi nos résultats et propos appuient et rejoignent plutôt les positions d'Alan Gilbert qui tempèrent les élans d'enthousiasme envers la propriété, rappelant à la fois 1) qu'elle n'entraîne pas toujours les bénéfices escomptés et attendus au niveau théorique (voir aussi et entre autres Gilbert, 2012; Rust, 2007; Buckley et Kalarickal, 2004; Vance, 2004; Gilbert, 2002; sur l'attribution de titres fonciers et la création de richesse) et 2) que ces bénéfices peuvent parfois être obtenus sans avoir recours à la propriété ou à l'attribution de titres fonciers formels (voir entre autres Gilbert, 2012; Payne et al., 2009; Payne, 2007; Gilbert, 2002; Gilbert et al., 1997). Alors que les références précédentes se rapportent surtout aux facteurs qui peuvent améliorer la sécurité foncière de propriétés sans titre formel, Gilbert (2012, de même que Gilbert et al. 1997 :135) ajoutent aussi que cet objectif peut être atteint de façon satisfaisante pour les ménages au moyen du locatif : « If security of tenure is supposedly one of the main advantages of ownership, many families seem to achieve this goal perfectly satisfactorily through renting ».

Gilbert (2012, 2003 et 1992; voir aussi Gilbert et al., 1997) décrie depuis des années ce biais qui consiste à préférer, à soutenir et à développer des politiques publiques en matière de logement essentiellement dirigées vers l'accès à la propriété foncière et immobilière, alors qu'elle ne correspond pas toujours aux besoins¹⁷⁴ de la population visée et que la majeure partie du cadre bâti dans les quartiers informels serait en fait louée. Pour Gilbert, le locatif ne peut être éludé de la discussion et doit être intégré tant aux solutions de logement qu'aux solutions de réduction de la pauvreté.

Un dernier point d'intérêt ressort des bémols présentés antérieurement dans le contexte de notre recherche. La location d'espaces afin de réaliser des activités exclusivement commerciales sort

¹⁷⁴ Cela, pour diverses raisons, allant de la migration et de l'établissement temporaire, aux capacités de paiement et à la mobilité résidentielle.

du cadre traditionnel du logement et de son usage à des fins résidentielles ou mixtes, soit à la fois résidentielles et commerciales. Ceci soulève des questions quant à l'importance de ce phénomène, à son apport dans les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages, à son rôle potentiel dans les approches de réduction de la pauvreté et de la vulnérabilité, ainsi qu'aux tensions possibles entre les intérêts et les besoins résidentiels et commerciaux, comme discuté précédemment.

6.3.2 (In)sécurité foncière, investissement et aménagements

Quant à la sécurité foncière, deux points ressortent de notre analyse : 1) elle limite en effet l'investissement; et 2) elle peut être renforcée au moyen d'aménagements et de formalisation, sans nécessairement octroyer des titres fonciers formels, des constats aussi retenus par d'autres chercheurs (voir entre autres Gilbert, 2012; Payne et al., 2009; Payne, 2007; Gilbert, 2002; Gilbert et al., 1997).

Tel que vu antérieurement, la question de l'insécurité foncière est bien réelle dans les quartiers. Si certains ne s'en formalisaient pas plus qu'il n'en faut alors que d'autres en étaient victimes durant la période même de nos recherches, les commentaires à ce sujet faits par des microentrepreneurs dans les quartiers ayant profité des aménagements se veulent révélateurs.

Tout d'abord, certains admettent d'emblée le sentiment de sécurité qui découle de ces aménagements et le soulagement qui l'accompagne. Augustin (homme, 50 ans, marié, petit commerce, alimentation et bar) estime que l'aménagement réalisé « nous pousse à croire que nous ne serons plus inquiétés ». Carole (femme, 46 ans, veuve, petit commerce et bar) juge quant à elle que « le mauvais vent de la CUY (Communauté urbaine de Yaoundé) est dissipé ». Désiré (homme, 30 ans, marié, boutique et « call-box ») abonde dans le même sens et conclut avec aplomb que « la mairie ne peut plus nous casser ». D'autres commentaires vont dans le même sens, comme Fadi (femme, 35 ans, non mariée, petit commerce), qui n'a maintenant « pas peur du déguerpissement » et Flavien (homme, 28 ans, non marié, buanderie), qui emploie des termes presque identiques, soit qu'il n'y a maintenant « pas d'inquiétude de déguerpissement ».

Ce sentiment de sécurité se traduit d'ailleurs par une volonté d'investissement accru dans les AGR chez certains microentrepreneurs de l'échantillon. En voici quelques exemples : Augustin (homme, 50 ans, marié), qui vendait préalablement uniquement des boissons, a ajouté une « alimentation », soit la vente de denrées, à son portefeuille d'activités. Pour Carole (femme, 46 ans, veuve), elle, c'est la vente de « boissons hygiéniques » qu'elle a ajoutée à son petit commerce. Laurent (homme, 41 ans, non marié) et Désiré (homme, 30 ans, marié), qui possèdent aussi tous deux une boutique, ont décidé d'intégrer le « call-box » à leurs AGR. Pour profiter de l'augmentation de l'achalandage dans les quartiers qualifiés d'« aménagés », Estelle (femme, 49 ans, veuve, préparation et vente de nourriture) prépare plus d'okok, un mets local, alors que Lise (femme, 50 ans, non mariée, préparation et vente de « punch coco ») concocte davantage de « punch coco ». Ces comportements concordent avec les attentes de nombreux chercheurs dans la lignée de Hernando de Soto (2000) comme Payne et al. (2009) et Payne (2007) le soulignent, en ce qui a trait à l'impact positif de la sécurité foncière sur les investissements dans le cadre bâti et dans les activités économiques et productives, dont les AGR dans les quartiers informels. La position plus legaliste soutenue par de Soto (2000) privilégie toutefois l'octroi de titres fonciers formels. Davis (2006), Payne et al. (2009) et Gilbert (2012) reprochent à cette approche d'être beaucoup plus coûteuse et complexe qu'elle n'y paraît à prime abord (et d'être plus déductive et théorique qu'inductive et pratique).

Payne et al. (2009), Payne (2007) et Gilbert (2012) nuancent cette position en insistant sur le fait que le sentiment de sécurité suffit souvent pour obtenir les avantages espérés par l'octroi de titres fonciers afin d'encourager l'investissement dans les quartiers. Selon leurs recherches, ce sentiment de sécurité peut être atteint au moyen d'interventions concrètes et directes qui envoient un signal positif aux populations visées, par exemple au moyen d'aménagements qui alimentent la perception que les quartiers se formalisent et qu'ils sont reconnus comme légitimes. C'est cette situation qui est observée dans le cadre de notre recherche et illustrée par les exemples précédents. Ces constats renforcent les positions et propos des chercheurs susmentionnés par rapport aux effets liés au sentiment de sécurité foncière, même sans octroi de titres fonciers formels.

Il est à noter que par son approche fort populaire dans les milieux et circuits du développement comme le rappelle Gilbert, 2012 et 2002, de Soto souhaite aussi encourager le recours au crédit et son obtention auprès d'instances formelles. Le succès de cette approche à ce niveau est mitigé et même largement critiqué (Gilbert, 2012; Payne et al. 2009; Buckley et Kalarickal, 2005), tel qu'il sera discuté au chapitre 7 et repris en conclusion. C'est pour ces raisons que des chercheurs et praticiens comme Payne et al. (2009), Payne (2007) et Gilbert (2012 et 2002) mettent en garde contre la tentation d'y voir une panacée et montrent comment ces bénéfices espérés peuvent dans bien des cas être obtenus de façon plus directe et concluante au moyen d'approches plus souples et progressives en misant entre autres sur les actions qui renforcent le sentiment de sécurité foncière, plutôt que de se rabattre uniquement sur l'octroi de titres fonciers.¹⁷⁵

Cette situation comporte aussi les inconvénients de ses avantages : en termes de clientèle, l'augmentation de l'« achalandage » ou de la « fréquentation » entraîne aussi une hausse de la concurrence en raison de l'attrait accru des lieux pour les activités commerciales suite aux aménagements, selon les dires de Fadi (femme, 35 ans, non mariée) qui tient un petit commerce dans un quartier ayant profité des aménagements. Patrick (homme, 33 ans, non marié, coiffure) se plaindra quant à lui de la hausse de loyer qui a suivi les aménagements, une hausse de 25% exigée par le « bailleur » pour l'espace commercial où est établi son salon de coiffure. Ce phénomène avait plutôt été mis en relief par Davis (2006) et Gilbert (2002) en lien avec les conséquences de l'octroi de titres fonciers dans les quartiers informels, alors que dans le cas présent ce sont les améliorations au niveau de l'infrastructure physique des quartiers qui auraient contribué à la hausse.

6.3.3 Vol et sécurité physique

Le vol et la sécurité ont aussi été mentionnés à quelques reprises parmi les problèmes auxquels les microentrepreneurs font face dans les quartiers. À Yaoundé, les quartiers Melen et Elig-Effa ont en effet la réputation d'être aux prises avec des défis en matière de sécurité et de prostitution

¹⁷⁵ Mooya et Cloete (2007b :15) déclarent même que les programmes de réduction de la pauvreté fondés sur l'octroi de titres fonciers ne s'accompagnent que de bénéfices modestes en termes de perception de sécurité, lorsqu'ils ne sont pas tout simplement nuls (« poverty titling programmes can deliver only modest, if any, improvements in perception of security »).

(Kezembou, 2008a; Talom, 2008a; Talom et Kezembou, 2008; Yiah, 2008a). Cette situation affectait par exemple l'horaire et la mobilité d'Aline (femme, 43 ans, non mariée), qui tient un salon de coiffure à Elig-Effa. Le tout a changé depuis qu'elle a déménagé dans un logement d'où elle opère maintenant son activité. Elle relate qu'auparavant, lorsqu'elle finissait, elle devait rester dormir au salon de peur pour sa sécurité physique lors de ses déplacements dans les quartiers une fois le soir tombé. Elle se réjouit de pouvoir à présent travailler jusqu'à minuit au besoin, un atout qu'elle juge bénéfique pour lui permettre de maintenir sa clientèle. Constance (femme, 29 ans, non mariée, couture, petit commerce et « call-box »), quant à elle, tient un discours similaire. Couturière, elle travaillait à Melen et avait peur le soir sur le chemin du retour. Le fait d'opérer depuis son domicile a dissipé ses craintes et lui permet d'allonger ses heures de travail : « Ici, je peux travailler jusqu'à 20h ». Yiah (2008a) mentionnait d'ailleurs que l'absence d'éclairage public à l'intérieur des quartiers était perçue comme un facteur favorisant les agressions et le vol dans les quartiers, ce que secondent les propos de Ngueyap (2006) pour Yaoundé.

Quant aux vols, en plus de leurs conséquences négatives, la situation entraîne une internalisation des coûts liés au manque de sécurité. Elie (homme, 31 ans, non marié), qui ne vit pas dans les quartiers et dont la boutique est établie sur un espace commercial, s'est résolu à embaucher un « voisin qui garde » à la solde de 5000FCFA/mois. Josiane (femme, 52 ans, veuve), qui fend et vend du « bois de chauffage » depuis son domicile, s'est résignée à conserver l'essentiel de ses stocks à l'intérieur de son logis autant que faire se peut. Ceci réduit considérablement l'espace habitable de son logement de taille modeste, mais elle considère qu'elle n'a d'autre choix : « On fait avec l'espace réduit parce qu'on est obligés ». En effet, lorsque ses stocks sont grands, elle les recouvre d'une bâche à l'extérieur de son logement, mais elle se plaint que « dehors, les gens volent ». Elle souhaiterait faire un emplacement pour « empêcher que les gens soutirent ». Ce souhait est d'ailleurs partagé par Elie (homme, 31 ans, non marié, boutique et préparation de nourriture) qui dit vouloir « renforcer » et qui aimerait refaire la « construction entière de (son) échoppe pour mieux la sécuriser ». Il ressort ainsi des exemples précédents que l'insécurité physique engendre des coûts au niveau monétaire, au niveau de l'espace disponible, de même qu'au niveau de la mobilité.

6.4 Agriculture urbaine et liens urbains-ruraux

Parmi les autres usages productifs du logement, i.e. qui génèrent des revenus ou de la nourriture, l'agriculture urbaine existe, mais est très peu répandue au sein des microentrepreneurs de l'échantillon. L'agriculture urbaine comprend à la fois l'élevage et les cultures : « Urban agriculture is the keeping of livestock or the production of crops for sale or consumption within the city limits » (Page, 2002:41) ou encore « food production activities taking place within and on the periphery of cities and towns » (Ellis et Sumberg, 1998:213). Dans le cas de notre étude, l'objectif rapporté le plus souvent est celui de réduire le coût de la « ration », l'agriculture urbaine étant principalement exploitée à des fins de consommation, des résultats qui concordent avec ceux d'autres chercheurs dans les PED (Lawanson et Oduwaye, 2014; Maxwell, 1999; Rakodi, 1999; Moser, 1998; Rogerson, 1997; Rakodi, 1995). Odile (femme, 39 ans, veuve, bar), qui cultive du maïs et du plantain, y voit un avantage sans équivoque pour assurer une consommation adéquate et pour épargner des ressources financières aussi précieuses qu'insuffisantes : « Ça aide à manger deux ou trois repas. (...) Les 1000 francs que tu voulais donner, on ne redonne plus ». Maximin (homme, 44 ans, non marié, soudure) entretient lui aussi un petit jardin afin d'économiser sur la ration et s'exclame avec joie qu'il y a des « périodes où ça diminue bien, bien! » Dans la même veine, Flavie (femme, 40 ans, non mariée, préparation de nourriture) complète sa ration au moyen d'arachides, de légumes et de maïs, alors que Lucrèce (femme, 31 ans, mariée, petit commerce et « call-box ») garde des poules à la maison qui prendront aussi le chemin de l'assiette afin de limiter les dépenses de consommation du ménage.

Quant à la vente de cette production, seule Géraldine (femme, 30 ans, non mariée, moulin à écraser, petit commerce et « call-box ») retire des gains pécuniaires de son potager devant la maison, grâce au persil, piment, basilic et autres poireaux et ndolé¹⁷⁶, même si elle admet en consommer une partie. Laurent (homme, 41 ans, non marié, boutique et « call-box ») rêve lui aussi d'augmenter ses revenus grâce à l'élevage, ayant conservé un espace derrière son logement

¹⁷⁶ Plante dont les feuilles sont consommées dans un mets local.

pour élever des poules, mais il n'avait pas encore pu mettre son plan à exécution au moment de notre entretien.

Dernier point à mettre en relief au niveau de l'agriculture urbaine, Yvette (femme, 37 ans, non mariée, petit commerce) et son mari cultivent toutes sortes d'aliments (« patates », « macabo »¹⁷⁷, « tiges », « plantain », « feuilles », « légumes »), derrière la polytechnique, soit sur un terrain pour lequel ils ne possèdent aucun droit d'usage. Se plaignant que « la pension du mari ne passe pas », cette pratique semble avoir pris encore plus d'importance pour assurer la survie et lisser la consommation du ménage depuis la retraite de son conjoint. Si le fait de s'adonner à l'agriculture urbaine sur un terrain vague est une pratique courante afin de réduire la vulnérabilité en assurant une source d'alimentation additionnelle, cette même pratique comporte aussi un certain niveau de vulnérabilité en raison des risques d'expulsion : « As urban agriculture is often practised on marginal or illegally occupied land, this asset is frequently vulnerable to environmental contamination or the threat of eviction » (Meikle et al., 2001 :11).

Au niveau de l'agriculture et l'élevage, plus que leur présence en milieu urbain, ce sont les liens ruraux qui y donnent accès qui prédominent dans le contexte de notre recherche. Les liens urbains-ruraux en Afrique subsaharienne sont en effet importants non seulement pour les ménages en milieu rural qui bénéficient des transferts d'argent de relations en milieu urbain (Tacoli, 2003; Amis, 1995), mais aussi pour les ménages en milieu urbain qui ont recours à des actifs en milieu rural pour assurer leurs moyens de subsistance (Owuor, 2004; Krüger, 1998). Ces liens ont également une importance au niveau du capital social et peut donner accès à différentes ressources, de la tontine du village en ville au soutien de la communauté d'origine en cas de besoin. Les voyages et visites au village mentionnés par nombre de microentrepreneurs constituent ainsi un investissement dans le capital social qui joue un rôle clé dans les stratégies de subsistance des pauvres en milieu urbain, comme le souligne Rakodi (1999). Il est important d'y retourner lorsque faire se peut, de même que lors d'événements importants tels que les « deuils », comme le note Jean-Armel (homme, 26 ans, non marié, petit commerce et « call-box »), ou encore « quand il y a malheur » dans les mots de Nathalie (femme, 52 ans, séparée,

¹⁷⁷ Plante à tubercules.

petit commerce et « call-box »), de même que « pour les rites » aux dires de Serange (femme, 34 ans, non mariée, petit commerce et médecine traditionnelle). Pour y parvenir, Constance (femme, 29 ans, non mariée, couture, petit commerce et « call-box ») explique que l'« on commence à épargner un mois avant », un autre témoignage de la planification du budget et des ressources du ménage au sein des stratégies de subsistance, de même que de l'importance généralement accordée à ces liens par les microentrepreneurs de l'échantillon. Les obligations sont aussi intergénérationnelles et familiales, comme Paulin (homme, 34 ans, non marié, bar) qui retourne au village toutes les fins de semaine pour aider la famille avec la culture du plantain et c'est elle qui conserve les revenus. Les liens forts avec le « village » et l'appartenance ethnique sont d'ailleurs reconnus comme des pans importants de l'identité et des stratégies de subsistance des Camerounais (Mbaku, 2005).

Pour en revenir à l'agriculture et l'élevage, les exemples abondent de microentrepreneurs qui assurent ou bonifient leur diète grâce aux vivres provenant du « village »¹⁷⁸ dans notre échantillon de recherche. Cet apport s'effectue de différentes manières. Certains cultivent eux-mêmes au village ou avec l'aide de la parenté ou de connaissances, comme Beatrice (femme, 31 ans, mariée, préparation de nourriture), alors que quelques-uns rapportent aussi payer pour obtenir de l'aide. Germain (homme, 32 ans, non marié, photographie) affirme payer « pour défricher et pour semer » et Maximin (homme, 44 ans, non marié, soudure) dit avoir engagé de l'aide au tout début de sa production de plantain et de cacao. D'autres ne participent pas à la production, mais reçoivent « parfois des petits sacs de la maman », le cas de Laurent (homme, 41 ans, non marié, boutique et « call-box »), ou encore Elie (homme, 31 ans, non marié, boutique et préparation de nourriture) qui a « une grande sœur qui vient du village avec des vivres ». Finalement, des microentrepreneurs achètent directement des vivres au village pour réduire les coûts puisque les prix sont beaucoup plus élevés en ville, parfois en sus de leur propre production comme dans le cas de Germain (homme, 32 ans, non marié, photographie).

¹⁷⁸ Par le village, il est généralement entendu le « village » du groupe ethnique auquel la personne en question est associée par descendance.

La vaste majorité des microentrepreneurs rapportent avoir recours à cet apport à des fins de consommation. Comme le dit Lise (femme, 50 ans, non mariée, préparation et vente de « punch coco »), « c'est important pour réduire les coûts en ville ». Germain (homme, 32 ans, non marié, photographie) est du même avis et juge qu'il « épargne 500 (FCFA) par jour » grâce à cette formule. Honoré (homme, 46 ans, non marié, moulin à écraser et petit commerce) renchérit et lance que les « compléments des champs » réduisent la ration « de 2000 à 500! ». Les provisions provenant du village jouent donc un rôle important dans le lissage de la consommation des microentrepreneurs et de leurs ménages, contribuant à la quantité et la diversité des aliments auxquels ils ont accès, assurant même un minimum lorsque les fonds disponibles se font rares. De surcroît, cette habitude récurrente et systématique témoigne d'une stratégie d'adaptation qui vise à réduire les coûts de façon répétitive ou continue, libérant des sommes qui auraient autrement été attribuées à la ration. Cette stratégie est en effet récurrente et planifiée et ne cesse pas en fonction des chocs, puisqu'elle vise à réduire les coûts de façon continue sur le long terme, même lorsque la fréquence des visites est plus espacée. Elle peut ainsi être comprise comme une stratégie d'adaptation permanente pour obtenir de la nourriture en même temps que pour réduire leurs dépenses à cet effet.

Certains en profitent aussi pour générer des revenus, particulièrement en revendant en ville où les prix sont généralement largement supérieurs. C'est l'histoire de Sidy (homme, 37 ans, marié, boutique) qui va acheter au nord (Garoua) pour revendre à Yaoundé. Malgré des frais de voyage qu'il estime élevés, il effectue le voyage trois fois par an parce qu'il juge qu'il « rentabilise en vendant ». Joseph (homme, 31 ans, non marié, moulin à écraser) cultive du maïs et élève des chèvres et des poules sur un terrain qui lui appartient à une trentaine de kilomètres de Yaoundé et vend systématiquement le tout « une fois par année, en mars ». Comme pour Sidy, cette activité est pleinement intégrée à une stratégie plus large d'adaptation où la vente contribue à la diversification des sources de revenus du ménage de façon planifiée et récurrente. Fadi (femme, 35 ans, non mariée, petit commerce) conserve toutefois cette option explicitement comme une sorte d'épargne de précaution au sein d'une stratégie de rétablissement pour passer au travers de chocs en cas de besoin, disant revendre les porcs qu'elle élève au village avec l'aide de « l'enfant de sa petite sœur » spécifiquement « quand il y a un problème ».

Josiane (femme, 52 ans, veuve, bois de chauffage), elle, aide ses frères au village avec diverses cultures (pistaches, haricots, maïs) et ils se partagent les revenus lors de la vente. Elle explique que leur stratégie est de stocker pendant les récoltes, puis, après une « patience de 2-3 mois », « on vend lors des pénuries pour avoir plus d'argent ». Profitant autant que possible des lois de l'offre et de la demande, l'approche de Josiane illustre une fois de plus la part importante de planification des microentrepreneurs afin de gérer et d'assurer leurs moyens de subsistance et la pensée à long terme qui l'accompagne. Maintes fois discuté au cours de la thèse et remis à l'avant-plan dans la conclusion, les comportements des populations étudiées font preuve de planification autant que faire se peut, mais ce sont plus souvent qu'autrement des contraintes structurelles qui limitent les options de ces populations et leur capacité à les saisir plutôt que le résultat d'une attitude passive et économiquement irrationnelle dont elles ont longtemps été affublées comme le rapporte Rahnema (1992 dans Pieterse, 2010)¹⁷⁹, des stéréotypes dans la lignée des « mentalités africaines irrationnelles et réfractaires au développement » relevés par Calvès et Marcoux (2007 :6) qui rejettent le blâme sur le tempérament supposé et perçu comme problématique des populations locales.

Quelques rares cas ont rapporté avoir loué un terrain en milieu rural expressément pour y cultiver des vivres. Jonas (homme, 32 ans, marié, garage automobile), qui y avait recours à fins de lissage de la consommation (« to have enough food »), continuait toujours de louer cet espace d'un ami à l'extérieur de Yaoundé. À l'opposé, Hermanie (femme, 47 ans, mariée, petit commerce) racontait avoir abandonné cette option qu'elle employait pour cultiver et vendre du maïs, parce que « ça ne rapportait pas assez ».

Alors que « la production de nourriture en milieu rural constitue un élément important des stratégies des ménages en milieu urbain dans plusieurs parties de l'Afrique » (« Rural food production is an important element in the strategies of urban households in many parts of Africa », Rakodi, 1995 :415), l'apport des liens ruraux aux stratégies de subsistance des ménages en milieu urbain dépassent toutefois la production de nourriture dans le cas de notre

¹⁷⁹ « Not only are these people presented as incapable of doing anything intelligent by themselves, but also as preventing the modern do-gooders from helping them » (Rahnema 1992:169 dans Pieterse, 2010:112), en parlant des pauvres dans les PED.

échantillon. Germain (homme, 32 ans, non marié, photographie) rapporte en effet aller travailler aux champs contre rémunération afin de compléter les revenus du ménage quand il est « coincé dans les revenus », ce que seconde Honoré (homme, 46 ans, non marié, moulin à écraser et petit commerce) qui fait de même. L'idée que le milieu rural puisse représenter des occasions (« opportunités ») de revenus pour les populations en milieu urbain peut paraître contre-intuitif étant donné que la relation la plus reconnue va plutôt dans le sens inverse, où la ville est comprise comme un lieu offrant plus d'options alimentant la migration des populations rurales (Beall et Fox, 2009). Les entretiens ont ainsi permis de constater que cette relation pouvait être à double sens.

En effet, dans le cas de notre échantillon, certains hébergent ou emploient en effet un membre de la parenté originaire du milieu rural pour donner un coup de pouce à cette personne ou à sa famille, comme Sidy (homme, 37 ans, marié, boutique) qui héberge un « petit frère » du village qui l'aide avec sa boutique. Cette situation rejoint les propos de Tacoli (2003) qui soulignait que les faibles revenus du secteur agricole et les réseaux sociaux élargis peuvent entraîner la migration de membres du ménage ou de connaissances du village vers la ville. La relation au niveau de l'emploi peut donc s'avérer bidirectionnelle entre le milieu urbain et le milieu rural, sauf qu'il faudrait creuser davantage pour découvrir la portée du phénomène en lien avec les cas peu couverts présentés ici.

Chapitre 7 – Crédit

Ce chapitre porte sur l'analyse des comportements observés en matière d'utilisation du crédit par les microentrepreneurs de l'échantillon, de même que sur les motivations qui les sous-tendent (section 7.1). Une attention particulière est donnée aux préférences affichées par les microentrepreneurs pour les divers fournisseurs et sources de crédit disponibles ainsi qu'aux facteurs qui contribuent à expliquer ces préférences dans les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages (section 7.2).

De façon générale, les résultats de recherche qui suivent questionnent certaines prémisses dominantes sur lesquelles reposent les justifications et arguments en faveur de la promotion des approches axées sur l'accès au crédit productif pour la réduction de la pauvreté, des pratiques en vogue et populaires auprès des acteurs de l'industrie du développement international. Ces bémols et questionnements invitent à une interprétation plus nuancée des besoins de crédit, de son usage et de son utilité réelle, de même que de son impact potentiel et du rôle qu'il peut être appelé à jouer dans les stratégies de réduction de la pauvreté, une compréhension à laquelle ce chapitre tente de contribuer. Nos résultats de recherche corroborent en effet les conclusions d'autres chercheurs dans des contextes similaires et suggèrent que la précaution est de mise, alors que le crédit est surtout employé à des fins de consommation plutôt que pour des investissements directement productifs.

En conclusion du chapitre (section 7.3), nous reviendrons entre autres sur les leçons qui se dégagent de nos résultats et de notre analyse des comportements observés et de la gestion des actifs des microentrepreneurs de l'échantillon et qui contribuent aux réflexions sur les stratégies de réduction de la pauvreté axées sur l'accès au crédit pour développer l'entrepreneuriat.

7.1 Usage et motivations

7.1.1 Lissage de la consommation

Le crédit est utilisé dans diverses situations, de menus besoins journaliers à des cas où une somme plus substantielle s'avère nécessaire. Il est aussi utilisé pour diverses raisons en lien avec

différentes stratégies et bénéfiques escomptés. Parmi les usages recensés auprès de l'échantillon de recherche, notons en premier lieu une distinction entre la consommation et l'investissement. Dans la première catégorie et à partir des résultats obtenus, il est possible d'inclure les besoins de consommation courante, comme les achats de nourriture, les activités et obligations familiales et sociales, comme les réceptions et les voyages, et les besoins d'argent pour couvrir des frais importants comme lors d'accidents ou de maladies qui entraînent traitements et soins de santé. La deuxième catégorie qui se dégage des questionnaires et des entretiens comprend les investissements dans le capital humain, par exemple pour la scolarité ou la formation, ainsi que les investissements dans le commerce ou dans le logement.

La portion qualitative des entretiens a permis d'observer que bien que le recours à l'emprunt ait été fréquemment mentionné dans le cas des besoins de consommation, le recours au crédit semblait plutôt interprété ou compris comme tel dans le cas des investissements ou encore des prêts plus « formels ». En effet, il est à noter que les microentrepreneurs semblaient considérer les emprunts plus « officiels » et substantiels lorsque venait le temps de discuter le recours au crédit¹⁸⁰, excluant certaines pratiques d'emprunts pourtant mentionnées comme étant courantes. C'est le cas de Lise (femme, 50 ans, non mariée, préparation et vente de « punch coco ») qui dit ne pas avoir recours au crédit et qu'elle emprunte seulement dans les tontines, ou encore celui de Béatrice qui dit qu'en cas de besoins il faut « d'abord aller vers la réunion¹⁸¹ » et ensuite « entrer dans le crédit » surtout que ce dernier pose des difficultés pour rembourser (il faut « payer la dette avec l'argent de la ration », ce qui implique une réduction des dépenses de consommation).

Parmi les pratiques d'emprunt fréquemment mentionnées, mais parfois dissociées du crédit comme tel par les répondants lors des entretiens, soulignons le cas de sommes plus modiques et pour une durée de prêts relativement courte (ex. : d'une journée à l'autre ou de quelques jours)

¹⁸⁰ Ceci vient limiter la portée des résultats quantitatifs à ce sujet recueillis au moyen de questionnaires lors des enquêtes ayant précédé les entretiens approfondis avec les microentrepreneurs. En effet, si les entretiens approfondis nous ont permis d'éviter cet écueil en posant la question sous diverses formes, il apparaît possible que le nombre de personnes ayant eu recours au crédit durant les 12 mois précédents lors de la recherche ait été supérieur à ce qui a été recensé lors de la portion quantitative de la recherche.

¹⁸¹Rappel : Les Camerounais réfèrent communément à la tontine en parlant de la « réunion ».

ou encore le cas de besoins soudains et immédiats. Ces emprunts sont effectués auprès de la parenté, des voisins ou encore des prêteurs environnants qualifiés localement d'« usuriers ». Ces pratiques étaient souvent décrites comme usuelles et comme faisant partie de la vie quotidienne, alors que les exemples de recours au crédit se rapportaient plutôt à des besoins plus considérables accompagnés d'une démarche plus organisée et explicite, comme dans le cas des tontines ou des IMF. Les emprunts courants et fréquents pour combler des besoins quotidiens et spontanés discutés ici font partie d'une stratégie de lissage de la consommation des microentrepreneurs interviewés et de leurs ménages, afin de s'ajuster à des fluctuations variées entre revenus, dépenses et besoins. Ils servent alors à mitiger les chocs ou à atténuer des pressions temporaires sur les moyens de subsistance des ménages, comme dans le cas de Francine (femme, 27 ans, non mariée, préparation et vente de « plantains-chips » et de « beignets-crevettes » les fins de semaine et couture la semaine) qui mentionne emprunter à la tontine pour faire face aux difficultés qu'entraîne la maladie.

Les tontines jouent d'ailleurs un rôle clé dans le lissage de la consommation et l'atténuation des périodes difficiles (Kemayou et al., 2011) et ont été mentionnées et identifiées comme telles *ad nauseam* par les microentrepreneurs durant les entretiens. À l'inverse, ceux qui n'ont pas accès à une telle option parce qu'ils n'en ont plus les moyens en reconnaissent l'importance. C'est le cas de Josiane (femme, 52 ans, veuve, bois de chauffage) qui affirme qu'« il est important d'avoir accès à du crédit », mais qu'« il n'est plus facile d'avoir un prêt après avoir laissé la tontine » qu'elle a dû quitter trois ans auparavant.

La maladie constitue l'un des chocs aux conséquences lourdes, tant en termes de coûts directs que de coûts d'option comme il a été présenté à la section 4.2. Elle a été citée plusieurs fois comme étant la cause du recours au crédit, des problèmes de santé récurrents chez Lise (femme, 50 ans, non mariée, préparation et vente de « punch coco ») aux troubles soudains comme la typhoïde qui a frappé Evelyne (femme, 31 ans, mariée, préparation et vente d'« okok » et petit commerce) à deux reprises. Outre la maladie, les deuils constituent l'autre choc majeur et souvent imprévu qui entraîne des dépenses imposantes, tel que dans le récit d'Hermanie (femme, 47 ans, mariée, petit commerce; encadré 6). Encore une fois, les tontines sont couramment sollicitées pour faire face à ces périodes de vulnérabilité accrue comme le mentionne Florence

(femme, 33 ans, mariée, petit commerce) : « En cas de deuil, j'emprunte dans les tontines ». Les propos d'Hermanie résument bien plusieurs des points exposés jusqu'ici :

Hermanie (femme, 47 ans, mariée) tient un « comptoir » sur le perron de sa demeure d'où elle fait du petit commerce. Le ménage a fait face à des chocs et des besoins importants qui ont limité les fonds disponibles, parmi lesquels, la mortalité : « Les deuils ont tellement fauché ». Ces chocs ont alimenté une spirale de déclin alors que le manque de fonds a entraîné une réduction des marchandises : « Je n'ai presque plus rien à exposer », indique-t-elle, comme il est possible de constater en regardant l'armoire et la table de bois complètement vides. Elle dit toutefois conserver des marchandises à l'intérieur, des marchandises qui se confondent avec les usages domestiques, alors que les items et aliments disponibles peuvent servir autant à la vente qu'aux besoins du ménage, une stratégie abordée plus en détails à la sous-section 6.2.3. Elle rapporte aussi que « l'activité a tellement diminué », un phénomène attribuable en partie à la faible offre de marchandises. En sus, elle rajoute que « la rentrée (scolaire) a tout bouffé ».

Selon les catégories de Loughhead et Rakodi (2002 :229), le cas d'Hermanie et de son ménage correspond à une situation en déclin (*declining*), qui entraîne des comportements liés à une stratégie de survie telle qu'établie dans notre cadre d'analyse, entre autres le recours au crédit pour le lissage de la consommation. Hermanie se plaint que « les enfants font avec de vieux cahiers », réduisant et repoussant les dépenses autant que faire se peut. Elle emprunte aussi fréquemment auprès de différentes sources afin d'assurer les besoins courants du ménage. Elle dit emprunter souvent à la tontine et raconte même qu'elle « emprunte parfois à des gens qui ont bouffé », i.e. des personnes qui ont obtenu l'argent d'une levée. Elle déclare aussi emprunter aux voisins et aux « usuriers », dont les conditions seront explicitées à la section 7.2. Elle se dit tellement endettée qu'à la « cassation de la banque scolaire », elle a plutôt dû employer tout l'argent épargné dans ce mécanisme de la tontine en prévision de la rentrée pour rembourser des dettes : « Tout mon argent est allé chez qui on avait emprunté ». En conséquence, son mari a lui aussi emprunté pour inscrire les enfants à l'école.

Encadré 6 – Du déclin et de chocs : Hermanie, le lissage de la consommation et le crédit

À partir des usages recensés auprès de notre échantillon, il ressort que le crédit est plus souvent utilisé à des fins de consommation au sein de stratégies de rétablissement ou de survie qu'à des fins directement productives, ce qui correspond aux conclusions de nombreux chercheurs dans le domaine (pour les PED : Labie et al., 2010; Berner et al., 2008; Cohen et Sebstad, 2006; Schütte, 2005; Rakodi, 1999; Dunn et al., 1996; Sebstad et Chen, 1996; pour l'Afrique : Napier et Liebermann, 2006; Cohen et al., 2005). Le cas d'Hermanie (femme, 47 ans, mariée, petit commerce) exposé précédemment illustre bien ce phénomène. Nathalie (femme, 52 ans, séparée, petit commerce et « call-box ») dira aussi qu'elle emploie le crédit « dans les moments de crise exclusivement ». Le crédit productif occupe tout de même une place significative dans les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages, de manière directe ou indirecte, comme expliqué ultérieurement.

7.1.2 Investissements

Dans le cadre de notre recherche, trois types d'investissements dominent le recours explicite¹⁸² au crédit pour des sommes plus substantielles et plus planifiées : le renforcement de l'AGR, la réfection ou la rénovation du logement, ainsi que le paiement des frais de scolarité ou des concours d'admission. En pratique toutefois, la distinction entre consommation et investissement n'est pas toujours aussi évidente qu'elle n'y paraît. En comparant les usages observés et leur analyse dans la littérature scientifique, il ressort que certains de ces investissements sont parfois vus comme de la consommation à toutes fins utiles, comme dans le cas décrit subséquemment au niveau des améliorations du logement dénombrées par nos recherches. À la limite, certaines dépenses associées à la consommation pourraient quant à elles être comprises comme des formes d'investissement. Par exemple, les réceptions et les visites au village (voyages) servent en partie à maintenir et/ou à consolider le capital social des microentrepreneurs, une forme de capital abordée à maintes reprises dans la thèse et qui peut être assimilée à l'importance des liens sociaux et à l'importance de faire partie de communautés, une stratégie aussi analysée en termes d'« appartenance » (*membership*) par Wood (2003) et qui

¹⁸²Le qualificatif « explicite » fait référence à l'emprunt manifeste et direct exprimé par les microentrepreneurs pour réaliser un investissement et non à l'investissement qui résulterait de l'épargne et des sommes dégagées par le recours au crédit pour d'autres usages et nécessités. Cette distinction, qui s'explique par la nature fongible de l'argent, serait difficilement identifiable.

a un impact majeur sur la vulnérabilité des individus et des ménages. De plus, certains emprunts à la consommation sont aussi effectués pour protéger des actifs productifs et éviter d'avoir à vendre ceux-ci lors de tensions ou de chocs.

En ce qui a trait aux rénovations effectuées au moyen d'un crédit, aucune ne touchait directement l'AGR. Par exemple, Nathalie (femme, 52 ans, séparée, petit commerce et « call-box ») a eu recours au crédit pour refaire le plafond, Lise (femme, 50 ans, non mariée, préparation et vente de « punch coco »), pour « arranger le toit » et Véronique (femme, 45 ans, mariée, moulin à écraser et couture), pour rénover la chambre des enfants. L'apport en termes de sécurité, de santé, de salubrité et de confort d'un logis en meilleur état peut difficilement être débattu et peut contribuer de façon indirecte à accroître la productivité des membres du ménage¹⁸³. Il n'est toutefois pas question d'investissements directement productifs qui permettraient, par exemple, d'ajouter une activité, ou encore d'accroître l'espace de stockage ou de protéger les stocks. Ce type d'utilisation des fonds pour des rénovations liées à l'amélioration générale du cadre de vie ou du cadre bâti est même parfois associée à la consommation plutôt qu'à un investissement. Tous les emprunts ont été effectués auprès des tontines et un seul refus a été signalé.

En matière d'investissements productifs, l'utilisation du crédit pour développer le capital humain en termes d'éducation et de scolarité témoigne d'une vision à plus long terme et indique la reconnaissance de la valeur ajoutée conférée à cette dimension. Les crédits ont été accordés par des sources variées, de la famille, aux tontines et aux IMF. La plupart de ces fonds ont servi à inscrire les enfants à l'école, un choix qui est vu comme important par les microentrepreneurs et qui vise la consolidation des actifs du ménage au moyen de l'investissement dans le capital humain tel qu'exposé à la section 4.3. Ce comportement a été observé malgré les sacrifices qu'il implique ou le fardeau qui y est rattaché. En effet, nombreux sont ceux qui épargnent à l'avance

¹⁸³ Voir chapitre 6 sur le rôle du logement dans les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages pour plus amples discussions sur les différentes fonctions et bénéfices qui lui sont associés.

de façon autonome ou au sein des « tontines scolaires »¹⁸⁴ en prévision de la rentrée, comme le rappelle Myriam (femme, 27 ans, mariée, boutique et bar) : « Je suis bamilékée. On a chez nous des banques scolaires pour préparer la rentrée ». Ce sont ainsi essentiellement ceux qui n'ont pu épargner et qui estiment que leurs revenus sont à la baisse et que leurs moyens de subsistance sont « en déclin », pour employer les catégories de Loughhead et Rakodi (2002), qui ont fait part du recours au crédit à ces fins.

Quelques répondants ont aussi tenté d'obtenir du crédit pour développer leurs propres connaissances, aptitudes et savoir-faire ou celui de leur conjoint. Patrick (homme, 33 ans, non marié, coiffure) a quant à lui fait appel à une connaissance pour obtenir du crédit afin de faire une formation en coiffure. Il a également tenté d'obtenir du crédit à la tontine pour « former madame à l'hôtellerie ou à la restauration » dans le but d'« augmenter les revenus du ménage », mais cette seconde option a échoué. Nadège (femme, 29 ans, non mariée, petit commerce et préparation de nourriture) a pour sa part emprunté à la tontine pour acquitter des frais de formation en couture. Ces deux jeunes adultes ont ainsi espoir d'ouvrir ou d'améliorer leurs avenues et possibilités professionnelles.

Le risque supplémentaire que ces choix entraînent rend toutefois la concentration des ressources et la croissance ardues et demeure une source de préoccupation constante même chez Patrick (homme, 33 ans, non marié, coiffure), qui affiche pourtant un profil d'entrepreneur dynamique et déterminé, comme élaboré plus amplement dans l'encadré suivant (7). Ce risque peut entraîner une période de vulnérabilité accrue ayant toutefois pour but ultime de réduire la pauvreté en augmentant le niveau de revenus et de réduire la vulnérabilité à plus long terme en raison de revenus plus stables ou de meilleures possibilités d'emploi. Cette période transitoire, qui peut être vue comme une tentative de servir de tremplin vers un nouvel équilibre, serait mieux comprise comme une stratégie de croissance que comme une stratégie d'assurance (dominée par la diversification et la prévention *ex ante*), une stratégie de rétablissement (mitigation des chocs

¹⁸⁴ Au Cameroun, il existe des mécanismes d'épargne pour la rentrée scolaire et des assurances pour mitiger l'impact économique des funérailles, une forme plus souvent associée aux ACEC qu'aux AREC (Kemayou et al., 2011; Aryeetey et Steel, 1995; Bouman, 1995). Voir la sous-section 4.1.3 pour plus de détails.

ex post) ou encore une stratégie de survie (tentative de traverser une crise temporaire et de rebondir). Plus de détails à ce sujet suivent le récit de Patrick :

Les aménagements dans les quartiers peuvent produire l'effet bénéfique d'encourager les investissements dans le cadre bâti (voir la section 6.3). C'est le cas de Patrick (homme, 33 ans, non marié) qui possède un salon de coiffure dans un espace commercial loué. Patrick a ainsi investi considérablement dans l'amélioration de son espace commercial afin d'en accroître le potentiel à la suite de la route nouvellement aménagée et à l'affluence de clients qu'elle a entraînée. Si ces investissements ont engagé son temps, sa main-d'œuvre et ses fonds propres, le crédit obtenu, quant à lui, a plutôt été investi dans le capital humain. La formation poursuivie grâce à ce crédit obtenu auprès d'une connaissance s'ajoute ainsi à son expérience professionnelle et s'inscrit dans son objectif avoué de développer sa microentreprise davantage. En plus d'avoir rénové la bâtisse qui lui sert de salon, il a formé un apprenti, un petit-frère dont il a la charge. La concentration de ses ressources et de ses efforts au sein d'une même activité témoigne d'une stratégie de croissance et d'une volonté explicite d'accroître les revenus du ménage, des thèmes abordés au chapitre 5.

Patrick souhaiterait pouvoir investir encore davantage et « améliorer le cadre du salon » (miroirs, fauteuils, etc.), mais il hésite cette fois à emprunter. Il a peur de ne pas être à même de rembourser et il juge avoir besoin de conseils et de soutien pour bien gérer le crédit et pour s'assurer que ce fardeau additionnel ne vienne pas mettre en péril ses moyens de subsistance. Il n'a pas approché d'IMF, car il se dit peu renseigné à ce sujet et ne pensait pas que ce type d'institution prêtait à des gens correspondant à son profil. Malgré la confiance en ses moyens et en ses capacités, Patrick énonce ses craintes avec franchise et affiche sans retenue la nervosité qu'entraînent ces choix d'investissement dans la concentration avec un objectif de croissance.

Encadré 7 – De croissance et de concentration : Patrick, le crédit et l'investissement

7.1.3 Stratégie de croissance, risque et crédit

La situation de Patrick (homme, 33 ans, non marié, coiffure) correspond en plusieurs aspects à une stratégie de croissance, une distinction que nous avons expliquée et tentée de réhabiliter à partir de la littérature à la sous-section 2.1.3 et que nous nous proposons d'employer en raison

de sa pertinence apparente pour mieux saisir et définir les stratégies et les motivations des microentrepreneurs étudiés. Ce cas illustre bien les caractéristiques liées à ce type de stratégie et fait montre d'une vision claire du potentiel du crédit. C'est pourquoi nous nous y attardons.

Le marché auquel il a accès est en croissance, ses propres revenus sont à la hausse et il considère que sa sécurité foncière et socioéconomique se sont améliorées, une situation qui pourrait aussi être qualifié d'« en amélioration », selon les catégories de Loughhead et Rakodi (2002). Patrick a un plan clair pour se distinguer et pour développer ses activités, ayant également commencé à offrir ses services à domicile pour rejoindre une clientèle supplémentaire et parfois plus fortunée et souhaitant pouvoir vendre les produits de coiffure qu'il utilise à ses clients pour répondre à leur demande explicite. Patrick constate les occasions d'affaires qui lui sont accessibles et il est prêt à assumer un certain niveau de risque afin de passer à un mode différent, malgré des craintes avouées quant aux conséquences potentiellement néfastes sur ses moyens de subsistance advenant des difficultés. La hausse de la clientèle et la progression de ses activités et de ses revenus l'incitent tout de même à faire des investissements productifs et à prendre des risques additionnels comme le recours au crédit afin de tirer parti des conditions favorables et des occasions d'affaires (« opportunités sociales ») présentes. Cette capacité à assumer ce niveau de risque résulte de l'arrimage entre 1) les « opportunités sociales », soit les occasions présentes (« être au bon endroit au bon moment » (Gondard-Delcroix et Rousseau, 2005 :106); 2) les conditions spécifiques de l'individu ou du ménage au moment de faire des choix (Corbett, 1988); et 3) les objectifs, priorités et préférences (*agency*, Moser, 2008). Toutefois, l'absence d'assurance ou de filets de sécurité sociale l'obligent à tempérer son enthousiasme et à jauger judicieusement ses capacités dans un tel contexte, contraignant de ce fait le seuil de tolérance acceptable.

La stratégie principale poursuivie par Patrick n'est pas de diversifier ses activités pour diminuer les risques, comme le voudrait la théorie sur les stratégies d'adaptation *ex ante* ou d'assurance, mais plutôt de concentrer ses efforts pour transformer de façon permanente ses moyens de subsistance. Il est donc ici question d'adaptation, mais de croissance plutôt que d'assurance ou de rétablissement. La stratégie de Patrick repose davantage sur la concentration, soit la mobilisation de ressources autour d'une activité principale, que sur l'intensification, qui peut

entraîner une surutilisation des ressources et qui peut mener à leur dégradation (voir chapitre 5). Cet exemple important vient appuyer la distinction conceptuelle et analytique inspirée de la littérature que nous avons dégagée à la sous-section 2.1.3 entre stratégie de croissance, stratégie d'assurance et stratégie de rétablissement au sein d'une stratégie globale d'adaptation. Cette distinction que nous suggérons dans la thèse s'ajoute au cadre normalement utilisé et permet ainsi d'enrichir et de nuancer la compréhension et l'analyse des comportements et stratégies observés dans le cadre de l'étude des moyens de subsistance.

7.1.4 « Renforcer le capital » : AGR, capital et fongibilité

Dans la portion quantitative de la recherche¹⁸⁵, près du quart des microentrepreneurs interviewés (22,9%) ont affirmé avoir tenté d'obtenir du crédit pour « renforcer leur capital » ou pour « développer leur activité » durant les 12 mois précédents l'entretien. Ce chiffre confère l'importance relative du recours au crédit pour développer les AGR et confirme un intérêt réel, bien que limité, pour cette forme de financement. De ce nombre, la majorité (62,1%) a recueilli ce capital auprès des tontines, suivi de la famille et de la parenté ainsi que de quelques tentatives recensées auprès d'IMF. Ces dernières tentatives se sont parfois soldées par un échec, comme dans le cas du boutiquier Elie (homme, 31 ans, non marié, boutique et préparation de nourriture) qui souhaitait « acheter un terrain au village » pour y développer une palmeraie et qui a tenté sa chance sans succès auprès de plusieurs IMF reconnues, expliquant que « ces structures ont besoin d'une garantie fiable, chose que je n'ai pas ». À noter toutefois qu'au niveau des préférences, la sous-section 5.1.3 sur le démarrage des AGR fait clairement ressortir l'épargne comme l'option de choix, un thème également discuté à la section 7.2.

La nature fongible de l'argent et du crédit rappelle la difficulté de distinguer clairement les ressources exclusives à l'activité de l'ensemble des ressources du microentrepreneur et du ménage, un constat aussi émis par Lawanson et Oduwaye (2014), de même que Tipple (2005). En effet, comme l'intégralité des fonds se retrouvent généralement dans les poches mêmes des microentrepreneurs, il n'est pas totalement clair que le crédit escompté constitue un

¹⁸⁵ Enquêtes au moyen de questionnaires ayant précédé les entretiens approfondis. Voir mise en garde à ce sujet à la sous-section 6.1.1.

investissement productif direct, surtout lorsqu'il est question de « renforcer le capital », comme plusieurs répondants le suggèrent. Le montant s'ajoute alors à la somme des fonds disponibles que le microentrepreneur utilise selon ses besoins et priorités, sans que l'usage réel puisse être répertorié hors de tout doute. Les propos d'Athanase (homme, 34 ans, marié, préparation et vente de « soya ») incarnent ce phénomène alors qu'il dit avoir emprunté pour deux semaines à la fois pour des besoins d'affaires et des problèmes, sans plus de distinction : « I borrowed for two weeks... for business purposes and for problems ».

Néanmoins, cette greffe aux actifs du microentrepreneur et de son ménage peut éventuellement libérer des fonds qui permettront d'investir dans l'activité ou de soutenir son fonctionnement. Cette injection de capital s'ajoute ainsi à l'ensemble du portefeuille d'actifs et peut alors agir comme catalyseur pour des investissements dans les activités directement productives comme la microentreprise. Le lien entre le crédit et l'investissement dans l'AGR demeure toutefois relativement flou et indirect, malgré l'impact positif potentiel décrit précédemment. Ce phénomène ressort des entretiens approfondis où il a également été possible de noter que davantage d'exemples auraient pu être répertoriés dans cette catégorie générale d'emprunts pour ajouter au fonds de roulement du microentrepreneur et du ménage, sans toutefois pouvoir identifier une intention claire et précise d'investir dans l'AGR comme telle.

7.1.5 Crédit aux clients

Outre le crédit pour la consommation et pour l'investissement, notons en troisième et dernier lieu le crédit offert par les microentrepreneurs à leurs clients, comme Gough et al. (2003) l'avaient aussi remarqué en Afrique du Sud et au Ghana. Cette relation particulière concerne surtout les commerçants qui permettent à des clients de consommer à crédit et donc de les rembourser à une date ultérieure. Ce dernier point vaut la peine d'être souligné, entre autres parce qu'il est moins discuté dans la littérature. Le crédit est généralement étudié en fonction des emprunts, mais les microentrepreneurs doivent également être compris comme des acteurs qui octroient du crédit sous diverses formes. Certains microentrepreneurs de notre échantillon ont clairement mentionné faire crédit à leurs clients afin de les retenir. Faisant référence à ce comportement, Elie (homme, 31 ans, non marié, boutique et préparation de nourriture) explique qu'il est « gentil avec les clients » et que « ça aide à avoir des clients ». Ce type de comportement

peut être compris comme une tentative de former une relation de « clientélisme », soit une relation de réciprocité et d'interdépendance entre les parties qui renforce la loyauté (Wood, 2003). Gough et al. (2003) y voient aussi un avantage concurrentiel. Cette situation a également été observée en Afrique du Sud dans l'étude de cas d'un *township* par Napier et Liebermann (2006) et semblait suffisamment importante dans ce contexte pour compter parmi les raisons qui avaient mené à l'échec de certaines AGR, alors que des microentrepreneurs ont mentionné avoir octroyé trop de prêts qui n'ont pas été remboursés.

Le cas de Romain (homme, 24 ans, non marié, boutique et bar) soutient les observations de Napier et Liebermann (2006) et illustre bien la situation dans le contexte de notre recherche. Romain (homme, 24 ans, non marié, boutique et bar) estime qu'il est « obligé » de vendre à crédit parce que sinon il va perdre des clients. Ce comportement peut devenir suffisamment substantiel et problématique pour l'amener à contracter des dettes à son tour : « Après, ça m'oblige à emprunter ». Cette condition est exacerbée par les défauts de paiement qu'il met sur le dos des mauvais payeurs : « Parfois, il y a les malhonnêtes. (...) Les gens font des prêts et ne remboursent pas. » Plusieurs autres personnes interviewées se plaignent de ce phénomène. Quelques exemples sont ceux de Daniel (homme, 27 ans, non marié, boutique et bar), qui énonce « gérer les populations avec leurs crédits » parmi les obstacles rencontrés dans le développement de son activité, ou encore Géraldine (femme, 30 ans, non mariée, moulin à écraser, petit commerce et « call-box ») et Serange (femme, 34 ans, non mariée, petit commerce et médecine traditionnelle) qui identifient aussi les « crédits des clients » comme un obstacle. Toutefois, tous n'ont pas la même expérience, alors qu'Elie (homme, 31 ans, non marié, boutique et préparation de nourriture) nous assure que « la plupart sont honnêtes », mais il est vrai qu'il prétend aussi « faire du crédit avec des gens sûrs ».

Dans le cadre de notre recherche, les consommateurs profitent ainsi d'un déséquilibre dans le rapport de force en raison de la concurrence omniprésente dans les quartiers pour dicter les conditions d'emprunt et obtenir des arrangements souples et avantageux. Même si cette dynamique particulière peut surprendre et se voit plutôt absente de la littérature scientifique, elle s'explique en effet par la difficulté de fidéliser la clientèle qui résulte de la surabondance des activités de même nature dans les quartiers étudiés ainsi que du manque de différenciation entre

les produits, particulièrement dans le cas du petit commerce. Ces caractéristiques ont été également observées par Napier et Liebermann (2006) en Afrique du Sud et par Roy et Wheeler (2006) au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo.

7.2 Sources de crédit et préférences

Plusieurs chercheurs classent les fournisseurs et les sources de crédit disponibles dans les PED en trois catégories plus ou moins étanches, soit les institutions formelles, informelles et semi-formelles (Aryeetey, 2008; Qudrat-I Elahi et Rahman, 2006; Matin et al., 2002). Selon cette typologie et à partir des mêmes références, les sources formelles comprennent les banques et les institutions assujetties aux lois bancaires, comme les coopératives. Bien que certaines IMF soient formellement enregistrées et incorporées¹⁸⁶, elles demeurent souvent considérées comme des institutions semi-formelles¹⁸⁷ en raison de leur méthodologie adaptée ou de leur statut particulier. Les fournisseurs informels englobent à la fois les prêteurs sur gage et les associations rotatives (AREC) et cumulatives (ACEC) d'épargne et de crédit. Ces regroupements utiles peuvent toutefois être subdivisés davantage afin de distinguer les prêteurs « professionnels », ou fournisseurs transactionnels comme les prêteurs sur gage, des associations de personnes offrant des services d'intermédiation financière et sociale, ou fournisseurs mutuels comme les tontines. Srinivas et Higuchi (1996 :213) définissent ainsi les sources de crédit en quatre catégories de « fournisseurs », présentées ici sous forme de traduction libre quelque peu adaptée du texte original :

1. « Les fournisseurs informels, soit ceux qui affichent des caractéristiques entièrement informelles dans leur organisation. Parmi les exemples se trouvent les amis, la parenté et les voisins.
2. Les fournisseurs formels, soit ceux qui affichent des caractéristiques entièrement formelles, comme les banques commerciales et les compagnies financières.

¹⁸⁶ « Institutional microfinance includes micro-finance services provided by both formal and semi-formal institutions, collectively referred to as Micro-finance Institutions (MFIs) (Asian Development Bank 2004). » (Qudrat-I Elahi et Rahman, 2006:477)

¹⁸⁷ « The conventional provider categories of 'informal' and 'formal' have been complicated by the arrival of microfinance institutions (MFIs) that may be regarded as 'semi-formal' (World Bank, 1997). Semi-formal providers are MFIs that are usually registered as NGOs or cooperatives and occasionally as banks with a special charter (such as the Grameen Bank). » (Matin et al., 2002:278)

3. Les fournisseurs « informellement formels » ou fournisseurs transactionnels de crédit, soit ceux dont l'organisation est essentiellement formelle, mais qui affichent des caractéristiques informelles. Les exemples comprennent les prêteurs sur gage, les prêteurs d'argent (professionnels/spécialisés) et le crédit octroyé par les employeurs.
4. Les fournisseurs « formellement informels » ou fournisseurs mutuels de crédit, soit ceux dont l'organisation est essentiellement informelle, mais qui affichent des caractéristiques formelles. Cette catégorie inclut les associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC), les sociétés de crédit et les associations de personnes. »¹⁸⁸

Il n'est toutefois pas évident de savoir où classer les IMF parmi ces quatre catégories, puisque non seulement leurs caractéristiques varient, mais certains traits fréquemment retrouvés seraient à cheval entre les axes X et Y de la figure de Srinivas et Higuchi (1996 :212) reproduite subséquemment (figure 15). En effet, pour prendre quelques exemples, la méthodologie de groupe où la garantie prend la forme d'une caution sociale (*social collateral*¹⁸⁹) plutôt qu'une garantie bancaire traditionnelle comme le titre foncier, le profil socioéconomique et géographique des clients recherchés, de même que l'absence de recherche du profit dans plusieurs cas sont autant de caractéristiques ou de critères qui placent les IMF à mi-chemin des axes X et Y du continuum entre le crédit formel et informel défini par ces chercheurs. C'est pourquoi nous conserverons ici la dénomination de d'Aryeetey (2008) et de Matin et al. (2002) et nous qualifierons les IMF d'institutions semi-formelles. La figure suivante présente les catégories et caractéristiques associées aux fournisseurs 1 à 4 :

¹⁸⁸ « 1. Informal Suppliers -those who exhibit fully informal characteristics in their setup. Examples include friends, relatives and neighbours. 2. Formal Suppliers - those who exhibit fully formal characteristics, examples include, commercial banks, finance corporations/companies. 3. 'Informally-formal' suppliers or Transactional Credit Suppliers - those who are essentially 'formal' in their setup, but may exhibit 'informal' characteristics. Examples include pawn brokers, money lenders and employer credit. 4. 'Formally-informal' suppliers or Mutual Credit Suppliers - those who are essentially 'informal' in their setup, but may exhibit formal characteristics.Examples include Chit funds (ROSCAs), credit societies and people's organizations. » Srinivas et Higuchi (1996 :213)

¹⁸⁹ Kondo et Shirai (2013 :241); Quadrat-I Elahi et Rahman (2006 :478); Smets (2003 :194).

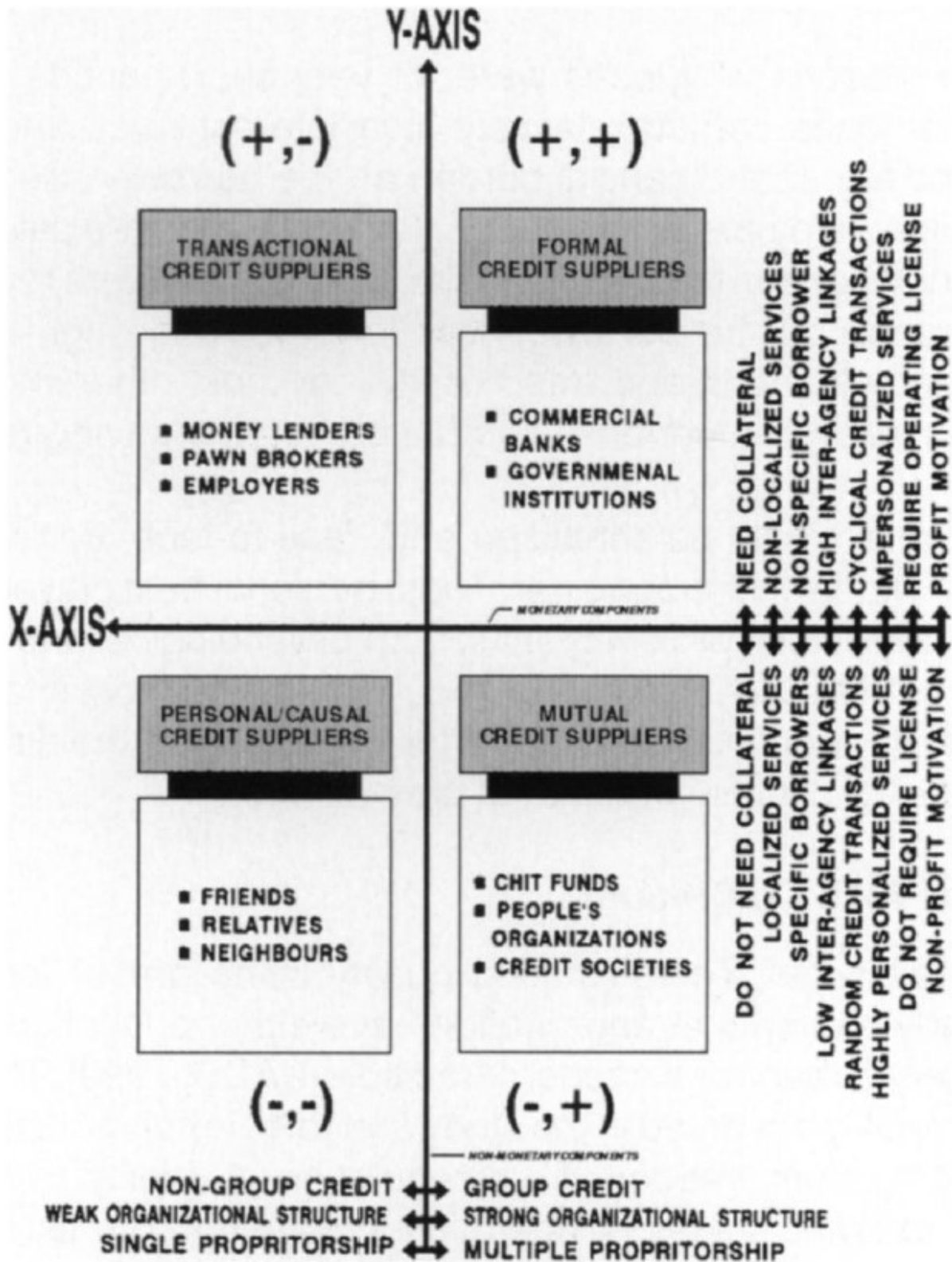


Figure 15. Continuum entre le crédit formel et informel

(Source : Srinivas et Higuchi, 1996 :212)

7.2.1 Les banques et les IMF

Dans le cas de notre échantillon de recherche, les fournisseurs strictement formels de crédit comme les banques commerciales sont à quelques exceptions près doublement exclus des options envisagées par les microentrepreneurs et leurs ménages lorsque vient le temps de contracter un prêt (ce que notent également Heintz et Valodia, 2008, pour l’Afrique en général), les rares y faisant référence ayant un membre du ménage ou un parent avec un emploi formel. C’est par exemple le cas d’Asma (femme, 27 ans, mariée), dont le petit commerce complète le revenu de son mari infirmier, et celui d’Adrien (homme, 31 ans, marié, boutique), un professeur de lycée qui stipule y avoir emprunté une fois.

Parmi les facteurs qui tiennent la quasi-totalité de l’échantillon à l’écart, soulignons d’abord les critères d’admissibilité qui demeurent généralement restrictifs comme il a été possible de le constater lors des entretiens avec les institutions bancaires et de crédit pendant les missions de recherche¹⁹⁰, de même que le phénomène d’auto-exclusion, i.e. le choix de ne pas tenter les démarches parce que les individus jugent ne pas correspondre aux critères et profil requis ou recherchés. Ce phénomène est courant et s’applique aussi bien aux services financiers formels ou informels, alors que de « nombreux pauvres sont exclus des services proposés, soit par les autres, soit par eux-mêmes » (Rutherford, 2002 :45). Selon Mbouombouo Ndam (2007), la crise bancaire dans les années 1980 dans la zone CFA (ancienne zone franc) et les restructurations qui ont suivi, particulièrement l’échec de la première phase, ont aussi contribué à miner la réputation des organismes formels de crédit, une crise de confiance envers le crédit formel que Napier et Liebermann (2006) ont également observé en Afrique du Sud.

¹⁹⁰ Par exemple, plus souvent qu’autrement, un emploi stable avec des sources de revenus régulières, formelles et perceptibles constituent un critère déterminant et discriminant pour obtenir un crédit, malgré certaines initiatives de la part d’institutions pour pallier certaines de ces difficultés et offrir des produits à un spectre plus large, par exemple de la part du Crédit foncier du Cameroun (CFC) et de son programme de prêt collectif intitulé « Foncier Solidarité ». Cet élément correspond au critère de « capacité » (à rembourser) des « cinq C » de l’évaluation de prêt, des critères et une méthode de prêt souvent oubliés dans la littérature – pour ne pas dire tout simplement absents – qui seront discutés ultérieurement lorsque seront abordées les contraintes structurelles et institutionnelles qui limitent les options réelles des pauvres ou encore simplement des gens évoluant dans l’informel quand vient le temps d’accéder au crédit formel.

Simanowitz et Walter (2002) soulignent que l'auto-exclusion est également présent en ce qui a trait à l'accès aux services des IMF, un constat qu'il a été possible d'observer sur le terrain. Qu'il soit question du crédit formel auprès des banques ou des IMF, Lise (femme, 50 ans, non mariée, préparation et vente de « punch coco ») est catégorique : « Je n'ai pas encore le niveau ». Quant à tenter sa chance auprès des IMF pour obtenir un prêt, Doris (femme, 19 ans, non mariée, « call-box » et vente de friandises) admet y avoir pensé, mais elle y a renoncé parce qu'elle anticipe qu'il lui faudra fournir des garanties qui dépassent ses capacités : « I thought of microfinance, but they would ask for collateral like land, cars, houses ». Elle n'était pas au courant que certaines IMF offraient des méthodologies alternatives, comme il nous a été permis de constater lors des missions de recherche sur le secteur. L'opinion de Doris est toutefois appuyée par les propos d'Elie (homme, 31 ans, non marié, boutique et préparation de nourriture) présentés dans la section précédente, lui qui attribue ses tentatives infructueuses auprès de plusieurs IMF à l'absence de garanties « fiables », parmi lesquels il mentionne « titre foncier, voiture » ou « avaliste ».

Ce sont en effet les gens avec des situations plus formelles qui semblent être parvenues à percer auprès des IMF. Myriam (femme, 27 ans, mariée, boutique et bar) a pu obtenir du crédit pour lancer sa boutique grâce à son mari qui est policier. Autrement, celle qui est formée comme vétérinaire juge que son propre profil peut semer le doute quant à la rentabilité de son activité (« might not be considered profitable ») et qu'elle n'aurait pu obtenir le crédit par elle-même. Hervé (homme, 66 ans, marié, boutique) touche pour sa part une pension et travaillait comme agent administratif de l'État, ce qui lui permet d'obtenir annuellement du crédit auprès d'une IMF, une caisse mutuelle qu'il qualifie aussi de « petite banque ».

Les conditions d'accès ne semblent ainsi pas toujours bien connues, communiquées ou comprises, un constat partagé par Madichie et Nkamnebe (2010) au Nigéria ainsi que Napier et Mothwa (2001) dans le cas de l'Afrique du Sud. C'est entre autres le cas de Patrick (homme, 33 ans, non marié, coiffure; voir encadré 7 précédemment) dont la méconnaissance des services offerts a animé son réflexe d'auto-exclusion. Paulin (homme, 34 ans, non marié, bar) abonde dans le même sens et dit que ce n'est « pas encore trop trop médiatisé », qu'il n'est « pas au courant » et qu'il n'est « pas informé ». Une fois les démarches et prérequis mieux définis,

certain microentrepreneurs s'adaptent, comme dans la situation du photographe Germain (homme, 32 ans, non marié). Sa première tentative n'a pas porté fruit et il explique qu'« il faut d'abord ouvrir un compte d'épargne » avant de faire une requête de crédit. Il a donc ouvert un compte auprès d'une IMF dans le but de rendre l'option de crédit possible dans le futur. En attendant, il « s'engage dans les tontines en fonction des besoins ».

Les services de certaines IMF peuvent toutefois s'avérer fort appropriés et bénéfiques, comme ce fut le cas de Carole (femme, 46 ans, veuve) qui tient un petit commerce sur le perron de son logement. Le crédit obtenu auprès d'une IMF, « un prêt sur un an » à « un taux très raisonnable », lui a « permis d'aller d'un bond » et de lancer « le volet boissons hygiéniques ». Elle juge que ce fut une « bonne expérience » qui a eu un « impact important », que les conditions sont adaptées et qu'elle a été « bien conseillée ». C'est le bouche-à-oreille qui l'a poussée à tenter l'expérience : « J'ai émis le vœu dans une causerie avec des amis qui m'ont dit : (...) 'va un peu vers ACEP, ils pourront t'aider dans ce que tu as envie de faire'. »

Ces résultats nous amènent à conclure qu'il existe certains problèmes de perceptions et que l'information n'est pas nécessairement accessible ou communiquée clairement aux microentrepreneurs vivant dans les quartiers étudiés. Les IMF ressortent comme étant méconnues et même plus souvent qu'autrement non envisagées et non envisageables par les microentrepreneurs (Nestor – homme, 37 ans, marié, boutique – dira que « la microfinance est un secteur fermé »), malgré l'abondance de l'offre et le fait que plusieurs de ceux-ci correspondent au profil officiellement et explicitement recherché tel que remarqué pendant les missions de recherche sur le secteur. Des mécanismes de transmission de l'information plus adaptés au contexte spécifique de même que des renseignements clairs quant aux méthodologies de crédit pourraient éventuellement améliorer cette situation. Ces recommandations s'accordent avec celles identifiées par Morewagae et al. (1995) au Botswana dans la revue de la littérature de Napier et Liebermann (2006) de même que par Madichie et Nkamnebe (2010) au Nigéria, alors qu'il est conclu que de façon générale, le manque d'informations et les procédures lourdes minent l'accès au financement auprès des IMF.

Aussi, les services offerts et les méthodologies utilisées ne correspondent pas forcément aux besoins d'une portion importante de cette population particulière, alors que les microentrepreneurs en mode croissance n'ont pas systématiquement les mêmes besoins que les microentrepreneurs en mode survie. L'adéquation entre les besoins observés et exprimés par les microentrepreneurs et les services offerts dans le cadre de la microfinance sera d'ailleurs débattue en conclusion, alors que nous discuterons des liens et leçons entre nos résultats et les stratégies de réduction de la pauvreté actuellement en vogue. Mireille (femme, 34 ans, non mariée, moulin à écraser et petit commerce) estime toutefois que les IMF présentent des avantages certains pour les activités commerciales d'envergure alors qu'elles sont « les seules à pouvoir aider à une certaine hauteur ». Elle se base sur l'expérience de son mari qui y a recours pour son entreprise d'exploitation de café, de cacao et de bois depuis qu'il a remarqué qu'« en entreprise, les gens utilisent la microfinance ».

7.2.2 Les « usuriers »

En continuant d'employer les catégories de Srinivas et Higuchi (1996) afin d'organiser et structurer les différentes sources de crédit touchées par notre recherche, les fournisseurs « informellement formels » ou fournisseurs transactionnels de crédit sont bel et bien présents dans la vie des microentrepreneurs interviewés et de leurs ménages, mais ils constituent plus souvent qu'autrement un choix non préférentiel. Surnommés « usuriers », leurs conditions de prêt varient du type de garanties au taux d'intérêt à l'échéancier de remboursement. Par exemple, Hermanie (femme, 47 ans, mariée, petit commerce) paie 10% par mois alors que Paulin (homme, 34 ans, non marié, bar) fait affaire « plusieurs fois par année » avec « une femme qui fait souvent (...) l'usure » à un taux de 20%/mois « parce qu'on est coincés ». Contrairement aux tontines qui se rencontrent à dates fixes, ces prêteurs peuvent être convoqués à tout moment, ce qui leur confère un certain avantage lors de situations d'urgence. Le recours à ceux-ci en période de détresse limitent toutefois la marge de négociation qui fait dire à Hermanie (femme, 47 ans, mariée, petit commerce) qu'elle est « obligée d'accepter » leurs différentes requêtes et garanties comme « une télévision, une radio, du tissu ». Ses actifs mis en gage peuvent être confisqués si les conditions ne sont pas respectées : « J'ai perdu un jeu d'assiettes, car je n'ai pas pu rembourser. Je suis allé quelques jours après et elle a dit 'la date est passée' » raconte-t-elle. Le jeu d'assiettes, d'une valeur de 25 000 FCFA, devait lui être retourné contre la somme de 27 500

FCFA après un mois, impliquant un taux de 10% par mois. Ses tentatives d'en arriver à une entente se sont soldées par un échec : « Elle a refusé. Je lui proposé d'augmenter le pourcentage, elle a refusé ».

Tous semblent y faire appel de façon aussi temporaire que possible, que ce soit pour faire face à de multiples chocs comme dans le cas d'Hermanie (femme, 47 ans, mariée, petit commerce; voir encadré 6) ou pour soutenir leurs activités durant une période de besoins accrus, comme dans le récit du boutiquier Elie (homme, 31 ans, non marié; encadré 8). Ces deux cas présentent des situations diamétralement opposées, mais rappellent que ce type de crédit auprès de prêteurs « transactionnels » comporte un risque additionnel qui ajoute de la pression sur le niveau de vulnérabilité du ménage en raison des obligations qu'il comporte et de l'impact sur les actifs comme dans l'exemple de la perte de biens décrite précédemment. En plus, parce que les options de crédit sont limitées en termes de sources et de montants¹⁹¹, les gens doivent aussi idéalement conserver cette option pour les périodes de tension ou de crise plutôt que pour les périodes de croissance, un comportement également souligné par Napier et Liebermann (2006) par rapport à l'accès au crédit en général. Cet impact négatif sur les options et le potentiel de croissance sera discuté un peu plus loin et résulte de l'intégration du risque *ex ante* dans les stratégies de subsistance en raison, entre autres, de l'absence de mécanismes d'assurance et de filets de sécurité sociale (Dercon et al., 2008; Dercon, 2006).

Cas d'exception, Elie (homme, 31 ans, non marié, boutique et préparation de nourriture) raconte avoir eu recours aux « usuriers » durant la difficile période de croissance, même s'il aurait, de son propre aveu, préféré faire affaire avec une IMF. Cet exemple, comme celui de Patrick (homme, 33 ans, non marié, coiffure) dans l'encadré 7, met en évidence non seulement les besoins de fonds pour développer l'activité, mais aussi les options de croissance limitées par les coûts et obligations liés au crédit dans un contexte de vulnérabilité forte en l'absence d'assurance et de filets sociaux.

¹⁹¹ « La critique la plus couramment formulée à l'égard des prêteurs privés dans les pays en développement n'est pas qu'ils appliquent des taux d'intérêt exorbitants (bien que certains le fassent, naturellement) mais simplement qu'il est difficile d'en trouver. » (Rutherford, 2002 :21)

La boutique d'Elie (homme, 31 ans, non marié) combine petit commerce et restauration, lui et son épouse préparant également de la nourriture comme des « œufs, du café, sardines et des haricots » et travaillant « en relais » afin d'être ouvert le plus longtemps possible, souvent « jusqu'à 22-23 heures... sauf en cas de forces majeures ». Malgré le dernier échec essuyé auprès de quelques IMF afin d'obtenir du crédit pour développer une palmeraie au village, l'homme qui a connu plusieurs emplois au pays se sent d'attaque. Il ne semble jamais à court d'initiatives dans son parcours jalonné de rebondissements, comme en témoigne sa promesse : « Je vais changer » lorsqu'il parle de son commerce affichant pourtant des revenus en pleine expansion.

C'est au moyen de son épargne qu'il a lancé son commerce, mais il a eu recours aux usuriers durant les « premiers mois pour s'implanter », pour « développer l'activité et acheter des stocks », au taux de 10% à 15% par mois. Il pense pouvoir croître davantage, mais a préféré cesser de faire appel aux « usuriers » lorsque cela a été possible. Il souhaiterait avoir accès à une IMF en raison des « intérêts qui naissent » et afin de « demander du crédit au pourcentage moins élevé ».

Encadré 8 – D'« usuriers » et d'IMF : Elie, la croissance et le crédit

7.2.3 Les tontines

Dans notre contexte d'étude, les tontines et les associations (aussi appelées « réunions » dans le contexte camerounais) se classent parmi les fournisseurs « formellement informels » ou fournisseurs mutuels de crédit. Le rôle clé des tontines dans le lissage de la consommation de même qu'en matière d'investissement concorde avec la littérature scientifique sur le sujet (Basu, 2011; Kemayou et al., 2011; Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad, 2006; Schütte, 2005; Ballet et al., 2004; Ambec et Treich, 2003; Rutherford, 2002; Ardener et Burman, 1995; Aryeetey et Steele, 1995). Les tontines et leurs multiples rôles en termes d'intermédiation économique et même sociale (Ayimpam, 2014 en République démocratique du Congo; Lawanson et Oduwaye, 2014 au Nigéria; Fouomene, 2013 ainsi que Kemayou et al., 2011 au Cameroun; Gugerty, 2007 au Kenya; Guérin 2006 au Sénégal) et dans les PED (Guérin et al., 2011; Bouman, 1994) ont été présentés à la sous-section 4.1.3. Il est pertinent de mentionner l'avantage que présentent les liens privilégiés et plus personnels de ce type de fournisseurs en

termes de confiance (Kemayou et al., 2011), tant afin de faciliter l'obtention du crédit qu'en raison de l'évaluation de la capacité à rembourser des membres, un atout qui sera exploré plus en profondeur un peu plus loin alors que nous analyserons les coûts de transaction des différentes institutions de prêt.

Les taux diffèrent, tournant généralement autour de 5% ou 10% par mois et peuvent être fixes ou encore déterminés par enchères, i.e. que l'emprunteur disposé à offrir le rendement le plus élevé remporte la mise¹⁹², comme dans le cas de la tontine à laquelle Aissatou (femme, 21 ans, mariée, moulin à écraser) participe. Les méthodologies varient aussi entre : 1) celles qui impliquent une escompte des intérêts *a priori*, comme dans le cas de Mireille (femme, 34 ans, non mariée, moulin à écraser et petit commerce) qui a emprunté officiellement 10 000 FCFA pour la rentrée scolaire, mais qui ne s'en voit remettre que 9000, les 1000 FCFA manquants correspondant à « un mois d'intérêt »¹⁹³; et 2) les méthodologies qui facturent les frais *a posteriori*, comme pour Martin (homme, 25 ans, marié, boutique et « call-box ») qui dit emprunter une fois par année à 10% par mois ou encore Serange (femme, 34 ans, non mariée, petit commerce et médecine traditionnelle) qui emploie une formule typique pour décrire la démarche, « J'emprunte 10 000 à 500 », et qui devra donc rembourser 10 500 FCFA. Comme l'explique Athanase (homme, 34 ans, marié, préparation et vente de « soya »), un « avaliste » est souvent requis, i.e. une personne qui se porte garante du prêt et du remboursement d'un autre membre. Ce mécanisme de caution solidaire fait office de garantie.

Ces institutions constituent sans l'ombre d'un doute l'option de choix pour la vaste majorité des microentrepreneurs interviewés lorsqu'une somme substantielle est requise, peu importe la nature du besoin. Les exemples pullulent au sein de l'échantillon, de Romain (homme, 24 ans, non marié, boutique et bar), qui emprunte pour « des problèmes familiaux qui arrivent brusquement », à Emilienne (femme, 35 ans, non mariée, petit commerce), qui y a eu recours

¹⁹² « L'argent revient ainsi à celui qui lui accorde le plus de valeur au moment présent, tandis que les autres trouvent une compensation financière à leur patience », comme le mentionne Rutherford (2002 :58) en référence aux tontines à enchères.

¹⁹³ Rutherford (2002 :35) décrit aussi cette méthode rémunération qui consiste à déduire « un certain pourcentage du prêt (...) à l'octroi », ici dans le cas d'un « prêteur privé urbain ».

pour « lancer son AGR », ou encore d'Elie (homme, 31 ans, non marié, boutique et préparation de nourriture), qui y fait appel lorsque c'est « grave », à Lucrèce (femme, 31 ans, mariée, petit commerce et « call-box ») qui déclare que de façon générale : « Quand j'ai besoin d'argent, je vais à la réunion. Je vais payer avec intérêt. Ici, on prête avec intérêt ». L'importance de ce mécanisme est reconnue et appréciée, comme le confirment les paroles de Martin (homme, 25 ans, marié, boutique et « call-box ») qui lancera tout bonnement : « Cela poserait de nombreux problèmes si je n'avais pas accès ».

Ces résultats et multiples usages correspondent à ceux observés par d'autres chercheurs (Guérin et al., 2011; Kemayou et al., 2011; Gugerty, 2007; Guérin, 2006; Aryeetey et Steel, 1995; Bouman et Harteveld, 1976). Les exceptions se découpent principalement en deux groupes : ceux qui n'ont pas les moyens de faire partie d'une tontine, comme Josiane (femme, 52 ans, veuve, bois de chauffage) le regrettait explicitement et amèrement à la section 7.1 vu son importance financière et sociale (voir aussi Lawanson et Oduwaye, 2014; Guérin et al., 2011; Kemayou et al., 2011; Gugerty, 2007; Guérin 2006; Bouman, 1994), et ceux qui en ont une opinion défavorable généralement des suites d'expériences personnelles négatives, comme Nestor (homme, 37 ans, marié, boutique) qui dit en conserver de « mauvais souvenirs ».

7.2.4 Sources informelles et épargne

La liste des fournisseurs ou sources de crédit se terminent par les fournisseurs informels qui se qualifient et se distinguent par des liens personnels ou de proximité, soit la famille, les voisins et les amis. Lorsque le besoin d'emprunter se fait sentir ou apparaît inévitable, plusieurs microentrepreneurs et leurs ménages les préféreront à des sources plus distantes ou externes, comme Daniel (homme, 27 ans, non marié, boutique et bar) ou encore Ignace (homme, 26 ans, non marié, « call-box » et vente de fruits) qui ne contracte du crédit qu'auprès de la famille. Cette préférence a aussi été remarquée par Otoo (2012) auprès des microentrepreneurs au Ghana. Comme le verbalise Hermanie (femme, 47 ans, mariée, petit commerce), l'un des avantages évidents est que « certains donnent gratuitement », i.e. sans intérêt. Maximin (homme, 44 ans, non marié, soudure) a en outre emprunté « chez une maman pour acheter une machine » à 0% d'intérêt. Parmi les limites importantes, il faut toutefois noter les capacités souvent restreintes de ces sources. Par exemple, Michel (homme, 40 ans, séparé, moulin à

écraser) fait « appel à la famille pour garder l'enfant », mais « elle ne fournit pas d'argent ». Elie, quant à lui, déclare : « Je n'aime jamais demander à la famille » et c'est pourquoi il « épargne à la maison tous les soirs. De 500 à 1000 francs, puis on casse ».

C'est d'ailleurs l'épargne qui constitue le choix cardinal des microentrepreneurs interviewés pour assumer des dépenses importantes comme des investissements dans les actifs (ce que soulignaient aussi Heintz et Valodia, 2008, pour le financement du démarrage d'activités commerciales en Afrique ou encore Otoo, 2012, pour les AGR des microentrepreneurs au Ghana) ou encore pour faire face à des chocs ou à des difficultés. Cette pratique peut aussi être qualifiée d'épargne *a priori*, alors que Rutherford (2002 :21) argue que le crédit n'est autre que de l'épargne *a posteriori*¹⁹⁴. Comme l'énonce Rutherford (2002 :20) à propos de l'épargne *a priori* : « C'est pour beaucoup le moyen le plus apprécié (...) ». En accord avec les conclusions d'autres chercheurs en Afrique et dans les PED (Dercon et al., 2008; Cohen et Sebstad, 2006; Dercon, 2006 et 2004; Cohen et al., 2005), le rôle de l'épargne dans la mitigation des périodes de difficultés se veut ici une forme d'« auto-assurance » complétée par des mécanismes informels de soutien mutuel, les tontines dans notre contexte de recherche. Synonyme de l'« épargne de précaution », pour reprendre l'expression de Gondard-Delcroix (2005), cette « auto-assurance » est le résultat d'une stratégie d'accumulation en prévision des problèmes futurs afin de pouvoir y recourir pour mitiger l'impact des chocs *ex post*. Elle joue donc un rôle vital dans les stratégies de rétablissement des individus et des ménages.

Tout comme pour l'usage des tontines, les exemples de recours à l'épargne abondent. S'en suivent quelques-uns. Lise (femme, 50 ans, non mariée, préparation et vente de « punch coco ») « épargne depuis janvier (...) pour acheter des grosses marmites en fin d'année ». Florence (femme, 33 ans, mariée, petit commerce) dit « planifier la rentrée dans les tontines », tout comme Aline (femme, 43 ans, non mariée, coiffure) qui « commence à épargner quatre mois à l'avance » en prévision de la rentrée scolaire. Gisèle (femme, 33 ans, non mariée, petit

¹⁹⁴ « *L'épargne a posteriori* : il existe un autre moyen de convertir exactement la même série de montants d'épargne en somme globale utile, qui consiste à se faire prêter la somme utile *d'abord*, puis à utiliser les montants d'épargne pour rembourser progressivement ce prêt. Ce type de prêt peut être considéré comme une 'avance sur épargne future'. » (Rutherford, 2002 :21)

commerce et couture) épargnait quant à elle en fonction du mariage de sa sœur et des naissances. Joseph (homme, 31 ans, non marié, moulin à écraser) approuve ces comportements proactifs alors qu'il prêche qu'il faut prévoir et épargner par soi-même et qu'« il ne faut pas attendre les incidents ». Germain (homme, 32 ans, non marié, photographie) insiste lui aussi sur l'importance d'épargner, « car je sais que telle chose peut m'arriver ». Dans la même perspective, Léandre (homme, 24 ans, non marié, soudure) accumule une « épargne régulière en prévision des moments difficiles ». Théophile (homme, 41 ans, marié, moulin à écraser) « épargne 500 francs par jour pour faire face aux problèmes ». De son côté, Asma (femme, 27 ans, mariée, petit commerce) conserve « une réserve de 25 000 » FCFA pour faire face aux chocs.

Plus spécifiquement encore, la préférence pour l'épargne plutôt que le crédit ressort clairement des exemples suivants. Laurent (homme, 41 ans, non marié, boutique et « call-box ») le dit sans ambages : « J'évite énormément le crédit. C'est naturel, je n'aime pas les dettes. Je préfère les cotisations. » Ces dernières font directement référence aux tontines et à l'épargne. Lorsqu'elle fait face à des périodes de difficultés, Flavie (femme, 40 ans, non mariée, préparation de nourriture) s'exprime ainsi : « Je m'arrange à prendre de l'argent dans ma poche. (...) Je n'aime pas trop le crédit. » Malgré cette préférence marquée des microentrepreneurs de l'échantillon pour l'épargne, il arrive que le recours au crédit soit nécessaire. Ignace (homme, 26 ans, non marié, « call-box » et vente de fruits) dira que « ça dépend de l'ampleur du problème ». Pour un « problème costaud », il se tourne vers la famille, lui qui mentionnait précédemment n'emprunter qu'auprès de celle-ci. Sinon, il épargne régulièrement pour faire face aux petits problèmes : « Quand l'activité produit, je mets de côté ».

7.2.5 Synthèse, préférences et intégration du risque *ex ante*

En somme, les préférences suivantes ressortent des données recueillies auprès de notre échantillon de recherche.

Le premier choix demeure plus souvent qu'autrement le recours à l'épargne et aux fonds propres lorsque disponibles, un constat répandu en Afrique (Heintz et Valodia, 2008), de même que pour le secteur informel non agricole au Cameroun et à Yaoundé (INS, 2011), ou encore auprès

des microentrepreneurs au Ghana (Otoo (2012)). Cette préférence marquée pour l'épargne disponible concorde avec celle identifiée par Rutherford (2002) pour assumer une dépense substantielle en général, ou encore plus spécifiquement pour améliorer les conditions de logement (Gough et Kellett, 2001; Gough, 1999 et 1998; Macoloo, 1994) ou pour se lancer en affaires et démarrer une AGR et ce, même chez les clients d'IMF comme la banque Grameen qui ont pourtant accès au crédit (Matin et al., 2002 à partir de Khandker, 1998).

Les sources personnelles comme les fournisseurs informels et mutuels de même que les fournisseurs transactionnels couvrent fréquemment les besoins immédiats et quotidiens au niveau lissage de la consommation. Lorsque le recours au crédit s'avère nécessaire, les microentrepreneurs et leurs ménages priorisent généralement les liens personnels (parenté, amis, voisins) ainsi que les tontines, des relations et transactions qui peuvent être associées à un capital social fondé sur les « liens d'attachement » (Willis 2005 :111 à partir de McAslan, 2002)¹⁹⁵ ou encore qui peuvent être assimilées au capital social « horizontal » (Ballet et al., 2004 :7) et qui sont basées sur la réciprocité et le clientélisme. La préférence pour les tontines ou les réunions correspond également à ce qui a été observé par Matin et al. (2002 :281), alors que la « finance mutuelle » occupe une place prépondérante dans les comportements financiers des pauvres: « The type of informal finance that makes the greatest contribution to additive savings (that is savings that would not have been mobilized by the formal sector in the absence of the informal) is mutual finance ».

Les microentrepreneurs et leurs ménages se tournent ensuite vers les fournisseurs transactionnels et semi-formels, bref dont les relations reposent plus fortement sur des liens d'affaires. Ceux-ci comprennent les prêteurs sur gage et autres « usuriers » qui œuvrent dans les quartiers, de même que les IMF. La microfinance s'avère toutefois largement exclue de la pratique à quelques exceptions près et demeure souvent un souhait plutôt qu'une option réelle

¹⁹⁵ Capital social « horizontal » (Ballet et al., 2004 :7) ou encore capital social « affectif » ou « de proximité », soit fondé sur les « liens d'attachement (Willis, 2005 :111 à partir de McAslan, 2002). Distinction conceptuelle extraite de la sous-section 4.2.5 entre le capital social fondé sur les « liens d'attachement » (*bonding capital*) qui inclut les liens entre individus qui partagent des profils similaires ou font partie de la même communauté et celui qui repose sur les « liens qui créent des ponts » (*bridging capital*) à l'extérieur d'un groupe ou d'une communauté.

ou réellement envisagée et envisageable, malgré sa mission officiellement en lien direct avec leurs activités et leur profil. Le crédit bancaire, quant à lui, semble tout simplement absent de l'univers des possibles pour la quasi-totalité des individus et ménages de l'échantillon, une conclusion partagée par l'Institut National de la Statistique pour l'ensemble du secteur informel non agricole au Cameroun (INS, 2011). Ces résultats nous permettent de dégager l'ordre préférentiel général suivant en fonction des sources de crédit dans le contexte spécifique de notre étude, en combinant les catégories de Srinivas et Higuchi (1996), Qudrat-I Elahi et Rahman (2006), Matin et al. (2002), ainsi que Aryeetey (2008) selon notre analyse :

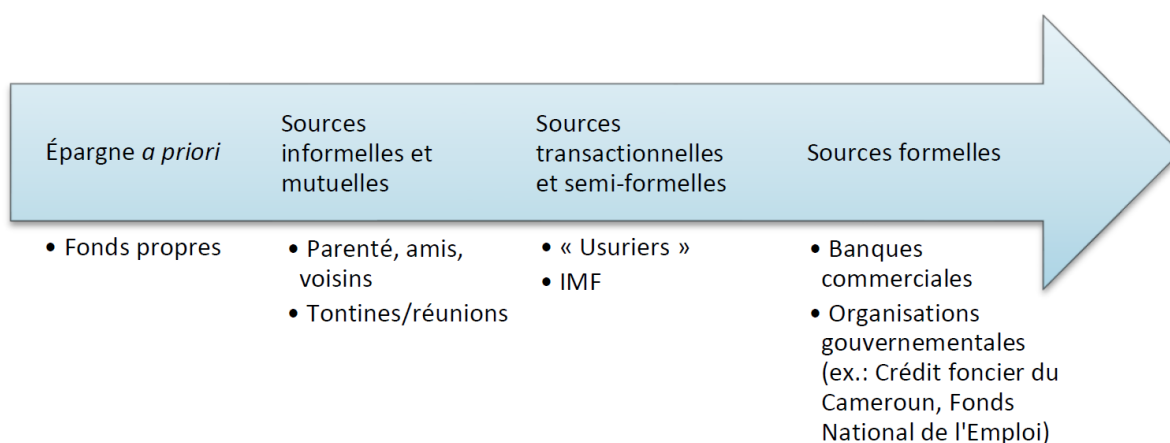


Figure 16. Ordre préférentiel et séquence usuelle de recours à l'épargne et au crédit en fonction des fournisseurs/sources de crédit disponibles

Cet ordre préférentiel vient enrichir et adapter la liste des fournisseurs de crédit élaborée par Srinivas et Higuchi dans le cadre particulier de notre recherche et de façon générale, reconnaissant que les préférences de certains microentrepreneurs peuvent toutefois différer comme par exemple dans le cas de Nestor (homme, 37 ans, marié, boutique) à propos des tontines à la sous-section 7.2.3. Cette figure fait également état de la séquence usuelle de recours à l'épargne *a priori* et de l'épargne *a posteriori* (Rutherford, 2002), i.e. le crédit, en fonction des types de fournisseurs. En dernier lieu, elle permet d'identifier plus clairement quels sont les acteurs ou fournisseurs présents dans le processus d'obtention de crédit en milieu urbain au Cameroun.

Cet ordre préférentiel et cette séquence usuelle peuvent varier en fonction des critères et facteurs suivants :

- 1) La nature des besoins et les motivations : le lissage de la consommation, la protection d'actifs et l'investissement dans la croissance;
- 2) L'urgence et le montant requis : certaines sources ont des capacités limitées et la rapidité à laquelle la somme nécessaire doit être disponible joue aussi un rôle. Par exemple, les processus plus laborieux des IMF ou encore même de la tontine qui se réunit normalement à intervalles réguliers (hebdomadaires, bimensuels, mensuels)¹⁹⁶ ne correspondent pas forcément au moment précis où le besoin se fait sentir;
- 3) Les conditions de prêt et l'exclusion structurelle : accessibilité, disponibilité, rapidité (délai de réponse), taux d'intérêt, structure de remboursement, souplesse et simplicité du processus, nature des garanties requises;
- 4) L'auto-exclusion et le manque d'information : parce que le microentrepreneur ne juge pas en avoir les moyens ou correspondre au profil ainsi qu'en raison d'un manque de confiance envers les institutions disponibles;
- 5) Le niveau de vulnérabilité et les obligations : la capacité de prendre des risques et d'investir dans la croissance;
- 6) La séquence d'événements qui ont précédé le besoin et l'utilisation préalable ou future des options de crédit : les sources ont déjà été épuisées ou doivent être conservées pour des besoins ultérieurs.

L'usage du crédit doit ainsi se faire avec parcimonie afin de garder des options disponibles advenant une période trouble. En effet, parce que les options de crédit sont très limitées en termes de sources et de montants, les gens doivent idéalement conserver cette option pour les périodes de tension ou de crise plutôt que pour les périodes de croissance, afin d'éviter d'épuiser les sources disponibles, comme l'ont également souligné Napier et Liebermann (2006).

La nécessité de conserver des options en cas de chocs et d'imprévus de nature urgente résulte de la vulnérabilité accrue des microentrepreneurs et de leurs ménages, particulièrement en ce

¹⁹⁶ Voir les sous-sections 4.1.3 et 7.2.3 pour plus de détails sur la structure et le fonctionnement des tontines.

qui a trait aux questions de santé et de maladie. L'absence de filets sociaux fiables et suffisants engendre ainsi non seulement une « épargne de précaution », comme Gondard-Delcroix (2005 :104) appelle ainsi les stocks qui constituent une épargne accumulée pouvant être utilisée pour mitiger les conséquences des périodes de difficulté, mais également ce qui pourrait être qualifié d'épargne de « requête » (*claims*), pour reprendre les catégories d'actifs de Swift (2006/1989) aussi relevées par Moser (1998). Ainsi, il est stratégique de se retenir de faire appel à ce type de requête afin de conserver les options de crédit, surtout celles plus souples et pouvant être interpellées dans l'urgence, pour faire face à la vulnérabilité et être à même de lisser la consommation et de protéger les actifs du ménage, particulièrement les actifs productifs, lors de périodes de chocs ou de tensions accrues.

Ce phénomène correspond à l'intégration du risque *a priori* dans les stratégies de gestion du portefeuille d'activités et d'actifs des individus et des ménages, soulevée entre autres par Dercon et al. (2008) qui indiquent que cela nuit au potentiel de croissance. Ce type de comportement limite les ressources disponibles pour l'investissement et la prise de risque. La vulnérabilité des microentrepreneurs vient ainsi contraindre leurs options réelles et acceptables en fonction de leur capacité et du « compromis entre la pauvreté et la vulnérabilité », ou « entre la sécurité et le revenu », pour lier ce phénomène aux termes et concepts de Chambers (2006/1989 :38) exposés dans le cadre théorique. La vulnérabilité contribue de cette façon à maintenir la situation de pauvreté et rend difficile l'investissement et la concentration dans la croissance qui pourrait transformer les conditions des microentrepreneurs et de leurs ménages de façon durable (« compromis entre subsistance et durabilité », Davies, 1993 :62). L'« épargne de requête » observée ici engendre donc un coût d'option lié à la vulnérabilité et à l'intégration du risque *ex ante*.

Ce phénomène peut aussi avoir un impact sur la dégradation d'actifs (*asset erosion*, Moser, 1998), par exemple lorsque des choix importants en matière de santé sont remis à plus tard au cas où de pires moments viendraient, tel qu'exposé à la section 4.2 sur les comportements observés des microentrepreneurs et de leurs ménages en matière de soins de santé et de leurs conséquences sur le capital humain. Dans ce cas, ces stratégies qui contribuent à la dégradation

d'actifs (*erosive strategies*, de Waal, 1989 dans Davies, 1993) sont généralement associées à la survie (*true coping*, Davies, 1993) et témoignent d'une situation vue comme temporaire.

Finalement, il est important de souligner que parmi les conditions structurelles qui influencent les options disponibles et les décisions des microentrepreneurs et de leurs ménages, le choix de ne pas avoir recours au crédit pour investir dans la croissance est aussi parfois en partie attribuable à l'absence ou aux faibles occasions d'affaires ou « opportunités » présentes dans l'environnement auquel les microentrepreneurs ont accès, tel qu'il a été abordé dans les chapitres 5 et 6.

7.2.6 Coûts de transaction et avantages et limites des différents types de fournisseurs

En plus du besoin de conserver des options pour faire face aux chocs, l'instabilité et la volatilité des revenus sont aussi intimement liés à la vulnérabilité des microentrepreneurs et de leurs ménages et limitent leur capacité à prendre des risques et à s'engager vis-à-vis certaines institutions ou fournisseurs. Les structures de prêt trop rigides ou standardisées accentuent le risque de défaut, repoussant les microentrepreneurs qui évitent alors le crédit disponible afin de ne pas se compromettre. À ce titre, les fonds propres et les sources aux liens plus « personnels » comme la parenté ou les tontines présentent des avantages certains, alors que les banques ou même les IMF paraissent moins attrayantes. Plus précisément, les sources informelles comme la parenté, les voisins et les amis offrent généralement des conditions plus souples et une possibilité d'ajuster et de négocier en cas de besoins. Si cette option est également parfois possible auprès des prêteurs informels et des tontines, elle peut également entraîner certains coûts ou conséquences négatives, comme le fait de réduire la confiance en la capacité de rembourser du microentrepreneur, ce qui peut éventuellement mener au refus de prêt dans un moment qui pourrait pourtant s'avérer nécessaire.

Lorsque les montants de prêt sont insuffisants dans les fonds rotatifs, que la structure ou le calendrier ne permettent pas d'obtenir du crédit au moment opportun, lorsque les besoins sont tout simplement différents ou encore lorsque les personnes ont vécu des expériences frustrantes ou désagréables avec les fonds rotatifs, il arrive que certains préfèrent faire appel à des sources

plus formelles, des prêteurs sur gage aux IMF. C'est le cas de quelques microentrepreneurs interrogés qui ont choisi de ne plus participer aux tontines ou de ne pas utiliser ce mécanisme pour obtenir du crédit ou du financement et qui ont préféré des prêts de fournisseurs transactionnels ou encore qui ont tâché d'obtenir du financement autrement, comme par exemple auprès des programmes gouvernementaux de développement économique ou de création d'emploi dans le cas de Nestor (homme, 37 ans, marié, boutique). Cette dernière tentative s'est toutefois soldée par un revers cuisant et illustre bien l'inadéquation entre les besoins et capacités des microentrepreneurs de l'échantillon et les programmes formels de crédit et de soutien à l'emploi. Malgré le potentiel de l'activité proposée qui avait une vocation technique et qui était soutenu par des années d'expérience dans le domaine, son financement a été refusé en raison des priorités de l'organisme qui préférait soutenir à ce moment les projets d'agriculture en milieu rural.

Le tableau XXIV fait office de synthèse des coûts de transaction par type de fournisseur de crédit et contribue à expliquer les préférences et les options des microentrepreneurs dans le contexte de notre recherche à partir des entretiens ainsi que des missions de recherche auprès d'acteurs clés du secteur de la microfinance et du financement de l'habitat et en fonction des catégories de coûts de transaction décrites par Mooya et Cloete (2007a :150) :

Coûts de transaction : Institutions de crédit :	Coûts de recherche et d'information <i>(Search and information costs)</i>	Coûts de négociation et de décision <i>(Bargaining and decision costs)</i>	Coûts de supervision et d'application <i>(Supervision and enforcement costs)</i>
Fournisseurs informels : Parenté, amis, voisins	Liens personnels et directs	Prêt souvent sans intérêt	Réciprocité
Fournisseurs mutuels : Tontines (avec option de crédit)	Connaissances (parenté, groupe ethnique ou culturel, village, voisins, collègues, ordres professionnels, etc.)	Négociation : taux fixe ou enchères pour obtenir le prêt (résultat : taux d'intérêt peut varier)	« Avaliste » et pression sociale (<i>social collateral</i>) Suivi fréquent (souvent hebdomadaire)
Fournisseurs transactionnels: Prêteurs sur gage (« usuriers »)	Références et réputation	Négociation (termes et conditions, taux d'intérêt) Évaluation ad hoc	Biens en garantie
Fournisseurs semi-formels: Microfinance	Enquêtes et entretiens, références, visite NB : Connaissance plus approfondie de leurs clients que les banques, mais encore loin des tontines	Évaluation personnalisée Taux d'intérêt fixe	Caution solidaire, cosignataire, garanties multiformes et mise en gage de biens de valeur monétaire ou culturelle ¹⁹⁷ Suivi continu (hebdomadaire ou mensuel)
Fournisseurs formels: Banques	Processus formel à partir de standards qui excluent souvent <i>de facto</i> les gens évoluant dans l'informel	Évaluation standardisée Taux d'intérêt fixe	Garantie hypothécaire

Tableau XXIV. Coûts de transaction par type de fournisseur de crédit

¹⁹⁷ Cette observation spécifique provient des missions de recherche et n'a pas été observée auprès de notre échantillon comme tel. Joseph Mbouombouo Ndam, facilitateur de microfinance, expert judiciaire et directeur général de Universal Finance Consult (UFINA), expliquait que les IMF au Cameroun utilisent aussi des garanties « culturelles » et « locales ». Le premier exemple qu'il donne consiste à prendre en garantie des objets symboliques qui ont parfois plus de valeur pour les gens que le titre foncier, ce qui peut être une relique ou un bien provenant du grand-père et chef de clan et qui a une haute valeur symbolique. Il qualifie le second exemple auquel il réfère de « linkage microfinance-tontines », i.e. qu'une tontine peut garantir le prêt d'un de ses membres auprès de l'IMF.

Dernier point en lien aux coûts de transaction, Aryeetey et Udry (1995) fait remarquer que les fournisseurs mutuels et transactionnels présentent des avantages considérables en termes de coûts de recherche et d'information, en raison de leur connaissance souvent approfondie de la situation de l'emprunteur, de ses activités et capacités réelles, de son historique de crédit et de besoins, ainsi que des conditions particulières auxquelles il est confronté. Nous avons d'ailleurs pu observer ce phénomène en assistant à des réunions de tontines lors des missions de recherche. Tous ces éléments permettent aux tontines et aux prêteurs sur gage d'« écrémer » la demande de crédit en prenant les « meilleurs clients », i.e. les emprunteurs les plus solvables et capables de rembourser, laissant aux IMF ceux dont la capacité soulève des doutes ou des inquiétudes.

Ce phénomène d'« épuration » résulte de l'asymétrie d'informations, i.e. le fait que les emprunteurs détiennent des informations auxquels les prêteurs n'ont pas accès : « information asymmetry: the possibility that lenders do not have perfect information regarding the characteristics of potential borrowers. » (Aryeetey et Udry, 1995 :5). Cette asymétrie d'informations peut être responsable du phénomène d'anti-sélection ou de sélection adverse et donc mener à l'octroi de crédit à des « mauvais payeurs », comme le décrivent Aryeetey et Udry (1995 :5): « While lenders might have a good idea about the average characteristics of the pool of potential borrowers, they may not have complete information concerning the characteristics of any particular borrower. This may lead to problems of adverse selection. » Plus spécifiquement encore, ce phénomène est présent lorsque ce sont les emprunteurs les plus à risque de défaut qui sont à la recherche de crédit, comme en témoignent les propos de Tche (2009 :636) à propos des conséquences de l'asymétrie de l'information sur le marché du crédit au Cameroun : « adverse selection occurs when the potential borrowers who are the most likely to produce an adverse outcome are those who most actively seek out a loan and are the most likely to be selected ».

Ces éléments alimenteraient la fragmentation des marchés financiers en Afrique subsaharienne (Nissanke et Aryeetey, 2006), pour qui les prêteurs informels possèdent un avantage concurrentiel indéniable en termes d'information, et auraient un impact sur la difficulté des prêteurs externes comme les IMF à percer certains marchés locaux : « the information disadvantage of the external lenders can make it difficult to break into the local market, despite

their advantage with respect to the cost of capital » Aryeetey et Udry, 1995 :5). Cet avantage contribuerait aussi au faible taux de défaut qu'affichent les institutions informelles (ou mutuelles) de crédit par rapport aux institutions formelles comme les banques (Steel et al., 1997). Dans le cadre de notre recherche, ces facteurs peuvent contribuer à expliquer le recours à des garanties plus rigides et parfois inaccessibles requises par certaines IMF pour pallier ce manque d'informations, de même que le refus essuyé par certains microentrepreneurs de l'échantillon d'obtenir du crédit auprès de celles-ci qui ont plus de difficulté à évaluer leur situation et leur capacité de remboursement.

7.3 Crédit et entrepreneuriat

La présente section fait le pont entre les chapitres précédents et la conclusion, continuant la réflexion sur les leçons et implications des résultats obtenus en lien avec la littérature scientifique qui éclaire et alimente l'analyse. Elle aborde en premier lieu la question du crédit à l'entrepreneuriat en discutant des prémisses et des assises de cet exemple populaire d'opérationnalisation du lien escompté entre crédit et AGR (sous-section 7.3.1). Il est ensuite question de l'analyse en commun des liens attendus entre AGR, logement et crédit discutés au travers des chapitres 5 à 7 (sous-section 7.3.2).

7.3.1 Microcrédit, microfinance et entrepreneuriat

Tel qu'il a été mentionné au début de la thèse, la promotion de l'entrepreneuriat pour la réduction de la pauvreté constitue une stratégie de réduction de la pauvreté populaire et privilégiée dans les sphères du développement (voir entre autres Gough et al., 2014), particulièrement au moyen du (micro)crédit productif. Sans traiter du microcrédit et de la microfinance en soi, la présente recherche présente un intérêt pour ces pratiques alors qu'elle informe davantage les connaissances sur les populations souvent ciblées par de tels programmes et sur le rôle de la microentreprise et du crédit comme tel dans les stratégies des microentrepreneurs et de leurs ménages. Il apparaît donc pertinent de mettre en relief les liens et leçons entre nos résultats et la littérature scientifique sur le sujet par rapport aux prémisses et assises de cette pratique si répandue ayant comme objectif explicite d'encourager l'entrepreneuriat au moyen du crédit dans des contextes similaires à ceux de notre recherche.

Bateman (2014b et 2010) associent la popularité croissante qu'ont obtenu le microcrédit et la microfinance à l'influence dominante du néolibéralisme sur les stratégies de développement des dernières décennies¹⁹⁸. Legs de cette influence, les approches plus axées vers le marché pour répondre aux besoins sociaux ayant comme objectif de cibler ou à tout le moins d'inclure les pauvres constituent des tendances fortes dans le discours et la pratique du développement. Cette tendance a soutenu la montée en popularité d'approches comme l'entrepreneuriat social (*social entrepreneurship*) ou la microfinance et plus particulièrement le microcrédit (voir par exemple Bateman, 2014a; Armendariz de Aghion et Morduch, 2010; Madichie et Nkamnebe, 2010; Azevedo, 2006; ou encore Jackelen et Rhyne, 2003). Plusieurs chercheurs sont toutefois critiques de ce dernier moyen ou outil de développement qu'est le microcrédit et ce, depuis un bon moment déjà (voir par exemple Bateman, 2014a et b, 2013, 2011 et 2010; Hulme et Arun, 2011; Hulme, 2003; ou encore Mosley et Hulme, 1998). Les critiques concernent parfois la microfinance en général, mais elles sont plus souvent qu'autrement dirigées envers le microcrédit comme tel. Une distinction importante s'impose ici.

La microfinance couvre l'ensemble des services financiers pour les exclus des systèmes financiers formels, alors que le microcrédit fait plutôt directement référence à l'emprunt comme tel¹⁹⁹ contracté par les membres ou clients des programmes ou des institutions de microfinance (Armendariz de Aghion et Morduch, 2010; Madichie et Nkamnebe, 2010; Azevedo, 2006; Helms, 2006; Qudrat-I Elahi et Rahman, 2006; Matin et al., 2002; Robinson, 2001). Plus précisément encore, ce microcrédit est plus souvent qu'autrement un prêt avec comme objectif précis de soutenir l'activité entrepreneuriale des gens exclus des systèmes financiers et bancaires formels et des pauvres qui entrent généralement dans cette catégorie²⁰⁰. Avec le temps, les milieux du développement et de la microfinance ont eu tendance à employer le terme

¹⁹⁸ De la première « révolution » axée sur le crédit dans les années 1970 à la deuxième « révolution » dans les années 1990 avec l'avènement de la microfinance et l'expansion des services, du secteur et des institutions (Bateman, 2014a; Helms, 2006; Qudrat-I Elahi et Rahman, 2006; Matin et al., 2002; Robinson, 2001).

¹⁹⁹ Généralement d'une somme considérée comme relativement petite, d'où le terme « micro », le « relativement » étant significatif puisque cela dépend du contexte et que les programmes de microcrédit varient énormément entre quelques dollars au Bangladesh à des milliers de dollars aux États-Unis.

²⁰⁰ Les pauvres en milieu urbain sont souvent systématiquement exclus des institutions financières formelles, comme le soulignaient entre autres Labie et al. (2010), Robinson (2001) de même que Srinivas et Higuchi (1996).

microcrédit pour désigner ce type de soutien financier particulier, qui peut être qualifié de façon plus stricte de microcrédit productif, i.e. lié au développement ou au fonctionnement de l'activité entrepreneuriale. Il a toutefois été observé qu'en pratique ce type de crédit est aussi utilisé pour d'autres usages et à d'autres fins (Hulme et Arun, 2011; Cohen, 2009; Hulme, 2009)²⁰¹. La microfinance englobe donc quant à elle non seulement le microcrédit productif, mais également la microépargne, la microassurance et les autres produits financiers destinés à répondre aux besoins des personnes exclues des systèmes bancaires traditionnels.²⁰²

Il est important de comprendre cette ellipse sémantique (de microcrédit productif à microcrédit tout court), car elle trahit une vision spécifique du développement et du rôle du crédit dans les stratégies de réduction de la pauvreté, de même que de son utilisation espérée, attendue ou escomptée dans les stratégies de subsistance des individus et des ménages.

Certes, c'est un peu par inférence que le microcrédit productif est souvent considéré comme le besoin principal des pauvres pour sortir de la pauvreté (dans la lignée du Professeur Yunus et l'idée que le crédit est un droit humain), alors que des chercheurs (voir par exemple Hulme et

²⁰¹ « Loans are commonly used for many different purposes – microenterprise, education and health expenses, repaying debt, on-lending, wedding celebrations and even dowry. Microfinance is fungible (...) » (Hulme et Arun, 2011 :3)

²⁰² Fait intéressant, au niveau conceptuel, la distinction entre le microcrédit (prêt) et la microfinance (ensemble des services financiers) ne semble pas forcément porteuse de controverse à prime abord. Toutefois, plusieurs auteurs associent ces approches à des positions idéologiques plutôt tranchées. D'un côté, l'école de pensée d'Ohio State University (voir Baumann, 2004) de même que l'anthropologue social Marguerite Robinson insistent sur l'importance de la durabilité (pérennité et viabilité) financière des institutions en premier lieu (*sustainability*), ce que Robinson (2001 :22) décrira comme l'approche axée sur les systèmes financiers (*financial systems approach*). Pour les tenants de cette approche dite systémique, le rôle de la microfinance est d'abord de renforcer les systèmes financiers plutôt que réduire la pauvreté (Armendáriz de Aghion et Morduch, 2010). Qudrat-I Elahi et Rahman (2006) associent cette position à l'avènement de la microfinance et concluent que cette approche mène à la priorisation du profit au détriment de la réduction de la pauvreté qui était privilégiée explicitement par la « révolution du microcrédit ». Robinson (2001 :22) qualifie cette dernière d'approche axée sur le prêt pour les pauvres (*poverty lending approach*) avec le microcrédit comme fer de lance (Matin et al., 2002). D'autres ajouteront que la tendance forte qui lie microfinance et approche systémique confond les buts et les moyens en subordonnant la réduction de la pauvreté à la rentabilité financière (Fisher, 2002). Ces critiques seront alimentées de débats sur le recours aux subventions (Dunford, 2003) et sur le rôle du gouvernement, des ONG et de la charité (Mitlin, 2002). Il y a donc quiproquo normatif au niveau des objectifs poursuivis ou à poursuivre, de même que sur les moyens pour y parvenir. Maints débats découlent ainsi de ces positions qui ont été sciemment opposées l'une à l'autre, alors qu'au niveau empirique, les pratiques des différents acteurs dans le domaine varient le long d'un spectre plus varié, complexe et pluriel (Dunford, 2003).

Arun, 2011; Armendariz de Aghion et Morduch, 2010; Rosling, 2010; Berner et al., 2008; Hulme, 2003; Matin et al., 2002; Mosley et Hulme, 1998) critiquent cette interprétation en rappelant 1) que le microcrédit productif est un moyen qui peut contribuer à améliorer les conditions de vie ou à réduire la pauvreté²⁰³, mais qu'il n'est pas une panacée en soi; 2) que ce moyen n'est peut-être pas le plus approprié pour l'ensemble des pauvres dans les PED; et 3) qu'il ne correspond pas nécessairement aux « besoins exprimés les ménages pauvres (ils ne cherchent pas forcément du crédit) » (Labie et al., 2010 :10), ce dernier constat étant aussi relevé par Madichie et Nkamnebe (2010) auprès des femmes opérant des microentreprises au Nigéria.

Alors que le microcrédit productif fait partie intégrante des stratégies de développement et de réduction de la pauvreté fortement promues et même primées (Bateman, 2014 a et b; Armendariz de Aghion et Morduch, 2010), certains chercheurs (Hulme et Arun, 2011; Labie et al., 2010; Berner et al. 2008) ont souligné que la relation de cause à effet escomptée entre crédit et AGR est largement questionnée et que l'intérêt et l'enthousiasme pour le microcrédit productif paraissent plus grands chez les acteurs en développement que chez les populations ciblées, même lorsque celles-ci sont des microentrepreneurs de fait comme dans le cas de notre échantillon.

Ces constats font ressortir une fois de plus l'importance capitale de de comprendre les comportements et surtout les motivations qui les sous-tendent pour apprécier de façon juste et nuancée le rôle concret du crédit dans les stratégies de subsistance des individus ainsi que son rôle potentiel dans les stratégies de développement et de réduction de la pauvreté. Cet aspect se veut particulièrement intéressant dans le cadre de notre recherche, puisque notre échantillon est composé de microentrepreneurs comme tels. D'ailleurs, il aurait été aisé de présumer des liens entre ceux-ci et les IMF, mais ce n'est que très rarement le cas comme vu antérieurement dans ce chapitre.

²⁰³ D'autres, comme Bateman (2014a et b, 2013, 2011, 2010) rejettent complètement et radicalement cette position, même nuancée, jugeant que la microfinance et plus particulièrement le microcrédit productif ne contribue nullement à la réduction de la pauvreté et qu'au contraire, il a tendance à avoir des effets négatifs sur les conditions de vie des populations pauvres.

L'une des leçons principales de la thèse qui a une portée pour le secteur de la microfinance, c'est le fait que la vaste majorité des microentrepreneurs interviewés se retrouvent dans un mode de stratégies de survie plutôt que de croissance, un phénomène commun relaté par d'autres chercheurs (Lawanson et Olanrewaju, 2012; Berner et al., 2008). Comme il sera discuté à nouveau à la section 8.1, il en découle des besoins différents qui appellent à être soutenus par des approches différenciées. Les microentrepreneurs en situation de croissance et pouvant assumer le risque pourraient par exemple bénéficier d'une injection de capital à crédit pour saisir des occasions d'affaires ou accroître leurs activités. Pour ceux en situation de survie, le risque encouru peut dépasser les capacités des microentrepreneurs et il n'est nullement garanti que les activités ont un potentiel de croissance et de rendement supérieur, rendant le (micro)crédit productif inapproprié ou mal adapté.

Ce constat nous mène à une deuxième leçon d'importance. Dans le cadre de notre recherche, le crédit est largement utilisé à des fins de consommation et pour faire face à des chocs plutôt qu'à des fins d'investissement productif, tout comme il a été relevé dans d'autres contextes qui ne ciblent pas seulement les microentrepreneurs et leurs ménages (pour les PED : Labie et al., 2010; Berner et al., 2008; Cohen et Sebstad, 2006; Schütte, 2005; Rakodi, 1999; Dunn et al., 1996; Sebstad et Chen, 1996; pour l'Afrique : Napier et Liebermann, 2006; Cohen et al., 2005). Au niveau du secteur informel non agricole au Cameroun, l'Institut National de la Statistique (INS, 2011) arrivait au même constat par rapport à la faiblesse du recours au crédit pour financer des investissements productifs au pays (5,8%) et à Yaoundé (4,5%). Ce phénomène s'explique grandement par la question de la vulnérabilité, de la prime de risque et des occasions d'affaires, des facteurs discutés en profondeur dans les chapitres précédents.

En raison de leurs besoins, le crédit à la consommation pourrait ainsi être envisagé pour ces populations. Les besoins étant aussi substantiels que récurrents, il y a toutefois un risque réel de surendettement, comme l'a souligné Bateman (2014a) dans sa critique de la promotion à tout vent du microcrédit auprès de populations qui n'avaient pas les capacités pour assumer un tel niveau de dettes et de risque. Une des idées derrière le microcrédit productif est que la capacité de remboursement des clients des IMF augmente grâce à l'investissement dans l'activité entrepreneuriale. L'utilisation de ce crédit à des fins de consommation est généralement perçu

comme un détournement de fonds et est vu d'un mauvais œil alors qu'il est estimé qu'il nuit à la capacité de rembourser, même si la nature fongible du crédit remet en question de tels raccourcis de pensée et même si cet usage peut par exemple contribuer à prévenir la vente d'actifs productifs lors de chocs ou de besoins pressants (voir entre autres Cohen, 2009 et Hulme, 2009). Il demeure que la menace du surendettement est bien réelle (voir entre autres Cohen et Sebstad, 2006) et que d'autres produits et mécanismes pourraient s'avérer plus à propos.

Parmi ceux-ci, dans le même esprit que Dercon et al. (2008), notons la pertinence de mécanismes d'épargne assez souples pour permettre des contributions et des retraits selon les capacités et les besoins et dans des délais raisonnables mais rapides lorsque des urgences se présentent. En plus de l'auto-assurance au moyen de l'épargne, qu'elle soit faite en argent ou dans des stocks de valeur, des produits de microassurance adaptés mériteraient d'être considérés. Les populations peu nanties sont toutefois difficiles à assurer, entre autres parce qu'elles présentent des moyens limités, mais des besoins parfois substantiels et fréquents, surtout lorsque les services et la protection sociale sont déficients ou absents, comme dans le cas du Cameroun (Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014). Les solutions viables de partage du risque tendent à regrouper des populations diversifiées afin d'éviter que tous n'aient besoin d'y avoir recours au même degré et surtout pas au même moment dans le temps comme dans le cas de risques covariants (voir Dercon et al., 2008; Churchill, 2006; Sebstad et Cohen, 2000; Corbett, 1988). Davantage de recherches sur les meilleures pratiques sont donc de mise, tant au niveau des IMF que des mécanismes informels comme les tontines.

7.3.2 Liens attendus entre AGR, logement et crédit

Tel qu'il a été présenté dans les chapitres précédents, il existe des liens attendus entre le crédit, la propriété et le développement de l'activité entrepreneuriale sur lesquels reposent des stratégies et outils de réduction de la pauvreté comme le microcrédit productif et l'octroi de titres fonciers formels pour stimuler et développer l'entrepreneuriat. Nos résultats et analyses viennent questionner trois de ces liens présumés ou plus précisément certains aspects des trois liens suivants :

1. La propriété formelle pour accéder au crédit;
2. Le crédit pour stimuler l'investissement productif et développer les AGR;
3. La propriété pour développer les AGR.

Les effets d'entraînement escomptés entre ces dimensions n'ont pas été décrits ou observés au niveau empirique dans notre contexte de recherche, ce qui n'est pas une surprise à partir de la littérature scientifique sur ces différentes composantes tel qu'il a été mis en relief dans les chapitres 5 à 7. Tout comme Gilbert (2012), nous nous étonnons toutefois que le discours dominant à propos de ces liens continue de bâtir sur ces liens escomptés pourtant rarement confirmés empiriquement. Des nuances significatives paraissent de mise pour ajuster les attentes de même que les objectifs explicites poursuivis. En effet, tel que vu dans les chapitres précédents :

- **Le logement (titre foncier) n'est pas utilisé pour avoir recours au crédit** (chapitres 6 et 7);
- **Le crédit est très peu utilisé pour développer des AGR** (chapitres 5 et 7);
- **La propriété n'est pas nécessairement une condition pour développer des AGR**²⁰⁴ (chapitre 6).

Notre recherche soulève ainsi des questions par rapport à ces liens présumés, alors qu'aucun de ces éléments ne semble nécessaire pour permettre l'entrepreneuriat, ce qui ne veut pas dire qu'une amélioration de ces conditions ne pourrait pas contribuer à stimuler et à encourager l'entrepreneuriat. Sauf que les résultats de nos recherches concordent avec ceux d'autres chercheurs ayant étudié ces relations de cause à effet et liens présumés dans les PED qui ne s'avèrent pas concluants en pratique, ce qui laisse présager que les conditions nécessaires pour que de telles relations puissent prendre forme ne sont probablement pas réunies. Nos résultats et analyses contribuent à mieux connaître et comprendre les facteurs qui peuvent limiter ou influencer l'impact de ces stratégies de même qu'aux éléments qui expliquent pourquoi ces liens présumés ne sont pas confirmés ou vérifiés en pratique.

²⁰⁴ Les AGR dans les quartiers ne sont pas non plus nécessairement développées à domicile (chapitre 6). Les femmes sont toutefois surreprésentées dans les EAD et pourraient donc bénéficier davantage des gains espérés ici.

En effet, divers facteurs et conditions influencent fortement le potentiel de stratégies basées sur ces liens présumés, par exemple, comme il en ressort à plusieurs reprises dans la thèse, la question de la vulnérabilité, de la prime de risque, de la gestion et de la mitigation du risque et des chocs, de même que les occasions d'affaires (« opportunités ») présentes et accessibles. Ces éléments se rapportent à des conditions plus structurelles et ne se limitent pas aux questions de volonté ou de préférences (*agency*) ou encore de conscientisation et d'information (*awareness*) des individus et des ménages. Sans une approche plus globale et sans s'attaquer aux conditions et contraintes structurelles qui affectent et influencent justement ces préférences et qui restreignent le champ des options réellement accessibles et gérables par les individus et les ménages, souhaiter voir ces liens présumés prendre place à une échelle significative relève de la pensée magique (*wishful thinking*).

De plus, certaines institutions et pratiques complémentaires doivent être à la fois présentes et fonctionnelles pour profiter de ces liens présumés, par exemple dans le cas des pratiques et critères bancaires au niveau de l'octroi de crédit et la capacité réelle de récupérer une garantie (par exemple une parcelle, un lot ou un logement) pour accroître l'accès au crédit bancaire (sans même parler de crédit productif ou à l'entrepreneuriat) au moyen de la formalisation des titres fonciers. À noter également que s'il est vrai que dans la pratique, il apparaît impossible d'obtenir un prêt sans garantie (Dercon, 2004 :76), il faut ajouter qu'un prêt n'est jamais accordé simplement en fonction des garanties (à moins que la garantie ne soit facile à récupérer et à convertir et qu'elle soit en tant que telle l'objet principal convoité par le prêteur, ce qui relève de pratiques traditionnellement considérées comme usuraires, comme la fameuse histoire de Shylock de Shakespeare), mais en fonction de critères généralement regroupés au nombre de quatre ou cinq dans le milieu de la finance (les 4 ou 5 « C » du crédit, selon les modèles), où la capacité de remboursement demeure le critère le plus important. La garantie est donc un critère nécessaire, mais non suffisant. Quant aux IMF, elles ont recours à d'autres formes de garantie, de la méthode de groupe qui confère une « garantie sociale » ou « caution solidaire » (*social collateral*; Kondo et Shirai, 2013 :241; Qudrat-I Elahi et Rahman, 2006 :478; Smets, 2003 :194; ou encore « pression par les pairs », Fouomene, 2013 :44) aux garanties alternatives décrites par Mbouombouo Ndam (2007).

Kuzilwa (2005) abondait dans le même sens au niveau du crédit pour l'entrepreneuriat à petite échelle en Tanzanie et insistait sur l'importance d'une approche intégrée qui inclut les autres conditions requises pour que le crédit produise les dividendes espérés au niveau de l'entrepreneuriat. Bref, l'importance d'un environnement et de conditions favorables, des dimensions externes qui doivent être prises en compte. Les approches misant sur l'entrepreneuriat à petite échelle tendent à mettre l'accent sur les dimensions internes comme le capital au moyen de l'accès au crédit, mais les dimensions externes comme celles mentionnées subséquentement par rapport à la capacité d'absorption des quartiers et du secteur informel ne reçoivent pas toujours la même attention. Cette dynamique et ses implications sont abordées à nouveau à la section 8.3.

Notre recherche remet ainsi en question la préséance du crédit productif sur les autres besoins, obstacles et goulots d'étranglement pour soutenir le développement des AGR et de l'activité entrepreneuriale dans les quartiers, comme l'avait aussi remarqué Kuzilwa (2005) en Tanzanie, alors que ni le crédit ni le capital financier n'occupait la pôle des principaux besoins et facteurs affectant le succès de l'activité entrepreneuriale. Le crédit pourrait tout de même jouer un rôle si les conditions sont réunies ce que concluaient également Napier et Liebermann (2006 :36) en insistant entre autres sur la formation (*business training*). Même si le crédit n'engendre pas nécessairement l'activité entrepreneuriale comme telle, Kuzilwa (2005) rappelle qu'il peut contribuer à son essor.

Une autre dimension trop peu abordée par rapport à l'activité entrepreneuriale se rapporte à la capacité d'absorption limitée du secteur informel et des marchés dans les quartiers, tel que vu dans les chapitres 5 et 6 et dont les implications sont approfondies en conclusion (principalement à la section 8.2). Cette dynamique présente des défis et limites à toute stratégie qui cherche à encourager l'entrepreneuriat dans les quartiers, que ce soit en lien avec l'espoir de voir la propriété ou le crédit contribuer à son essor. Si les effets escomptés entre ces variables semblent souvent ténus ou peu probants comme conclu précédemment à partir de la littérature scientifique sur le sujet, il n'en demeure pas moins que les marchés parfois restreints et leur saturation par la surabondance d'activités de même nature ainsi que l'absence d'occasions d'affaires abordables et accessibles contraignent fortement les options possibles. Dans un tel contexte,

l'utilisation du crédit à des fins de consommation plutôt qu'à des fins productives peut s'avérer plus rentable et judicieux, une conclusion que partage Hulme (2009) par rapport à l'usage du crédit en soi sans même tenir compte du contexte d'affaires restrictif pour certains²⁰⁵.

Ces limites doivent donc être prises en compte dans les résultats mitigés d'approches misant sur le soutien à l'entrepreneuriat de manière directe ou indirecte, faisant ressortir l'importance de facteurs externes comme l'environnement et les infrastructures en sus des facteurs internes comme les capacités et le capital pour obtenir les gains espérés²⁰⁶. Comme vu à plusieurs reprises dans la thèse, l'équation n'est pas simple et les nombreuses limites de cette approche deviennent apparentes lorsque les activités de même nature s'additionnent sans grande diversité et valeur ajoutée en se divisant un marché restreint, comme c'est largement le cas dans les quartiers. Ces limites présentent ainsi de sérieux défis alors qu'il est attendu que l'entrepreneuriat et le travail autonome continuent d'occuper une place importante pour les moyens de subsistance des individus et des ménages en Afrique subsaharienne de même qu'ailleurs dans le monde (Adeokun et Ibem, 2016; Falco et Haywood, 2016; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Ghani et Kanbur, 2013; Lawanson et Olanrewaju, 2012). Ghani et Kanbur (2013 :23) insistent d'ailleurs sur le fait que non seulement l'urbanisation n'a pas mené à la disparition du secteur informel, mais que le futur du monde urbain (« urban future ») sera dominé par les entreprises informelles de petite taille (« smaller scale, informal enterprises »).

²⁰⁵ « The best investment returns may be on 'consumption' (in terms of developing or maintaining human capital through school fees and doctors' bills, or buying food at a time of crisis when the credit terms on 'in-kind' borrowing from traders may be exceptionally high). » Hulme (2009 :206)

²⁰⁶ Voir la section 8.3 pour plus de détails.

Chapitre 8 – Conclusion

Les analyses et les conclusions des chapitres précédents contribuent à mieux cerner le rôle de la vulnérabilité et d'activités et d'actifs clés comme la microentreprise, le logement et le crédit dans les stratégies des microentrepreneurs et de leurs ménages dans des quartiers populaires et spontanés du centre de Yaoundé. Elles soulignent aussi l'importance des tensions et des chocs et particulièrement de la question de la santé dans le processus d'appauvrissement de ces populations vulnérables aux revenus limités. Ces chapitres ont aussi inclus des réflexions sur les implications potentielles de ces analyses et de ces conclusions, entre autres au niveau de la réduction de la pauvreté et de la planification urbaine, sociale et économique. Les sections qui suivent reprennent ainsi quelques-unes des principales leçons, implications, questions et pistes de recherche qui découlent à la fois de ces chapitres et des réflexions engendrées et alimentées par la littérature scientifique couverte au travers de la thèse.

L'idée n'est pas de recenser une liste exhaustive des analyses et des argumentaires des chapitres précédents, mais plutôt de continuer la discussion sur ce que nos résultats peuvent signifier pour différents champs de savoir et de pratique au niveau du développement et de la planification urbaine, sociale et économique. Ces leçons et ces implications concernent à la fois leur portée et leurs liens au niveau théorique, conceptuel et analytique, de même qu'au niveau pratique et opérationnel, non seulement pour l'étude des moyens de subsistance des microentrepreneurs et des populations moins nanties en milieu urbain au Cameroun, en Afrique et dans les pays du Sud global, mais aussi pour les stratégies de réduction de la pauvreté et de soutien à ces populations. Ces deux objectifs provenant du cadre d'analyse et retenus pour la thèse, visent à la fois une meilleure compréhension des moyens de subsistance et des stratégies des pauvres ainsi que du processus d'appauvrissement, en plus de l'identification de pistes d'action et d'intervention pour soutenir les populations ciblées dans leurs démarches (Moser, 1998; Moser et al., 1996a).

D'emblée, notons que l'importance de la vulnérabilité sur les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages est omniprésente dans la thèse. Au niveau de l'analyse des résultats, la vulnérabilité affecte leurs choix et leurs comportements pour toutes les

thématiques principales étudiées, de la santé à l'éducation (chapitre 4), aux AGR et au logement (chapitres 5 et 6), ou encore au recours et à l'usage du crédit (chapitre 7). En résulte une négociation difficile au niveau des compromis (*tradeoffs*) entre la sécurité et le revenu²⁰⁷ avec des actions qui, tout en cherchant à éviter le pire, pénalisent ou restreignent parfois la croissance et la réduction de la pauvreté à plus long terme.

La section 8.1 reprend quelques conclusions principales de la thèse sur les stratégies, sur les motivations et sur l'environnement et elle élabore les principales approches suggérées qui en découlent, incluant contre-intuitivement un soutien indépendant de l'activité entrepreneuriale, en plus d'un soutien direct et indirect à celle-ci. La section 8.2 concerne ce soutien indépendant et discute de la capacité d'absorption limitée du secteur informel. La section 8.3 traite du soutien visant directement l'essor entrepreneurial, abordant d'une part la question des occasions d'affaires limitées et d'autre part, les liens attendus entre actifs clés et AGR, soulignant les axes d'intervention possibles dans le contexte de recherche. Au niveau du soutien indirect, la section 8.4 se concentre sur les liens entre croissance, prime de risque et protection sociale et continue d'explorer les avenues d'intervention possibles. Finalement, la section 8.5 approfondit l'idée de synergie entre réduction de la pauvreté et réduction de la vulnérabilité pour aboutir sur les assises conceptuelles d'une graduation socioéconomique durable.

8.1 Stratégies, motivations et environnement : adéquation et approches suggérées

Une des conclusions majeures de la thèse est que pour la plupart des microentrepreneurs étudiés, les activités génératrices de revenus qu'ils opèrent font partie d'une stratégie générale d'adaptation basée sur la diversification où l'objectif de réduction de la vulnérabilité prime sur l'objectif de croissance économique. Tel que vu aux chapitres 5 et 6, le compromis (*tradeoff*) entre le revenu et la sécurité est saillant dans le cas des microentreprises, particulièrement au niveau des motivations, de la nature des AGR, du secteur d'activité, de leur emplacement, du marché accessible et des occasions d'affaires, limitant la croissance et le potentiel d'accumulation.

²⁰⁷ Voir le chapitre 2 pour plus de détails.

La vaste majorité des AGR étudiées peuvent ainsi être associées aux microentreprises de survie (*survivalist*) plutôt que de croissance (*growth*) en fonction des motivations et de leur rôle dans les stratégies de subsistance. Ce constat, qui abonde entre autres dans le même sens que Lawanson et Olanrewaju (2012) au Nigéria, Rogerson (1997) en Afrique du Sud et Berner et al. (2008) dans les PED au niveau des microentrepreneurs et de Ngo Nyemb-Wisman, 2011 au Cameroun pour les travailleurs du secteur informel en général, est important pour comprendre les besoins de ces populations et le type d'intervention et de soutien qui s'avèrent pertinents. Pour Berner et al. (2008) de même que pour Rogerson (1997), les deux types d'entreprises et plus spécifiquement les microentrepreneurs qui les opèrent devraient être soutenus de façon différente en raison des besoins particuliers propres à chaque type, de même qu'en raison de leur rôle dans les stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages ainsi que des motivations et des besoins dont elles témoignent. Nous explorons quelques pistes à ce sujet dans ce chapitre, incluant non seulement des moyens de soutenir l'activité entrepreneuriale, mais également, de façon quelque peu contre-intuitive, l'option d'un soutien indépendant de celle-ci aux microentrepreneurs et aux ménages.

Les idées principales qui sous-tendent les approches alternatives ou complémentaires que nous suggérons peuvent être résumées de la façon suivante :

- 1) **Accroître les occasions d'affaires** et améliorer les options disponibles et accessibles **en améliorant les conditions et l'environnement de l'activité**, comme l'accès aux marchés, les infrastructures et l'intégration des quartiers (voir la section 8.3)
- 2) **Appuyer la croissance et permettre une prise de risque plus élevé** au niveau des AGR grâce à des approches qui s'attaquent aussi à la vulnérabilité, par exemple **en combinant réduction de la pauvreté et protection sociale** (voir la section 8.4);
- 3) Offrir un **soutien distinct et séparé de l'activité entrepreneuriale en fonction des besoins plus généraux des individus ciblés et de leurs ménages**, par exemple au niveau des liens avec le marché de l'emploi plutôt que de mettre l'accent sur l'entreprenariat (voir la section 8.2 immédiatement après celle en cours).

Dans le premier cas, le soutien cible directement l'essor de l'activité entrepreneuriale comme telle. Dans le deuxième cas, le soutien cible les individus et les ménages afin d'alimenter ou de

stimuler indirectement l'activité entrepreneuriale. Dans le dernier cas, le soutien cible les besoins des individus et les ménages indépendamment de l'activité entrepreneuriale. Les sections et les sous-sections suivantes (8.2 à 8.4) discutent de ces options plus en détails, en plus de la section 8.5 qui élabore davantage sur la synergie visiblement nécessaire entre réduction de la pauvreté et réduction de la vulnérabilité pour parvenir à une graduation socioéconomique durable auprès des populations vulnérables et peu nanties en termes de revenus et d'actifs.

Nous suggérons ainsi de commencer par les motivations et par les objectifs poursuivis pour mieux cibler les interventions adéquates et de considérer la nature et les caractéristiques des AGR en deuxième lieu lorsque pertinent. En pratique, le soutien approprié pourrait donc bel et bien concerner l'appui aux AGR, mais il pourrait aussi porter sur tout autre aspect des moyens de subsistance et des besoins des individus et des ménages ciblés. Cette position, qui peut paraître inusitée ou controversée à prime abord compte tenu de la composition particulière de notre échantillon de recherche qui cible les microentrepreneurs dans les quartiers, dépend en fait de la situation spécifique des individus et des ménages, de même que des occasions d'affaires et des obstacles présents dans leur environnement. Le soutien le plus approprié et le mieux adapté ou avec le plus grand potentiel ou le plus important effet de levier ne constituerait pas toujours le soutien à l'activité entrepreneuriale en soi.

Les différentes réponses et soutiens devraient ainsi être conçus et déployés en fonction de l'adéquation des motivations, des besoins, des capacités et des occasions d'affaires déjà présentes ou nouvellement accessibles grâce au soutien en question. Cette adéquation est cruciale pour éviter de condamner les microentrepreneurs à des revenus et à des marges en diminution constante avec l'afflux d'activités de même nature desservant un bassin de clientèle restreint et au pouvoir d'achat souvent limité.

Il n'en reste pas moins que malgré les limites et les défis de ce type d'occupations, la présence des microentreprises dans les quartiers est appelée à perdurer et leur rôle dans les stratégies des microentrepreneurs et de leurs ménages est destiné à demeurer substantiel, en raison des dynamiques, des changements et des pressions au Cameroun, en Afrique subsaharienne et même à l'échelle mondiale, qui alimentent le recours au travail autonome, aux entreprises à domicile

et aux emplois informels et non régulés. En effet, même lorsque cette option paraît peu rentable et ne constitue pas une préférence ou un choix idéal, la nécessité de créer son propre emploi continuera d'être aussi cruciale qu'inévitable pour bon nombre d'individus et de ménages en milieu urbain au Cameroun, mais également ailleurs en Afrique subsaharienne (Adeokun et Ibem, 2016; Falco et Haywood, 2016; Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014; Ghani et Kanbur, 2013; Lawanson et Olanrewaju, 2012). Un soutien à ce type d'activités paraît d'autant plus indiqué qu'il pourrait avoir un impact important pour les femmes et pour leurs AGR, celles-ci se retrouvant de façon disproportionnée dans les EAD dans notre contexte de recherche et en Afrique (Adeokun et Ibem, 2016; Lawanson et Oduwaye, 2014; Hiralal, 2010; Tipple, 2005; Gough et al., 2003; Jaiyebo, 2003) ainsi que dans les PED (Ezeadichie, 2012; Biswas, 2003; Masika et al., 1997; Tipple, 1993; Strassmann, 1987) et faisant face à des contraintes entre autres sociales en termes de responsabilités domestiques et reproductives au Cameroun (Mfombang, 2011; Ngo Nyemb-Wisman, 2011; Mbaku, 2005) et dans les quartiers étudiés (Talom, 2008a ainsi que Talom et Kezembou, 2008) qui limitent leur mobilité et les options à leur portée.

8.2 Capacité d'absorption limitée de l'informel et soutien indépendant

La présente section traite en premier lieu de la capacité d'absorption limitée du secteur informel et des implications qui en découlent, puis discute en deuxième lieu de suggestions pour un soutien indépendant de l'activité entrepreneuriale comme la question de l'accès à l'emploi.

Dans de nombreux cas, les gains monétaires à espérer de l'activité entrepreneuriale sont probablement modestes, surtout dans les secteurs où la concurrence est abondante, comme dans le cas du petit commerce non spécialisé dont les étals ont tendance à offrir des produits redondants d'un établissement à l'autre. Roy et Wheeler (2006) avaient également soulevé la faible différenciation et la diversité somme toute limitée des microentreprises en milieu urbain en Afrique de l'ouest, au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo. À noter aussi que la concurrence provient non seulement des quartiers, mais aussi des zones commerciales avoisinantes dans les quartiers couverts par notre recherche.

Dans un tel contexte marqué par la capacité d'absorption limitée du secteur informel²⁰⁸ (pour les PED, voir entre autres : Banks, 2015; Amin, 2010 et 1996; Berner et al., 2008; Rakodi, 1999; Amis, 1995; Chambers et Conway, 1992; pour l'Afrique subsaharienne en particulier : Ela, 2006; Napier et Liebermann, 2006; Gough et al., 2003; Napier et Mothwa, 2001; Rogerson, 1999) et des quartiers populaires, de même que par les ressources restreintes à portée des microentrepreneurs, Berner et al. (2008 :15) estiment que :

« les chances de découvrir une nouvelle niche pour les entrepreneurs peu qualifiés et sous-capitalisés sont faibles; les chances de les protéger contre des concurrents mieux équipés sont nulles. Vendre à crédit une machine pour produire des chandelles à la main à une femme pauvre et la former pour l'opérer – sans se rendre compte que des chandelles manufacturées moins chères et de meilleure qualité sont disponibles partout autour – est une perte d'argent dans le meilleur des cas et, au pire, un acte de cruauté ».²⁰⁹

Berner et al. (2008) dépeignent un portrait foncièrement négatif de la situation où les AGR pourraient être assimilées à des impasses ou « culs-de-sac » plutôt qu'à des occasions d'affaires (« opportunités ») en termes de potentiel économique et de croissance, dans un esprit similaire au théologien et sociologue camerounais Jean-Marc Éla (2006) qui voit dans le secteur informel une contribution louable en termes de survie, mais des entreprises condamnées à une faible rentabilité et sans réelle possibilité de croissance.

Les gains monétaires dans les microentreprises ainsi que dans le secteur informel, même modestes, peuvent toutefois avoir un impact important sur les options, sur les stratégies et sur

²⁰⁸ La capacité d'absorption limitée du secteur formel, quant à elle, a été maintes fois relatée pour le Cameroun (Ngo Tong, 2016; Sosale et Majgaard, 2016; Simen Njugna et Koukam Fozou, 2014; Kinge, 2004), pour l'Afrique (Ombati et Ombati, 2016; Abolade et al., 2013; Hiralal, 2010; Heintz et Valodia, 2008; Owusu, 2007; Napier et Liebermann, 2006; Roy et Wheeler, 2006; Tipple, 2005; Kazimbaya-Senkwe, 2004; Gough et al., 2003; Tripp, 2001; Maxwell, 1999; Rogerson, 1997 et 1996; Rakodi, 1995; Bigsten et Kayizzi-Mugerwa, 1992), de même que pour les PED (Banks, 2015; Cling et al., 2012; Amin, 2010 et 1996; Brown et Lyons, 2010; Lyons et Brown, 2007; Cohen et Sebstad, 2006; Davis, 2006; Schütte, 2005; Tipple, 2005; Farrington et al., 2002; Kellett et Tipple, 2003 et 2002; Beall et Kanji, 1999; Moser, 1998; Amis, 1995), comme il a été présenté au chapitre 1.

²⁰⁹ « Chances of discovering a new market niche for low-skilled, under-capitalized entrepreneurs are dim; chances of protecting them against better-equipped competitors are zero. To sell a crude candle-making machine on credit to a poor woman and train her how to use it – without realizing that cheaper, better factory-made candles are available everywhere – is a waste of money at best and a cruelty at worst » (Berner et al., 2008 :15).

les moyens de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages²¹⁰, en plus des gains potentiels de telles activités au plan de la vulnérabilité en termes de résilience et de lissage de la consommation, ce que reconnaissent également Essengue Nkodo et Etouna (2008) pour le Cameroun, Ela (2006) pour l’Afrique et Berner et al. (2008) pour les PED. Dans cette optique, ces AGR entraînent des bénéfices non négligeables pour les microentrepreneurs et leurs ménages et il semble alors préférable de mieux saisir le rôle que de telles activités jouent et peuvent jouer dans les stratégies de subsistance et dans la lutte contre la pauvreté et la vulnérabilité que d’en décourager le phénomène.

Selon les microentrepreneurs de l’échantillon, il existe tout de même des occasions d’affaires et un certain potentiel sous-exploité à la production et à l’« exposition »²¹¹. Dans le cadre du petit commerce, il est difficile d’imaginer la myriade d’activités de cette nature générer des profits supérieurs à part pour des cas exceptionnels. La majorité de ces activités semblent ainsi confinées au rôle d’entreprises de survie qui peuvent soutenir le ménage en cas de crise et mitiger les risques d’échec de la production au sein d’une stratégie plus générale de diversification. Elles peuvent donc avoir leur place pour augmenter la résilience des stratégies de subsistance des individus et des ménages, mais leur apport au niveau de la croissance pour changer de façon durable les conditions de pauvreté paraît limité en termes de revenus. Ces AGR peuvent néanmoins y contribuer de façon directe en assurant un certain lissage de la consommation et en entraînant une réduction de la vulnérabilité, ce qui peut permettre et encourager l’investissement et le développement d’autres activités plus lucratives de manière indirecte, soutenant ainsi la croissance, un thème qui sera abordée plus en profondeur à la section 8.4.

Il n’en demeure pas moins que dans certains cas, par exemple celui d’une personne prise dans une activité au rendement marginal, au potentiel faible et à la concurrence surabondante, il est

²¹⁰ Dans le documentaire « Don’t Panic! The Facts About Population » (2013), le regretté professeur et expert en statistiques du développement Hans Rosling illustre particulièrement bien l’impact de gains monétaires progressifs même modestes sur les options accessibles et sur les transformations qui s’en suivent au niveau des moyens de subsistance. (<http://www.gapminder.org/videos/dont-panic-the-facts-about-population/>)

²¹¹ Voir chapitre 5 pour plus de détails.

à se demander quelle est la meilleure forme de soutien, comment créer un effet de levier lors d'interventions ciblées et si l'appui à l'AGR constitue véritablement la voie à suivre. À cet effet, il est approprié de rappeler que la majorité des microentrepreneurs interviewés opèrent leurs AGR par « nécessité » plutôt que par « choix » (*necessity* en opposition à *choice*; Poschke, 2013), « par défaut » plutôt que « par choix » (Cling et al., 2012), ou en « dernier recours » plutôt que pour saisir une « occasion d'affaires » (*last resort* en opposition à *opportunity*; Günther et Launov, 2012), une situation répandue au Cameroun (Simen Njugnia et Koukam Fozou, 2014), en Afrique en général (Hiralal, 2010; Heintz et Valodia, 2008) de même qu'en milieu urbain au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo (Roy et Wheeler, 2006).

Ainsi, pour ceux qui peuvent se permettre de travailler à l'extérieur du domicile, un emploi aux revenus stables et prévisibles pourrait avoir une portée plus grande que le soutien à la microentreprise, qu'il soit question des microentrepreneurs eux-mêmes ou d'autres membres du ménage. La formation professionnelle formelle ou informelle pour accroître l'employabilité ou la capacité d'insertion professionnelle, de même que le partenariat ou la mise en relation avec des employeurs et des entreprises des secteurs formels ou informels pourraient ainsi s'avérer bénéfiques. Cette approche commanderait davantage de recherches et d'études de marché sur les compétences requises en demande et avec un potentiel d'avenir afin de mieux déterminer le type de soutien adéquat, mais elle est en quelque sorte déjà en branle au sein des politiques et stratégies d'emploi et de renforcement des capacités au Cameroun (Ngo Tong, 2016; Sosale et Majgaard, 2016). D'un horizon à moyen terme, les ressources requises sont plus élevées pour des formations formelles, alors que la mise en relation d'acteurs informels pour contribuer à la formation pourrait être complémentaire et exiger des dépenses moins grandes en s'appuyant fortement sur les ressources locales. Il pourrait aussi être approprié de jumeler la formation à des transferts d'argent ou à des revenus durant cette période de consolidation du capital humain, afin de compenser la vulnérabilité que cet investissement peut engendrer en termes de coûts directs et de coûts d'option²¹². Nous soulignons toutefois ici deux bémols importants.

²¹² Voir la sous-section 4.3.3 pour plus de détails.

Premièrement et comme il s'est dégagé de notre analyse, la question de la garde d'enfants affecte principalement la mobilité des femmes et rend cette option moins accessible pour ce groupe dont plusieurs dépendent des EAD. Des services de garde abordables à proximité pourraient aider à surmonter cet obstacle et pourraient être développés à plus ou moins long terme à des coûts également variables en fonction de l'approche choisie, de structures plus formelles aux projets communautaires ou de solidarité. À défaut de telles options disponibles, il demeure pertinent et important d'appuyer les EAD pour soutenir les microentrepreneurs et leurs ménages, particulièrement pour les femmes qui s'y retrouvent de façon disproportionnée.

Deuxièmement, la question de l'emploi est aussi complexe que difficile à mettre en œuvre et se rapporte également à des facteurs macroéconomiques qui vont au-delà des microentrepreneurs, de leurs ménages et de leur environnement immédiat, par exemple le dynamisme du secteur privé, le financement disponible, le volume et la robustesse des marchés, les politiques publiques, les termes d'échange, la compétitivité à l'international et bien d'autres. Villagrán de León (2006) ajoute que ces conditions macroéconomiques comme les termes d'échange de même que le niveau et le marché de l'emploi influencent non seulement les options disponibles, mais aussi la vulnérabilité de différents gagne-pain. Ces aspects impliquent des ressources et des changements substantiels, dont certains facteurs et leviers dépassent même le contrôle national. Comme Scoones (2009) le mentionnait, les dimensions macroéconomiques dépassent le cadre utilisé pour la thèse, mais il est pertinent de souligner qu'elles ont un impact non seulement au niveau de l'emploi, mais aussi au niveau de l'environnement et des conditions d'affaires qui affectent ultimement les microentrepreneurs et le potentiel de leurs activités.²¹³

²¹³ Kuzilwa (2005) reconnaissait d'ailleurs l'importance des contraintes institutionnelles et des conditions macroéconomiques pour le succès des entrepreneurs à petite échelle en Tanzanie. De plus, des solutions au niveau macroéconomique ont le potentiel d'avoir une portée structurellement plus large et permanente. Parmi les conditions macroéconomiques, il est pertinent de noter que la croissance du produit intérieur brut (PIB) est insuffisante pour éliminer la pauvreté, comme le soulève Ngo Tong (2016) qui décrie une croissance qui n'a pas été favorable aux pauvres (« pro-poor ») au Cameroun. Ce lien est souvent débattu dans les sphères du développement et s'il est difficile de conclure hors de tout doute que « la croissance est bonne pour les pauvres » (« Growth is good for the poor »; Collier, 2007 :11), il est possible d'affirmer que « croissance n'est pas mauvaise pour les pauvres » (Dercon, 2004 :76). Sauf que « même dans les pays en pleine croissance, il existe des zones qui restent systématiquement à la traîne et ne bénéficient pas de la croissance globale » (Dercon, 2004 :83) et « les groupes sujets au risque et à la vulnérabilité peuvent être laissés-pour-compte parce qu'ils sont dans l'incapacité de profiter des nouvelles opportunités, ce qui réduit l'impact de la croissance sur la pauvreté » (Dercon, 2006 :107).

8.3 Soutien direct à l'essor entrepreneurial

La section précédente s'est close sur des suggestions pour un soutien indépendant de l'activité entrepreneuriale. À l'opposé, les sous-sections suivantes traitent de suggestions qui visent à soutenir directement l'essor entrepreneurial. La première sous-section (8.3.1) se rapporte à des facteurs externes et concerne l'environnement et les infrastructures qui affectent les conditions et les occasions d'affaires. Cela nous amène à soulever en premier lieu la question trop souvent éludée des occasions d'affaires limitées, l'un des défis et des obstacles majeurs auxquels font face les microentrepreneurs pour le développement, l'essor et même la simple survie de leurs activités. La deuxième sous-section (8.3.2) se rapporte plutôt à des facteurs internes et discute des liens attendus entre AGR et les actifs clés que sont le logement et le crédit au sein du portefeuille d'activités et d'actifs des microentrepreneurs et de leurs ménages, remettant en question des approches répandues comme le microcrédit productif et l'octroi de titres fonciers pour encourager l'entrepreneuriat.

8.3.1 Occasions d'affaires limitées et environnement

D'une part, les capacités propres des microentrepreneurs en termes de ressources et de compétences, de même que leur faible dotation en actifs particulièrement en termes d'actifs productifs, affectent et cloisonnent l'ensemble des possibles à leur portée, mais à cela s'ajoutent d'autre part les conditions et l'environnement dans lequel les microentrepreneurs évoluent. Les premiers peuvent être assimilés à des aspects et à des contraintes internes liées aux microentrepreneurs et à leurs ménages, alors que les seconds font référence à des dimensions externes qui affectent l'activité entrepreneuriale.

Les solutions traditionnelles et répandues mettent souvent l'accent sur les aspects internes pour développer ou consolider les capacités des microentrepreneurs existants ou potentiels, par exemple au moyen de transferts directs en termes de capital ou d'actifs productifs, au moyen du microcrédit productif, ou encore au moyen de la formation liée à l'opération ou à la gestion d'une AGR. Cette approche résulte en une augmentation de l'offre de biens et services sur le marché, souvent au sein même ou près des zones où les populations cibles sont établies.

Bien qu'un tel soutien puisse être louable et s'avérer pertinent, il demeure qu'il peut contribuer à la saturation de marchés au potentiel restreint selon le type d'activité(s) poursuivie(s) et la clientèle desservie par ces activités, comme c'est le cas par exemple des quartiers de notre échantillon de recherche qui regorgent d'activités liées à la revente et à la restauration, sans nécessairement faire le pont ou servir de tremplin vers des occasions d'affaires et des marchés sous-exploités ou au volume et au pouvoir d'achat plus substantiels. Cette approche semble vouée à un potentiel limité si elle n'est pas jumelée à (ou même dans certains cas précédée par) un effort pour améliorer le volume et le pouvoir d'achat du bassin de clientèle auquel les microentrepreneurs ciblés ont accès.

Au-delà de l'offre, il appert donc important et même prioritaire d'aborder la question de la demande et de l'accès à celle-ci, une préoccupation partagée par Heintz et Valodia (2008) pour le secteur informel en Afrique et par Mooya et Cloete (2007b) pour les PED. Afin d'assurer et de dépasser la survie, il est essentiel pour les microentrepreneurs et pour les individus ciblés par des programmes encourageant l'entrepreneuriat auprès de populations moins nanties, d'avoir accès à des marchés qui vont générer des revenus suffisants, d'abord pour rentabiliser les investissements et ensuite pour engendrer suffisamment de profits pour pouvoir accumuler et investir dans des actifs et ainsi consolider la résilience de leurs moyens de subsistance.

Si Rakodi (1999 :335) soulignait l'importance de développer des marchés et des occasions d'affaires (*market opportunities*) dans les régions éloignées et qu'elle mettait en garde face aux besoins d'y limiter l'expansion des services de crédit sans que ces « opportunités » ne soient présentes, il serait possible d'utiliser les mêmes arguments pour tempérer l'engouement du crédit productif ou de croissance en milieu urbain. Les microentrepreneurs dans les quartiers n'ont généralement pas accès aux filières plus lucratives et les occasions d'affaires accessibles et abordables ne sont pas légion. À cela s'ajoute la question de la capacité d'absorption limitée du secteur informel, à laquelle notre recherche contribue et qui a été discutée dans la section auparavant, de même que la cannibalisation entre activités de même nature dans des marchés limités en termes de volume et de pouvoir d'achat de la clientèle, comme l'ont entre autres observé Roy et Wheeler (2006) auprès des microentrepreneurs en milieu urbain au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo. Le tout est doublé de réseaux inexistantes ou à portée

restreinte en-dehors de la zone géographique où l'activité est établie, ce qui limite généralement la clientèle aux voisins et passants. Tel que vu au chapitre 6, cette dynamique est accentuée par l'intégration faible et inégale des quartiers étudiés avec les zones commerciales pourtant adjacentes.

Tous les facteurs et défis précédents, auxquels se mêle la question de la vulnérabilité, se traduisent ainsi par des implications pour la planification urbaine, sociale et économique afin de créer un environnement favorable à l'entrepreneuriat dans les quartiers, de réduire les obstacles et d'améliorer les occasions d'affaires, de soutenir les AGR et d'améliorer leur rentabilité, de consolider les capacités et les actifs des microentrepreneurs et de leurs ménages et de réduire leur vulnérabilité.

En tout premier lieu, davantage de recherches et d'études de marché sur les activités et les secteurs porteurs sont donc recommandées afin de mieux connaître et comprendre les options disponibles ainsi que les défis et les obstacles de différentes filières et de différents types d'entreprises, afin de mieux intégrer cette réalité à la planification urbaine, sociale et économique et de mieux guider les interventions de soutien, entre autres au niveau de l'amélioration de l'accès aux marchés. Ces recherches peuvent être amorcées à relativement court terme et avec des moyens modérés et elles pourraient bénéficier à l'activité entrepreneuriale à moyen et à long terme, selon les conclusions qui en ressortent et les ressources qu'elles commandent.

Deuxièmement, le manque d'intégration socioéconomique et spatiale limite lui aussi fortement les options et occasions d'affaires (« opportunités ») qui s'offrent aux populations : a) au niveau de l'isolement social des gens de ces quartiers par rapport aux communautés plus fortunées de même qu'au niveau de leurs activités économiques; ainsi que b) en raison de l'isolement physique relatif des quartiers en question au niveau des routes, des chemins et des services par rapport aux quartiers qui l'entourent qui sont pourtant des quartiers centraux où l'activité économique abonde.

En reconnaissant l'importance des AGR dans les quartiers, une planification urbaine plus sensible aux besoins des populations des quartiers populaires pourrait assurer une meilleure liaison entre ces quartiers et les artères et les zones commerciales qui les entourent, compléter et formaliser les chemins de traverse, de même que maintenir des routes carrossables ou à tout le moins praticables. Dans les quartiers étudiés, les conditions météorologiques comme les pluies fortes rendent parfois les chemins de boue impraticables et il est difficile pour les véhicules de circuler sur ses routes souvent escarpées et inégales même en temps normal. Intimement liées, la vulnérabilité socioéconomique et la vulnérabilité environnementale et physique tendent à se renforcer l'une l'autre (Ebert et al., 2009) et se retrouvent souvent de pair dans les quartiers informels (Ombati et Ombati, 2016; Berner et al., 2008; Laquian, 2007; Mooya et Cloete, 2007a; Tannerfeldt et Ljung, 2006; Davis, 2006; Dercon, 2006; Wood, 2003), un constat également valide dans notre contexte de recherche, tant à partir de nos résultats que dans la littérature sur les quartiers en question (Ngnikam et al., 2014; Tabué et al., 2009; Kezembou, 2008a et b; Nono, 2008a et b; Talom, 2008a, b et c; Talom et Kezembou, 2008; Yiah, 2008a, b, c et d).

Le fait de solidifier, de paver ou d'asphalter des routes à tout le moins dans les artères principales des quartiers présentait déjà un avancement et un avantage considérable pour les zones bénéficiaires de projets comme ceux pilotés par ERA-Cameroun dans le contexte d'étude et des initiatives similaires en partenariat avec les résidents pourraient être étendues à l'ensemble des quartiers. Ce type d'approche communautaire peut être envisagée à court et à moyen terme et elle permet de mettre à profit les ressources locales et de rendre les projets plus abordables. De plus, toujours au plan des infrastructures et des services, un accès abordable et surtout fiable et constant à l'eau et à l'électricité contribuerait aussi à la prospérité des AGR et pourrait entraîner l'essor d'activités dont l'opération ou la production dépendent de telles ressources, comme Sietchiping et Nguendo Yongsi (2008) l'ont également souligné en lien avec le développement et la croissance économiques à Yaoundé.

Un dernier point à souligner se rapporte aux coûts assumés par les microentrepreneurs et leurs ménages. En effet, s'il peut s'avérer difficile d'augmenter les revenus, une réduction des coûts devrait aussi être envisagée afin d'accroître le revenu disponible. Cette dimension souvent

négligée profiterait ainsi d'être abordée conjointement avec la question des activités pour générer une hausse des revenus des individus et des ménages afin d'augmenter le revenu disponible, surtout lorsque les occasions d'affaires (« opportunités ») sont faibles et/ou peu diversifiées comme dans notre contexte de recherche. Que ce soit au niveau des services, du loyer, de la consommation ou de l'accès aux soins et à l'éducation, toute réduction des coûts pourrait y contribuer et il aurait lieu d'explorer les possibilités à ce sujet afin d'identifier des pistes prometteuses qui pourraient bénéficier à un grand nombre. Comme le coût de ses services et de leur accès sont souvent élevés dans l'informel (Laquian, 2007; Moser, 1998; Amis, 1995), ce qui a également été observé dans le cadre et dans le contexte de notre recherche (Nono, 2008b; Yiah, 2008b), une meilleure couverture pourrait bénéficier d'emblée au plus grand nombre. Des infrastructures collectives ou communautaires ou l'accès à des services formels au moyen d'initiatives communautaires et de partenariats avec les résidents comme exposé précédemment pourraient permettre de s'attaquer à cette problématique à plus ou moins court terme et à rendre le tout plus abordable et accessible.

Finalement, en plus de la sphère domestique, il serait également possible de considérer la viabilité de coopératives et de l'« entrepreneuriat collectif » (*collective entrepreneurship*, Berner et al., 2008 :16) afin de réduire les coûts et d'augmenter les capacités, par exemple pour acheter en gros grâce à une meilleure coordination et un plus grand pouvoir d'achat. Plus de recherches sont de mise sur les modèles possibles, les structures en place qui pourraient être mises à profit, de même que les politiques et les réglementations qui pourraient soutenir ou bloquer une telle approche, mais il faut toutefois souligner que le manque de différenciation rend la collaboration difficile, comme l'ont remarqué Roy et Wheeler (2006) en Afrique de l'ouest, au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo. Qui plus est, le fait que la concurrence se partage pour la plupart le même bassin de clientèle rend le tout d'autant plus épineux, faisant ressortir une fois de plus les défis liés à la surabondance d'activités de même nature d'une part et à l'importance de l'accès aux réseaux et aux filières plus lucratives d'autre part.

8.3.2 Actifs clés et liens attendus

Un dernier aspect traité ici se veut la question des liens attendus entre AGR, logement et crédit²¹⁴ et de ce que les conclusions qui en découlent signifient en termes d'approches suggérées. Vu la faiblesse des liens attendus entre propriété, crédit et AGR, tant dans notre contexte de recherche que dans la littérature empirique, les stratégies reposant sur ces liens théoriques semblent peu concluantes auprès des populations pauvres et vulnérables pour encourager l'entrepreneuriat, comme il a été élaboré à la section 7.3. Il en résulte qu'un soutien plus directement lié aux objectifs poursuivis semble justifié.

Par exemple, si l'objectif est d'encourager l'activité entrepreneuriale plutôt que la sécurité foncière en soi, la priorité porte alors sur d'autres aspects que l'octroi de titres fonciers formels. Pour la vaste majorité de microentrepreneurs dont les activités témoignent de la survie plutôt que de la croissance, des interventions dans les champs de l'environnement, des infrastructures et de l'accès aux réseaux (voir la sous-section précédente), ou encore au niveau du lissage de la consommation et de la protection sociale (voir la section suivante) devraient avoir un impact tangible sur les occasions d'affaires qu'ils peuvent saisir et sur le potentiel de ces activités.

Quant à l'octroi de titres fonciers formels, il pourrait être louable et bénéfique dans certaines circonstances si les conditions sont réunies pour s'assurer que les populations cibles en retirent les avantages, mais lorsque ces conditions sont absentes²¹⁵, il existe d'autres moyens parfois moins coûteux et moins difficiles à mettre en place pour accroître la sécurité foncière ou le sentiment de sécurité foncière recherché pour encourager l'investissement²¹⁶. De surcroît, l'octroi de titres fonciers ne se traduit pas nécessairement par une hausse de l'entrepreneuriat ou de l'accès au crédit à ces fins²¹⁷. Qui plus est, comme vu au sein de notre échantillon de recherche, nombreux sont les microentrepreneurs qui opèrent déjà leurs activités depuis des

²¹⁴ Question qui a été, entre autres, approfondie à la section 7.3.

²¹⁵ Par exemple, l'absence d'emplois stables et formels pour accéder au crédit, ou encore l'absence de capacité réelle d'exercer la garantie sur le titre foncier dans les quartiers populaires par les créanciers.

²¹⁶ Voir la section 6.3 pour plus de détails.

²¹⁷ Voir les sections 6.3 et 7.3.

espaces locatifs et des logements sans propriété foncière formelle. L'activité entrepreneuriale essaime donc même sans titres de propriété foncière formels dans notre contexte de recherche.

En ce qui a trait au microcrédit productif, il lui arrive d'être « détourné » à des fins de consommation pour faire face à des chocs et à des tensions²¹⁸, alors que, comme observé dans le cas de notre recherche, la vulnérabilité prime sur la croissance pour la vaste majorité des participants de ces populations cibles. Le crédit est en effet davantage utilisé pour la consommation et pour faire face aux chocs que pour lancer ou développer les AGR, différentes formes d'épargne lui étant préférées à ces fins. Bien que quelques microentrepreneurs puissent y trouver leur compte et bénéficier, par exemple, d'une injection de capital au moyen du microcrédit²¹⁹, une telle approche paraît mal adaptée aux besoins et aux objectifs des microentrepreneurs interviewés de même qu'au contexte dans lequel ils évoluent.

Ces résultats abondent dans le même sens que ceux de Berner et al. (2008) qui concluent aussi que la microfinance et particulièrement le microcrédit productif n'est probablement pas l'outil le plus approprié pour travailler avec les entreprises de survie, alors que les motivations de diversification et de sécurité des microentrepreneurs diffèrent des objectifs de concentration et de croissance poursuivis par les IMF. Les approches de ce type sont plus basées sur le développement d'affaires et la croissance et elles seraient plus appropriées pour la portion de la population (beaucoup plus restreinte, rappelons-le) qui peut se permettre d'assumer davantage de risque comme l'entraîne la concentration et la spécialisation de leurs activités. Même si les entreprises de survie dominant en termes de nombre, elles sont généralement laissées pour compte dans la conception des programmes et des stratégies de réduction de la pauvreté qui misent sur la croissance.

²¹⁸ Une pratique sue et connue dans le milieu du microcrédit (voir entre autres Hulme et Arun, 2011; Cohen, 2009 et Hulme, 2009) et que nous avons d'ailleurs pu observer durant nos recherches de terrain subséquentes auprès des populations pauvres des quartiers périphériques de Yangon, au Myanmar.

²¹⁹ Certains en employant officieusement les fonds pour le lissage de la consommation ou pour faire face à des chocs ou à des périodes de tensions socioéconomiques accrues plutôt que pour stimuler ou développer leurs AGR.

Cela soulève plusieurs questions. La microfinance a-t-elle un rôle à jouer auprès de ces populations et quels services financiers et mécanismes d'épargne et d'assurance seraient plus adaptés à leurs besoins? Le crédit à la consommation devrait-il être envisagé, surtout pour faire face à des chocs, malgré le risque de surendettement pour les clients? Comment renforcer les mécanismes et les instruments d'épargne et d'assurance pour ces populations? Si le présent chapitre donne des pistes de réponse, ces questions mériteraient d'être explorées davantage.

Un meilleur ciblage au sein des IMF pour les entreprises de croissance et une expansion possible de leur couverture au moyen de services de crédit plus souples pour les entreprises de survie pourraient être envisagées. Si la première option repose surtout sur l'amélioration des pratiques et peut être intégrée de façon relativement preste, la seconde implique davantage de changements au niveau des programmes et représente donc une transformation plus profonde des pratiques. À noter que ce type d'approche plus souple a déjà été mis en place dans une certaine mesure par quelques IMF dont la Banque Grameen au Bangladesh et son modèle appelé « Grameen II » qui permet aux emprunteurs de bénéficier d'une pause et de délais dans les paiements de remboursement lors de chocs importants.

Ces outils que sont l'octroi de titres fonciers formels et le microcrédit productif peuvent ainsi être utiles et opportuns dans certaines circonstances soit 1) afin de réaliser d'autres objectifs que l'essor de l'activité entrepreneuriale, par exemple pour renforcer la sécurité foncière de manière à éviter l'expulsion et la perte des investissements des individus et des ménages, ou encore 2) comme stratégie complémentaire, par exemple pour faciliter le recours au crédit pour la croissance d'AGR qui ont le vent dans les voiles auprès de populations pouvant absorber le risque qui en découle ou pour qui la prime de risque est acceptable et gérable. Toutefois, dans un contexte comme celui étudié, les besoins primordiaux et les activités prioritaires semblent se trouver ailleurs lorsqu'il est question de répondre aux besoins de base des microentrepreneurs et de leurs ménages et de ce type de populations cibles, de faire face à la pauvreté et à la vulnérabilité, ainsi que de stimuler l'activité entrepreneuriale.

8.4 Croissance, prime de risque et protection sociale : soutien indirect

L'approche indirecte en termes de soutien à l'essor entrepreneurial consisterait à réduire la vulnérabilité des microentrepreneurs et de leurs ménages, afin de leur donner plus de latitude pour entreprendre des activités plus rentables, mais aussi plus risquées, de même que pour pouvoir assumer des investissements productifs sans mettre automatiquement en péril la survie et la consommation de leurs ménages. En effet, la vulnérabilité menace d'aggraver la situation au premier choc qui apparaît en érodant les actifs des microentrepreneurs et des ménages pour y faire face. De plus, les stratégies qui cherchent à minimiser le risque et la vulnérabilité pour éviter de s'enfoncer davantage dans la pauvreté peuvent malencontreusement contribuer à la perpétuer en contraignant l'efficacité des choix des pauvres (Dercon, 2006). La sous-section 8.4.1 aborde les fondements et les assises théoriques de cette approche en explorant les liens entre vulnérabilité, prime de risque et croissance, puis la sous-section 8.4.2 discute des mécanismes d'assurance et de la protection sociale pour mitiger leurs effets négatifs.

8.4.1 Fondements et assises théoriques

Comme Davies (1993) le soulignait déjà à l'époque, la croissance²²⁰ entraîne souvent une vulnérabilité accrue, à tout le moins de façon temporaire, avec des investissements productifs qui impliquent une immobilisation et une concentration de ressources dans des équipements, des intrants ou des stocks. Cette vulnérabilité est d'autant plus accentuée lorsque l'investissement est substantiel, s'il a été fait à crédit, s'il y a des délais importants entre les dépenses d'investissement et les retours ou les revenus d'investissement, de même que si les investissements en question constituent des actifs moins « liquides » et ainsi que si ces actifs ne peuvent être consommés par le ménage.

²²⁰ Cette distinction ou nuance particulière entre croissance et adaptation (assurance et rétablissement) est largement disparue dans la littérature scientifique sur le sujet au niveau des stratégies de subsistance et s'est retrouvée masquée en étant englobée par les stratégies d'adaptation au sens large. Notre recherche contribue à réhabiliter ce concept en quelque sorte en reconnaissant la différence entre les stratégies de gestion et de mitigation du risque pour faire face à la vulnérabilité comme les stratégies d'assurance et de rétablissement, des stratégies de croissance visant à accroître le revenu et à changer les conditions de pauvreté. Voir la sous-section 2.1.3 pour plus de détails.

La vulnérabilité a un impact tangible sur les stratégies et les comportements des microentrepreneurs et de leurs ménages qui, de façon générale, évitent ou encore se voient forcés d'abandonner des investissements et activités au potentiel de rentabilité plus substantiel, un phénomène qui a aussi été observé et souligné par quelques chercheurs en Afrique (Dercon et Christiansen, 2011, en Éthiopie; Roy et Wheeler, 2006, en Afrique de l'ouest, au Bénin, au Burkina Faso, au Niger et au Togo; Cohen et al., 2005 en Afrique de l'est au Kenya, en Ouganda et en Tanzanie) et dans les PED (Barrientos et Hulme, 2008; Dercon et al., 2008; Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad; 2006; Dercon, 2006 et 2004; Dunn et al., 1996), une littérature parsemée, mais grandissante, à laquelle notre recherche contribue sur cet aspect particulier de l'impact de la vulnérabilité sur les stratégies de subsistance et sur les processus de pauvreté en raison de l'effet *ex ante* des stratégies poursuivies pour faire face aux chocs *ex post*.

Les exemples sont multiples au sein des stratégies de subsistance des microentrepreneurs et de leurs ménages, de la préférence affichée pour une activité comme le petit commerce de denrées en raison de la possibilité de convertir les ressources engagées dans l'activité commerciale en biens de consommation pour les besoins courants du ménage, à la difficulté d'investir dans la formation et même dans l'éducation en raison de la disparité temporelle entre le moment où les coûts et dépenses sont engendrés et le moment où il est possible d'en récolter des bénéfices²²¹, ou encore à la quasi-absence de production et la faiblesse des investissements dans ce domaine au profit d'activités où seule la main-d'œuvre est rémunérée.

Tel que discuté à moult reprises au travers de la thèse, ces choix ne reflètent pas nécessairement une aversion aux risques plus prononcée que la moyenne ou des préférences biaisées vers des solutions de court terme²²², une explication maintes fois suggérée et aussi largement débattue

²²¹ Il ne faut pas oublier que même la formation informelle peut parfois inclure un coût financier direct, en plus d'un coût d'option pour la durée de la formation. Voir la sous-section 4.3.3 pour plus de détails.

²²² Cet argument jetant le blâme sur le tempérament des personnes pauvres et ramenant le fardeau du changement au niveau individuel, plutôt que sur les conditions structurelles qui commandent des changements au niveau sociétal. Ce type de discours a aussi été soulevé par Wood et Salway (2000) à Dhaka au Bangladesh où les couches pauvres sont blâmées pour leurs conditions par les mieux nantis, de même que par Bateman (2014a et b) qui l'associe à la doctrine néolibérale dominante. Ce discours est alimenté entre autres par l'idée des « pauvres non méritoires » (*undeserving poor*; Hanlon et al., 2010 :93 ou *non-deserving*; Wood et Salway, 2000 :677) qui seraient entièrement responsables de leur sort et qui ne mériteraient donc pas de soutien externe. Cette idéologie ramène

(la plupart infirmant l'idée reçue d'une aversion au risque plus élevée pour les populations aux revenus plus faibles; voir entre autres Tanaka et al., 2016 et 2010; Vieider et al., 2016; de Brauw et Eozenou, 2014; Haushofer et Fehr, 2014; Cook et al., 2013; Dercon et Christiaensen, 2011; Roy et Wheeler, 2006; Mosley et Verschoor, 2005; Wood, 2003; Wood et Salway, 2000), ou encore ce qui pourrait être associé à l'idée d'une « culture de la pauvreté » (*culture of poverty*; Lewis, 1963; voir aussi sur le sujet Hanlon et al., 2010; Beall, 2000; Wood et Salway, 2000). Ces choix témoignent plutôt de façon éloquente de l'importance des contraintes et des obstacles structurels (incluant les défaillances du marché) qui accentuent le « coût du risque » pour des populations comme celles de notre échantillon de recherche (Ahsan, 2009; Dercon et al., 2008; Dercon, 2006). Cela nous amène à comprendre la question de la prise de risque comme le résultat de conditions structurelles et non seulement une question de préférences individuelles. C'est ce même constat qui poussera Dercon à conclure que :

« Bien que reconnaissant l'importance de l'aversion au risque, cet article soutient que l'accent mis par la théorie de l'aversion au risque sur les préférences est essentiellement trompeur, à la fois en tant que théorie à part entière sur la manière dont les risques provoquent la pauvreté qu'en tant que guide pour la conduite des politiques » (Dercon, 2006 :91).

Il est donc nécessaire de changer les structures individuelles et collectives qui affectent les préférences et les priorités (*agency*) des individus et des ménages, transformant ainsi les options disponibles et leur accessibilité²²³. Des changements structurels au niveau des conditions de vulnérabilité et de l'environnement d'affaires peuvent ainsi contribuer à des transformations individuelles à large échelle.

Les populations mieux nanties et moins vulnérables peuvent possiblement bénéficier de solutions essentiellement axées sur la croissance, mais pour celles plus démunies et plus

l'ensemble de la responsabilité à l'échelle individuelle, sans tenir compte des conditions structurelles qui encouragent, qui limitent, qui imposent et qui perpétuent certains comportements tout en limitant les options et les occasions d'affaires disponibles et accessibles, par exemple.

²²³ Pour un plus grand impact, ces changements ou ces transformations des conditions individuelles qui limitent les occasions d'affaires, les options, la consolidation d'actifs et l'accès aux marchés doivent toutefois aller de pair avec un changement au niveau des structures externes et environnementales comme les conditions macroéconomiques qui affectent ces mêmes conditions individuelles et les options qui en découlent, tel que discuté à la section 8.2.

vulnérables, la croissance sans une certaine forme de sécurité, d'assurance ou de protection sociale paraît aussi utopique que périlleuse. C'est qui amène Mosley (2008) à conclure que les mécanismes d'assurance pourraient non seulement réduire la vulnérabilité, mais aussi permettre de s'attaquer au phénomène de pauvreté comme tel et à ses cercles vicieux. Pour plus d'impact des unes et des autres, les approches et les interventions visant à soutenir et à encourager la croissance gagneraient ainsi à être jumelée à celles axées sur la protection sociale. En bref, une plus grande sécurité aurait des bénéfices à la fois *ex ante* et *ex post* : 1) non seulement en protégeant mieux les actifs et les activités au cœur des moyens de subsistance des individus et des ménages lorsqu'un choc survient pour leur permettre de rebondir *ex post*; mais aussi 2) en leur permettant d'investir dans la croissance et d'améliorer la qualité de leur portefeuille d'activités en actifs *ex ante* en réduisant la « prime de risque » (Ahsan, 2009; Dercon, 2004) additionnelle observée par le compromis entre sécurité et revenu en raison de l'inefficacité ou de l'absence des mécanismes *ex post*.

L'effet de synergie ainsi créé viendrait contribuer à transformer les conditions et les structures qui maintiennent les populations cibles dans la pauvreté, en tenant compte de l'importance d'assurer aux pauvres la possibilité de se prémunir contre le risque et la vulnérabilité. Dans de tels cas, équité et efficacité²²⁴ vont de pair et s'alimentent l'une l'autre, sans « arbitrage » entre les deux, pour reprendre la formule employée par Dercon (2004 :75) qui ajoute que « les interventions redistributives pourraient, sous réserve d'une conception bien spécifique, augmenter l'efficacité globale ». L'avantage de combiner la protection sociale aux programmes de croissance et de consolidation d'actifs est de pouvoir s'attaquer à la pauvreté de masse avec des réponses structurelles ayant un effet de levier.

8.4.2 Implications pratiques

Pour la vaste majorité qui opère des entreprises de survie et pour qui la vulnérabilité prime, nous suggérons donc en premier lieu l'investissement dans les services publics et sociaux afin d'assurer des services disponibles, abordables et accessibles, pour reprendre les termes

²²⁴ Pour (Dercon, 2004 :74), si le marché est responsable de l'efficacité en matière d'utilisation des ressources, « le planificateur social (...) prend soin des considérations d'équité ».

employés par Ezeadichie (*availability, affordability et accessibility*, 2012 :52) par rapport à la satisfaction des besoins des populations urbaines ou encore les mêmes critères employés par Prahalad (2006 :18) sur la « capacité de consommer » (*capacity to consume*) un bien ou un service auprès des populations les moins nanties (*bottom of the pyramid*), et nous suggérons aussi d'investir et de mettre en place des mécanismes de protection sociale et de microassurance adaptés aux besoins des populations pauvres et vulnérables.

Dans ses travaux sur la protection sociale au Cameroun, Fouomene (2013 :32) insiste d'ailleurs sur le fait que l'activité économique va de pair avec la protection sociale et que les deux ont une « dépendance mutuelle ». Tel que vu dans la présente thèse, ces investissements et ces services peuvent s'avérer centraux pour permettre aux gens d'investir dans la production et dans les activités génératrices de revenus, en plus d'améliorer leur résilience pour passer au travers des chocs, crises et tensions sans tout perdre en retour, surtout en raison de la protection sociale déficiente au Cameroun particulièrement pour les populations les plus vulnérables (Fouemene, 2013) et du secteur informel (Moubé, 2015; Simen Njugna et Koukam Fozou, 2014). Une meilleure couverture de la protection sociale et des services publics s'avère ainsi une priorité, même si elle implique des coûts importants et une approche à plus long terme. Si une approche axée sur l'offre exige une refonte substantielle, des mécanismes plus ciblés visant la demande comme des bons de santé (*health vouchers*) peuvent être envisagés à moindres frais et à plus court terme, de même que des transferts d'argent comme dans le cas d'un projet pilote en cours au Cameroun²²⁵.

Au niveau des mécanismes de protection sociale, en plus d'une meilleure couverture il apparaîtrait judicieux d'intégrer et de renforcer des mécanismes de réponse existants comme les tontines, soit comme solutions autonomes ou encore comme courroies de transmission pour un

²²⁵ Il sera intéressant de voir les résultats d'un projet pilote de filet de sécurité sociale au Cameroun en cours avec l'appui de la Banque mondiale et dont la pierre angulaire repose sur des transferts monétaires ciblés auprès des populations pauvres, en plus de compter une composante de rémunération comme main-d'œuvre dans les travaux publics (Doffonsou et Andrianarison, 2017; World Bank, 2017). Les transferts sont faits à des dates prédéterminées auprès de populations ciblées par l'Institut National de la Statistique, surtout en région rurale. La presse populaire soulève toutefois que cette approche ne correspond pas à la réforme et à la refonte du système de sécurité sociale avec une couverture nationale promise par le gouvernement.

soutien coordonné avec des services publics ou privés. Les tontines sont très présentes et profondément ancrées dans les communautés étudiées et au Cameroun en général (Fouomene, 2013; Tello Rozas et Gauthier, 2012; Kemayou et al., 2011; Ngo Nyemb-Wisman, 2011; Mbouombouo Ndam, 2007; Ngueyap, 2006; Pettang et al., 1995; Bouman et Harteveld, 1976) et elles y jouent déjà ce rôle d'intermédiation financière et sociale en prévision des dépenses importantes de même que pour faire face aux chocs (Fouomene, 2013; Kemayou et al., 2011). Cet appui dépasse la dimension monétaire et apporte un soutien communautaire et solidaire lors d'événements éprouvants comme les deuils.

En plus de ces mécanismes communautaires de partage du risque, les tontines sont appelées à jouer un rôle important au niveau de l'auto-assurance au moyen de l'épargne. Celle-ci doit être encouragée au moyen de produits souples d'« instruments d'épargne fiables et liquides, associés à un rendement sûr et à de faibles coûts de transaction » comme le suggérait Dercon (2004 :91), qui notait que les initiatives de ce type sont rares. Dans la même foulée, il déplorait que :

« Lorsque les institutions de microcrédit proposent des instruments d'épargne, il s'agit plutôt d'instruments permettant d'accéder au crédit – l'épargne étant alors un moyen de renforcer la réputation et l'engagement des emprunteurs. Aucun instrument d'épargne flexible n'est en général proposé dans une perspective de précaution par rapport au risque ».

Cette pratique est encore bien ancrée et dans certains cas et dans certains pays, les IMF ne peuvent tout simplement pas garder les dépôts en raison de leur statut particulier dans le système bancaire et financier. Les tontines affichent donc un avantage inhérent à ce chapitre et la gestion de l'épargne y est déjà monnaie courante, si nous pouvons nous permettre le jeu de mots.

Au Cameroun, ces institutions locales et le capital social qui les soude présentent des options, des ressources et des occasions (« opportunités ») privilégiées pour encourager et pour soutenir de telles pratiques d'auto-assurance et de partage communautaire du risque. Ces options présentent toutefois des limites non négligeables tant en termes de capacités financières de même que de fréquence et de volume des besoins, surtout lorsqu'ils atteignent une certaine ampleur (voir entre autres Moubé, 2015 au Cameroun; Cohen et al., 2005 au Kenya, en Ouganda et en Tanzanie; ou encore pour les PED : Barrientos, 2007; Cohen et Sebstad, 2006; Dercon, 2006; Chen et Snodgrass, 2001), des limites également observées pour les groupes informels de

partage du risque dans les PED (Churchill, 2006). De plus, les risques covariants (Dercon et al., 2008; Churchill, 2006; Sebstad et Cohen, 2000; Corbett, 1988) font en sorte qu'un groupe entier peut être affecté en même temps par le même choc ou les mêmes difficultés, ce qui restreint également le potentiel de ces mécanismes dans des groupes partageant des caractéristiques communes. Au Cameroun, les tontines du « village » opérant en milieu urbain sont toutefois un exemple d'une forme qui peut mitiger ce facteur alors qu'il est possible d'y retrouver certaine diversité socioéconomique, professionnelle et géographique, avec des membres occupant différentes fonctions et résidant dans diverses parties de la ville. Divers arrangements pourraient ainsi être envisagés pour renforcer les capacités des tontines afin d'améliorer la portée et l'impact de ces mécanismes informels de mobilisation communautaire. Cet aspect constitue ainsi une piste de recherche à explorer, alors que la mise à profit et l'effet de levier des ressources locales ont un potentiel exponentiel.

Au niveau de la microfinance, plutôt que du microcrédit productif, les IMF pourraient offrir du crédit dans des conditions plus souples et le rendre disponible pour faire face à des besoins pressants ou urgents, même si une telle approche comporte un risque de surendettement et doit être implantée avec précaution pour éviter des écueils aussi sérieux que graves²²⁶. Le crédit à la consommation tend toutefois à être perçu comme une hérésie dans le discours officiel dominant en microfinance qui y voit un « détournement » du crédit productif et de la réduction de la pauvreté en général, même si l'étendue *de facto* du phénomène est un secret de polichinelle dans le milieu. La consommation est en effet encore souvent perçue comme un détournement de fonds dans les milieux de pratique du développement et de la microfinance, comprise comme le reflet d'un manque d'engagement et d'une pensée à court terme et de préférences biaisées des emprunteurs, alors que le rôle potentiel du crédit à la consommation pour protéger des actifs productifs en temps de crises ou de tensions semble aussi mal compris que sous-apprécié.

En dépit des gains espérés grâce aux démarches précédentes, il paraît important de souligner un élément abordé à plusieurs reprises au cours de la thèse et qui demeure souvent absent de la conversation tant au niveau des approches qui font la promotion de l'entrepreneuriat (largement

²²⁶ Voir la section 7.3 pour plus de détails.

répandues) qu'au plan de la question du risque et de la vulnérabilité et des pertes d'efficacité qu'ils entraînent (un thème moins développé et moins établi). Les occasions d'affaires peuvent être limitées, absentes ou simplement inaccessibles pour les microentrepreneurs dans leur contexte ou dans leurs conditions actuelles. Dans ces cas, il n'y aurait donc pas nécessairement de compromis ou de pertes d'efficacité entre les activités choisies et celles plus risquées à plus fort potentiel de croissance, ou encore, ces pertes peuvent être marginales ou purement théoriques. En effet, s'il y a peu ou pas d'options alternatives réelles, rentables ou viables, les choix moins risqués avec des stratégies de protection liées à la consommation comme le petit commerce²²⁷ ne représentent pas forcément un compromis engendré par la vulnérabilité et peuvent être le reflet d'un environnement au potentiel d'affaires limité ou d'un marché saturé.

C'est en quelque sorte une combinaison de ces deux éléments qui caractérise notre contexte de recherche. Comme vu au travers de la thèse, les options réelles se trouvent souvent limitées au niveau des facteurs externes (ex. : marchés, réseaux, environnement, intégration physique et spatiale) et des facteurs internes (ex. : capital, mobilité ou capacités incluant l'éducation, la formation et la santé). Il est donc important de ne pas surévaluer la valeur absolue du manque à gagner au niveau des compromis entre sécurité et revenus pour les AGR en question. En même temps, il est aussi bon de rappeler qu'une hausse de revenus qui peut sembler modeste vue de l'extérieur peut se traduire en des bénéfices tangibles et importants pour les individus et les ménages à faibles revenus, donc il est de mise de ne pas non plus minimiser l'importance potentielle d'un gain qui peut paraître faible ou marginal à prime abord. C'est pourquoi la synergie recherchée entre réduction de la vulnérabilité et réduction de la pauvreté demeure un objectif clé, même s'il paraît prudent de conserver des attentes réalistes quant aux gains potentiels en termes de croissance et de rentabilité des AGR engendrées ou catalysées par une vulnérabilité réduite.

²²⁷ Voir chapitre 5.

8.5 De cercle vicieux à cercle vertueux : synergie entre réduction de la pauvreté et réduction de la vulnérabilité pour une graduation socioéconomique durable

Le lien bidirectionnel entre pauvreté et vulnérabilité est apparu de façon explicite à maintes reprises au travers de la thèse. Cette dynamique a des implications pour la réduction de la pauvreté en raison de l'impact de la vulnérabilité *ex ante* et *ex post*, liant protection sociale et croissance. Alors que nous sommes d'accord avec Rousseau (2003) qui affirme que le fait de s'attaquer à la vulnérabilité constitue un moyen de lutter contre la pauvreté de façon préventive, nous allons plus loin en affirmant que cela peut également contribuer à s'attaquer à la pauvreté existante.

En effet, la réduction de la vulnérabilité apparaît comme une condition nécessaire à la croissance, sans toutefois être une condition suffisante, pour des populations moins nanties comme celles étudiées ici, et la synergie entre réduction de la pauvreté et réduction de la vulnérabilité constituerait une assise névralgique pour une transformation durable de leurs conditions de vie et de leurs « capacités ». C'est ainsi que, sans être une panacée, la protection sociale pourrait jouer un rôle clé dans la réduction de la pauvreté, contrairement à l'idée qu'elle relève du « luxe » (Dercon, 2006)²²⁸, qu'elle ne concerne que la prévention de la pauvreté et qu'elle ne contribue pas à changer de façon fondamentale les stratégies et les moyens de subsistance, comme il a été abordé en profondeur dans la section précédente.

Toujours dans l'objectif de remettre ces leçons dans le cadre plus large de la discussion sur la réduction de la pauvreté en Afrique et dans les pays du Sud global, les sous-sections suivantes abordent les fondations d'une graduation socioéconomique durable (8.5.1), de même que les composantes clés, les questions et les défis soulevés par son opérationnalisation (8.5.2).

²²⁸ Comme le dénonce Dercon (2006 :88), la philosophie qui prédominait lors des ajustements structurels dans les années 1980 et 1990 considérait que « les mesures destinées à augmenter la sécurité, ou, plus généralement, les politiques qui se concentrent sur la gestion des risques rencontrés par les individus dans les pays en développement, relèvent plus du luxe et menacent de détourner des activités essentielles à la stimulation de la croissance ou à la réduction de la pauvreté chronique ».

8.5.1 Synergie et graduation socioéconomique

Comme vu précédemment, la vulnérabilité constitue une menace cardinale à toute graduation socioéconomique durable. La croissance et l'impact *ex ante* de la protection sociale sur la réduction de la pauvreté ou plus précisément sur certains leviers qui contribuent à la génération de revenus et à accroître ou à réduire la pauvreté ont toutefois été largement ignorés dans les politiques de soutien aux pauvres visant à réduire la vulnérabilité, celles-ci s'étant plutôt concentrées sur la protection des moyens de subsistance *ex post* (Moser, 2008). Davies (1993) craignait d'ailleurs déjà à l'époque que l'accent mis sur le soutien aux stratégies des individus et des ménages pour faire face à la vulnérabilité en vienne à faire oublier l'importance de la croissance et de l'investissement productif, condamnant alors les pauvres dans une dynamique de subsistance et de survie, sans options réelles de graduation socioéconomique qui requiert un changement durable des structures et des mécanismes qui perpétuent et qui reproduisent les conditions de pauvreté. C'est un peu ce qui est arrivé, les stratégies visant la croissance comme le microcrédit productif évoluant souvent indépendamment et séparément des initiatives et politiques de protection sociale.

L'idée d'une graduation socioéconomique durable retenue ici est que, s'il est important de soutenir les individus et les ménages face à la vulnérabilité, il faut également tenir compte de leurs besoins croissants et changeants et de la nécessité de modifier de façon durable les conditions qui contribuent à leur pauvreté et à leur vulnérabilité, deux facteurs qui s'alimentent l'un l'autre. Nous concluons ainsi qu'une **graduation socioéconomique durable**, i.e. qui peut à la fois se remettre des chocs et assurer les moyens de subsistance présents et futurs (empruntant aux idées de Moser, 2008; Matin et Hulme, 2003; Carney, 2002; Chambers et Conway, 1992), impliquera à la fois une baisse de la vulnérabilité et une réduction de la pauvreté et non seulement une hausse du revenu que la vulnérabilité pourrait justement mettre en péril, comme l'illustre la figure suivante :

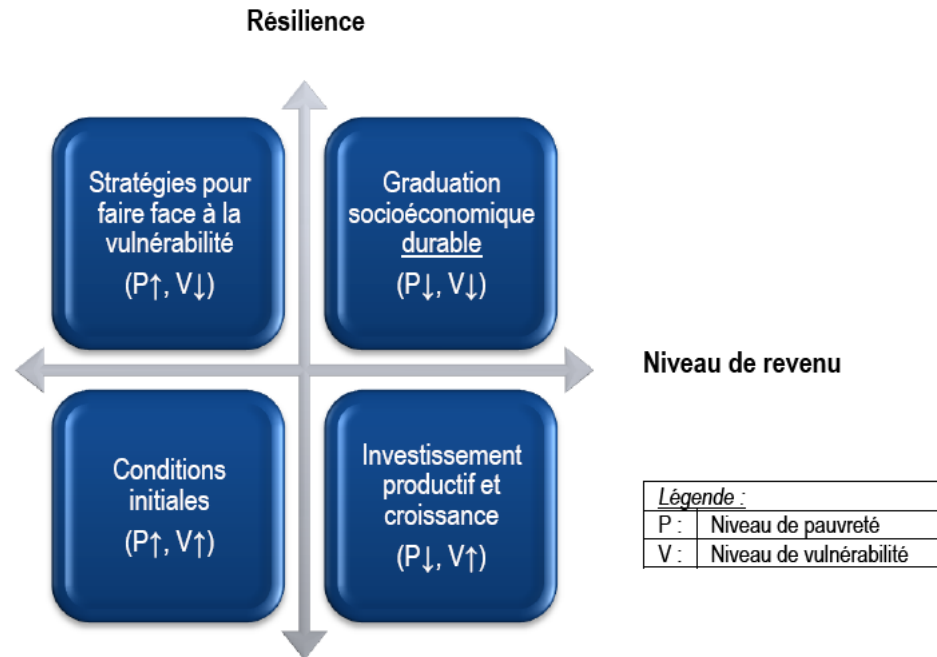


Figure 17. Graduation socioéconomique « durable »

L’outil conceptuel précédent met en relation la pauvreté et la vulnérabilité en fonction du niveau de revenu et de la résilience, cette dernière reposant sur les actifs auxquels les individus et les ménages ont accès. L’axe horizontal correspond à un niveau de revenu allant de plus faible (à gauche) à plus élevé (à droite). L’axe vertical représente un niveau de vulnérabilité élevé et un niveau de résilience faible (cadrans du bas), contre une vulnérabilité réduite et une plus grande résilience (cadrans du haut).

La figure 17 illustre ainsi que la pauvreté de revenus peut se trouver réduite grâce à la croissance, tout en affichant un niveau de vulnérabilité élevé lorsque cette croissance implique la concentration ou la spécialisation, par exemple (cadrant inférieur droit). À l’opposé, l’augmentation de la résilience, par exemple au moyen de la diversification des sources de revenus, ne se traduit pas nécessairement par une hausse significative du revenu (cadrant supérieur gauche). C’est lorsque les deux conditions sont présentes, par exemple une hausse du revenu accompagnée d’une accumulation d’actifs ou de mécanismes de protection *ex post* supplémentaires qui résultent en une réduction de la vulnérabilité, que sont en place les assises pour une graduation socioéconomique durable.

Aussi simple cette représentation soit-elle, elle rend explicite une relation bidirectionnelle souvent sous-entendue sans être nécessairement exprimée et formellement reconnue comme faisant partie d'un même ensemble dont les composantes s'affectent l'une et l'autre. L'avantage ici est de mieux saisir l'effet potentiel d'interventions, de programmes et de politiques sur la pauvreté et la vulnérabilité des individus et des ménages et de clairement identifier les assises d'une graduation socioéconomique durable. Un tel modèle de graduation socioéconomique impliquerait un investissement ponctuel avec des niveaux de soutien limité dans le temps qui peuvent être appelés à diminuer avec le temps, permettant d'atteindre un nouvel équilibre, pour reprendre l'expression de Davies (1993).

Il est donc à la fois question ici de mettre l'accent 1) sur la croissance, soit sur l'accumulation d'actifs et sur les éléments qui facilitent l'accès, la valorisation et la transformation d'actifs (Dani et Moser, 2008), mais aussi 2) sur les obstacles et les contraintes qui limitent les investissements dans des activités et dans des actifs productifs et qui entraînent une utilisation sous-optimale des actifs d'autre part (Dercon et al., 2008; Dercon, 2006). Cette combinaison devrait permettre d'améliorer les rendements des actifs disponibles, une priorité identifiée par Moser (2008). La sous-section suivante conclut ainsi la thèse en discutant de l'opérationnalisation d'une telle logique et d'un tel cadre.

À noter que les stratégies pour réduire la pauvreté n'ont pas nécessairement ou automatiquement d'effets positifs sur les stratégies pour réduire la vulnérabilité et vice-versa. Sans coordination entre les deux, les effets peuvent être nuls ou même négatifs. Comme le mettaient en garde Ballet et al. (2004 :3) : « certaines politiques de lutte contre la pauvreté peuvent engendrer (...) un accroissement de la vulnérabilité des personnes en raison de modifications dans la structure de leurs capacités », ce qui résulte du fait que « toute stratégie de développement, toute politique publique, implique des chocs sur la structure économique et sociale » (Ballet et al., 2004 :6). Ces constats, plutôt dirigés au niveau macro, s'appliquent aussi au niveau micro et au niveau des lignes directrices et des pratiques des stratégies et des programmes misant sur la prise de risque ou sur la concentration des ressources dans la croissance, comme l'endettement pour l'investissement productif dans le cas de bon nombre de programmes de microcrédit, pouvant en effet mettre en péril les moyens de subsistance et les actifs sur lesquels ceux-ci reposent s'ils

augmentent la vulnérabilité et s'ils ne sont pas accompagnés de mécanismes de mitigation de celle-ci. Pour les populations peu nanties et vulnérables, il serait visiblement plus à propos de combiner de telles approches avec des mécanismes de soutien au lissage de la consommation, comme la protection sociale, de même que le renforcement de l'épargne et des initiatives locales de mitigation des chocs comme les tontines, tel qu'il a été suggéré précédemment dans ce chapitre.²²⁹

8.5.2 Opérationnalisation et considérations additionnelles

L'outil conceptuel de graduation socioéconomique suggéré préalablement soulève diverses questions, particulièrement en termes d'opérationnalisation :

- Comment mettre en pratique l'idée de réduction simultanée de la vulnérabilité et de la pauvreté afin de bénéficier de la synergie possible et escomptée entre les deux et traduire le tout en actions concrètes que ce soit au niveau des stratégies, des politiques, ou des programmes de développement?
- Quels éléments et interventions peuvent ou doivent être combinés pour obtenir ces bénéfices quelles combinaisons produisent les meilleurs résultats? Quels niveaux de soutien sont requis pour les différents éléments ou composantes et comment le soutien requis évolue et change dans le temps durant et après le processus de graduation? Quels éléments sont essentiels et comment se déclinent-ils dans différents contextes en fonction des spécificités, des besoins et des ressources disponibles?
- Quels exemples concrets correspondent à ce modèle et quelles leçons peuvent en être tirées? Quelle est l'efficacité et la durabilité de tels programmes guidés, de même que leur efficience et leur rendement (rapport coûts-bénéfices ou impact par rapport aux ressources déployées)? Quelles adaptations locales sont de mise en termes d'interventions et de critères d'évaluation d'une « graduation socioéconomique

²²⁹ Ce sont des leçons similaires qui sous-tendent les initiatives de l'ONG bangladaise BRAC qui a joué un rôle de pionnière en sortant du cadre de leurs activités de microcrédit pour tester et développer des programmes multidimensionnels de graduation socioéconomique ciblant les populations particulièrement vulnérables et peu nanties, des programmes qui représentent un exemple d'opérationnalisation des idées précédentes et qui sera discuté dans la sous-section suivante.

durable » dans différents contextes? Comment les politiques et les services publics affectent le rendement et les résultats de ces programmes?

Ces nombreuses questions méritent davantage de recherche, incluant possiblement le recours à la recherche-action pour tester différents modèles et différentes options. Toutes ces questions et ces réponses doivent aussi être ajustées au niveau local et comparées afin de faire ressortir les leçons transférables de celles plus spécifiques. De plus, des études longitudinales seraient bénéfiques pour mieux saisir l'effet de durabilité d'une telle approche et son impact à plus long terme. S'en suivent quelques pistes de réponse à explorer davantage et qui viennent conclure la thèse.

À notre connaissance, le programme qui correspond le mieux à l'opérationnalisation du modèle conceptuel présenté ici est celui développé par BRAC, une ONG et une IMF d'envergure incontournable au Bangladesh, sous la bannière de TUP ou plus exactement CFPR-TUP (Challenging the Frontiers of Poverty Reduction : Targeting the Ultra-Poor) et qui est bâti sur les assises et les leçons de son prédécesseur toujours chez BRAC, le programme IGVGD (Income Generation for Vulnerable Group Development Program). Soulignons que l'entrepreneuriat est toujours au cœur du programme. Au Bangladesh, Hulme et Moore (2010) soulignaient le succès à large échelle de ce programme auprès de populations considérées comme très pauvres et vulnérables. Le programme de BRAC a aussi été reproduit dans une vingtaine de pays, souvent par des ONG locales, et six de ces initiatives ont été étudiées par les économistes du développement Banerjee et al. (2015). Ces initiatives opéraient toutefois à une échelle moindre, alors que le TUP au Bangladesh a été implanté à large échelle, rejoignant des milliers de ménages.

Les chercheurs mettent en garde contre ce bémol important dans leurs travaux, mais concluent tout de même à des gains significatifs dans l'amélioration des conditions de vie et la durabilité (*sustainability*) de ceux-ci dans le temps et ce, dans tous les contextes étudiés. Ces résultats encourageants sont perçus comme des indices que ce type d'approche peut avoir des effets bénéfiques et durables pour les populations cibles, même si l'efficacité de tels programmes mérite d'être étudiée davantage dans différents contextes avec des échantillons plus larges,

comme les chercheurs en question le soulignent eux-mêmes. Ces programmes sont toutefois encore peu répandus, surtout à grande échelle.

Banerjee et al. (2015) rapportent aussi des résultats positifs obtenus au niveau du rendement sur l'investissement en comparaison à d'autres projets de réduction de la pauvreté, mais ce type de programme multidimensionnel comprend plusieurs facettes et activités et son coût peut s'avérer élevé, ce qui entraîne des questions en termes d'efficacité par rapport à d'autres approches de même que des interrogations sur les activités essentielles au sein de tels programmes et sur le niveau de soutien approprié. Les coûts plus élevés à court terme pourraient toutefois être compensés par des gains supérieurs et des besoins réduits à plus long terme. Ces questionnements ont des implications directes sur la faisabilité de déployer ce type d'approches à large échelle.

Les principales composantes récurrentes parmi les programmes de graduation socioéconomique qui s'inspirent du modèle de BRAC dépassent le soutien à l'activité entrepreneuriale et incluent :

- Le transfert d'actifs productifs (par exemple bétail ou volaille, semences, stocks de produits pour la revente, machines à coudre, etc.);
- Un soutien à la consommation ou supplément de revenus en espèces ou en nature, les transferts d'argent pouvant être conditionnels ou inconditionnels (par exemple la présence des enfants à l'école ou des suivis en matière de santé infantile);
- De la formation professionnelle et technique généralement en lien direct avec le transfert d'actifs productifs;
- Un accès à des services ou mécanismes d'épargne, variant des formes plus informelles ou locales comme les tontines (AREC ou ACEC) aux IMF;
- Un accès à des soins de santé de base, de même que des conseils et de la formation (compétences pratiques ou *life skills*) en matière de nutrition, d'hygiène et de planification familiale;
- Des visites à domicile et un suivi fréquents.

Cette liste nous amène à souligner trois dernières considérations. La première se rapporte à l'importance d'ajuster la fourchette d'interventions au contexte local en fonction des conditions particulières qui y prévalent. Les facteurs de vulnérabilité, les ressources et les options disponibles peuvent se décliner différemment selon le contexte, ce qui implique le besoin d'ajustements au niveau de l'intervention et de l'opérationnalisation, même si les dynamiques plus larges au niveau théorique et conceptuel comme la relation entre la pauvreté et la vulnérabilité peuvent être partagées ou similaires. Les ajustements requis peuvent ainsi se traduire par des modifications à la liste précédente, incluant des retraits ou des ajouts à cette liste. Au niveau de l'efficacité, il serait fort intéressant d'en savoir davantage sur l'impact de programmes comprenant moins d'interventions et d'autres comptant plus d'activités pour identifier les combinaisons et les leviers les plus importants et les plus rentables parmi le groupe.

La deuxième considération réfère à la coordination des interventions dans le temps afin d'en optimiser les bénéfices. Par exemple, le soutien à la consommation peut être offert en continu pour toute la durée du programme ou encore pour une période limitée et définie *a priori*. Nous soulignons ici des leçons tirées tant de nos recherches au Cameroun que de celles au Myanmar. La première leçon, c'est que le soutien à la consommation devrait autant que possible chevaucher la période d'investissement dans la croissance et dans le développement des AGR afin de permettre des choix potentiellement plus rentables et de protéger autant que possible les actifs productifs durant cette étape sensible.

Autre leçon à retenir : certaines périodes impliquent plus de vulnérabilité en termes de revenus et de dépenses. Si le soutien à la consommation est d'une durée limitée, il semble ainsi judicieux de coordonner cette intervention avec les périodes où les coûts sont à la hausse ou encore lorsque les revenus sont faibles, instables ou inexistants. Au Cameroun et au Myanmar, par exemple, la saison des pluies entraîne des dépenses et des besoins additionnels en raison des dommages matériels causés ou à prévenir. Lorsque les ménages dépendent de revenus liés au travail comme main-d'œuvre dans la construction (professionnels, apprentis ou journaliers), les revenus sont souvent affectés négativement durant cette même période. Il est à noter que cette dernière dynamique était plus importante dans nos recherches au Myanmar où ces activités étaient omniprésentes dans les stratégies de subsistance des ménages, contrairement à notre échantillon

au Cameroun, entre autres en raison de l'approche choisie qui ciblait spécifiquement les ménages comptant des microentrepreneurs. Un dernier exemple particulièrement important et sensible à ce niveau dans le cadre de notre recherche au Cameroun serait celui de la rentrée scolaire qui entraîne une hausse des dépenses ponctuelle et prévisible et qui est ressortie comme une priorité au sein de l'échantillon. Dans tous ces cas, il serait approprié de couvrir ces périodes et d'éviter autant que possible de retirer le soutien à un moment crucial de dépenses accrues.

La troisième et dernière considération concerne le transfert d'actifs productifs. Banerjee et al. (2015) se demandent si un transfert d'argent serait plus approprié qu'un transfert d'actifs productifs, entre autres en raison des coûts élevés pour gérer ce dernier et de l'effet positif des transferts d'argent sur les gains liés à l'entrepreneuriat dans d'autres programmes de réduction de la pauvreté. Il nous appert que cette idée mérite d'être débattue non seulement pour offrir plus de souplesse et de contrôle aux bénéficiaires et à leurs ménages, ce qui peut leur permettre de mieux adapter le soutien à leur besoin et de saisir des occasions d'affaires à leur portée, mais aussi pour éviter d'inonder des marchés souvent restreints avec de multiples activités de même nature comme il a été décrit à maintes reprises dans la thèse.

Références bibliographiques

- ABOLADE, O., ADIGUN, F. O. & AKANDE, O. D. 2013. Impacts of Home Based Enterprises on the Quality of Life of Operators in Ibadan North Local Government, Nigeria. *International Journal of Humanities and Social Science Invention*, 2, 1-7.
- ADEOKUN, C. O. & IBEM, E. 2016. Home-based enterprises: implications for housing and urban planning in Nigeria. *Journal of Architectural and Planning Research*, 33, 71-89.
- AHSAN, S. M. 2009. Microinsurance, Poverty & Vulnerability: A Concept Paper. Institute of Microfinance (Bangladesh) and Concordia University (Canada).
- AL MAMUN, A. & EKPE, I. 2016. Entrepreneurial traits and micro-enterprise performance: a study among women micro-entrepreneurs in Malaysia. *Development in Practice*, 26, 193-202.
- AMANOR, K. S. 2009. Securing land rights in Ghana. In: UBINK, J. M., HOEKEMA, A. J. & ASSIES, W. J. (eds.) *Legalising Land Rights: Local Practices, State Responses and Tenure Security in Africa, Asia and Latin America*. Leiden University Press.
- AMBEC, S. & TREICH, N. 2007. Roscas as financial agreements to cope with self-control problems. *Journal of Development Economics*, 82, 120-137.
- AMIN, A. A. 2008a. Chapter 1 - Introduction: Conceptual Issues and Overview. In: AMIN, A. A. (ed.) *Developing a Sustainable Economy in Cameroon*. Dakar: Council for the Development of Social Science Research in Africa.
- AMIN, A. A. 2008b. Chapter 20 - Conclusion: Implication for Economic Development. In: AMIN, A. A. (ed.) *Developing a Sustainable Economy in Cameroon*. Dakar: Council for the Development of Social Science Research in Africa.
- AMIN, A. T. M. N. 1996. The informal sector paradigm: Analytical contributions and developmental role. *Regional Development Dialogue*, 17, vi-xxviii.
- AMIN, A. T. M. N. 2002. The Informal Sector in Asia from the Decent Work Perspective. *Working Paper on the Informal Economy No 2002/4*. ILO.

- AMIN, A. T. M. N. 2010. Overcoming the Formal-informal Dichotomy for Sustainable Urban Development: The Role of Environmental Management Measures. *Proceedings of the Research Symposium on Environmental Management Measures for Overcoming the Formal–Informal Dichotomy*.
- AMIS, P. 1995. Making sense of urban poverty. *Environment and Urbanization*, 7, 145-158.
- AMIS, P. 2002. Municipal Government, Urban Economic Growth and Poverty Reduction – Identifying the Transmission Mechanisms Between Growth and Poverty. In: RAKODI, C. & LLOYD-JONES, T. (eds.) *Urban Livelihoods: A People-centred Approach to Reducing Poverty*. London: Earthscan Publications Limited.
- AMIS, P. & RAKODI, C. 1994. Urban poverty: Issues for research and policy. *Journal of International Development*, 6, 627-634.
- ANDERSON, S., BALAND, J.-M. & MOENE, K. O. 2003. Sustainability and organizational design in ROSCAs: some evidence from Kenyan Roscas. *Memorandum*. Department of Economics, University of Oslo.
- ARCENS SOMÉ, M.-T. 2012. Chapitre 3 - Familles en survie dans un espace défavorisé à Ouagadougou. In: BOURDILLON, M. F. C. & SANGARÉ, A. (eds.) *Négocier sa vie: les enfants et les jeunes dans les espaces urbains d'Afrique*. Dakar: CODESRIA.
- ARDENER, S. 1964. The Comparative Study of Rotating Credit Associations. *The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, 94, 201-229.
- ARDENER, S. & BURMAN, S. 1995. *Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women*, Oxford: Berg Publishers.
- ARIMAH, B. C. 2010. The face of urban poverty: Explaining the prevalence of slums in developing countries. *Working paper No. 2010, 30*. World Institute for Development Economics Research, UNU-WIDER.
- ARMENDARIZ DE AGHION, B. & MORDUCH, J. 2010. The economics of microfinance. 2nd ed. Cambridge, MA: MIT Press,.

- ARYEETEY, E. 2008. From Informal Finance to Formal Finance in Sub-Saharan Africa: Lessons from Linkage Efforts. Paper Presented at the High-Level Seminar on African Finance for the 21st Century Organized by the IMF Institute and the Joint Africa Institute Tunis, Tunisia, March 4 – 5, 2008.
- ARYEETEY, E. & STEEL, W. F. 1995. Savings Collectors and Financial Intermediation in Ghana. *Savings and Development*, 19, 191-212.
- ARYEETEY, E. & UDRY, C. 1995. The Characteristics of Informal Financial Markets in Africa. *Bi-annual research conference of the African Economic Research Consortium, December 1994*. Nairobi, Kenya.
- ASSOGBA, Y. 2017. Sociologie de Jean-Marc Ela ou Quand la sociologie pénètre la brousse. *Cahier de la Chaire de recherche en développement des collectivités, Série Recherche No.47*. Université du Québec en Outaouais.
- AYIMPAM, S. 2014. *Economie de la débrouille à Kinshasa. Informalité, commerce et réseaux sociaux*, Paris, Éditions Karthala.
- AZEVEDO, J. P. 2006. Chapter 11 - Microfinance and Poor Entrepreneurs. *In: PARKER, S. (ed.) The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures*. New York (2010): Springer.
- BACCHETTA, M., EKKEHARD, E. & BUSTAMANTE, J. P. 2012. 4.1 Mondialisation et emploi informel dans les pays en développement. *In: CLING, J.-P., LAGRÉE, S., RAZAFINDRAKOTO, M. & ROUBAUD, F. (eds.) L'économie informelle dans les pays en développement*. Paris: AFD.
- BAFD/OCDE 2008. Perspectives économiques en Afrique. OCDE & BAfD.
- BAGCHI, D. K., BLAIKIE, P., CAMERON, J., CHATTOPADHYAY, M., GYAWALI, N. & SEDDON, D. 1998. Conceptual and methodological challenges in the study of livelihood trajectories: case-studies in Eastern India and Western Nepal. *Journal of International Development*, 10, 453-468.
- BAHAROGLU, D. & KESSIDES, C. 2001. Urban Poverty. PRSP Sourcebook, The World Bank.

- BALLET, J., DUBOIS, J.-L. & MAHIEU, F.-R. 2004. À la recherche du développement socialement durable: concepts fondamentaux et principes de base. *Développement durable et territoires*.
- BANERJEE, A., DUFLO, E., GOLDBERG, N., KARLAN, D., OSEI, R., PARIENTÉ, W., SHAPIRO, J., THUYSBAERT, B. & UDRY, C. 2015. A multifaceted program causes lasting progress for the very poor: Evidence from six countries. *Science*, 348.
- BANKS, N. 2015. What works for young people's development? A Case Study of BRAC's Empowerment and Livelihoods for Adolescent Girls programme in Uganda and Tanzania. *BWPI Working Paper 212*. The University of Manchester, Brooks World Poverty Institute.
- BANQUE MONDIALE 2016. Cameroun: Mémoire économique - Marchés, administration publique et croissance. *Rapport No : 110907-CM*. Pôle mondial d'expertise en Macroéconomie et finances publiques Région Afrique.
- BARRIENTOS, A. 2007. Does Vulnerability Create Poverty Traps? *CPRC Working Paper 76*. Institute of Development Studies (IDS), University of Sussex.
- BARRIENTOS, A. & HULME, D. 2008. Social Protection for the Poor and Poorest: An Introduction. In: BARRIENTOS, A. & HULME, D. (eds.) *Social protection for the poor and poorest : concepts, policies and politics*. New York: Palgrave MacMillan.
- BASU, K. 2011. Hyperbolic discounting and the sustainability of rotational savings arrangements. *American Economic Journal: Microeconomics*, 3, 143-171.
- BATEMAN, M. 2010. *Why doesn't microfinance work?: The destructive rise of local neoliberalism*, Zed Books Ltd.
- BATEMAN, M. (ed.) 2011. *Confronting microfinance: Undermining sustainable development*: Kumarian Press.
- BATEMAN, M. 2013. The Age of Microfinance: Destroying Latin American Economies from the Bottom Up. *Working Paper 39*. Austrian Research Foundation for International Development / Österreichische Forschungsförderung für Internationale Entwicklung – ÖFSE.

- BATEMAN, M. 2014a. The Rise and Fall of Muhammad Yunus and the Microcredit Model. *International Development Studies Working Paper #001*.
- BATEMAN, M. 2014b. The Zombie-Like Persistence of Failed Local Neoliberalism: The Case of UNDP's Local Economic Development Agency (LEDA) Network in Latin America. *International Development Studies Working Paper #14.3*.
- BAULCH, B. & SCOTT, L. 2006. Report on CPRC Workshop on Panel Surveys and Life History Methods. Chronic Poverty Research Centre.
- BAUMANN, T. 2004. Pro-poor microcredit in South Africa: cost-efficiency and productivity of South African pro-poor microfinance institutions. *Development Southern Africa*, 21, 785-798.
- BEALL, J. 1996. Participation in the city: Where do women fit in? *Gender & Development*, 4, 9-16.
- BEALL, J. 2000. From the culture of poverty to inclusive cities: re-framing urban policy and politics. *Journal of International Development*, 12, 843-856.
- BEALL, J. & FOX, S. 2009. *Cities and Development*, Routledge.
- BEALL, J. & KANJI, N. 1999. Households, Livelihoods and Urban Poverty. *Background Paper for the ESCOR Commissioned Research on Urban Development: Urban Governance, Partnership and Poverty*. Department of Social Policy and Administration London School of Economics and Political Science.
- BEM, J., NGUETSE TEGOUM, P. J., TCHEEKO, S., MOREL, T. & ESSOH, J. 2013. Efficience de production du secteur informel non agricole et réduction de la pauvreté au Cameroun. *Working Paper 2013-06*. Partnership for Economic Policy (PEP).
- BERNER, E. 2001. Learning from informal markets: innovative approaches to land and housing provision. *Development in Practice*, 11, 292-307.
- BERNER, E. 2007. Of Slums and Gated Communities: Failures of Formal and Informal Land Markets in Developing Cities. Fourth Urban Research Symposium 2007.

- BERNER, E., GÓMEZ, G. M. & KNORRINGA, P. 2008. 'Helping a large number of people become a little less poor': The logic of survival entrepreneurs. UNU-WIDER Workshop Entrepreneurship and Economic Development Helsinki.
- BIGGART, N. W. 2001. Banking on Each Other: The Situational Logic of Rotating Savings and Credit Associations. *Advances in Qualitative Organization Research*, 3, 129-153.
- BIGSTEN, A. & KAYIZZI-MUGERWA, S. 1992. Adaptation and distress in the urban economy: A study of Kampala households. *World Development*, 20, 1423-1441.
- BIRD, K. 2011. Life Histories: Resource Pack. Chronic Poverty Research Center.
- BIRD, K. & PROWSE, M. 2009. Vulnerability, poverty and coping in Zimbabwe. *CPRC Working Paper No. 136*. Manchester, UK: Chronic Poverty Research Centre.
- BISWAS, S. 2003. Housing is a productive asset - housing finance for self-employed women in India. *Small Enterprise Development*, 14, 49-55.
- BOUDREAUX, K. 2008. Urbanisation and Informality in Africa's Housing Markets. *Economic Affairs*, 28, 17-24.
- BOULLÉ, P., VROLIJKS, L. & PALM, E. 1997. Vulnerability Reduction for Sustainable Urban Development. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 5, 179-188.
- BOUMAN, F. J. A. 1990. Informal Rural Finance: An Aladdin's lamp of information. *Sociologia Ruralis*, 30, 155-173.
- BOUMAN, F. J. A. 1994. ROSCA and ASCRA: Beyond the Financial Landscape. In: BOUMAN, F. J. A. & HOSPES, O. (eds.) *Financial Landscapes Reconstructed: The Fine Art of Mapping Development*. Boulder: Westview Press.
- BOUMAN, F. J. A. 1995. Rotating and accumulating savings and credit associations: A development perspective. *World Development*, 23, 371-384.
- BOUMAN, F. J. A. & HARTEVELD, K. 1976. The Djanggi, A Traditional Form of Saving and Credit in West Cameroon. *Sociologia Ruralis*, 16, 103-119.

- BOURDILLON, M. F. C. 2012. Chapitre 1 - Introduction. *In: BOURDILLON, M. F. C. & SANGARÉ, A. (eds.) Négocier sa vie: les enfants et les jeunes dans les espaces urbains d'Afrique.* Dakar: CODESRIA.
- BROWN, A. & LYONS, M. 2010. Chapter 1 - Seen but not heard: urban voice and citizenship for street traders. *In: LINDELL, I. (ed.) Africa's Informal Workers: Collective Agency, Alliances and Transnational Organizing in Urban Africa.* Zed Books Ltd.
- BRYANT, C. R. & NGUENDO YONGSI, H. B. 2008. Introduction : Éléments pour une meilleure qualité de vie dans les villes camerounaises. *In: NGUENDO YONGSI, H. B. & BRYANT, C. R. (eds.) Visages et défis des principales villes camerounaises.* Laboratoire Développement durable et dynamique territoriale, Département de Géographie, Université de Montréal.
- BUCKLEY, R. M. & KALARICKAL, J. 2004. Shelter Strategies for the Urban Poor: Idiosyncratic and Successful, but Hardly Mysterious. *World Bank Policy Research Working Paper 3427.*
- BUCKLEY, R. M. & KALARICKAL, J. 2005. Housing Policy in Developing Countries: Conjectures and Refutations. *World Bank Res Obs*, 20, 233-257.
- CAHN, M. 2008. Indigenous entrepreneurship, culture and micro-enterprise in the Pacific Islands: case studies from Samoa. *Entrepreneurship & Regional Development*, 20, 1-18.
- CALVÈS, A. E. & MARCOUX, R. 2007. Présentation: les processus d'individualisation "à l'africaine". *Sociologie et sociétés*, 39, 5-18.
- CAMPBELL, S. 2003. Case Studies in Planning: Comparative Advantages and the Problem of Generalization. *Working Paper Series URRC 02-07.* University of Michigan.
- CARNEY, D. 2002. Sustainable Livelihoods Approaches: Progress and Possibilities for Change. DFID.
- CELÉRIER, S. 2014. Introduction - Le travail indépendant: Un champ spécifique de recherche? *In: CELÉRIER, S. (ed.) Travail indépendant : santé et conditions de travail.* Centre d'études de l'emploi, CPN-UEVE.

- CHAMBERS, R. 1995. Poverty and livelihoods: whose reality counts? *Environment and Urbanization*, 7, 173-204.
- CHAMBERS, R. 2006/1989. Vulnerability, Coping and Policy (Editorial Introduction). *IDS Bulletin*, 37, 33-40.
- CHAMBERS, R. & CONWAY, G. R. 1992. Sustainable rural livelihoods: practical concepts for the 21st century. *IDS Discussion Paper 296*.
- CHAMENI NEMBUA, C. & MIAMO WENDJI, C. 2010. Les déterminants du niveau et de l'inégalité de la pauvreté au Cameroun: Une analyse de décomposition multidimensionnelle. University Library of Munich: MPRA Paper 25215.
- CHEN, M. A. 2012. The Informal Economy: Definitions, Theories and Policies. *WIEGO Working Paper No1*. Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO).
- CHEN, M. A. & DUNN, E. 1996. Household Economic Portfolios. *AIMS Paper*. Washington, D.C.
- CHEN, M. A. & SNODGRASS, D. 2001. Managing Resources, Activities, and Risk in Urban India: The Impact of SEWA Bank. *AIMS Paper*. Washington, D.C.: Management Systems International.
- CHITEJI, N. S. 2002. Promises kept: enforcement and the role of rotating savings and credit associations in an economy. *Journal of International Development*, 14, 393-411.
- CHOWDHURY, M. J. A. 2009. Microcredit, micro-enterprises, and self-employment of women: Experience from the Grameen Bank in Bangladesh. *FAO-IFAD-ILO Workshop on Gaps, trends and current research in gender dimensions of agricultural and rural employment: differentiated pathways out of poverty*. Rome 31 March - 2 April 2009.
- CHUNG, K. 2000. Qualitative Data Collection Techniques. In: GROSH, M. E. & GLEWWE, P. (eds.) *Designing Household Survey Questionnaires for Developing Countries: Lessons from 15 years of the Living Standards Measurement Study - VOLUME 2*. Washington, D.C.: The World Bank.
- CHURCHILL, C. (ed.) 2006. *Protecting the poor: A microinsurance compendium*, Geneva: ILO.

- CLING, J.-P., LAGRÉE, S., RAZAFINDRAKOTO, M. & ROUBAUD, F. 2012. Introduction - Un enjeu majeur de développement: améliorer la connaissance de l'économie informelle pour mettre en oeuvre des politiques adaptées. *In: CLING, J.-P., LAGRÉE, S., RAZAFINDRAKOTO, M. & ROUBAUD, F. (eds.) L'économie informelle dans les pays en développement*. Paris: AFD.
- COBAC 2012. Rapport annuel. Commission Bancaire de l'Afrique Centrale.
- COBBINAH, P. B., ERDIAW-KWASIE, M. O. & AMOATENG, P. 2015. Africa's urbanisation: Implications for sustainable development. *Cities*, 47, 62-72.
- COGNEAU, D., RAZAFINDRAKOTO, M. & ROUBAUD, F. 1996. Le secteur informel urbain et l'ajustement au Cameroun. *Revue d'Economie du Développement*, 27-63.
- COHEN, M. 2009. Making microfinance more client led. *In: HULME, D. & ARUN, T. (eds.) Microfinance: A Reader*. New York, USA: Routledge.
- COHEN, M., MCCORD, M. J. & SEBSTAD, J. 2005. Reducing vulnerability: demand for and supply of microinsurance in East Africa. *Journal of International Development*, 17, 319-325.
- COHEN, M. & SEBSTAD, J. 2006. The demand for microinsurance. *In: CHURCHILL, C. (ed.) Protecting the poor: A microinsurance compendium*. Geneva: ILO.
- COLLIER, P. 2007. *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It?*, Oxford University Press.
- COMMUNAUTÉ URBAINE DE YAOUNDÉ 2008. Yaoundé 2020: Plan directeur d'urbanisme. Ministère du développement urbain et de l'habitat.
- COOK, J., CHATTERJEE, S., SUR, D. & WHITTINGTON, D. 2013. Measuring risk aversion among the urban poor in Kolkata, India. *Applied Economics Letters*, 20, 1-9.
- COQUERY-VIDROVITCH, C. 2006. De la ville en Afrique noire. *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 61e année, 1087-1119.
- CORBETT, J. 1988. Famine and household coping strategies. *World Development*, 16, 1099-1112.

- CORNWALL, A., HARRISON, E. & WHITEHEAD, A. 2007. *Feminisms in development : contradictions, contestations and challenges*, Zed Books.
- COTTER, J. 1996. Distinguishing between poverty alleviation and business growth. *Small Enterprise Development*, 7, 49-52.
- DAVIES, S. 1993. Are Coping Strategies a Cop Out? *IDS Bulletin*, 24, 60-72.
- DAVIS, M. 2006. *Planet of slums*, London ; New York, Verso.
- DE BRAUW, A. & EOZENOU, P. 2014. Measuring risk attitudes among Mozambican farmers. *Journal of Development Economics*, 111, 61-74.
- DE HAAN, A., DRINKWATER, M., RAKODI, C. & WESTLEY, K. 2002. Methods for understanding urban poverty and livelihoods. UK Department for Development's Infrastructure and Urban Development Department.
- DE SOTO, H. 1989. *The Other Path: the Economic Answer to Terrorism*, New York, Basic Books.
- DE SOTO, H. 2000. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, New York, Basic Books.
- DELANCEY, M. D., MBUH, R. N. & DELANCEY, M. W. 2010. *Historical Dictionary of the Republic of Cameroon (Fourth Edition)*, The Scarecrow Press, Inc.
- DERCON, S. 2004. Analyse micro-économique de la pauvreté et des inégalités: l'arbitrage équité-efficacité revisité. *Revue d'économie du développement*, 3, 73-97.
- DERCON, S. 2006. La vulnérabilité: une perspective microéconomique. *Revue d'économie du développement*, 20, 79-118.
- DERCON, S. & CHRISTIAENSEN, L. 2011. Consumption risk, technology adoption and poverty traps: Evidence from Ethiopia. *Journal of Development Economics*, 96, 159-173.
- DERCON, S., KIRCHBERGER, M., GUNNING, J. W. & PLATTEAU, J.-P. 2008. Literature Review on Microinsurance. *Microinsurance Paper No.1*. Geneva: ILO.
- DFID 2001. Sustainable livelihoods guidance sheets. London.

- DIRECTION GÉNÉRALE DU TRÉSOR ET DE LA COOPÉRATION FINANCIÈRE ET MONÉTAIRE 2011. Évaluation du secteur de la microfinance au Cameroun. *Rapport Final*. Ministère des Finances de la République du Cameroun.
- DOFFONSOU, R. A. & ANDRIANARISON, F. J. 2017. Perspectives économiques en Afrique: Cameroun 2017. BAfD, OCDE, PNUD.
- DUNFORD, C. 2003. The holy grail of microfinance: 'helping the poor' and 'sustainable'? In: HARPER, M. (ed.) *Microfinance: Evolution, Achievement and Challenges*. Practical Action Publishing in association with GSE Research.
- DUNN, E., KALAITZANDONAKES, N. & VALDIVIA, C. 1996. Risk and the Impacts of Microentreprise Services. *AIMS Paper*. Washington, D.C.: Management Systems International.
- DURANG, X. 2001. L'espace domestique dans la ville africaine: L'exemple du quartier musulman de Yaoundé. *Annales de géographie*, 364-382.
- DURIEZ, C. 2002. *À la rencontre des Kapsiki du Nord-Cameroun: Regards d'un missionnaire d'après Vatican II*, Éditions Karthala.
- EBERT, A., KERLE, N. & STEIN, A. 2009. Urban social vulnerability assessment with physical proxies and spatial metrics derived from air- and spaceborne imagery and GIS data. *Natural Hazards*, 48, 275-294.
- ECHANOVE, M. & SRIVASTAVA, R. 2011. The high rise & the slum: Speculative urban development in Mumbai. *Handbook of Urban Economics & Planning*, 789-813.
- EGBU, A. U., KALU, E. E. & EZE, M. U. 2016. Nature of home based enterprises (HBEs) in Aba, Abia State, Nigeria. *Journal of Geography and Regional Planning*, 9, 70-76.
- ELA, J.-M. 2006. *Travail et entreprise en Afrique: Les fondements sociaux de la réussite*, Éditions Karthala.
- ELLIS, F. 2000. The Determinants of Rural Livelihood Diversification in Developing Countries. *Journal of Agricultural Economics*, 51, 289-302.
- ELLIS, F. & SUMBERG, J. 1998. Food production, urban areas and policy responses. *World Development*, 26, 213-225.

- ERGUDEN, S. 2001. Low-cost housing: policies and constraints in developing countries. *International Conference on Spatial Information for Sustainable Development*. Nairobi, Kenya.
- ESSENGUE NKODO, P. É. & ETOUNA, J. 2008. Chapitre 9 - Croissance urbaine et "informalisation de la vie économique à Bertoua. In: NGUENDO YONGSI, H. B. & BRYANT, C. R. (eds.) *Visages et défis des principales villes camerounaises*. Laboratoire Développement durable et dynamique territoriale, Département de Géographie, Université de Montréal.
- EZEADICHIE, N. 2012. Home-Based Enterprises in Urban Spaces: An Obligation for Strategic Planning? *Berkeley Planning Journal*, 25.
- EZEAH, P. 2012. Chapitre 8 - Youths' Poverty and Livelihood Strategies in Fegge, Onitsha Urban Local Government Area, Nigeria. In: BOURDILLON, M. F. C. & SANGARÉ, A. (eds.) *Négociant sa vie: les enfants et les jeunes dans les espaces urbains d'Afrique*. Dakar: CODESRIA.
- FALCO, P. & HAYWOOD, L. 2016. Entrepreneurship versus joblessness: Explaining the rise in self-employment. *Journal of Development Economics*, 118, 245-265.
- FARRINGTON, J., RAMASUT, T. & WALKER, J. 2002. Sustainable Livelihoods Approaches in Urban Areas: General Lessons, with Illustrations from Indian Cases. *Working Paper 162*. London: Overseas Development Institute.
- FIEBIG, M., HANNIG, A. & WISNIWSKI, S. 1999. Savings in the context of microfinance - State of knowledge. Eschborn: Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP).
- FISETTE, J. & RAFFINOT, M. 2010. Introduction générale: Entre modèles importés, confiscation sociale et appropriation locale des politiques de développement. In: FISETTE, J. & RAFFINOT, M. (eds.) *Gouvernance et appropriation locale du développement: Au-delà des modèles importés*. Les Presses de l'Université d'Ottawa.
- FISHER, M. 2002. Emerging Lessons and Challenges. In: FISHER, T. & SRIRAM, M. S. (eds.) *Beyond Micro-credit: Putting Development Back into Micro-Finance*. New Delhi: Vistaar Publications and Oxfam GB.

- FOKO TAGNE, B. A., NDÉM, F. & TCHAKOTÉ, R. 2007. Pauvreté et inégalités des conditions de vie au Cameroun: Une approche micro multidimensionnelle. *Cahier de recherche PMMA 2007-02*. Politiques Économiques et Pauvreté.
- FOUOMENE, E. 2013. Les protections traditionnelles et le développement du système de sécurité sociale au Cameroun. *Thèse de doctorat en droit présentée à la faculté de Droit*. Université de Genève.
- GAUTHIER, B. & ZEUFACK, A. 2009. Governance and Oil Revenues in Cameroon. *OxCarre Research Paper 38*. OxCarre (Oxford Centre for the Analysis of Resource Rich Economies).
- GHAFUR, S. 2002. Gender implications of space use in home-based work: evidences from slums in Bangladesh. *Habitat International*, 26, 33-50.
- GHANI, E. & KANBUR, R. 2013. Urbanization and (In)Formalization. *Policy Research Working Paper 6374*. The World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network, Economic Policy and Debt Department.
- GICHUKI, J. A. W., NJERU, A. & TIRIMBA, O. I. 2014. Challenges Facing Micro and Small Enterprises in Accessing Credit Facilities in Kangemi Harambee Market in Nairobi City County, Kenya. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 4, 1-25.
- GILBERT, A. 2002. On the mystery of capital and the myths of Hernando de Soto: what difference does legal title make? *International development planning review*, 24.
- GILBERT, A. 2003. *Rental housing: an essential option for the urban poor in developing countries*, Nairobi, UN-Habitat.
- GILBERT, A. 2012. De Soto's The Mystery of Capital: reflections on the book's public impact. *International Development Planning Review*, 34, v-xviii.
- GILBERT, A., MABIN, A., CARTHY, M. M. & WATSON, V. 1997. Low-income rental housing: are South African cities different? *Environment and Urbanization*, 9, 133-148.

- GLEWWE, P. 2000. Module for Chapter 6 - Household Roster. *In: GROSH, M. E. & GLEWWE, P. (eds.) Designing Household Survey Questionnaires for Developing Countries: Lessons from 15 years of the Living Standards Measurement Study - VOLUME 3.* Washington, D.C.: The World Bank.
- GÓMEZ, G. 2008. Do micro-enterprises promote equity or growth? Gorinchem, Pays-Bas: Institute of Social Studies. Woord en Daad.
- GONDARD-DELCROIX, C. 2001. Les analyses qualitatives de la pauvreté: continuité ou rupture? : Centre d'Économie du Développement - Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- GONDARD-DELCROIX, C. & ROUSSEAU, S. 2005. Gestion des risques et stratégies d'acteurs. *Les Cahiers du GEMDEV No30 - Quel développement durable pour les pays en développement?* : Groupe d'Intérêt Scientifique pour l'Étude de la Mondialisation et du Développement.
- GOUGH, K. V. 1998. House for Sale? The Self-help Housing Market in Pereira, Colombia. *Housing Studies*, 13, 149 - 160.
- GOUGH, K. V. 1999. Affording a home: the strategies of self-help builders in Colombia. *In: DATTA, K. & JONES, G. A. (eds.) Housing and Finance in Developing Countries.* New York: Routledge.
- GOUGH, K. V. 2010. Continuity and adaptability of home-based enterprises: A longitudinal study from Accra, Ghana. *International Development Planning Review*, 32, 45-70.
- GOUGH, K. V. & KELLETT, P. 2001. Housing Consolidation and Home-based Income Generation: Evidence from Self-help Settlements in Two Colombian Cities. *Cities*, 18, 235-247.
- GOUGH, K. V., LANGEVANG, T. & NAMATOVU, R. 2014. Researching entrepreneurship in low-income settlements: the strengths and challenges of participatory methods. *Environment and Urbanization*, 26, 297-311.
- GOUGH, K. V., TIPPLE, A. G. & NAPIER, M. 2003. Making a Living in African Cities: The Role of Home-based Enterprises in Accra and Pretoria. *International Planning Studies*, 8, 253-277.

- GROSH, M. E. & GLEWWE, P. 1995. A Guide to Living Standards Measurement Study Surveys and Their Data Sets. *LSMS Working Paper No. 120*. Washington, D.C.: The World Bank.
- GROSH, M. E. & GLEWWE, P. (eds.) 2000a. *Designing Household Survey Questionnaires for Developing Countries: Lessons from 15 years of the Living Standards Measurement Study - VOLUME 1*, Washington, D.C.: The World Bank.
- GROSH, M. E. & GLEWWE, P. (eds.) 2000b. *Designing Household Survey Questionnaires for Developing Countries: Lessons from 15 years of the Living Standards Measurement Study - VOLUME 2*, Washington, D.C.: The World Bank.
- GROSH, M. E. & GLEWWE, P. (eds.) 2000c. *Designing Household Survey Questionnaires for Developing Countries: Lessons from 15 years of the Living Standards Measurement Study - VOLUME 3*, Washington, D.C.: The World Bank.
- GROSH, M. E. & MUÑOZ, J. 1996. A Manual for Planning and Implementing the Living Standards Measurement Study Survey. *LSMS Working Paper No. 126*. Washington, D.C.: The World Bank.
- GROVES, R. 2004. Challenges facing the provision of affordable housing in African cities. *Housing Finance International*, 18, 26-31.
- GUÉRIN, I. 2006. Women and Money: Lessons from Senegal. *Development and Change*, 37, 549-570.
- GUÉRIN, I., MORVANT-ROUX, S. & SERVET, J.-M. 2011. Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: lessons from informal finance. In: ARMENDARIZ, B. & LABIE, M. (eds.) *The Handbook of Microfinance*. London: World Scientific Publishing.
- GUÉTAT-BERNARD, H. 2006. Temps et espaces de travail : des assignations et des bousclements des places des hommes et des femmes, chez les Bamiléké du Cameroun. In: GUÉTAT-BERNARD, H. & GRANIÉ, A.-M. (eds.) *Empreintes et inventivités des femmes dans le développement rural*. Université de Toulouse-Le Mirail: Presses Universitaires du Mirail, Institut de Recherche pour le Développement (IRD).

- GUGERTY, MARY K. 2007. You Can't Save Alone: Commitment in Rotating Savings and Credit Associations in Kenya. *Economic Development and Cultural Change*, 55, 251-282.
- GÜNTHER, I. & LAUNOV, A. 2012. Informal employment in developing countries. *Journal of Development Economics*, 97, 88-98.
- HANDMER, J. 2003. We are all vulnerable. *The Australian Journal of Emergency Management*, 18, 55-60.
- HANLON, J., BARRIENTOS, A. & HULME, D. 2010. *Just give money to the poor : the development revolution from the global south*, Sterling, VA, Kumarian Press.
- HASSAN, T. A., SULIMAN, S. E. & DAWOUD, A. A. 2015. Socio-economic Factors Affecting Income Generating Activities of Poor Women Enterprises in Zalingei-Sudan. *ARPN Journal of Agricultural and Biological Science*, 10, 429-432.
- HAUSHOFER, J. & FEHR, E. 2014. On the psychology of poverty. *Science*, 344, 862-867.
- HEINTZ, J. & VALODIA, I. 2008. Informality in Africa: A Review. *Paper prepared for SIDA by the WIEGO Network*. WIEGO.
- HELLER, P. 2016. Making Slums Livable. *Sociological Insights for Development Policy*, 1.
- HELMS, B. 2006. *Access for all: building inclusive financial systems*, Washington, D.C., Consultative Group to Assist the Poor (CGAP).
- HESSELBERG, J. 1995. Urban poverty and shelter: an introduction. *Norsk Geografisk Tidsskrift - Norwegian Journal of Geography*, 49, 151-160.
- HIRALAL, K. 2010. The "Invisible" Workers of the Informal Economy – A Case study of Home-based Workers in Kwazulu/Natal, South Africa. *J. Soc. Sci.*, 23, 29-37.
- HOORNWEG, D. & POPE, K. 2017. Population predictions for the world's largest cities in the 21st century. *Environment and Urbanization*, 29, 195-216.
- HOUSE, W. J. 1984. Nairobi's Informal Sector: Dynamic Entrepreneurs or Surplus Labor? *Economic Development and Cultural Change*, 32, 277-302.

- HOUSE, W. J., IKIARA, G. K. & MCCORMICK, D. 1993. Urban Self-Employment in Kenya: Panacea or Viable Strategy? *World Development*, 21, 1205-1223.
- HULME, D. 2003. Thinking 'Small' and the Understanding of Poverty: Maymana and Mofizul's Story. *CPRC Working Paper 22*. Manchester, UK: Chronic Poverty Research Centre.
- HULME, D. 2009. Impact assessment methodologies for microfinance: theory, experience and better practice? In: HULME, D. & ARUN, T. (eds.) *Microfinance: A Reader*. New York, USA: Routledge.
- HULME, D. & ARUN, T. 2011. What's wrong and right with microfinance - missing an angle on responsible finance? *BWPI Working Paper 155*. Brooks World Poverty Institute, The University of Manchester.
- HULME, D. & MOORE, K. 2010. Assisting the poorest in Bangladesh: Learning from BRAC's 'Targeting the Ultra Poor' Programme. In: LAWSON, D., HULME, D., MATIN, I. & MOORE, K. (eds.) *What works for the poorest? Poverty reduction programmes for the world's extreme poor*. Practical Action Publishing.
- INS-CAMEROUN 2002. Pauvreté, habitat et cadre de vie au Cameroun en 2001. Institut National de la Statistique du Cameroun.
- INS-CAMEROUN 2008. ECAM III: Troisième enquête camerounaise auprès des ménages. Institut National de la Statistique du Cameroun.
- INS-CAMEROUN 2010. Rapport national de progrès des objectifs du millénaire pour le développement. Institut National de la Statistique du Cameroun.
- INS-CAMEROUN 2011. Deuxième enquête sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun (EESI 2). *Rapport Principal*. Institut National de la Statistique du Cameroun.
- ISLAM, R. 2006. *Fighting poverty : the development-employment link*, Boulder, Colo., Lynne Rienner Publishers.
- JACKELEN, H. R. & RHYNE, E. 2003. Towards a More Market Oriented Approach to Credit and Savings for the Poor. *Microfinance : Evolution, Achievements and Challenges*. United Kingdom: ITDG Publishing.

- JAIYEBO, O. 2003. Women and household sustenance: changing livelihoods and survival strategies in the peri-urban areas of Ibadan. *Environment and Urbanization*, 15, 111-120.
- JENKINS, P., SMITH, H. & WANG, Y. P. 2007. *Planning and housing in the rapidly urbanising world*, New York, Routledge.
- KACHENJE, Y. E. 2005. *Home-based enterprises in informal settlements of Dar es Salaam, Tanzania*. Master of Science Thesis, Royal Institute of Technology.
- KATWALO, A. M. & MADICHIE, N. O. 2008. Entrepreneurial and cultural dynamics: a gender kaleidoscope of Ugandan microenterprises. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 5, 337-348.
- KAZIMBAYA-SENKWE, B. M. 2004. Chapter 6: Home Based Enterprises in a Period of Economic Restructuring in Zambia. In: TRANBERG HANSEN, K. & VAA, M. (eds.) *Reconsidering Informality: Perspectives from Urban Africa*. Nordiska Afrikainstitutet.
- KELLETT, P. & TIPPLE, A. G. 2000. The home as workplace: a study of income-generating activities within the domestic setting. *Environment and Urbanization*, 12, 203-214.
- KELLETT, P. & TIPPLE, A. G. 2002. Home-Based Enterprise and Housing Policy: Evidence from India and Indonesia. *ENHR 2002 Conference*. Vienna, 1-5 July, 2002: Global Urban Research Unit, University of Newcastle upon Tyne.
- KELLETT, P. & TIPPLE, A. G. 2003. Exploring Space: Researching the Use of Domestic Space for Income Generation in Developing Cities. *ENHR, IAPS and KTH International Conference: Methodologies in Housing Research*. Stockholm.
- KEMAYOU, L. R., TADJUIDJE, F. G. & MADIBA, M. S. 2011. Tontine et banque en contexte camerounais. *La Revue des Sciences de Gestion*, 3, 163-170.
- KESSIDES, C. 2006. La transition urbaine en Afrique subsaharienne: Impacts sur la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Washington, D.C.: Cities Alliance.
- KESSIDES, C. 2007. The urban transition in Sub-Saharan Africa: challenges and opportunities. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 25, 466-485.
- KEZEMBOU, J. 2008a. Monographie du quartier Melen IV - Yaoundé. ERA-Cameroun.

- KEZEMBOU, J. 2008b. Monographie du quartier Messa Mezala - Yaoundé. ERA-Cameroun.
- KINGE, A. 2004. The Cameroun Experience of the Informal Sector. Paper presented at the 7th Meeting of the Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group) New Delhi, 2 - 4 February 2004.
- KOCHAR, A. 2000. Module for Chapter 20 - Savings. *In: GROSH, M. E. & GLEWWE, P. (eds.) Designing Household Survey Questionnaires for Developing Countries: Lessons from 15 years of the Living Standards Measurement Study - VOLUME 3.* Washington, D.C.: The World Bank.
- KONDO, N. & SHIRAI, K. 2013. Microfinance and Health. *In: KAWACHI, I., TAKAO, S. & SUBRAMANIAN, S. V. (eds.) Global Perspectives on Social Capital and Health.* New York, NY: Springer New York.
- KOTHARI, U. & HULME, D. 2004. Narratives, stories and tales: understanding poverty dynamics through life histories. *GPRG-WPS-011.* Global Poverty Research Group and Institute for Development Policy and Management University of Manchester.
- KRANTZ, L. 2001. The Sustainable Livelihood Approach to Poverty Reduction: An Introduction. Division for Policy and Socio-Economic Analysis, Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA).
- KRISHNA, A., SRIRAM, M. S. & PRAKASH, P. 2014. Slum types and adaptation strategies: identifying policy-relevant differences in Bangalore. *Environment and Urbanization*, 26, 568-585.
- KRÜGER, F. 1998. Taking advantage of rural assets as a coping strategy for the urban poor: the case of rural-urban interrelations in Botswana. *Environment and Urbanization*, 10, 119-134.
- KUEPIE, M. 2004. Revenu du chef de ménage et stratégies de survie des ménages pauvres: une comparaison Dakar/Bamako. *African Population Studies*, 19, 85-115.
- KURGAT, F., OWEMBI, K. O. & OMWONO, G. A. 2017. Impact of Access to Credit Facilities on Youth Economic Development: A Case of Mwanzo Youths in Uasin Gishu County, Kenya. *International Journal of Research in Business Studies and Management*, 4, 24-36.

- KUSHNIR, K., MIRMULSTEIN, M. L. & RAMALHO, R. 2010. Micro, Small, and Medium Enterprises Around the World: How Many Are There, and What Affects the Count? In: BANK/IFC, W. (ed.) *MSME Country Indicators*.
- KUZILWA, J. A. 2005. The Role of Credit for Small Business Success: A Study of the National Entrepreneurship Development Fund in Tanzania. *Journal of Entrepreneurship*, 14, 131-161.
- LABIE, M., LELART, M. & MONTALIEU, T. 2010. Microfinance: le temps de la maturité? *Mondes en développement*, 38, 7-11.
- LAQUIAN, A. A. 2007. Chapter 2: Who Are the Poor, and How Are They Served in Asian Cities? In: LAQUIAN, A. A. & HANLEY, L. M. (eds.) *The inclusive city: infrastructure and public services for the urban poor in Asia*. Johns Hopkins University Press.
- LAWANSON, T. 2012. Poverty, home based enterprises and urban livelihoods in the Lagos metropolis. *Journal of Sustainable Development in Africa*, 14, 158-171.
- LAWANSON, T. & ODUWAYE, L. 2014. Socio-economic adaptation strategies of the urban poor in the Lagos metropolis, Nigeria. *African Review of Economics and Finance*, 6.
- LAWANSON, T. & OLANREWaju, D. 2012. The home as workplace: Investigating home based enterprises in low income settlements of the Lagos metropolis. *Ethiopian Journal of Environmental Studies and Management*, 5, 397-407.
- LAWSON, D. 2006. Quantitative and Qualitative Approach to Understand Poverty and Inequality Dynamics in Uganda: Collection of Life History Data based on 1992/99 Household Panel. *Final Report*. University of Manchester and DFID Uganda.
- LEWIS, O. 1963. The culture of poverty. *Trans-action*, 1, 17-19.
- LIEDHOLM, C. 2002. Small Firm Dynamics: Evidence from Africa and Latin America. *Small Business Economics*, 18, 225-240.
- LIGTHELM, A. A. 2005. Informal retailing through home-based micro-enterprises: The role of spaza shops. *Development Southern Africa*, 22, 199-214.
- LLANES, M. & BARBOUR, A. 2007. Self-employed and micro-entrepreneurs: informal trading and the journey towards formalisation. In: LINKS, C. (ed.). London.

- LOUGHHEAD, S. & RAKODI, C. 2002. Reducing urban poverty in India: Lessons from projects supported by DFID. *In: RAKODI, C. & LLOYD-JONES, T. (eds.) Urban Livelihoods: A People-centred Approach to Reducing Poverty*. London: Earthscan.
- LYONS, M. & BROWN, A. 2007. Seen but not Heard: Extending urban citizenship to informal street traders. *Informalising Economies and New Organising Strategies in Africa*. Uppsala, Sweden: Nordic Africa Institute Conference 20-22 April 2007.
- MACOLOO, G. C. 1994. The changing nature of financing low-income urban housing development in Kenya. *Housing Studies*, 9, 281 - 299.
- MADICHIE, N. O. & NKAMNEBE, A. D. 2010. Micro-credit for microenterprises?: A study of women “petty” traders in Eastern Nigeria. *Gender in Management: An International Journal*, 25, 301-319.
- MALHOTRA, M. 2003. Financing her home, one wall at a time. *Environment and Urbanization*, 15, 217-228.
- MALPEZZI, S. 2000. Module for Chapter 12 - Housing. *In: GROSH, M. E. & GLEWWE, P. (eds.) Designing Household Survey Questionnaires for Developing Countries: Lessons from 15 years of the Living Standards Measurement Study - VOLUME 3*. Washington, D.C.: The World Bank.
- MALPEZZI, S. & SA-AADU, J. 1996. What Have African Housing Policies Wrought? *Real Estate Economics*, 24, 133-160.
- MANKOU, B. 2010. Cotonou - Ville entrepreneuriale: La dynamique du commerce féminin dans les villes africaines: Le cas du Bénin. *Revue européenne du droit social*, 2, 110-124.
- MANKOU, B. 2013. Internet et travail des femmes dans le secteur informel au Cameroun en période de crise. *Revue européenne du droit social*, 1, 164-173.
- MANOUKIAN, B. & PLATANIA, F. 2010. Être citoyen dans une grande ville d’Afrique noire : entre représentations et réalités. *Actes des 10e Rencontres de La Durance*. Site académique Aix-Marseille d’histoire-géographie.

- MASIKA, R., DE HAAN, A. & BADEN, S. 1997. Urbanisation and Urban Poverty: A Gender Analysis. *Report no.54 - Report prepared for the Gender Equality Unit, Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA)*. BRIDGE (development - gender), Institute of Development Studies.
- MATIN, I., HULME, D. & RUTHERFORD, S. 2002. Finance for the poor: from microcredit to microfinancial services. *Journal of International Development*, 14, 273-294.
- MAXWELL, D. 1999. The Political Economy of Urban Food Security in Sub-Saharan Africa. *World Development*, 27, 1939-1953.
- MAYER, R. É. & SOUMAHORO, M. 2010. Espaces urbains tropicaux africains et leur appropriation dans la construction de la ville tropicale: Enjeux de deux systèmes d'organisation, le formel et l'informel dans l'utilisation de l'espace. *Canadian Journal of Regional Science*, 33, 145-156.
- MAYOUX, L. 1995. From vicious to virtuous circles? Gender and microenterprise development. *UNRISD Occasional Paper, No. 3*. Geneva: United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD).
- MAYOUX, L. 2001. Tackling the Down Side: Social Capital, Women's Empowerment and Micro-Finance in Cameroon. *Development and Change*, 32, 435-464.
- MBAKU, J. M. 2005. *Culture and customs of Cameroon*, Westport, Conn., Greenwood Press.
- MBOUOMBOUO NDAM, J. 2007. *Banque contre microfinance: Les enjeux de l'intermédiation financière dans la zone CEMAC*, Universal Finance Consult (UFINA).
- MCINTYRE, D., THIEDE, M., DAHLGREN, G. & WHITEHEAD, M. 2006. What are the economic consequences for households of illness and of paying for health care in low- and middle-income country contexts? *Social Science & Medicine*, 62, 858-865.
- MCKAY, A. 2000. Module for Chapter 11 - Transfers and Other Nonlabor Income. In: GROSH, M. E. & GLEWWE, P. (eds.) *Designing Household Survey Questionnaires for Developing Countries: Lessons from 15 years of the Living Standards Measurement Study - VOLUME 3*. Washington, D.C.: The World Bank.

- MEAD, D. C. & LIEDHOLM, C. 1998. The dynamics of micro and small enterprises in developing countries. *World Development*, 26, 61-74.
- MEIKLE, S., RAMASUT, T. & WALKER, J. 2001. Sustainable Urban Livelihoods: Concepts and Implications for Policy. *Working Paper No.112*. London: Development Planning Unit/University College London.
- MERSLAND, R. & EGGEN, O. 2007. "You cannot save alone" - Financial and Social Mobilisation in Savings and Credit Groups. *Study Report*. Norad.
- MFOMBANG, M. F. 2011. Cadre de vie et occupation des femmes dans le secteur informel au Cameroun. *Mémoire présenté et soutenu en vue de l'obtention du diplôme de Master Professionnel en Démographie*. Institut de Formation et de Recherche Démographiques (IFORD), Université de Yaoundé II-SOA.
- MITLIN, D. 2001. Housing and Urban Poverty: A Consideration of the Criteria of Affordability, Diversity and Inclusion. *Housing Studies*, 16, 509-522.
- MITLIN, D. 2002. Sustaining markets or sustaining poverty reduction? *Environment and Urbanization*, 14, 173-177.
- MITLIN, D. & SATTERTHWAITE, D. 2013. *Urban Poverty in the Global South: Scale and Nature*, New York, Routledge.
- MONTES ROJAS, G. V. & SIGA, L. 2009. On the nature of micro-entrepreneurship: evidence from Argentina. *Applied Economics*, 41, 2667-2680.
- MOOYA, M. M. & CLOETE, C. E. 2007a. Informal Urban Property Markets and Poverty Alleviation: A Conceptual Framework. *Urban Studies*, 44, 147-165.
- MOOYA, M. M. & CLOETE, C. E. 2007b. Making Urban Land Markets Work for the Poor: Policy, Practice and Possibility. *World Bank 2007 Urban Research Symposium*. Washington DC.
- MORELLE, M. 2006. « La rue » dans la ville africaine (Yaoundé, Cameroun et Antananarivo, Madagascar). *Annales de géographie*, 650, 339-360.
- MOREWAGAE, B. S., SEEMULE, M. & REMPEL, H. 1995. Access to credit for non-formal micro-enterprises in Botswana. *The Journal of Development Studies*, 31, 481-504.

- MOSER, C. 1996. Confronting Crisis A Summary of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Poor Urban Communities. *Environmentally Sustainable Development Studies and Monographs Series No.7*. Washington D.C.: The World Bank.
- MOSER, C. 1997. Household Responses to Poverty and Vulnerability - Volume 1. *Confronting Crisis in Cisne Dos, Guayaquil, Ecuador*. Washington D.C.: The World Bank for the Urban Management Program.
- MOSER, C. 1998. The asset vulnerability framework: Reassessing urban poverty reduction strategies. *World Development*, 26, 1-19.
- MOSER, C. 2007. *Reducing global poverty : the case for asset accumulation*, Washington, D.C., Brookings Institution Press.
- MOSER, C. 2008. Chapter 2 - Assets and Livelihoods: A Framework for Asset-Based Social Policy. In: MOSER, C. & DANI, A. A. (eds.) *Assets, Livelihoods, and Social Policy*. Washington DC: The World Bank.
- MOSER, C. & FELTON, A. 2007. The Construction of an Asset Index Measuring Asset Accumulation in Ecuador. *CPRC Working Paper 87*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- MOSER, C., GATEHOUSE, M. & GARCIA, H. 1996a. Urban Poverty Research Sourcebook Module I: Indicators of Urban Poverty. *Working Paper No.5*. Washington: UNDP/UNCHS(Habitat)/World Bank/UMP.
- MOSER, C., GATEHOUSE, M. & GARCIA, H. 1996b. Urban Poverty Research Sourcebook Module II: Indicators of Urban Poverty. *Working Paper No.5*. Washington: UNDP/UNCHS(Habitat)/World Bank/UMP.
- MOSER, C. & HOLLAND, J. 1997. Household Responses to Poverty and Vulnerability - Volume 4. *Confronting Crisis in Chawama, Lusaka, Zambia*. Washington D.C.: The World Bank for the Urban Management Program.
- MOSER, C. & MCILWAINE, C. 1997a. Household Responses to Poverty and Vulnerability - Volume 2. *Confronting Crisis in Angyalföld, Budapest, Hungary*. Washington D.C.: The World Bank for the Urban Management Program.

- MOSER, C. & MCILWAINE, C. 1997b. Household Responses to Poverty and Vulnerability - Volume 3. *Confronting Crisis in Commonwealth, Metro Manila, the Philippines*. Washington D.C.: The World Bank for the Urban Management Program.
- MOSLEY, P. 2008. Assessing the success of microinsurance programmes in meeting the insurance needs of the poor. *DESA Working Paper No.84*. New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs.
- MOSLEY, P. & HULME, D. 1998. Microenterprise finance: Is there a conflict between growth and poverty alleviation? *World Development*, 26, 783-790.
- MOSLEY, P. & VERSCHOOR, A. 2005. Risk Attitudes and the 'Vicious Circle of Poverty'. *The European Journal of Development Research*, 17, 59-88.
- MOUBÉ, M. 2015. Des principes de responsabilité et de solidarité pour un accès financier équitable aux soins de santé: Le cas des travailleurs de l'informel urbain du Cameroun en situation de vulnérabilité. *Thèse présentée à la Faculté des arts et des sciences en vue de l'obtention du grade de Doctorat Ph.D en Sciences humaines appliquées option Bioéthique*. Université de Montréal.
- MUKHIJA, V. 2004. How is housing financed? *International Development Planning Review*, 26, 257-304.
- MURAYA, P. W. K. 2006. Urban planning and small-scale enterprises in Nairobi, Kenya. *Habitat International*, 30, 127-143.
- NANA DJOMO, J. M., NGOUANA KOUDJOU, S. R., NZEUYANG NZOUCKIO, C. F. & MOUKAM, C. Y. 2016. Impact of fiscal and employment policies on the informal sector in Cameroon. *Working Paper 2016-04*. Partnership for Economic Policy (PEP).
- NAPIER, M. & LIEBERMANN, S. 2006. Resource Report 4: Literature review on home-based entrepreneurs. Development Management Services (Pty) Ltd in association with CSIR Built Environment, The FinMark Trust.
- NAPIER, M. & MOTHWA, M. 2001. Push and pull factors in the initiation and maintenance of home work in two Pretoria settlements. *Urban Forum*, 12, 336-351.

- NARAYAN, D. 2001. La parole est aux pauvres: Écoutons-les. *In: PATEL, R., SCHAFFT, K., RADEMACHER, A. & KOCH-SCHULTE, S. (eds.). Banque Mondiale.*
- NDINDA, C. 2006. Large and small houses in Luganda: housing construction and gender in South Africa. *Development Southern Africa*, 23, 401 - 416.
- NGNIKAM, E., MOUGOUÉ, B., FEUMBA, R., NOUMBA, I., TABUÉ, G. & MELI, J. 2014. L'eau, les déchets et la santé des enfants dans les quartiers à faible revenu de Yaoundé. *In: CHARRON, D. F. (ed.) La Recherche Écosanté en pratique: Applications novatrices d'une approche écosystémique de la santé.* New York, NY: Springer New York.
- NGO NYEMB-WISMAN, M.-C. 2011. Crise de l'État et stratégies de survie des Bayam-Sellam au Cameroun. *Les Politiques Sociales*, 1.
- NGO TONG, C. M. 2016. L'opérationnalisation de la stratégie de Croissance pro-pauvres au Cameroun. *Revue Interventions économiques*, 113-137.
- NGUENDO YONGSI, H. B. 2016. *Santé urbaine: Géo-épidémiologie des diarrhées infectieuses à Yaoundé*, Connaissances et Savoirs.
- NGUENDO YONGSI, H. B., BRYANT, C. R. & PRISO, D. D. 2008. Chapitre 1 - Ère des villes, temps des métropoles: le développement urbain au Cameroun. *In: NGUENDO YONGSI, H. B. & BRYANT, C. R. (eds.) Visages et défis des principales villes camerounaises.* Laboratoire Développement durable et dynamique territoriale, Département de Géographie, Université de Montréal.
- NGUEYAP, F. 2006. Crise économique, mise au chômage et changements des relations familiales en milieu urbain au Cameroun. Colloque Population et travail. Dynamiques démographiques et activités.
- NINGAYE, P., TIOMELA YEMEDJEU, A. & TAKOUTIO FEUDJIO, V. 2013. Multi-Poverty in Cameroon: A Structural Equation Modeling Approach. *Social Indicators Research*, 113, 159-181.
- NISSANKE, M. & ARYEETAY, E. 2006. Institutional Analysis of Financial Market Fragmentation in Sub-Saharan Africa - A Risk-Cost Configuration Approach. *Research Paper No.2006/87.* UNU-WIDER.

- NONO, S. 2008a. Monographie du quartier Ellig-Effa V - Yaoundé. ERA-Cameroun.
- NONO, S. 2008b. Monographie du quartier Ellig-Effa VII - Yaoundé. ERA-Cameroun.
- NZESSÉ, L. 2015. Le Français en Afrique No 29. *Inventaire des particularités lexicales du français au Cameroun (1990-2015)*. Institut de linguistique française - CNRS.
- OECD 2000. Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach. *OECD Observer (June)*. Organisation for Economic Co-operation and Development.
- OECD 2017. Financial education for micro, small and medium-sized enterprises in Asia. Organisation for Economic Co-operation and Development.
- OJERMARK, A. 2007. Presenting Life Histories: A literature review and annotated bibliography. *CPRC Working Paper 101*. Chronic Poverty Research Centre.
- OKPALA, D. C. I. 1987. Received Concepts and Theories in African Urbanisation Studies and Urban Management Strategies: A critique. *Urban Studies*, 24, 137-150.
- OLAJIDE, O. A. 2015. *Understanding the Complexity of Factors which Influence Livelihoods of the Urban Poor in Lagos' Informal Settlements*. PhD Thesis, Newcastle University.
- OMBATI, M. & OMBATI, V. F. O. 2016. Resilience of children and youth negotiating urban vulnerabilities and livelihoods in the Langas slums of Eldoret, Kenya. *Urbana: Urban Affairs & Public Policy*, XVII, 1-13.
- ONU-HABITAT 2010a. L'état des villes africaines 2010: Gouvernance, inégalité et marchés fonciers urbains. Nairobi, Kenya: Programme des Nations Unies pour les Etablissements Humains.
- ONU-HABITAT 2010b. Profil urbain national du Cameroun. Nairobi, Kenya: Programme des Nations unies pour les Établissements Humains.
- ONU-HABITAT 2010c. Profil urbain de Yaoundé. Nairobi, Kenya: Programme des Nations unies pour les Établissements Humains.
- ONYEBUEKE, V. U. 2001. Denied Reality, Retarded Perception or Inaction?: Official Responses to the Incidence of Home-based Enterprises (HBES) and its Housing Corollary in Nigerian Cities. *Cities*, 18, 419-423.

- OPHI 2015. Cameroon Country Briefing. *Multidimensional Poverty Index Data Bank*. Oxford Poverty and Human Development Initiative (OPHI), University of Oxford.
- ORR, A. & ORR, S. 2002. Agriculture and Micro Enterprise in Malawi's Rural South. *Network Paper No.119*. ODI Agricultural Research & Extension Network.
- OTOO, B. K. 2012. Micro-credit for micro-enterprise: A study of women “petty” traders in central region, Ghana. *International journal of scientific research in education*, 5, 247-259.
- OUENDJI, N. N. 2009. Téléphonie mobile et débrouille en Afrique: Réflexions sur le statut des call-box au Cameroun. In: DARBON, D. (ed.) *La politique des modèles en Afrique: Stimulation, dépolitisation et appropriation*. Paris: Karthala.
- OWUOR, S. O. 2004. Urban households ruralizing their livelihoods: The changing nature of urban-rural linkages in an East African town. *Paper presented at the “African Studies Centre Seminar Series”*. Leiden.
- OWUSU, F. 2007. Conceptualizing Livelihood Strategies in African Cities: Planning and Development Implications of Multiple Livelihood Strategies. *Journal of Planning Education and Research*, 26, 450-465.
- PAGE, B. 2002. Urban agriculture in Cameroon: an anti-politics machine in the making? *Geoforum*, 33, 41-54.
- PAYNE, G. 2005. Getting ahead of the game: A twin-track approach to improving existing slums and reducing the need for future slums. *Environment and Urbanization*, 17, 135-146.
- PAYNE, G. 2007. Social and economic impacts of land titling programmes in urban and peri-urban areas: A review of the literature. *World Bank 2007 Urban Research Symposium*. Washington DC: Geoffrey Payne and Associates, UK.
- PAYNE, G., DURAND-LASSERVE, A. & RAKODI, C. 2009. The limits of land titling and home ownership. *Environment and Urbanization*, 21, 443-462.

- PETTANG, C., VERMANDE, P. & ZIMMERMANN, M. 1995. L'impact du secteur informel dans la production de l'habitat au Cameroun. *Cahiers des Sciences Humaines*, 31, 883-903.
- PHILLIPS, C. & BHATIA-PANTHAKI, S. 2007. Enterprise development in Zambia: reflections on the missing middle. *Journal of International Development*, 19, 793-804.
- PIETERSE, J. P. N. 2010. *Development theory : deconstructions/reconstructions (Second Edition)*, SAGE Publications Ltd.
- PILON, M. & VIGNIKIN, K. 1996. Stratégies face à la crise et changements dans les structures familiales. In: COUSSY, J. & VALLIN, J. (eds.) *Crise et population en Afrique : crises économiques, politiques d'ajustement et dynamiques démographiques*. Paris: CEPED.
- PORTEOUS, D. 2004. Making Financial Markets Work for the Poor. The FinMark Trust.
- PORTEOUS, D. 2005. The Access Frontier as an Approach and Tool in Making Markets Work for the Poor. DFID's Policy Division.
- POSCHKE, M. 2013. 'Entrepreneurs out of necessity': a snapshot. *Applied Economics Letters*, 20, 658-663.
- PRAHALAD, C. K. 2006. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*, Pearson Education India.
- PUGH, C. 2001. The Theory and Practice of Housing Sector Development for Developing Countries, 1950-99. *Housing Studies*, 16, 399 - 423.
- QUDRAT-I ELAHI, K. & LUTFOR RAHMAN, M. 2006. Micro-credit and micro-finance: functional and conceptual differences. *Development in Practice*, 16, 476-483.
- RAKODI, C. 1995. The household strategies of the urban poor: Coping with poverty and recession in Gweru, Zimbabwe. *Habitat International*, 19, 447-471.
- RAKODI, C. 1999. A Capital Assets Framework for Analysing Household Livelihood Strategies: Implications for Policy. *Development Policy Review*, 17, 315-342.
- RENAUD, B. 1999. The Financing of Social Housing in Integrating Financial Markets: A View from Developing Countries. *Urban Studies*, 36, 755-773.

- ROBINSON, M. S. 2001. *The microfinance revolution: Sustainable finance for the poor*, World Bank Publications.
- ROGERSON, C. M. 1996. Urban poverty and the informal economy in South Africa's economic heartland. *Environment and Urbanization*, 8, 167-179.
- ROGERSON, C. M. 1997. SMMEs and Poverty in South Africa. *Input Report for the National Project on Poverty and Inequality*. Government of South Africa.
- ROGERSON, C. M. 2006. Developing SMMEs in peripheral spaces: The experience of Free State Province, South Africa. *South African Geographical Journal*, 88, 66-78.
- RONDINELLI, D. A. 1990a. Housing the Urban Poor in Developing Countries: The Magnitude of Housing Deficiencies and the Failure of Conventional Strategies Are World-Wide Problems. *American Journal of Economics and Sociology*, 49, 153-166.
- RONDINELLI, D. A. 1990b. Housing the Urban Poor in Developing Countries: Other Policy Options for National Shelter Strategies Are Examined Since Conventional Ones Are Inadequate. *The American Journal of Economics and Sociology*, 49, 257-269.
- ROUSSEAU, S. 2003. Capabilités, Risque et Vulnérabilité. In: DUBOIS, J. L., LACHAUD, J. P., MONTAUD, J. M. & POUILLÉ, A. (eds.) *Pauvreté et développement socialement durable*. Presses Universitaires de Bordeaux.
- ROUSSEAU, S. 2007. Vulnérabilité et résilience, analyse des entrées et sorties de la pauvreté: le cas de Manjakandriana à Madagascar. *Mondes en développement*, 25, 25-44.
- ROY, A. 2005. Urban Informality: Toward an Epistemology of Planning. *Journal of the American Planning Association*, 71, 147 - 158.
- ROY, M.-A. & WHEELER, D. 2006. A survey of micro-enterprise in urban West Africa: drivers shaping the sector. *Development in Practice*, 16, 452-464.
- ROY, M., HULME, D., HORDIJK, M. & CAWOOD, S. (eds.) 2016. *The lived experience of urban poverty and climate change: Impacts and adaptation in slums*: Routledge.
- RUST, K. 2007. Housing and Residential Property Markets. TTRI – Training for Township Renewal Initiative, FinMark Trust.

- RUTHERFORD, S. 2000. *The poor and their money*, Oxford University Press New Delhi.
- RUTHERFORD, S. 2002. *Comment les pauvres gèrent leur argent*, KARTHALA Editions.
- SAAD, N. M. 2011. Selecting High-income Generating Activities for Micro-entrepreneurs: The Case Study of Amanah Ikhtiar Malaysia. *International Journal of Humanities and Social Science*, 1, 258-264.
- SANGARÉ, A. 2012. Chapitre 2 - Chômage et conditions d'existence des jeunes de la ville de Ouagadougou. In: BOURDILLON, M. F. C. & SANGARÉ, A. (eds.) *Négociant sa vie: les enfants et les jeunes dans les espaces urbains d'Afrique*. Dakar: CODESRIA.
- SANYAL, B. 1991. Organizing the self-employed: The politics of the urban informal sector. *International Labour Review*, 130, 39.
- SATTERTHWAITE, D. 2001. Reducing urban poverty: constraints on the effectiveness of aid agencies and development banks and some suggestions for change. *Environment and Urbanization*, 13, 137-157.
- SCHREINER, M. 2013. Une grille de notation de pauvreté au Cameroun. Ce document est disponible sur microfinance.com/Francais. Dernière visite 24 août 2017.
- SCHÜTTE, S. 2005. Emerging Trends in Urban Livelihoods. Afghanistan Research and Evaluation Unit (AREU).
- SCHÜTTE, S. 2006a. Poverty Amid Prosperity: Urban Livelihoods in Herat. Afghanistan Research and Evaluation Unit (AREU).
- SCHÜTTE, S. 2006b. Gaining Some Ground: Urban Livelihoods in Jalalabad. Afghanistan Research and Evaluation Unit (AREU).
- SCHÜTTE, S. 2006c. Poor, Poorer, Poorest: Urban Livelihoods and Vulnerability in Mazar-i-Sharif. Afghanistan Research and Evaluation Unit (AREU).
- SCOONES, I. 1998. Sustainable Rural Livelihoods: A Framework for Analysis. *IDS Working Paper 72*.
- SCOONES, I. 2009. Livelihoods perspectives and rural development. *Journal of Peasant Studies*, 36.

- SCOTT, K. 2000. Module for Chapter 21 - Credit. *In: GROSH, M. E. & GLEWWE, P. (eds.) Designing Household Survey Questionnaires for Developing Countries: Lessons from 15 years of the Living Standards Measurement Study - VOLUME 3.* Washington, D.C.: The World Bank.
- SEBSTAD, J. & CHEN, G. 1996. Overview of Studies on the Impact of Microenterprise Credit. *AIMS Paper.* Washington, D.C.: Management Systems International.
- SEBSTAD, J. & COHEN, M. 2000. Microfinance, Risk Management, and Poverty. *AIMS Paper.* Washington, D.C.: Management Systems International.
- SEN, A. 1981. *Poverty and famines : an essay on entitlement and deprivation*, Oxford, England, Oxford University Press.
- SEN, A. 1987. Poverty and Entitlements. *In: GITTINGER, J. P., LESLIE, J. & HOISINGTON, C. (eds.) Food Policy: Integrating Supply, Distribution, and Consumption.* The World Bank.
- SEN, A. 2000. Social Exclusion: Concept, Application, and Scrutiny. *Social Development Papers No.1.* Office of Environment and Social Development - Asian Development Bank.
- SHAW, J. 2004. Microenterprise Occupation and Poverty Reduction in Microfinance Programs: Evidence from Sri Lanka. *World Development*, 32, 1247-1264.
- SHEPHERD, A. 2007. Understanding and explaining chronic poverty. *CPRC Working Paper 80.* Chronic Poverty Research Centre.
- SIETCHIPING, R. & NGUENDO YONGSI, H. B. 2008. Chapitre 5 - Urban infrastructure and services: how planning and governance are failing Yaoundé citizens. *In: NGUENDO YONGSI, H. B. & BRYANT, C. R. (eds.) Visages et défis des principales villes camerounaises.* Laboratoire Développement durable et dynamique territoriale, Département de Géographie, Université de Montréal.
- SILVER, N., ACQUAAH, E. & JUURIKALA, O. 2007. Savings in the Absence of Functioning Property Rights. *Economic Affairs*, 27, 71-75.

- SIMANOWITZ, A. & WALTER, A. 2002. Ensuring Impact: Reaching the Poorest While Building Financially Self-Sufficient Institutions, and Showing Improvement in the Lives of the Poorest Families. *In: DALEY-HARRIS, S. (ed.) Pathways Out of Poverty: Innovations in Microfinance for the Poor.* Kumarian Press.
- SIMEN NJUGNIA, C. & KOUKAM FOZEU, R. 2014. Plumeurs de poulets, écailleurs de poissons sur les marchés urbains camerounais. *In: CELÉRIER, S. (ed.) Travail indépendant : santé et conditions de travail.* Centre d'études de l'emploi, CPN-UEVE.
- SINAI, I. 1998. Using the home for income-generation: The case of Kumasi, Ghana. *Cities*, 15, 417-427.
- SIRVEN, N. 2007. De la pauvreté à la vulnérabilité: Évolutions conceptuelles et méthodologiques. *Mondes en développement*, 25, 9-24.
- SMETS, P. 2003. The market does not work for all; and not just because of lacking property titles. *Focaal - European Journal of Anthropology*, 193-196.
- SNYMAN, S. A. 1990. Are home-based enterprises 'worthwhile'? The informal sector with reference to social security. *Development Southern Africa*, 7, 31-52.
- SOSALE, S. & MAJGAARD, K. 2016. *Renforcer les compétences au Cameroun: Développement inclusif de la main-d'oeuvre, compétitivité et croissance*, Washington D.C., Banque Mondiale.
- SRINIVAS, H. & HIGUCHI, Y. 1996. A Continuum of Informality of Credit: What Can Informal Lenders Teach Us? *Savings and Development*, XX, 207-221.
- STEEL, W. F., ARYEETAY, E., HETTIGE, H. & NISSANKE, M. 1997. Informal financial markets under liberalization in four African countries. *World Development*, 25, 817-830.
- STRASSMANN, W. P. 1987. Home-Based Enterprises in Cities of Developing Countries. *Economic Development and Cultural Change*, 36, 121-144.
- SUBEYR, M. H. 2017. Factors Affecting Access to Credit by Microenterprises in Garowe Puntland. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, V, 291-311.

- TABUÉ YOUMBI, J., NTAMACK, D., FEUMBA, R., NGNIKAM, E., WÉTHÉ, J. & TANAWA, É. 2009. Vulnérabilité des eaux souterraines et périmètres de protection dans le bassin versant de la Mingoa (Yaoundé, Cameroun). *Revue de l'Université de Moncton*, 40, 71-96.
- TACOLI, C. 2003. The links between urban and rural development. *Environment and Urbanization*, 15, 3-12.
- TALOM, S. 2008a. Monographie du quartier Melen I - Yaoundé. ERA-Cameroun.
- TALOM, S. 2008b. Monographie du quartier Ellig-Effa VI - Yaoundé. ERA-Cameroun.
- TALOM, S. 2008c. Monographie du quartier Melen V - Yaoundé. ERA-Cameroun.
- TALOM, S. & KEZEMBOU, J. 2008. Monographie du quartier Melen III - Yaoundé. ERA-Cameroun.
- TANAKA, T., CAMERER, C. F. & NGUYEN, Q. 2010. Risk and Time Preferences: Linking Experimental and Household Survey Data from Vietnam. *American Economic Review*, 100, 557-571.
- TANAKA, T., CAMERER, C. F. & NGUYEN, Q. 2016. Risk and Time Preferences: Linking Experimental and Household Survey Data from Vietnam. In: IKEDA, S., KATO, H. K., OHTAKE, F. & TSUTSUI, Y. (eds.) *Behavioral Economics of Preferences, Choices, and Happiness*. Tokyo: Springer Japan.
- TANNERFELDT, G. & LJUNG, P. 2006. *More Urban Less Poor*, Routledge.
- TCHE, J. 2009. Microfinance asymmetric information problems in Cameroon. *Journal of International Development*, 21, 633-648.
- TÉFÉ TAGNE, R. 2015. La socio-anthropologie économique des marchés alternatifs urbains: Encastrement social des logiques marchandes. *Cahiers de Sociologie Economique et Culturelle*, 41-58.
- TELLO ROZAS, S. & GAUTHIER, B. 2012. Les tontines favorisent-elles la performance des entreprises au Cameroun ? *Revue d'économie du développement*, 26, 5-39.

- TIPPLE, A. G. 1993. Shelter as workplace: A review of home-based enterprise in developing countries. *International Labour Review*, 132, 521.
- TIPPLE, A. G. 2005. The Place of Home-based Enterprises in the Informal Sector: Evidence from Cochabamba, New Delhi, Surabaya and Pretoria. *Urban Studies*, 42, 611-632.
- TIPPLE, A. G. 2006. Employment and Work Conditions in Home-based Enterprises in Four Developing Countries: Do They Constitute 'Decent Work'? *Work, Employment & Society*, 20, 167-179.
- TIPPLE, A. G., COULSON, J. & KELLETT, P. 2002. The effects of home-based enterprises on the residential environment in developing countries. In: ROMAYA, S. & RAKODI, C. (eds.) *Chapter 4 - Building Sustainable Urban Settlements: Approaches and Case Studies in the Developing World*. London: ITDG Publishing.
- TOMLINSON, M. R. 2007. A Literature Review on Housing Finance Development in Sub-Saharan Africa. FinMark Trust.
- TRIPP, A. M. 2001. Non-formal Institutions, Informal Economies, and the Politics of Inclusion. *Discussion Paper No.2001/108*. UNU/WIDER: United Nations University/World Institute for Development Economics Research.
- UN-HABITAT 2003. Global Report on Human Settlements 2003: The Challenge of Slums. *London: Earthscan*.
- UN-HABITAT 2010. State of the world's cities 2010/2011: bridging the urban divide. *Earthscan, London*.
- UN 2017. *World Statistics Pocketbook 2017 Edition*, New York, United Nations.
- UNDP 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World. *Explanatory note on 2013 HDR composite indices: Cameroon*. Human Development Report 2013.
- VALDIVIA, C., DUNN, E. G. & JETTÉ, C. 1996. Diversification as a Risk Management Strategy in an Andean Agropastoral Community. *American Journal of Agricultural Economics*, 78, 1329-1334.

- VANCE, I. 2004. Land and Collateral Issues: The Asset Dimension of Housing Microfinance. In: DAPHNIS, F. & FERGUSON, B. (eds.) *Housing Microfinance : A Guide to Practice*. Kumarian Press.
- VERHOEF, G. 2001. Informal Financial Service Institutions for Survival: African Women and Stokvels in Urban South Africa, 1930-1998. *Enterprise Soc*, 2, 259-296.
- VIEIDER, F. M., BEYENE, A., BLUFFSTONE, R., DISSANANAYAKE, S., GEBREEGZIABHER, Z., MARTINSON, P. & MEKONNEN, A. 2016. Measuring risk preferences in rural Ethiopia. *Economic Development and Cultural Change*.
- VIJVERBERG, W. P. M. & MEAD, D. C. 2000. Module for Chapter 18 - Household Enterprise. In: GROSH, M. E. & GLEWWE, P. (eds.) *Designing Household Survey Questionnaires for Developing Countries: Lessons from 15 years of the Living Standards Measurement Study - VOLUME 3*. Washington, D.C.: The World Bank.
- VILLAGRÁN DE LEÓN, J. C. 2006. Vulnerability: A Conceptual and Methodological Review. *Publication Series of UNU-EHS No.4/2006*.
- WARNOCK, V. C. & WARNOCK, F. E. 2008. Markets and housing finance. *Journal of Housing Economics*, 17, 239-251.
- WAUTELET, J.-M. 2014. Préface. In: AYIMPAM, S. (ed.) *Economie de la débrouille à Kinshasa. Informalité, commerce et réseaux sociaux*. Paris: Éditions Karthala.
- WIGLE, J. 2008. Shelter, Location, and Livelihoods: Exploring the Linkages in Mexico City. *International Planning Studies*, 13, 197-222.
- WILLIAMS, C. C. 2014. Informal Sector Entrepreneurship. *Background paper for the OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development*. Organisation for Economic Co-operation and Development.
- WILLIS, K. 2005. *Theories and Practices of Development*, New York, Routledge.
- WOOD, G. 2001. Inaugural Lecture: Desperately seeking security. *Journal of International Development*, 13, 523-534.
- WOOD, G. 2003. Staying Secure, Staying Poor: The "Faustian Bargain". *World Development*, 31, 455-471.

- WOOD, G. & SALWAY, S. 2000. Introduction: securing livelihoods in Dhaka slums. *Journal of International Development*, 12, 669-688.
- WOOLCOCK, M. & NARAYAN, D. 2006. Chapter 2 - Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy Revisited. In: BEBBINGTON, A., J., WOOLCOCK, M., GUGGENHEIM, S. & OLSON, E. A. (eds.) *The Search for Empowerment: Social Capital as Idea and Practice at the World Bank*. Kumarian Press, Inc.
- WORLD BANK 2011. *World development report 2012: Gender equality and development*, World Bank Publications.
- WRATTEN, E. 1995. Conceptualizing urban poverty. *Environment and Urbanization*, 7, 11-38.
- XABA, J., HORN, P. & MOTALA, S. 2002. The Informal Sector in Sub-Saharan Africa. In: OFFICE, I. L. (ed.) *Employment 2002/10 Working Paper on the Informal Economy*. Geneva.
- YEKOKA, J. F. 2012. Chapitre 7 - Les jeunes commerçants handicapés moteurs dans la négociation de la vie entre Brazzaville et Kinshasa (1970-2009). In: BOURDILLON, M. F. C. & SANGARÉ, A. (eds.) *Négociier sa vie: les enfants et les jeunes dans les espaces urbains d'Afrique*. Dakar: CODESRIA.
- YIAH, J. 2008a. Monographie du quartier Ellig-Effa I - Yaoundé. ERA-Cameroun.
- YIAH, J. 2008b. Monographie du quartier Ellig-Effa II - Yaoundé. ERA-Cameroun.
- YIAH, J. 2008c. Monographie du quartier Ellig-Effa III - Yaoundé. ERA-Cameroun.
- YIAH, J. 2008d. Monographie du quartier Ellig-Effa IV - Yaoundé. ERA-Cameroun.
- YOGENDRARAJAH, R. & SEMASINGHE, D. 2015. Micro Credit is a Tool for Women Entrepreneurship Development. *Journal of Mathematics and System Science*, 385-390.
- YONTA, A. P. 2012. Chapitre 14 - La "prostitution alimentaire" juvénile à Yaoundé. In: BOURDILLON, M. F. C. & SANGARE, A. (eds.) *Négociier sa vie: les enfants et les jeunes dans les espaces urbains d'Afrique*. Dakar: CODESRIA.

Annexes

Annexe 1 : Fiche de recensement des activités

NB : Cette fiche de recensement correspond à la pré-enquête du LESEAU afin d'identifier et de cartographier les activités dans les quartiers étudiés (voir chapitre 3 pour plus de détails).

FICHE DE RECENSEMENT DES ACTIVITÉS

Date: / ___ / ___ / _____ /

Quartier : / _____ /

100 – IDENTIFICATION DE L'INTERVIEWÉ

101 Nom et prénom / _____ /

102 Bloc : / _____ / Adressage / _____ /

103 Sexe Masculin Féminin

104 Age / _____ / 1 : 0-20 ans 2 : 21-55 ans 3 : 56 et plus

105 Statut de résidence / _____ /

1- Propriétaire 2- Locataire 3- Logé par un parent

4- Autres (préciser) / _____ /

106 : Année d'installation dans le quartier / _____ /

107 Région d'origine / _____ / 1. AD 2. CE 3. ES 4. EN 5. LT 6. OU 7. NO 8. NW 9. SU 10. SW

200 – ACTIVITÉS SECONDAIRES

201/- Type d'activité dans le quartier / ___ / 1. Petit commerce 2. Boutique 3. Couture
4. Coiffure 5. Restauration 6. Autres à préciser
/ _____ /

202 – Quels sont les produits commercialisés ou utilisés pour ladite activité ? (Énumérez en fonction de l'activité en présence) / _____ /

203 – Quelle est votre année d’installation dans le quartier ? / _____ /

204 – Depuis quand pratiquez-vous cette activité ? / _____ /

205 – Qui en est le promoteur ? Homme Femme

206 – Origine du financement ? / ___ / 1. Fonds propres 2. Crédit 3. Ami 4.
Parenté intérieure 5. Parenté extérieure 6. Autres à préciser
/ _____ /

205 – Pourquoi la pratiquez-vous ? / _____ /

206 – Avez-vous d’autres activités en dehors du quartier ? Oui Non

207 – Si oui, laquelle ? / _____ /

208 – Si non, pourquoi ? / _____ /

300 – COORDONNÉES GÉOGRAPHIQUES DU LIEU DE L’ACTIVITÉ

(Utilisez le récepteur GPS pour avoir ces informations)

X / _____ E/ (m)

Y / _____ N/ (m)

Z / _____ / (m)

Annexe 2 : Questionnaire formel

NB : Ce questionnaire a été développé et administré conjointement avec l'équipe du LESEAU (voir chapitre 3 pour plus de détails).

FICHE D'ENTRETIEN

Date: / _____ / Quartier : / _____ / # du questionnaire : / _____ /

100/ IDENTIFICATION DE L'INTERVIEWÉ (A)

101/ Nom et prénom / _____ /

102/ Bloc : / _____ / Adressage / _____ /

103/ Sexe Masculin Féminin

104/ Êtes-vous le Chef de ménage ? Oui Non

105/ Année de naissance / _____ /

106/ Statut du résident / ___ / 1. Propriétaire 2. Locataire 3. Logé par un parent
4. Autre (préciser) / _____ /

107/ Niveau d'éducation / ___ / 1. Primaire 2. Secondaire 3. Post Secondaire (professionnel)
4. Universitaire 5. Aucune éducation formelle

108/ Situation matrimoniale / ___ / 1. Marié 2. Non Marié 3. Divorcé/séparé 4. Veuf(ve)

109/ Régime matrimonial / ___ / 1. Monogame 2. Polygame

110/ Taille du ménage / _____ /

200/ CARACTÉRISTIQUES DE L'ACTIVITÉ (B)

201/ Type d'activité menée / _____ /

202/ L'AGR que vous tenez est-elle votre activité principale ? Oui Non

203/ L'activité est-elle développée : / ___ / 1. À domicile 2. Espace commercial

204/ Avez-vous initié/démarré vous-même l'activité (1) ou l'avez-vous reconduite (2) ? / ____ /

205/ Qu'est-ce qui vous a poussé/motivé à développer l'activité initialement ? / _____ /

1. Pour répondre à des besoins pressants (ex. : suite à une perte d'emploi, maladie, décès)
2. Pour répondre à des besoins à long terme (ex. : achat de terrain, construction de logement)
3. Pour continuer une activité déjà développée avant d'emménager dans le quartier
4. Autre (préciser) : / _____ /

206/ Avez-vous emprunté de l'argent ou obtenu du crédit pour le besoin de votre AGR?

- a) Oui Non b) Si oui, auprès de qui ? / ____ / 1. Famille/parenté/amis/voisins 2. Tontine 3. Établissement de microfinance 4. Institution publique/gouvernementale 5. Banque 6. Propriétaire 7. Employeur 8. Autre (spécifier) : / _____ /

207/ Quelle personne : 1. H 2. F 3. E 4. Parenté 5. Autre(s) (préciser)

(a) Pratique en permanence cette activité ? / _____ /

(b) Prend les décisions d'affaires ? / _____ /

(c) Contrôle les recettes (bénéfices ou profits) de cette activité ? / _____ /

(d) En est le promoteur ? / _____ /

208/ Le promoteur vit-il dans le bassin de la Míngoa ? Oui Non

209/ Quelle place occupe l'activité dans le revenu de votre ménage ?

0-20% 20-40% 40-60% 60-80% 80-100%

210/ Quel est l'apport principal de cette activité pour votre ménage ? / _____ /

1. Autosuffisance 2. Paiement du loyer 3. Santé 4. Scolarité des enfants 5. Autre (préciser)

211/ Quelle est votre recette journalière? / _____ / FCFA

212/ Quels ont été vos gains journaliers au cours des six dernières années ?

Années	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Gains(FCFA)						

213/ Êtes-vous satisfait de cette activité ? Oui Non b) Pourquoi ? / _____ /

Si quartier non aménagé, passer à la section (D) – 400.

Si quartier aménagé, poursuivre (C) - 300 :

300/ IMPACT DE L'ACTIVITÉ MENÉE DANS LES QUARTIERS AMÉNAGÉS (C)

301/ Est ce que la fréquence de ravitaillement est facilitée par les aménagements ?

a) Oui Non b) Si oui, comment ? / _____ /
_____ /

302/ Est-ce que le niveau de fréquentation de votre activité a augmenté depuis les aménagements ?

a) Oui Non b) Si oui, comment et pourquoi ? / _____ /
_____ /

303/ Est-ce que vos recettes ont augmenté suite aux aménagements effectués dans le quartier ?

a) Oui Non b) Si oui, comment les aménagements ont-ils contribué au développement de votre activité ? / _____ /
_____ /

304/ Est-ce que les aménagements vous ont incité à développer d'autres activités ?

a) Oui Non b) Si oui, comment et pourquoi ? / _____ /
_____ /

305/ Est-ce que les aménagements vous ont incité à augmenter votre niveau d'investissement ?

a) Oui Non b) Si oui, comment et pourquoi ? / _____ /
_____ /

306/ Est-ce que l'aménagement vous rassure davantage sur la stabilité de votre activité ?

a) Oui Non b) Si oui, comment et pourquoi ? / _____ /
_____ /

400/ DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ (D)

401/ Êtes-vous satisfait du niveau d'investissement de votre activité ?

a) Oui Non b) Précisez ? / _____ /

402/ Quels sont les obstacles rencontrés dans le développement de votre activité ?

/ _____ /
_____ /

403/ Quels sont vos besoins actuels pour développer votre activité ?

/ _____ /
_____ /

404/ Quel type d'aménagements/infrastructures souhaiteriez-vous avoir pour développer davantage votre activité ? / _____ /

_____ /

500/ INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES/COMPLÉMENTAIRES (E)

501/ Avant d'emménager dans ce logement, étiez-vous : / ___ /

1. Propriétaire 2. Locataire 3. Vivait avec famille/parenté/amis 4. Vivait au village

502/ Pourquoi avez-vous emménagé dans ce logement/quartier?

/ _____ /
_____ /

503/ Avez-vous effectué des modifications majeures à votre logement depuis que vous y habitez?

a) Oui Non b) Si oui, quoi et quand? (Sélectionner tout ce qui s'applique et indiquer la date)

Toit / _____ / Murs / _____ / Revêtement/sol / _____ / Fenêtres / _____ /
Plafond / _____ / Latrine / _____ / Agrandi/extension / _____ / Amélioré en
matériaux définitifs / _____ / Rénovation entière/complètement reconstruit / _____ /
Autre(s) (préciser) : / _____ / / _____ /

504/ Pourquoi avez-vous effectué ces rénovations/modifications? / ___ / 1. Réparations urgentes requises 2. Améliorer le cadre de vie 3. Développer une AGR 4. Développer le locatif 5. Augmenter la valeur de revente 6. Autre (préciser) :
/ _____ /

505/ Durant les 12 derniers mois, avez-vous essayé d'obtenir du crédit/d'emprunter de l'argent pour quelque besoin que ce soit? a) Oui Non b) Si oui, pourquoi, auprès de qui et vous l'a-t-on accordé ?

Motif/besoin :	Source :	Accordé :	Refusé :

Sources : 1. Famille/parenté/amis/voisins 2. Tontine 3. Établissement de microfinance 4. Institution publique/gouvernementale 5. Banque 6. Propriétaire 7. Employeur 8. Autre (spécifier)

506/ Est-ce que vous utilisez votre domicile personnel pour quelque AGR ?

a) Oui Non b) Si oui, laquelle ? / _____ /

507/ Louez-vous ou sous-louez-vous des chambres/pièces de votre domicile? Oui Non

508/ Utilisez-vous votre logement/parcelle pour produire de la nourriture? a) Oui Non b) Si oui, comment ? / ___ / 1. Agriculture 2. Élevage c) Dans quel but/usage : / ___ / 1. Autoconsommation 2. Vente

509/ Avez-vous accès à un terrain en milieu rural ou en périphérie de la ville où vous produisez de la nourriture ? a) Oui Non b) Si oui, comment ? / ___ / 1. Agriculture 2. Élevage

c) Dans quel but/usage : / ___ / 1. Autoconsommation 2. Vente

510/ Êtes-vous propriétaire d'un autre logement dans la ville? Oui Non b) Si oui, qui l'occupe ? / ___ / 1. famille/parenté/amis 2. Location 3. Autre (préciser) / _____ /

511/ Y a-t-il des gens de votre parenté, des enfants ou des amis qui ne vivent pas avec vous, mais qui envoient de l'argent de temps en temps aux membres de votre ménage? Oui Non

512/ Type d'entente : a) Si propriétaire : / ___ / 1. Titre foncier formel 2. Titre de cession des droits coutumiers 3. Acte de vente ou entente verbale

a) Si locataire : / ___ / 1. Bail formel 2. Entente écrite 3. Entente verbale

Poser cette dernière question si locataire :

513/ Quel a été votre loyer mensuel au cours des six dernières années ?

Années	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Loyer(FCFA)						

Annexe 3 : Complément d'enquête

NB : Ce complément d'enquête est exclusif à notre recherche (voir chapitre 3 pour plus de détails).

100/PROFIL SOCIOÉCONOMIQUE

101/ Répondant / ____ / 1. Chef de ménage (CDM) 2. Conjoint(e) du CDM 3. Enfant du CDM ou de son/sa conjointe 4. Parent du CDM 5. Autre (spécifier) / _____ /

102/ Sexe du chef de ménage / ____ / 1. Homme 2. Femme

103/ Est-ce que le CDM vit en couple? / ____ / 1. Oui 2. Non

104/ Activités économiques du ménage (en commençant par la principale/indiquer avec *) :

a) Activité?	b) Qui la pratique?	c) % du revenu du ménage?	d) Statut de l'activité

b) 1. Chef de ménage (CDM) 2. Conjoint(e) du CDM 3. Enfant du CDM ou de son/sa conjoint(e) 4. Autre (spécifier)

c) 1. 0-20% 2. 20-40% 3. 40-60% 4. 60-80% 5. 80-100%

d) 1. Permanente/régulière 2. Temporaire 3. Occasionnelle 4. Saisonnière 5. Autre (spécifier)

105/ Faites-vous partie de tontine(s)/association(s)/réunion(s)? / ___/ 1. Oui 2. Non

Nombre : / ___/

a) Type :	b) Fréquence :	c) Cotisation :	d) Fonds social (secours) :

a) Si mécanisme d'épargne rotative, voir annexe et indiquer avec *

b) 1. Hebdomadaire 2. Mensuelle 3. Autre (spécifier)

Dépenses récurrentes :

Item :	a) Fréquence :	b) Coût :	c) Total :
106/ Loyer			
107/ Électricité			
108/ Eau			
109/ Collecte des déchets			
110/ Ration (journalière)			
111/ Transport quotidien			
112/ Santé			
113/ Éducation			
114/ Loisirs/voyages/déplacements/TV/etc.			

115/ Tontines (voir question 105)			
116/ Vêtements			
117/ Téléphone			
118/ Alcool et cigarettes			
119/ Autre :			

a) 1. par jour 2. Par semaine 3 par mois 4 par année

120/ Au cours des 12 derniers mois, diriez que les revenus totaux de votre ménage : / ____ /

1. ont diminué 2. sont restés stables 3. ont augmenté

200/CARACTÉRISTIQUES DU LOGEMENT ET DES INFRASTRUCTURES & SERVICES (DOMICILE)

201/ Standing : / ____ / 1. Bas 2. Moyen 3. Haut 4. Très haut (NB : voir critères en annexe)

202/ Taille du lot : a) domicile ____ X ____ m ou / ____ / m²

b) espace commercial ____ X ____ m ou / ____ / m²

(NB : voir annexe)	203/ Murs extérieurs	204/ Toit	205/ Plancher
Principal matériau			

206/ Toilette	207/ Eau potable (principale)		208/ Lumière (principale)		209/Traitement des déchets
Type	a) Source	b) Coût	a) Source	b) Coût	

210/ Besoin de réparations urgentes? a) / ____ / 1. Oui 2. Non

b) Si oui, pourquoi ne sont-elles pas faites? / ____ /

1. Manque d'argent 2. Manque de temps 3. Besoin d'aide/main-d'œuvre 4. Ne peut se procurer les matériaux de construction nécessaires 5. Le propriétaire ne fait pas les réparations requises 6. Autre (spécifier) / _____ /

<i>(NB : voir annexe)</i>	211/ Statut d'occupation	212/ Type d'entente
a) Domicile		
b) Espace commercial		

OBSERVATIONS ET NOTES

Description de l'espace et de la structure :

Observations sur l'espace, les externalités et l'activité en général :

203, 204 et 205/ Matériaux :

10	Carton, tissu, plastique	60	Ciment/béton
20	Bois/planches	70	Terre
30	Poto-poto	80	Carrelage
40	Parpaing crépis	90	Tôle ondulée
41	Parpaing non crépis	96	Autre (spécifier)
50	Briques de terre		

206/ Toilette : 1. Latrine traditionnelle à fond perdu 2. Latrine à canon 3. Latrine améliorée et ventilée sèche (ERA) 4. Latrine avec fosse sceptique 5. Autre (spécifier)	207/ Principale source d'eau potable : 1. Robinet privé connecté au réseau principal 2. Achat chez un voisin 3. Borne fontaine 4. Autre (spécifier)
208/ Principale source de lumière : 1. Électricité connectée au réseau principal 2. Électricité connectée chez un voisin 3. Autre (spécifier)	209/ Traitement des déchets : 1. Collecte (bacs/camions HYSACAM) 2. Pré-collecte (Tam-tam mobile/GIC Le Vert) 3. Rigole ou cours d'eau 4. Autre (spécifier : brûle, enterre, etc.)

211/ Statut d'occupation :

1. Propriétaire	2. Locataire	3. Logé chez un parent	4. Autre (spécifier)
-----------------	--------------	------------------------	----------------------

212/Type d'entente :

<i>Si propriétaire : (10)</i>	<i>Si locataire : (20)</i>
11. Titre foncier formel	21. Bail formel
12. Titre de cession des droits coutumiers	22. Entente écrite
13. Acte de vente ou entente verbale	23. Entente verbale

Annexe 4 : Guide d'entretien

NB : Ce guide d'entretien est exclusif à notre recherche (voir chapitre 3 pour plus de détails).

DÉMARCHE

Les entretiens sont enregistrés. Ces lignes directrices servent d'aide-mémoire et de références pour les entretiens semi-dirigés et approfondis auprès des répondants. Les questions et thèmes sont développés et approfondis en fonction des réponses des participants et la question des motivations et des conditions qui expliquent les choix se trouvent au cœur des entretiens.

SECTION I / QUESTIONS GÉNÉRALES

1. Historique et motivations de l'activité (choix, contexte, financement, etc.) :

Qu'est-ce qui vous a poussé/décidé à démarrer cette activité? Quand l'avez-vous commencée et pourquoi? Étiez-vous dans une situation de vulnérabilité accrue ou décroissante? Quels sont les événements importants dans la structure du ménage et des sources de revenus (historique des faits saillants)? Quels ont été les principaux obstacles et goulots d'étranglement? Qu'auriez-vous fait sinon? Quelle est l'importance de cette activité pour votre ménage? L'avez-vous enregistrée? Comment l'avez-vous financée (compléter résultats d'enquête : une ou plusieurs sources, etc.)?

2. Gestion et fonctionnement de l'activité :

- a) *Intrants* : Comment gérez-vous votre inventaire/vos stocks, le matériel (ex. : combustible) et les outils nécessaires à votre activité (financement, espace, etc.)?
- b) *Main-d'œuvre* : Qui y travaille, combien de temps par semaine et quel est leur apport?
- c) *Genre* : Est-ce que le fait d'être une femme pose des défis particuliers dans la pratique et la gestion de votre activité (ex. : type et lieu de l'activité, accès au crédit, tâches à accomplir, etc.)

- d) *Externalités* : Par exemple activités qui produiraient des déchets particuliers ou pouvant causer des ennuis ou du mécontentement comme le bruit, clientèle particulière ou problématique (ex. : bars), etc.
- e) *Pluies* : Par exemple activités situées en zones fréquemment inondées.
- f) *Plans d'avenir* : objectifs, compétences ou actifs à acquérir, etc.

3. Logement, espace (utilisation et conflits) et lieu de l'activité (choix et préférences) :

Zone et superficie utilisée, gestion de l'espace (privé et public, exclusif ou multiple, fixe ou mobile, etc.), adéquation/problèmes ou limites de la structure, conflits et tensions (internes/au sein du ménage et externes/voisins, etc.), avantages et inconvénients (pourquoi avoir choisi domicile ou espace commercial), etc. Pourquoi avoir choisi ce quartier et/ou cet emplacement en particulier dans le quartier? Est-ce que le choix du logement comme tel était relié à votre AGR?

4. Obstacles, contraintes et besoins :

Défis, obstacles et objectifs/souhaits. Utiliser aussi les réponses de l'enquête. Approfondir, comprendre la situation et demander s'il y a d'autres enjeux au niveau collectif et au niveau du quartier ainsi que les plans d'avenir, est-ce que l'activité est vue comme temporaire ou permanente, objectifs et développement, à quoi serait utilisé une injection de capital, etc.

5. Comment les gens font face/s'ajustent en situation de chocs, de crise ou de stress (pression accrue)? (« coping strategies ») :

Nature des chocs, des crises et des réponses (ex. : maladie/accident, décès/enterrement/deuil et funérailles, hausse soudaine des prix de la nourriture ou autres, etc.). Que faites-vous quand quelqu'un tombe malade? Quand le coût des aliments augmente? Quand le coût de vos intrants monte? Qui prend les décisions sur le budget du ménage et sur les stratégies à suivre dans ces situations? Prévoyez-vous des fonds pour ces événements, pour les imprévus, pour les besoins de santé? Comment faites-vous/planifiez-vous/vous y préparez-vous? Est-ce qu'il y a des moments dans l'année où les besoins en argent ou en ressources sont plus élevés (ex. : rentrée scolaire)? Comment vous ajustez-vous/comment y faites-vous face?

6. Crédit :

Pourquoi avez-vous recours ou n'utilisez-vous pas le crédit (raisons/motivations, avantages et inconvénients)? Si vous le faites, dans quelles circonstances et sous quelles conditions et auprès de qui (fournisseurs, garanties, raisons, etc.)? Y a-t-il eu des changements dans vos habitudes de crédit au cours des 5 dernières années? Qui dans le ménage prend les décisions par rapport au crédit? Que feriez-vous sinon/importance pour les stratégies du ménage? Si l'on vous a refusé du crédit, pourquoi/quelles étaient les raisons évoquées?

7. Divers :

- Comment faites-vous pour accumuler des actifs/pour réaliser des achats importants?
- Utilisation de l'eau : consommation courante et autres usages (ex. : rivière Mingoa)

SECTION II / QUESTIONS SPÉCIFIQUES

8. Réparations/rénovations majeures : Main-d'œuvre, processus, sources de financement, objectif poursuivi, coût.

9. Propriétaire : Processus d'acquisition de la parcelle et de construction/consolidation du logement, coût, entente, structure et infrastructure en place, sources de financement.

10. Agriculture urbaine : Quel type de production? Dans quel but (consommation ou vente)? Qu'est-ce que vous y faites pousser? Qui y travaille, qui prend les décisions? Importance relative dans budget et stratégies du ménage?

11. Transferts d'argent : Source, fréquence, montant/importance relative dans budget du ménage.

12. Statut d'occupation : Sentiment de sécurité et craintes. Est-ce que l'absence de titre foncier formel (propriétaire) ou d'entente formelle (locataire) est une source de préoccupation?