

INFORMATION TO USERS

This manuscript has been reproduced from the microfilm master. UMI films the text directly from the original or copy submitted. Thus, some thesis and dissertation copies are in typewriter face, while others may be from any type of computer printer.

The quality of this reproduction is dependent upon the quality of the copy submitted. Broken or indistinct print, colored or poor quality illustrations and photographs, print bleedthrough, substandard margins, and improper alignment can adversely affect reproduction.

In the unlikely event that the author did not send UMI a complete manuscript and there are missing pages, these will be noted. Also, if unauthorized copyright material had to be removed, a note will indicate the deletion.

Oversize materials (e.g., maps, drawings, charts) are reproduced by sectioning the original, beginning at the upper left-hand corner and continuing from left to right in equal sections with small overlaps.

Photographs included in the original manuscript have been reproduced xerographically in this copy. Higher quality 6" x 9" black and white photographic prints are available for any photographs or illustrations appearing in this copy for an additional charge. Contact UMI directly to order.

**ProQuest Information and Learning
300 North Zeeb Road, Ann Arbor, MI 48106-1346 USA
800-521-0600**

UMI[®]



Université d'Ottawa • University of Ottawa

**LES MICRO-ENTREPRISES INFORMELLES EN CÔTE
D'IVOIRE COMME STRATÉGIE DE SUBSISTANCE**

**par
SOPHIE LETOUZÉ**

**Thèse déposée à l'École des études supérieures de la recherche pour
l'obtention d'une maîtrise en és arts en sociologie**

Directeur : Professeur José Havet



**National Library
of Canada**

**Acquisitions and
Bibliographic Services**

**395 Wellington Street
Ottawa ON K1A 0N4
Canada**

**Bibliothèque nationale
du Canada**

**Acquisitions et
services bibliographiques**

**395, rue Wellington
Ottawa ON K1A 0N4
Canada**

Your file Votre référence

Our file Notre référence

0-612-66076-1

The author has granted a non-exclusive licence allowing the National Library of Canada to reproduce, loan, distribute or sell copies of this thesis in microform, paper or electronic formats.

The author retains ownership of the copyright in this thesis. Neither the thesis nor substantial extracts from it may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

L'auteur a accordé une licence non exclusive permettant à la Bibliothèque nationale du Canada de reproduire, prêter, distribuer ou vendre des copies de cette thèse sous la forme de microfiche/film, de reproduction sur papier ou sur format électronique.

L'auteur conserve la propriété du droit d'auteur qui protège cette thèse. Ni la thèse ni des extraits substantiels de celle-ci ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans son autorisation.

Canada

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier les personnes suivantes pour leurs encouragements, leur soutien et leurs conseils tout au long de mon travail. Sans eux, cette thèse n'aurait pas été possible.

Mes parents qui ont toujours cru en moi et m'ont donné le goût de faire de la recherche. Merci pour votre patience et votre aide précieuse. C'est grâce à vous que mon travail en Côte d'Ivoire a pu être réalisé.

Jean Étté, directeur du Centre d'études prospectives et appliquées sur les politiques sociales et les systèmes de sécurité sociale (CEPRASS) à Abidjan. Merci pour votre disponibilité, vos nombreux conseils et vos contacts à la mairie d'Attécoubé. Emmanuel Jean-Bastiste, également du CEPRASS, pour votre aide avec le questionnaire et la codification des résultats de l'enquête. Merci à vous deux, votre gentillesse et votre enthousiasme pour ma recherche m'a grandement touchée.

Le professeur José Havet du Département de sociologie de l'Université d'Ottawa, pour avoir dirigé ma thèse avec patience et calme. Merci pour tous vos conseils et encouragements.

Les professeurs Georges Hénault et Victor DaRosa de l'Université d'Ottawa pour avoir accepté d'être membres du comité de la thèse.

Mes assistantes en Côte d'Ivoire, Ema Valentine Kouakou et Fatou Tirera, pour leurs recommandations sur l'administration du questionnaire et leur aide sur le terrain.

Le Département de sociologie de l'Université d'Ottawa, et en particulier Nicole et Francine, pour leur disponibilité tout au long de mes études.

Et, Patrick Garland pour sa patience et ses encouragements.

Je vous dis tous, MERCI !

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

1. Sujet d'étude.....	7
2. Intérêt et pertinence du sujet d'étude.....	9
3. Méthodologie.....	12

CHAPITRE 1. CADRES THÉORIQUE ET EMPIRIQUE DE L'ÉTUDE

1.1. Secteur informel, activités de subsistance des femmes et micro-entreprises.....	15
1.1.1. Secteur informel.....	15
1.1.2. Activités de subsistance des femmes.....	19
1.1.3. Micro-entreprises.....	21
1.1.4. Choix du sujet d'étude.....	23
1.2. La Côte d'Ivoire.....	23
1.2.1. Démographie.....	24
1.2.2. Économie : croissance, crise et redressement.....	26
1.2.3. Les trois secteurs de l'économie.....	29
1.2.4. Le coup d'État de 1999 et l'instabilité politique.....	31
1.3. Abidjan et Attécoubé.....	33
1.3.1. Abidjan.....	33
1.3.2. Attécoubé.....	35
1.4. Pauvreté, « subsistance » et aide aux MEs.....	37
1.4.1. Pauvreté et « subsistance » en Côte d'Ivoire.....	37
1.4.2. L'aide aux MEs ivoiriennes.....	41

CHAPITRE 2. TRAVAIL SUR LE TERRAIN

2.1. Impressions préalables de la commune d'Attécoubé et de son marché.....	44
2.2. Analyse des résultats des entrevues sur le terrain.....	48
2.2.1. Précisions méthodologiques.....	48
2.2.2. L'activité marchande.....	49
2.2.3. L'aspect monétaire de leur activité.....	59
2.2.4. Les données personnelles.....	69
2.3. Conclusion de l'enquête sur le terrain.....	74

CONCLUSION

Comparaison des caractéristiques des MEs établies par l'OCDE et les résultats de l'enquête.....	76
Remarques finales.....	81
Annexe 1. Questionnaire.....	84
Annexe 2. Carte des communes d'Abidjan.....	86
Annexe 3. Formulaire de consentement.....	87
Annexe 4. Tableau 5. Dépenses, ventes et gains journaliers pour chaque répondante (en CFA).....	88
Bibliographie.....	89

LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUE

TABLEAUX

- TABLEAU 1. Pourcentage de femmes qui vendent chaque produit.....50**
- TABLEAU 2. Nombre d'années de présence au marché par rapport au nombre de produits vendus.....52**
- TABLEAU 3. Pourquoi avez-vous choisi cette activité ?.....53**
- TABLEAU 4. Dépenses moyennes journalières (CFA) par rapport aux ventes moyennes journalières.....62**
- TABLEAU 5. Dépenses, ventes et gains journaliers pour chaque répondante (en CFA).....Annexe 4 : 87**
- TABLEAU 6. Âge des répondantes par rapport au niveau d'éducation.....71**

GRAPHIQUE

- GRAPHIQUE 1. Nombre de femmes par rapport au nombre d'années de présence au marché.....51**

RÉSUMÉ DE L'ÉTUDE

Cette thèse a pour but de définir le concept de micro-entreprise informelle en se basant sur les critères établis par l'Organisation de coopération et de développement économique, d'analyser un type et une activité spécifiques de ME informelles dirigées par des femmes et d'étudier leur fonction de subsistance dans un pays en voie de développement.

Un travail d'enquête basé sur des entrevues a été entrepris dans la commune d'Attécoubé, un quartier pauvre d'Abidjan, en Côte d'Ivoire. Les femmes interviewées dirigent toutes une micro-entreprise informelle de vente de produits vivriers sur le marché de la commune. La thèse tente de déterminer si la ME informelle est une stratégie de subsistance pour ces femmes démunies. A partir des réponses obtenues, il a été trouvé que les revenus de la micro-entreprise informelle sont immédiatement utilisés pour subvenir aux besoins essentiels de leur famille, immédiate et étendue, et non réinvestis dans l'activité de vente.

La conclusion générale de l'étude est que la ME informelle, telle que définie par l'OCDE, constitue effectivement une stratégie de subsistance pour les femmes les plus démunies.

INTRODUCTION

1. SUJET D'ÉTUDE

Les stratégies de subsistance des démunis du tiers-monde sont extrêmement diverses. Parmi elles, il en est une dont la visibilité est devenue importante ces vingt ou trente dernières années, à savoir les activités économiques du secteur informel. Ce qui les compose existait évidemment avant qu'on ne nomme explicitement ainsi ce secteur dans un rapport sur le Kenya en 1972 (BIT, 1972); mais on a réuni alors sous une dénomination unique des réalités aussi diverses que « le commerce de rue, le trafic de la drogue, l'emploi non déclaré dans de grandes firmes et celui des domestiques » (Lautier, 1994, 4). En réalité, il s'agit d'un ensemble d'activités - économiques et autres - d'une très grande complexité. Le présent travail, s'intéresse, parmi ces activités, à un type spécifique, à savoir les micro-entreprises (ME).

De fait, l'objet de cette étude est de mieux comprendre la réalité quotidienne des individus qui possèdent une micro-entreprise; et se concentrera plus particulièrement sur les femmes micro-entrepreneures, et ce, dans une commune d'Abidjan, capitale économique de la Côte d'Ivoire. Cette recherche désire montrer que ces femmes micro-entrepreneures ont de grandes difficultés à développer, dans le

secteur informel urbain, leur activité et qu'en conséquence elles restent, en général, dans une économie de subsistance. Par subsistance, il faut comprendre dans ce cas, que les maigres surplus générés par leur ME sont automatiquement utilisés à des fins telles une meilleure alimentation, l'achat de vêtements ou, encore, l'envoi d'un support financier à la famille restée en zone rurale ou résidant à l'extérieur du pays. Il ne s'agit donc pas, pour ces femmes, d'augmenter leurs profits grâce à une meilleure technologie ou en travaillant plus d'heures (même si certaines le désirent), mais plutôt de se maintenir jour après jour au niveau de subsistance. Cette situation donne à ces femmes un sentiment de réalisation personnelle, voire de succès. En effet, d'après les réponses offertes au cours des entrevues, il est possible d'affirmer que ces femmes sont, dans l'ensemble, satisfaites de leur micro-entreprise et du fait qu'elles participent activement à l'entretien de leur famille immédiate et étendue.

Cette perspective s'oppose souvent à celle de certaines agences de développement qui ont traditionnellement eu comme politique la formalisation de l'informel, c'est-à-dire - plus spécifiquement - la transformation des MEs du secteur informel en entreprises visant surtout à produire dans un but de commercialisation, de gains et d'expansion.

La recherche est basée sur des entrevues effectuées auprès de femmes micro-entrepreneures qui pratiquent une activité de vente de produits vivriers dans le marché d'Attécoubé, l'une des communes les plus pauvres d'Abidjan. Un séjour en Côte d'Ivoire a été effectué du 4 novembre 1999 au 13 janvier 2000. L'enquête sur le

terrain a été menée de novembre à décembre auprès de quarante-quatre femmes micro-entrepreneures; elle a surtout consisté à administrer un questionnaire de cinquante questions de type semi-dirigé, questionnaire visant à bien saisir leur profil.

2. INTÉRÊT ET PERTINENCE DU SUJET D'ÉTUDE

Malgré les raisons suggérées ci-dessus, on est en droit de se demander : pourquoi étudier les MEs ? En définitive, la réponse réside essentiellement dans le fait que ces activités sont devenues trop visibles pour être plus longtemps ignorées ou même pour rester sous-étudiées. Comme l'affirme Abdou Touré, sociologue ivoirien, « les petits métiers font vivre une proportion élevée de gens à travers le tiers-monde » (Touré : 1985, 19); et en effet, ces activités se multiplient de façon importante dans toutes les villes des pays en voie de développement (PVD). Comment expliquer ce phénomène? Comme dans la plupart de ces pays, et ceci est vrai pour la Côte d'Ivoire et plus spécifiquement encore pour Abidjan, il semble que les principales causes de cette multiplication sont la désagrégation des formes traditionnelles de production et d'échange dans le secteur agricole, l'exode rural dû à la pauvreté et au chômage, et l'incapacité des secteurs privés et publics modernes d'absorber, surtout dans les zones urbaines, une abondante main-d'œuvre généralement peu qualifiée.

intérêt ne peut pas - et ne doit pas - être considéré comme un simple phénomène de mode. Il est la conséquence d'une prise de conscience tardive, mais réelle, des limites des analyses économiques traditionnelles, particulièrement celles de type macro. Cependant, les études consacrées au secteur informel restent lacunaires ; ainsi, pour divers PVDs, il y a un contraste évident entre l'abondance des travaux théoriques et la relative rareté des études empiriques rigoureuses. De ce fait, l'étude de ce sujet a été entreprise pour mettre l'accent sur une réalité urbaine d'importance capitale et un sujet incontournable en développement international. En outre, afin de donner à la recherche la plus grande pertinence possible, la ME a été définie d'après les caractéristiques élaborées par l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE). En conséquence, je pense et j'espère qu'une telle recherche pourra être utile, de manière certes fort modeste, à la planification et la mise en oeuvre de projets de développement, par exemple, ceux ayant trait à la technologie et aux prêts offerts aux micro-entreprises.

À un niveau plus personnel, j'ai choisi ce sujet car je trouve fascinant d'essayer de mieux saisir la réalité quotidienne des individus œuvrant dans le secteur informel : quels sont leurs problèmes, leurs aspirations et le déroulement de leur activité économique? Plus particulièrement, mon intérêt se situe au niveau des femmes micro-entrepreneures car je désire me pencher sur le travail qu'elles effectuent et leur apport important à la subsistance de leur famille; en ce sens, un travail de terrain m'a semblé incontournable afin de bien saisir leur réalité de tous les jours tant sur le marché d'Attécoubé que dans certains autres aspects de leur vie

jours tant sur le marché d'Attécoubé que dans certains autres aspects de leur vie quotidienne.

Quant au choix d'Abidjan, il a été relativement simple : je m'y suis rendue à plusieurs reprises et possède de nombreux contacts sur place, notamment au sein du Centre d'études prospectives et appliquées sur les politiques sociales et les systèmes de sécurité sociale (CEPRASS), dirigé par Jean Etté, ce qui a énormément aidé mon insertion sur le terrain d'étude. Il est certain que de tels avantages facilitent et le choix de mon sujet de thèse et, je l'espère, la réalisation de ce genre de recherche. En somme, ce sujet d'étude semble combiner mon intérêt pour une problématique d'importance capitale en développement international, une grande pertinence théorique et un sujet crucial dans la gestion des politiques et des programmes de développement.

Étant donné ce qui précède, pour cette étude, l'hypothèse sera la suivante : les MEs de femmes du marché d'Attécoubé, à Abidjan, constituent un moyen de subsistance et non une étape dans une possible expansion vers une entreprise formelle. Cette hypothèse sera testée en considérant les caractéristiques proposées par l'OCDE afin de déterminer si les MEs contribuent effectivement à la subsistance, subsistance étant définie comme le fait de subvenir aux besoins essentiels à la survie, c'est-à-dire l'alimentation, l'habillement, le logement et la santé de la famille immédiate.

3. MÉTHODOLOGIE

En ce qui concerne la méthodologie, comme mentionné antérieurement, quarante-quatre entrevues ont été effectuées auprès de femmes micro-entrepreneures qui vendent des produits vivriers sur le marché de la commune d'Attécoubé à Abidjan. Il m'a semblé que l'entrevue était probablement la méthode la plus efficace et la plus économique pour obtenir l'information désirée (Gauthier, 1992, 273); en effet, elle permet d'entrer en contact direct et personnel avec les sujets afin d'obtenir des données de manière structurée et - en fait, dans ce cas - de l'obtenir assez facilement. En outre, puisqu'il était possible d'entreprendre une enquête sur le terrain, il m'avait semblé plus pertinent de m'adresser aux actrices sociales elles-mêmes. Pour être plus précise, des entrevues de type « semi-structuré » ont été administrées, c'est-à-dire avec des questions préparées sur des thèmes précis, mais qui permettent aux sujets une expression assez libre de leurs informations, opinions et idées (voir questionnaire en Annexe 1).

L'échantillon est de type volontaire ; en d'autres mots, il s'agit d'un échantillon de type non probabiliste où les individus sont choisis en considérant leur volonté à participer à l'enquête. Il est certain qu'un tel type d'échantillon peut présenter certains biais et donc être moins représentatif. Cependant les biais possibles n'ont, je pense, pas été importants parce que (1) les femmes interviewées sont toutes de nationalité ivoirienne, ce qui est important de souligner car le comportement économique d'une ivoirienne est considérée comme fort différent

d'une commerçante non ivoirienne¹; et (2) les réponses sont remarquablement cohérentes et relativement semblables, reflétant donc une réalité spécifique bien identifiable.

Grâce aux entrevues (et aussi à des observations personnelles), j'ai obtenu des informations sur des sujets divers : la vie quotidienne de ces femmes micro-entrepreneures, leur histoire personnelle, leur lieu d'origine, l'occupation de leurs parents, le nombre d'années d'éducation qu'elles ont reçues, les bénéfices qu'elles réalisent, leurs dépenses, la place du système légal et de ses représentants dans leurs activités économiques (la police s'implique t'elle; si oui, comment?). Ces informations sont utilisées pour caractériser les micro-entrepreneures et comprendre leur environnement social; à partir de ces informations, je tente de prouver mon hypothèse, à savoir que ces femmes restent, en règle générale, dans le cadre d'une économie de subsistance, c'est-à-dire que la majeure partie du revenu généré par leur activité économique est immédiatement réinvesti dans la famille.

Ce type de recherche sur le terrain aurait pu présenter de sérieux biais, affectant de ce fait la véracité des réponses qui ont été données, entre autres parce

¹ C'est le directeur du CEPRASS, Jean Etté, qui m'a indiqué ce fait. Le problème des non-ivoirien(ne)s est d'importance dans le pays : il y a au moins 3 millions de travailleurs immigrés établis dans le pays (Burkinabés, Maliens, Ghanéens et Libériens), et ce, dans un pays dont la population totale est estimée à 15,5 millions (en 1998). Il y a au moins deux différences majeures entre les commerçantes non-ivoiriennes et ivoiriennes ayant une ME. La première est que, dans la plupart des cas, l'immigrée envoie une grande partie, sinon la majorité, de son revenu à sa famille restée au pays. La deuxième est que l'immigrée possède une porte d'issue : si les choses se passent très mal, elle peut rentrer dans son pays d'origine; alors que pour l'ivoirienne, la situation n'est pas la même puisque son comportement économique n'est pas transitaire : sa survie, et celle de sa famille, dépendent entièrement de son activité et répondent donc à une logique différente.

que je suis une femme, blanche, non-résidente et qui, en outre, a des problèmes de langue². Je me suis préoccupée de ce problème et j'ai demandé conseil à Abdou Touré (le sociologue ivoirien mentionné antérieurement) qui a déjà effectué ce type de recherche. Selon lui, cela ne posait pas réellement de problèmes pour autant que je sois accompagnée d'assistantes, en même temps traductrices, qui connaissent bien la commune étudiée. Si le but de la recherche est bien expliqué et si les participantes comprennent le rôle du chercheur, le travail sur le terrain peut être réalisé sans biais notoire. Et je pense qu'il le fut : les entrevues se firent facilement, sans antagonisme et dans un climat de confiance mutuelle. Ceci est indispensable parce que ce genre d'analyse repose sur l'observation directe et le dialogue. En ce sens, j'ai une grande dette vis à vis des personnes qui m'ont prise en charge dès mon arrivée à Abidjan en novembre 1999, notamment Jean Etté et Emmanuel Jean-Baptiste (du CEPRASS) : ils m'ont aidée à retravailler mon questionnaire afin de mieux l'adapter au contexte ivoirien et dans mes choix, tant celui de l'activité à étudier que du quartier d'Abidjan le plus approprié

² En effet, même si la langue officielle du pays est le français, toutes les femmes ne le parlent pas couramment.

CHAPITRE 1. CADRES THÉORIQUE ET EMPIRIQUE DE L'ÉTUDE

Ainsi qu'expliqué dans l'Introduction, l'objet de la recherche sur le terrain est la ME informelle dirigée par des femmes. De ce fait, il est important d'établir, d'abord, le cadre théorique de l'étude en caractérisant et discutant ce que sont le secteur informel et les MEs. Ensuite, le chapitre présente le cadre empirique de l'étude en offrant des données économiques et socio-politiques sur la Côte d'Ivoire, sa capitale Abidjan et surtout la commune d'Attécoubé où s'est déroulé le travail sur le terrain; et – enfin – il explique quels sont, en Côte d'Ivoire, les mécanismes d'aide aux MEs.

1.1.SECTEUR INFORMEL ET ACTIVITÉS DE SUBSISTANCE DES FEMMES

1.1.1. Secteur informel

Le concept de secteur informel est, comme signalé antérieurement, né avec la publication en 1972 d'un rapport sur le Kenya (BIT, 1972) et le lancement d'un programme mondial de l'emploi par le BIT. Ceci fit prendre conscience que dans les PVDs les crises économiques, l'exode rural et la croissance urbaine ne se traduisaient pas, comme on pouvait le penser, par un taux élevé de chômage, mais par le développement d'activités informelles assurant la survie d'un grand nombre de

femmes, hommes et enfants.

Dire que le rapport du BIT employait le mot informel pour la première fois est une affirmation qui doit être nuancée. En fait, c'est Keith Hart qui utilisa le premier l'adjectif « informel » en 1971 dans une conférence sur le sous-emploi urbain en Afrique (son texte fut publié en 1973), mais il l'appliquait aux « opportunités de revenu » et non à un quelconque secteur. Hart percevait le revenu informel comme un revenu complémentaire devenu nécessaire devant la stagnation des salaires et l'inflation, alors que la solidarité familiale et le recours au crédit atteignent leurs limites. Il situait donc l'analyse au niveau des ménages. Par contre, le rapport du BIT considère d'emblée tout le secteur et le définit comme « un regroupement d'unités de production, repérées à partir de caractéristiques essentiellement techniques auxquelles s'ajoute le faible niveau de réglementation » (Lautier, 1994, 10-11). Il mène donc l'analyse à partir des unités de production, mais les situe dans leur contexte social étendu.

Le « Rapport Kenya » du BIT proposait de définir le secteur informel à partir des sept caractéristiques suivantes : facilité d'accès à l'activité, utilisation de ressources locales, propriété familiale de l'entreprise, échelle d'activité réduite, usage de techniques qui privilégient le recours à une main-d'œuvre nombreuse, qualifications acquises hors du système officiel de formation, marchés concurrentiels et sans réglementation (Lautier, 1994, 13). Ces sept caractéristiques doivent être considérées comme un type idéal à la Max Weber; en d'autres mots, il est

improbable qu'une activité donnée les présente toutes en même temps.

Le débat sur les caractéristiques et la délimitation du secteur informel a longtemps paru purement académique. En effet, jusqu'au milieu des années 1980, les politiques du BIT, de la Banque mondiale et de la plupart des gouvernements du tiers-monde étaient dominées par l'idée de la « formalisation de l'informel » (Ibid., 18) . Selon cette perspective, il faut aider les MEs en leur donnant des crédits d'équipement et en formant les travailleurs. La logique de cette formalisation est d'aider les entreprises à pénétrer le secteur formel de l'économie. Or, à cause de la conjoncture de l'époque, c'est-à-dire celle des années 1980, la politique de « formalisation de l'informel » ait apparue dès 1986-1987 comme incapable de répondre aux sérieux problèmes sociaux résultant de la paupérisation urbaine et de la baisse de la qualité des emplois salariés stables, baisse causée surtout par les plans d'ajustements structurels (PAS). Il en résulte une nouvelle façon d'appréhender le secteur informel : le rôle qui lui est attribué n'est plus considéré uniquement de production, mais est aussi social.

Plus spécifiquement, en Afrique, ce secteur a en plus de son rôle économique la fonction importante de tisser des relations sociales plus fortes et de renforcer les rôles sociaux. Selon Zadi Kessy (2000, 105), le mode d'organisation sociale africain assure la primauté de la famille élargie - donc de la collectivité - sur l'individu.

« L'individualisme et l'indépendance s'effacent au profit de l'identité communautaire et de la loyauté vis-à-vis de la collectivité ». En d'autres mots, la

principale préoccupation semble être le maintien d'un équilibre social et d'une justice distributive plutôt que la valorisation des réalisations économiques individuelles (Ibid., 105). Dans cette optique, les « bénéfiques » obtenus par un membre du groupe sont redistribués. Il s'agit d'une forme de solidarité économique qui met de l'avant la responsabilité de la communauté à l'égard de chacun de ses membres. L'esprit communautaire constitue donc « la clé de voûte de l'édifice social africain » (Ibid., 105) et implique des pressions d'entraide importantes pour celle ou celui qui gagne de l'argent : plus le revenu est important, plus cette personne est sollicitée. Ce système de valeurs est en conflit direct avec le principe de l'entreprise et de l'économie capitalistes, principe qui est fondé sur l'individualisme et la recherche du profit. Dans cette perspective, les politiques de « formalisation de l'informel », mentionnées antérieurement, semblent être peu adaptées aux milieux pauvres africains.

Cette optique est celle dans laquelle s'inscrit l'étude puisque, selon l'hypothèse, les femmes qui oeuvrent dans le secteur informel de l'économie ont comme première préoccupation la survie non seulement de leur famille nucléaire mais aussi étendue. De plus, lors des entrevues, il est apparu clairement que ces femmes ont souvent de nombreuses personnes qui habitent sous leur toit et qu'elles prennent en charge financièrement, personnes qui font - ou ne font pas - partie de leur famille élargie.

1.1.2. Activités de subsistance des femmes

Les femmes constituent une part croissante du secteur informel. Ainsi Coquery-Vidrovitch dans un excellent texte intitulé : « L'informel féminin et la survie en ville » explique qu'à première vue les femmes justifient leur incorporation massive dans le secteur et leurs modestes activités marchandes par la satisfaction de leurs besoins personnels : « argent de poche, gâteries pour les enfants, pagnes³ ou bijoux pour les cérémonies » (Coquery-Vidrovitch, 1994, 221)⁴. Mais si l'on pousse l'analyse, on se rend compte que la diminution ou l'absence de revenu du mari a modifié dans de nombreux milieux populaires (comme chez la plupart des fonctionnaires) le rôle des activités économiques de la femme. En effet, lorsqu'on examine la fonction de celles-ci, il est clair qu'elles sont, en milieu urbain, indispensables à la subsistance de la famille, tant nucléaire qu'étendue. Coquery-Vidrovitch ajoute que ces activités économiques se font dans la « clandestinité »⁵, c'est-à-dire que ces femmes ne payent ni impôts, patentes ou licences ; et qu'en outre la très forte concurrence à laquelle elles doivent faire face et le fait qu'elles ne comptabilisent pas la rémunération de leur temps de travail les incitent à se contenter de marges bénéficiaires minimales. La combinaison de ces facteurs rend leurs services compétitifs face aux produits du

³ Un pagne est une pièce d'étoffe colorée que les femmes drapent autour de leur corps.

⁴ Selon cette perspective, les femmes se préoccupent surtout de leurs besoins personnels, et à la limite des besoins de leurs enfants, ce qui contredit partiellement « l'esprit communautaire » décrit par Zadi Kessy.

⁵ Ceci n'a pas été retrouvé dans le cadre de la recherche sur le terrain. Les femmes interviewées n'opèrent pas dans la clandestinité : elles payent toutes à la mairie de la commune d'Attécoubé un droit de vente sur le marché. Il y a donc ici formalisation partielle de l'activité économique.

secteur officiel (ou d'importation, souvent beaucoup plus coûteux) :

« les plats cuisinés sur le trottoir ou dans une gargote de fortune sont meilleur marché que ceux d'une cantine, les produits locaux ou de contrebande proposés à la sauvette sont plus économiques que ceux du supermarché local, et le travail domestique d'une jeune femme, voire d'une parente ou d'une fillette, est moins rémunéré que celui de « boys » salariés » (Ibid., 221).

En conséquence, l'alimentation, l'habillement et toute une série de services de base sont désormais assurés en grande partie, sinon en majorité, par des femmes oeuvrant dans le secteur informel, en particulier dans les grandes métropoles appauvries⁶. C'est incontestablement le cas d'Abidjan (Ibid., 221). En effet, la Côte d'Ivoire, et spécialement sa capitale, possèdent un secteur informel très important; mais il est difficile d'obtenir des chiffres exacts. Hodonou et Reynoso, dans leur article « Genre et pauvreté en Côte d'Ivoire : une évaluation préliminaire des données disponibles » affirment que 21 % de la main d'œuvre totale y sont employés et que les femmes constituent 63 % des personnes actives dans ce secteur (29 % de la main-d'œuvre totale féminine contre 17 % de la main-d'œuvre totale masculine) (Hodonou et Reynoso, 1998, 4). Cependant, une observation, même superficielle, de la réalité quotidienne d'Abidjan semble indiquer que ces chiffres constituent d'évidentes sous-estimations. Donc, la place qu'occupe les femmes dans le secteur informel urbain d'Abidjan est de plus en plus importante et, de ce fait, mérite d'être examinée.

⁶ Ainsi, une étude récente montre que, dans le pays, les principales activités des femmes dans ce secteur sont, en ordre décroissant, la petite restauration de rue, le commerce d'objets divers (pagnes, cosmétiques, chaussures), le commerce vivrier, le secrétariat ambulancier, la coiffure, la couture (ONUDI, 1997, 6).

1.1.3. Micro-entreprise

L'objet spécifique de ce travail sera maintenant défini, à savoir la ME. De manière fort simple – pour ne pas dire simpliste – il peut être affirmé qu'une ME est une très petite entreprise qui produit des biens et des services; mais cette définition recouvre des réalités et des expériences très diverses et, de ce fait, il est nécessaire de discerner certaines caractéristiques qu'elles possèdent. Diverses agences et organismes de développement international proposent des caractérisations spécifiques. Ainsi, d'après le Conseil Canadien pour la coopération internationale (CCCI), les MEs sont définies comme possédant un capital limité; comptant peu d'employés, étant souvent gérées à domicile; et fonctionnant « habituellement en dépit de la réglementation et en dehors du secteur organisé » (CCCI, 1996, 3).

L'OCDE offre une définition plus détaillée : (1) si les micro-entreprises ne sont pas des entreprises individuelles, elles emploient de deux à dix salariés; (2) elles utilisent une technologie à forte intensité de main-d'œuvre et des techniques artisanales; (3) elles ont une faible capitalisation; (4) elles paient des salaires peu élevés, proches du niveau de subsistance; (5) l'insécurité de l'emploi y est très grande; (6) elles opèrent dans un environnement hautement concurrentiel et dans des secteurs où l'entrée et la sortie sont aisées (Halvorson-Quevedo, 1991, 7). Pour ce travail, les critères de l'OCDE ont été retenus parce qu'ils sont plus clairs et exhaustifs.

Le nombre, la diversité, la densité et le mode de fonctionnement des MEs varient considérablement d'un PVD à l'autre, à l'intérieur de ceux-ci et même d'un type d'activité économique à un autre. Toutefois, il n'en reste pas moins qu'elles possèdent certaines modalités de fonctionnement très similaires. Ainsi, Halvorson-Quevedo (1991, 8) détermine que les MEs sont souvent créées par des individus plutôt pauvres et marginalisés; ne reçoivent ni aide, ni considération des autorités; et opèrent en marge de l'économie. Cependant, elles sont « généralement bénéfiques d'un point de vue social » : elles fournissent un emploi et un revenu aux pauvres, contribuent à intégrer dans la société certains éléments marginaux, et « constituent un vaste réservoir d'initiative et d'ingéniosité » (Halvorson-Quevedo, 1991, 8). Mais la médaille a son revers : les MEs « proposent généralement des salaires plus faibles » que des entreprises formelles et « les conditions de travail y sont moins bonnes » (Ibid., 1991, 8).

En résumé, dans cette étude, les caractéristiques des MEs établies par l'OCDE seront celles utilisées afin de définir les MEs informelles. Toutefois, il faut rappeler que le propos de la présente thèse est d'étudier les aspects fonctionnels de la ME, à savoir - spécifiquement - la fonction d'assurer la subsistance des familles les plus démunies.

1.1.4. Choix du sujet d'étude

J'ai choisi d'étudier, uniquement, des MEs informelles dirigées par des femmes vendant des produits vivriers sur un marché, et ce, dans un quartier particulièrement pauvre d'Abidjan. Le but est d'établir que l'activité économique qu'elles pratiquent est une stratégie de subsistance. Plusieurs raisons m'ont poussé à choisir la ME marchande : (1) elle est uniquement pratiquée par des femmes, généralement les plus démunies, donc leur subsistance et celle de leur famille est très probablement leur première préoccupation; (2) dans la majorité des cas, elle résulte d'un choix spontané et très répandu; (3) cette activité ne demande pas beaucoup d'investissement préalable, de connaissances ou d'éducation; (4) de façon générale, l'activité semble traditionnelle, en ce sens que les femmes qui la pratiquent « la connaissent déjà » avant de l'entreprendre; plus spécifiquement, leur mère, leur tante ou leur sœur la pratiquait antérieurement et elles ont donc appris très jeunes le fonctionnement de ce type de vente sur un marché. L'ensemble de ces caractéristiques montre que l'étude des MEs informelles de femmes vendant des produits vivriers illustre probablement de manière adéquate divers traits de la fonction de maintien du niveau de subsistance de la famille.

1.2. LA CÔTE D'IVOIRE

Cette section commencera par offrir quelques données démographiques

pertinentes sur la population de la Côte d'Ivoire. Ensuite, elle dressera un profil économique du pays, profil incluant les trois secteurs de l'économie nationale, et mettant l'accent sur la crise économique que celle-ci traverse actuellement. Finalement, la section discutera brièvement du coup d'État de 1999 et de l'instabilité politique qui s'en est suivie; en effet, cette conjoncture a été jugée pertinente dans le cadre de cette étude non seulement parce qu'elle eût lieu pendant mon travail sur le terrain, mais aussi parce qu'elle permet d'illustrer les relations existant entre la « société nationale » et la vie quotidienne des femmes étudiées dans cette étude.

1.2.1.Démographie

Toutes les données démographiques concernant le pays sont des projections établies par l'Institut National de Statistique de la Côte d'Ivoire; elles sont présentées ici à titre d'illustration, leur exactitude étant difficile à établir. Cependant, ce sont les seuls chiffres disponibles et ils restent pertinents car ils sont utilisés, entre autres organisations internationales, par la Banque Mondiale, par exemple, dans son rapport : « La pauvreté en Côte d'Ivoire : cadre d'action » (1997).

La Côte d'Ivoire a une population estimée (1998) à 15,5 millions. Elle est composée d'une soixantaine d'ethnies dont les principales sont les Baoulés, les Bétés, les Malinkés et les Sénoufos. La population d'origine étrangère représente 4,31 millions d'habitants : ceux-ci sont en grande majorité des travailleurs

Burkinabés – mais il y a également des Maliens et des Ghanéens - employés dans les plantations et les services. Cependant, les strates dominantes de la société comptent elles aussi d'importantes minorités « étrangères », en particulier plus de 120 000 libano-syriens et environ 30 000 européens.

Le taux de croissance démographique annuel moyen a été estimé à 3,8 % entre 1970 (5,4 millions d'habitants) et 1995 (13,5 millions). La densité de la population est de 44,2 habitants au km² en 1998. La population âgée de moins de 14 ans représente 48,2 % alors que la tranche d'âge entre 15 et 64 ans représente 49,3 de la population et les plus de 65 ans seulement 2,5 %. Ces chiffres démontrent clairement la jeunesse de la population ivoirienne. L'espérance de vie, relativement élevée pour un pays africain, est de 55 ans. Le taux de mortalité à la naissance, qui était de 13,5 % en 1970, est en nette régression : il était passé à 9,2 % au début des années 1990; alors que celui de la mortalité avant 5 ans, qui était de 18 % en 1975, s'est aujourd'hui stabilisé à 13 %. D'autre part, 58 % de la population est analphabète et dans certaines zones rurales, un tiers seulement des filles vont à l'école primaire (Kobi, 1997, 66).

Pour récapituler, ces quelques données démographiques illustrent la jeunesse et l'analphabétisme de la population de la Côte d'Ivoire, facteurs qui contribuent, d'une manière certaine, à l'importance du secteur informel; en outre, la diversité des ethnies est une variable retrouvée chez les femmes interviewées dans le cadre de l'enquête.

1.2.2. Économie : croissance, crise et redressement

Du fait de ses ressources naturelles, mais aussi grâce à une politique favorable aux investissements étrangers (notamment par la création d'infrastructures modernes) et à un environnement international favorable, le pays a connu, pendant les vingt années qui ont suivi l'indépendance en 1960, une croissance régulière de son produit intérieur brut (PIB) de 7 % par an en moyenne. Ce boom économique, qualifié à l'époque de « miracle ivoirien », a pris fin au début des années 80.

La cause principale de la « fin » de cette croissance est que celle-ci était fondée pour l'essentiel sur l'agriculture, surtout sur l'exportation de café et de cacao. Or, après une importante croissance de 1960 à 1978, les cours du café et du cacao ont constamment baissé, sauf en 1985 et 1986, et ce, jusqu'à aujourd'hui. Ce facteur crucial, mais aussi d'autres, ont précipité une crise économique. Parmi ces « autres facteurs », il y a le fait que l'industrie n'a jamais dépassé 20 % du PIB et était en outre peu compétitive, ce qui est devenu évident dès le début de la crise. Ses principales faiblesses sont : « [l']intégration limitée du tissu industriel, [la]faible part des capitaux privés ivoiriens dans le capital des entreprises, [l'] insuffisance de l'investissement et le coût élevé des facteurs de production » (Morel, 1995, 15).

Au début des années 1980, la hausse des taux d'intérêt ayant accru la charge du service de la dette et les dépenses publiques ayant continué à augmenter, l'État ivoirien a été confronté à de graves difficultés financières. Le pays a donc été obligé, dès 1981, d'appliquer une politique d'ajustement structurel avec l'appui des

institutions de Bretton-Woods. Mais du fait de la détérioration des termes de l'échange et de la baisse de la valeur des exportations, « la diminution de la consommation et du PIB est allée de pair avec une aggravation des déficits de la balance des paiements courants et du secteur public. La mauvaise pluviométrie de 1983-1984 a accentué ces déséquilibres » (Morel, 1995, 16).

En 1985, l'aide massive apportée par la Banque mondiale et par la France, une récolte importante et l'amélioration du contexte international ont permis un rétablissement des finances publiques et de la balance des paiements courants. Cette tendance s'est poursuivie au début de l'année 1986, année au cours de laquelle la croissance a atteint 3,5 %. La Côte d'Ivoire a par ailleurs poursuivi sa politique d'ajustement structurel en signant un nouvel accord de confirmation avec le Fond Monétaire International (FMI) en juin 1986.

En 1987, sous l'effet de la diminution des prix à l'exportation des principales productions ivoiriennes et de la baisse du dollar, des déséquilibres internes et externes sont une nouvelle fois apparus. Face à cette situation, le Président Houphouët-Boigny a annoncé le 25 mai 1987 la suspension du remboursement de la dette extérieure ivoirienne. Après de difficiles négociations, un accord de confirmation a été conclu avec le FMI en 1987 (le troisième depuis 1984); mais ensuite, malgré un financement compensatoire du FMI, un accord au Club de Paris, puis du Club de Londres et l'aide française, la situation n'a cessé de se dégrader. Ainsi, par exemple, le pays pratiqua une politique de rétention des ventes de cacao afin de faire remonter les cours; malheureusement, cette décision, concernant une production qui représentait près de 16 % du PIB en 1987, a au contraire provoqué

une crise de liquidité de l'économie (Morel, 1995, 17). L'ampleur des déséquilibres a conduit les autorités ivoiriennes à signer un nouvel accord de confirmation avec le FMI en 1989 pour la mise en oeuvre d'un programme de stabilisation financière à compter du 1er juillet 1989, et ce, pour une durée de 18 mois. Ce programme avait pour objectif premier la restauration des grands équilibres économiques, mais il a dérapé dès les premiers mois d'application en raison notamment « [de] la baisse des cours mondiaux du cacao, du développement de la fraude et de la corruption en matière fiscale et douanière et de l'absence de capacité institutionnelle et administrative pour conduire une politique de rigueur » (Ibid., 18).

Le 18 avril 1990, un nouvel état d'esprit a été créé avec la désignation d'Alassane D. Ouattara, gouverneur de la Banque centrale de l'Afrique de l'Ouest, comme président du Comité interministériel chargé de l'élaboration et de la mise en application du programme de stabilisation et de relance économique. Après la réélection du président Houphouët-Boigny, le 28 octobre 1990 avec 81,6 % des suffrages contre 18,3 % à Laurent Gbagbo, Alassane D. Ouattara est désigné comme premier ministre le 7 novembre 1990. Dans son gouvernement où Daniel Kablan Duncan est ministre délégué à l'Économie, aux Finances et au Plan, le nouvel état d'esprit a consisté à reconnaître que la Côte d'Ivoire avait besoin d'un ensemble de réformes importantes. Mais la perspective de dévaluer le franc CFA, de diminuer le train de vie de l'État, de privatiser les entreprises publiques ont fait peur à la classe politique.

Après le décès du président Houphouët-Boigny en 1993, M. Henri Konan

Bédié, président de l'Assemblée Nationale, est appelé constitutionnellement à terminer son mandat et Daniel Kablan Duncan devient premier ministre. Le nouveau cours de l'économie est placé sous le signe de la dévaluation de 50 % du franc CFA, le 12 janvier 1994, ce qui diminue d'autant la dette intérieure de l'État, mais double sa dette extérieure. La Côte d'Ivoire, qui a déjà entrepris des réformes d'ajustement structurel, va de nouveau bénéficier d'une importante aide internationale.

En conclusion, donc, depuis le début des années 1980, le pays – et en particulier Abidjan – traverse une crise économique. Celle-ci, comme toute crise a de graves répercussions : augmentation du coût de la vie, stagnation des salaires, accroissement du chômage et de la précarité de l'emploi. Par conséquent, il y a eu un essor important des stratégies de subsistance, essor qui se traduit notamment par le développement de MEs informelles.

1.2.3. Les trois secteurs de l'économie

Il est clair que le secteur primaire a été le moteur du développement économique de la Côte d'Ivoire. Il a bénéficié jusqu'au milieu des années 80 d'une croissance en volume de 5 % en moyenne annuelle et représentait, en 1995, 31,5 % du PIB (l'agriculture vivrière, quand à elle, représentait alors près du quart du PIB en valeur, ses principales cultures étant le maïs, l'igname, le riz paddy, le sorgho et le mil).

Le pays est le premier producteur mondial de cacao; toutefois la production

de café a grandement diminuée entre 1992 et 1993, diminution qui trouve son origine dans l'ajustement intervenu pour diminuer l'impact de la dégradation des cours sur l'équilibre des finances publiques. Le maintien de cours élevés depuis cette période a été accompagné d'une croissance des productions commercialisées. Le circuit de commercialisation a été libéralisé et le gouvernement a abandonné sa politique de soutien au prix payé aux producteurs par le biais de la Caisse de stabilisation (Morel, 1995, 19). En outre, il y a eu une hausse de la production d'or et de diamant et une mise en exploitation de nouveaux gisements pétroliers (ce qui a contribué à donner à la Côte d'Ivoire une autosuffisance énergétique à partir de 1996).

Le secteur secondaire représente 18,4 % du PIB. Ses principales composantes sont l'énergie, l'industrie agro-alimentaire, le bâtiment et les travaux publics. Les résultats de ce secteur sont favorables : les indices de production industrielle augmentent de 15 points entre 1993 et 1995 (augmentation soutenue par les secteurs du textile, des chaussures, de l'énergie et de la mécanique). Seul le secteur agro-alimentaire enregistre des indices à la baisse. Cette amélioration des résultats ne doit pas cependant masquer la fragilité de ce secteur, dont la compétitivité est faible – tel que souligné antérieurement - et les difficultés financières réelles (Morel, 1995, 20).

Le secteur tertiaire représente 50,1 % du PIB. Il est constitué par les activités de commerce intérieur, les transports et les services. Le commerce de détail formel – et partiellement informel - est assuré pour l'essentiel par la communauté

libano-syrienne; mais de facto, la majorité des activités de ce secteur est assurée par des activités économiques informelles.

En conclusion, il est permis d'affirmer que les ajustements structurels subis par le secteur primaire ainsi que la fragilité du secteur secondaire ont contribué à la précarité générale de l'emploi dans le pays et, de ce fait, au développement du secteur informel en Côte d'Ivoire.

1.2.4. Le coup d'État de 1999 et l'instabilité politique

Au niveau politique, la Côte d'Ivoire a bénéficié d'une exceptionnelle stabilité : pendant 35 ans, le président Houphouët-Boigny a dirigé le pays en s'appuyant sur un parti unique, le Parti Démocratique de Côte d'Ivoire (PDCI); et, suite à sa mort, en 1993, cette stabilité a – de manière générale – été maintenue.

Toutefois, elle fut brisée à la veille du nouveau millénaire : en effet, à partir de cette date et en l'espace de douze mois, le pays a subi cinq coups de force (Leymarie, 2001, 10). Le point de départ de cette instabilité fut le coup d'État du 23 décembre 1999⁷; il permit au général Guéi, ex-chef d'état-major au temps du président Houphouët-Boigny de prendre le pouvoir. Pour ce faire, il reçoit le soutien de l'opposition, y compris celui de l'ancien premier ministre Alassane Ouattara, chef du Rassemblement des républicains (RDR), parti principalement implanté dans le

⁷ Il a eu lieu pendant mon séjour dans le pays : des centaines de soldats, en quête des primes qui leur avaient été promises, envahirent le Plateau (centre-ville) et y bloquèrent l'accès par les ponts. Dès le début de l'après-midi, ils s'emparèrent de la radiotélévision et fermèrent l'aéroport.

nord du pays. Bédié, successeur d'Houphouët-Boigny, est chassé du pays.

En mai 2000, Alassane Ouattara est accusé de complot et les ministres de son parti sont chassés du gouvernement. Le 4 juillet, des centaines de soldats se mutinent à nouveau, déclarant que les promesses leur ayant été faites n'ont pas été tenues. Ils saccagent Abidjan et s'en prennent aux habitants. En octobre, une Constitution écarte le chef du RDR de la compétition présidentielle invoquant le motif qu'il ne satisfait pas aux conditions de nationalité (Ibid., 10). Lors de manifestations de protestations, les partisans d'Alassane Ouattara sont soupçonnés d'être à l'origine du coup d'État.

Après sa prise du pouvoir, le général Robert Guéi avait affirmé que son rôle n'était que de « balayer la maison » et de se débarrasser d'un pouvoir corrompu. Pourtant, tenté par un « putsch électoral », il ne cède le pouvoir que lorsque Laurent Gbagbo, chef du Front populaire ivoirien (FPI), mobilise la rue, au lendemain du scrutin présidentiel. Ce dernier devient chef de l'État, mais l'instabilité continue; il y a une nouvelle mutinerie de soldats les 6 et 7 janvier 2001 et ceux-ci sont accusés « d'avoir reçu un appui venu de l'étranger » (Ibid., 10).

Pendant le règne de Bédié, la population s'abstenait d'attaquer ouvertement le gouvernement et ses politiques de peur d'une possible répression. Mais dès la prise du pouvoir par le Général Guéi, les « langues se sont dénouées » : la population critique ouvertement l'ancien Président et célèbre la fin (très probablement illusoire)

de la corruption. Toutefois, cette joie fut de courte durée : cinq coups de force en un an et une instabilité politique importante accroissent la méfiance de la population envers le pouvoir. Cette méfiance est très évidente chez les individus les plus démunis, notamment chez les femmes interviewées : elles ne croient plus aux promesses d'aide du gouvernement et savent qu'elles doivent se débrouiller toutes seules, ce qu'elles font fort efficacement, comme suggéré antérieurement. Malgré ce fait, il était pertinent de détailler l'instabilité politique dont souffre le pays, ne serait-ce que pour souligner que ces événements « majeurs » n'ont en définitive qu'un impact assez minime sur la vie quotidienne des pauvres, surtout ceux travaillant dans le secteur informel.

1.3. ABIDJAN ET ATTÉCOUBÉ

1.3.1. Abidjan

Le travail sur le terrain s'est effectué à Abidjan, la capitale économique de la Côte d'Ivoire (voir carte en Annexe 2). La ville fut la capitale administrative du pays jusqu'au 21 mars 1983, date à laquelle est adopté le projet de loi relatif au transfert de la capitale dans le village natal du président Houphouët-Boigny (président de 1960 à 1993), Yamoussoukro. Il est pertinent, dans le cadre de ce travail, d'offrir quelques renseignements historiques, et actuels, sur la population de cette capitale économique afin de bien cerner l'importance de son secteur informel.

Au début du vingtième siècle, Abidjan n'était qu'un simple village de pêcheurs et ne comptait en 1939 que 22 000 habitants. Sa croissance s'est accélérée après 1950 en raison de deux facteurs-clés : (1) la ville est devenue le débouché d'un vaste arrière-pays grâce à la voie ferrée du Mossi, qui la relie à Ouagadougou, capitale du Burkina Faso; et (2) le percement du canal de Vridi a permis l'établissement d'un port en lagune, Port-Bouët. La population, de 128 000 habitants en 1955, dépasse 2 500 000 habitants en 1990 et continue d'augmenter, à la fois, grâce à un fort excédent naturel de naissances en milieu citadin et à une constante immigration à partir des campagnes. Elle frôle maintenant les 3 millions (Ouattara, 1999, 4). Environ 20 % de la population ivoirienne vit à Abidjan et dans ses zones limitrophes : la densité y est de 95,7 habitants au km² et il s'agit de la plus forte concentration humaine du pays (Ibid., 1999, 4). La grande majorité de cette population est pauvre et sa base économique faible : le manque d'emplois dans le secteur formel de l'économie est extrême; le taux officiel de chômage avoisine les 15 % et « 62 % des demandeurs d'emploi [...] sont illettrés ou de niveau d'études primaires, et 37 % n'ont pas dépassé le niveau du secondaire » (Kobi, 1997, 66).

De manière générale, les stratégies de subsistance de la population urbaine restent précaires, et ce, malgré les efforts faits par le gouvernement d'Henri Konan Bédié – entre 1994 à 1999 - qui a consacré 40 % du budget d'investissement aux secteurs sociaux. Les effets de la crise économique des années quatre-vingt sont encore perceptibles; ainsi, on estime à près de 70 000 le nombre de salariés ayant perdu leur emploi entre 1980 et 1990 (Ibid., 67). De ce fait, bon nombre d'individus,

chômeurs de fraîche date, se réfugient dans le secteur informel; celui-ci « décharge » les secteurs tant public que privé, incapables de créer de nouveaux emplois en période économique difficile et, par conséquent, d'assurer une certaine stabilité sociale. Dans le cadre de ce travail, il est indispensable de tenir compte de cette réalité, et donc de la connaître et de la décrire, tant ou moins à grands traits; elle est particulièrement présente et visible dans la commune d'Attécoubé, une des plus pauvres d'Abidjan, où s'est déroulé le travail sur le terrain.

1.3.2. Attécoubé

Attécoubé fait partie des dix communes qui composent la ville. Elle s'étend sur les deux rives de la baie du Banco et à une superficie de 68,2 km² dont 32 couverts par la réserve forestière du Banco. Elle est limitée à l'est par la commune d'Adjamé, à l'ouest par la commune de Yopougon, au sud par la lagune Ebrié et la commune du Plateau et au nord par la commune d'Abobo.

Attécoubé est longtemps demeurée un simple village peu touché par l'urbanisation qui se développait juste à l'est, dans la localité d'Adjamé. Cependant, Attécoubé a aussi été le premier témoin du commerce d'exportation : « des milliers de grumes d'acajou, niangons, sipos, sambas, framires et autres billes de bois » (BNETD, 1996, 5) ont glissé sur les eaux de la lagune du Banco. Encore aujourd'hui, la commune englobe la totalité du parc national du Banco, l'un des derniers échantillons de forêt primaire dont 3.000 hectares ont pu être préservés de l'exploitation (Ibid., 5).

Avec ses maisons à l'architecture traditionnelle, ne dépassant pas deux étages, et ses cours où tout l'espace est habité, la commune s'est énormément transformée depuis les années 1980. Elle a bénéficié de l'installation de l'électricité, du goudronnage de toutes ses rues⁸ et d'un aménagement de sa voirie primaire, en particulier d'une grande artère (le boulevard Lagunaire Ouest, réalisé au cours de l'année 1984) qui l'a considérablement rapprochée du centre-ville d'Abidjan (Ibid., 6).

La population d'Attécoubé a été estimée à 279 764 habitants (hommes : 147 706; femmes : 132 058) ce qui correspond à une densité de près de 4 102 habitants au km² (données de 1998 obtenues à la mairie d'Attécoubé). Les activités économiques pratiquées dans la commune sont essentiellement d'ordre commercial et artisanal, précaires, et surtout implantées le long de la voie de séparation entre Attécoubé et Adjamé et au bord de l'autoroute.

Le choix de cette commune pour la présente recherche s'explique par plusieurs raisons : (1) l'organisme avec lequel j'ai étroitement travaillé, le Centre d'études prospectives et appliquées sur les politiques sociales et les systèmes de sécurité sociale (CEPRASS) avait déjà effectué plusieurs enquêtes dans ce quartier, ce qui m'a permis d'entrer très facilement en contact avec son maire. Grâce au chef de cabinet de celui-ci, j'ai pu rencontrer le Président de l'association des

⁸ Le goudronnage s'est très visiblement détérioré depuis lors; ainsi, il y a un effritement important et de nombreux trous dans les routes.

commerçants de la commune qui a informé les femmes du marché de la nature de mon travail. Cette démarche a facilité énormément l'entrée sur le terrain et a permis d'établir un bon niveau de confiance pour l'enquête, élément tout à fait incontournable pour un travail basé sur des entrevues et surtout entrepris par une « étrangère »⁹; (2) la commune possède un marché d'une grande superficie qui comprend beaucoup d'ivoiriennes résidant à Attécoubé même; de ce fait, il a été très facile de trouver des candidates pour les entrevues; et (3) il s'agit d'une commune relativement tranquille et donc sécuritaire pour entreprendre une recherche de ce type.

1.4. PAUVRETÉ, « SUBSISTANCE » ET AIDE AUX MÈS

1.4.1. La pauvreté en Côte d'Ivoire

En Côte d'Ivoire, les données des enquêtes permanentes sur le « Niveau de vie des ménages », entre 1985-1995, « témoignent de la chute du niveau de vie des ménages pendant cette période (la consommation moyenne par habitant a baissé de 32 %) et de la propagation de la pauvreté qui en résulte » (Banque mondiale, 1997, 12). En 1985, une personne sur neuf (11,1 %) vivait dans un ménage dont la consommation moyenne par habitant était inférieure au seuil de pauvreté déterminé

⁹ Je suis consciente, par contre, des biais potentiels que mon introduction aux marchandes à travers le Président des commerçants a pu entraîner; cependant l'accompagnement de deux assistantes abidjanaises pendant l'enquête a grandement aidé à assurer la pertinence des propos recueillis.

par l'Institut national de statistique (Ibid., 12). Dix ans plus tard, la proportion de la population vivant sous le seuil de pauvreté est passée à une personne sur trois (36,8 %) (Ibid., 12).

Outre sa dimension purement économique, le concept de pauvreté présente de nombreuses autres dimensions dont il faut tenir compte. Il s'agit donc d'un phénomène complexe. Nous retiendrons ici la définition citée par J-L Dubois (1998), à savoir, que la pauvreté est le résultat d'un manque de ressources qui se traduit par une consommation insuffisante et une difficulté à satisfaire un certain nombre de besoins fondamentaux (Herpin et Verger, 1997, cités par Dubois, 1998, 5). Cette approche met l'accent sur les conditions de vie dans leur sens le plus large allant d'un manque de produits indispensables à la survie (l'alimentation de base), puis de biens essentiels (logement, habillement), à la difficulté d'accès à certains services (éducation, santé).

En Côte d'Ivoire, d'après le rapport intitulé « La pauvreté en Côte d'Ivoire : Cadre d'action », rédigé par la Banque Mondiale en 1997, la pauvreté peut être définie selon trois critères : (1) la consommation des ménages, (2) les indicateurs du bien-être social et (3) les perceptions qualitatives du bien-être.

(1) La consommation des ménages

L'analyse de la Banque mondiale se base sur deux seuils de pauvreté relative reposant sur la consommation; ces seuils ont été établis par l'Institut national de la statistique (INS) de la Côte d'Ivoire et sont utilisés dans son rapport intitulé « Profil

de la pauvreté » (1998). Le seuil supérieur a été estimé à 144 800 francs CFA (415 dollars) par personne et par an en mars-mai 1995 (Banque mondiale, 1997, 5). Les ménages se situant au-dessus de ce seuil ont généralement les moyens de consommer une quantité de calories adéquates par jour et de faire face aux autres dépenses minimums. Ceux qui se trouvent au-dessous de ce seuil sont confrontés à des choix difficiles. Le seuil inférieur, défini comme le seuil d'extrême pauvreté, a été établi à 94 600 francs CFA (270 dollars) par personne et par an (Ibid., 5). Ce chiffre a été retenu de façon à inclure les 10 % les plus pauvres de la population, c'est-à-dire une population obligée de faire des choix extrêmes, ce qui signifie éliminer la plupart de ses « autres » dépenses afin de satisfaire ses besoins alimentaires.

(2) Les indicateurs du bien-être social

La santé, l'accès aux soins de santé et l'éducation des enfants sont des indicateurs importants du bien-être d'un ménage, mais aussi de son aptitude à échapper à la pauvreté. Pour les Ivoiriens pauvres, les indicateurs de bien-être dans ces domaines reflètent des déficiences considérables tout au long de la vie : forte mortalité maternelle et infantile, faible niveau d'instruction, faible taux d'alphabétisation et espérance de vie limitée. Selon l'indicateur de développement humain du Programme des nations unies pour le développement (PNUD), indicateur qui combine les principaux indicateurs sociaux, la Côte d'Ivoire connaît une stratification sociale importante : il existe un grand écart entre les avancées économiques et le progrès social. Les indicateurs de services, tels que le recours aux services de santé ou le niveau de scolarisation, montrent que de nombreux besoins

essentiels n'ont, jusqu'à ce jour, pas été satisfaits. Ainsi en 1995, « seulement 51 % pour cent des enfants scolarisables fréquentaient l'école primaire et 49 % des adultes savaient lire et écrire » (Banque mondiale, 1997, 9).

(3) Perceptions qualitatives du bien-être

Les Ivoiriens ne considèrent pas la pauvreté en termes uniquement économiques. La possession de biens matériels, la possibilité pour un ménage d'envoyer ses enfants à l'école, de se nourrir convenablement ou de bénéficier de soins médicaux influencent considérablement l'idée que se font les individus de la richesse et de la pauvreté. Mais les personnes interrogées dans le cadre de l'enquête qualitative de la Banque Mondiale (1997) ont souvent cité d'autres aspects importants – tels « l'incertitude, la précarité, l'exclusion, la vulnérabilité, le sentiment d'impuissance » (Banque mondiale, 1997, 9) - perçus comme autant de dimensions du bien-être et de la pauvreté. Une stratégie de lutte contre la pauvreté doit donc prendre en compte ces considérations.

Comme mentionné antérieurement, une chute du niveau de vie touche un grand nombre d'individus; c'est le cas, notamment, des femmes en raison de leur rôle particulier dans la famille, à savoir celui d'assurer la gestion domestique du ménage et faire face à toutes les dépenses courantes : « approvisionnement alimentaire et cuisine, recherche de l'eau et du bois, achat des vêtements, etc. » (Dubois, 1997, 15). Elles sont obligées de satisfaire des besoins quotidiens souvent croissants dans le ménage alors que la tendance est à la baisse des revenus, en raison des pertes d'emplois, des réductions de salaires ou des hausses de prix. Pour résoudre ce

dilemme, elles adaptent un grand nombre de leurs comportements (consommation, déplacements, etc.) et multiplient les activités susceptibles d'accroître leur revenu, notamment en ayant recours au secteur informel.

D'après Sarah Marniesse, auteure spécifiquement intéressée par les MEs, on peut définir un secteur informel de « survie » (son terme) ou de subsistance comme étant composé d'activités très peu productives créées non pour répondre à une demande existante sur le marché, mais dans le but de procurer un revenu minimum à des individus sans travail et sans capital (Marniesse, 1988, 4). Ce type de ME peut représenter un pourcentage de 50 à 60 % de l'ensemble du secteur informel dans les PVDs (Ibid., 5).

1.4.2. L'aide au MEs ivoiriennes

En Côte d'Ivoire les MEs ont connu un essor important depuis 1960; de ce fait, elles assurent maintenant, d'après Dubois (1997), l'essentiel des créations d'emplois en milieu urbain.

Il existe plusieurs programmes qui viennent en aide aux MEs et relèvent, d'une part, du financement sur cotisation de la Formation professionnelle continue (FPC) et, d'autre part, de l'exécution, depuis 1995, d'un vaste Programme d'absorption des jeunes déscolarisés (PAJD) qui a comme but l'insertion sur le marché du travail des sortants du système scolaire (Faure et al., 1998, 43). De plus,

des programmes de formation ont été mis en place qui, s'adressant plus spécialement aux artisans et petits commerçants, répondent à l'objectif du Programme de valorisation des ressources humaines (PVRH) « visant à bâtir un système de formation ajusté aux besoins de tous les secteurs d'activités, y compris le secteur informel » (Ibid., 43). Il existe donc un ensemble d'efforts; mais ces programmes sont essentiellement orientés vers l'acquisition de compétences par les nouveaux entrants dans le secteur informel, et non vers l'amélioration des qualifications ou de la formation de ceux qui s'y trouvent déjà. De plus, selon un rapport de l'Association française des volontaires pour le progrès (AFVP, 1993), sur le modèle de la Grameen Bank du Bangladesh, de très petits prêts sont consentis à des artisans non alphabétisés, à des jeunes en danger ou délinquants, formés par les ONG, pour leur permettre de s'installer comme vendeurs ambulants, fabricants de savon, tailleurs, etc.

Toutefois, il est important de souligner que les soutiens destinés aux MEs informelles favorisent l'« ivoirisation » du petit patronat urbain; c'est-à-dire que seuls les ivoiriens peuvent y avoir recours. De plus, les observations sur le terrain révèlent que pour les plus démunis oeuvrant dans le secteur informel, le recours individuel à des organismes officiels (même des ONG) semble peu probable et ceci pour au moins trois raisons : tout d'abord, la majorité de ces individus ne sont pas au courant de l'aide qui pourrait leur être offerte; ensuite, ils sont extrêmement intimidés par tout ce qui est bureaucratique; et finalement, tel qu'expliqué par Irene Tinker (1995) , la grande majorité des organismes d'aide visent le développement des MEs et, de ce fait, ne considèrent pas les MEs de subsistance comme un bon

investissement. Pour que l'aide aux MEs de subsistance devienne de plus en plus répandue, les valeurs prédominantes de développement économique, de croissance et de maximisation des profits doivent être remplacées par des valeurs «humanistes», centrées sur la subsistance des familles les plus démunies (Tinker, 1995, 26).

Pour récapituler, dans ce deuxième chapitre, les notions de secteur informel et d'activités de subsistance des femmes, ont été présentées. L'objet d'étude, à savoir la ME informelle, a été défini. De plus, le cadre empirique a été développé à travers une esquisse de l'économie et de la situation socio-politique de la Côte d'Ivoire, de sa capitale Abidjan et surtout de sa commune Attécoubé. Les concepts de « subsistance » et de pauvreté ont été traités. Et finalement, les systèmes d'aide aux ME informelles ivoiriennes ont été abordés.

Les grandes lignes se dégageant du chapitre sont que - dans les PVDs, notamment en Côte d'Ivoire - les crises économiques, l'exode rural et la croissance urbaine se traduisent, de plus en plus, par le développement d'activités informelles qui assurent la survie d'un grand nombre de femmes, hommes et enfants. Pour les femmes qui œuvrent dans ce secteur, leur première préoccupation est la subsistance de leur famille immédiate et étendue.

CHAPITRE 2. TRAVAIL SUR LE TERRAIN

Maintenant que les cadres théorique et empirique de l'étude ont été établis, ce chapitre se concentrera sur le travail d'enquête sur le terrain en offrant des impressions personnelles de la commune d'Attécoubé, des précisions méthodologiques et l'analyse des résultats de l'enquête. Une brève conclusion résumera les points principaux mis en lumière par le chapitre.

2.1. IMPRESSIONS PRÉALABLES DE LA COMMUNE D'ATTÉCOUBÉ ET DE SON MARCHÉ

Je me suis rendue pour la première fois à Attécoubé un lundi matin afin de rencontrer le maire de la commune. Je me suis déplacée en taxi et, heureusement, le chauffeur connaissait le quartier car je me serais perdue dans les petites routes souvent non-goudronnées. Regardant par la fenêtre du taxi ce qui frappe est le fait que les constructions n'ont généralement pas de deuxième étage et qu'il semble y avoir beaucoup d'activités dans les cours entre les habitations.

Reçue très gentiment par le maire et son assistant, je leur ai expliqué le but de ma recherche et exprimé mon intérêt pour leur commune. Très flattés, ils ont fait venir le Président de l'Association des commerçants d'Attécoubé afin de lui

demander conseil sur la façon de procéder. Ce dernier a considéré qu'il était préférable qu'il informe les vendeuses avant que je ne pénètre dans le marché. Nous nous sommes donc donnés rendez-vous pour le lendemain matin.

De ce fait, mes assistantes et moi avons été très bien accueillies au marché grâce au travail préalable d'information entrepris par le Président de l'Association des commerçants; cependant, je me suis rendue compte en pénétrant de plus en plus profondément dans le marché que la préparation n'avait été effectuée qu'à sa périphérie. Ce manque d'avertissement a peut-être été la cause des refus de participation de plusieurs femmes (dix), même après une explication de la recherche et de mes attentes (voir la lettre de consentement en Annexe 3).

Pour aller de la mairie à l'entrée principale du marché, il ne faut marcher que quelques mètres sur la rue principale, goudronnée, mais sans trottoir. La circulation y est dense : woro-woros¹⁰, taxis, voitures, petits camions de livraison et piétons. Le soleil tape dur; et le bruit et la poussière sont, surtout au début, difficiles à supporter. Le marché est heureusement couvert, mais, malheureusement, plus chaud encore que la rue principale. Il faut y circuler les uns à la suite des autres, difficilement, dans d'étroits passages sinueux, bondés de détritrus, entre les étalages de nourriture. Les tables, bancs et chaises sont pêle-mêle et seules quelques allées forment véritablement une ligne droite.

¹⁰ Taxi communal où l'on voyage avec plusieurs personnes

On est assailli par le bruit de dizaines de conversations simultanées, par les couleurs vives de la nourriture et des vêtements, par les odeurs de cuisine et de pourriture et surtout par la densité : il y a des femmes, des hommes et des enfants partout et il faut – littéralement - faire attention de ne pas écraser des bébés qui dorment à même le sol de terre battue. Dans l'une des moitiés du marché se trouvent les étalages de viande tenus uniquement par des hommes, torsés-nus, portant des tabliers couverts de sang. Des tables d'environ cinq mètres sont recouvertes de carcasses sur lesquelles se promènent des milliers de mouches. Le sang et les abats sont jetés directement sur le sol. L'odeur de viande crue et de pourriture est intense.

Dans l'autre moitié du marché se trouvent les étalages de produits vivriers tenus seulement par des femmes. Mes entrevues de celles-ci ont commencé au centre du marché, à un emplacement occupé par trois tables débordantes de marchandises, tables tenues par une vendeuse établie là depuis longtemps et qui, nous avait assuré le Président de l'Association des commerçants, « connaît tout le monde ... et elle s'occupera de vous présenter aux autres vendeuses ». Ce fut effectivement le cas!

En effet, les conditions dans lesquelles s'est déroulée cette première entrevue ont été excellentes : je me suis présentée ainsi que mes assistantes et lui ait expliqué l'objet de mon travail et ce qui sera attendu de la dame. Étant donné qu'elle sait lire, je lui offre une copie de la lettre de consentement qu'elle peut conserver. Elle s'exprime très bien en français et puisque je n'ai pas besoin de mes assistantes, je leur demande de se déplacer dans le marché à la recherche d'autres femmes à

interviewer. L'entrevue débute et se déroule sans problème : les réponses sont assez claires et précises et énormément d'informations en découle. Lorsque tout est terminé, je remercie la dame et lui offre un savon ainsi que quelques cubes Maggi¹¹, cadeaux grandement appréciés.

Les quarante-trois autres entrevues se sont déroulées essentiellement de la même manière sauf lorsque les femmes ne savent pas lire et je dois donc leur lire la lettre de consentement (qu'elles conservent), ou lorsque mes assistantes doivent faire la traduction et me faire part des réponses¹². Un savon et quelques cubes Maggi sont aussi offerts à la fin de chaque entrevue.

C'est la première fois qu'une femme blanche pénètre dans le marché d'Attécoubé et s'intéresse systématiquement à ces marchandes. Les avantages d'être étrangère, blanche et femme se sont rapidement fait sentir : les femmes se sont confiées assez facilement. Mon intérêt pour elles et leurs activités quotidiennes les ont surprises. Peut-être ai-je représenté l'espoir d'une aide extérieure, inespérée pour ces femmes, qui n'attendent plus rien des autorités directes locales?

¹¹ Cubes de bouillon.

¹² Ceci ne s'est présenté qu'une seule fois, les femmes comprenant et pouvant s'exprimer assez bien en français; pourtant la présence des assistantes ivoiriennes fut indispensable car elles ont garanti une certaine véracité des propos recueillis et aidé à la clarification de diverses expressions.

2.2. ANALYSE DES RÉSULTATS DES ENTREVUES

2.2.1. Précisions méthodologiques

Avec l'aide de deux assistantes ivoiriennes, étudiantes de deuxième cycle à l'Université d'Abidjan, recrutées grâce au CEPRASS, j'ai donc – ainsi qu'expliqué antérieurement – réalisé quarante-quatre entrevues auprès de femmes qui vendent des produits vivriers dans le marché d'Attécoubé. Le questionnaire utilisé (voir Annexe 1) est divisé en trois catégories thématiques générales : (1) la première regroupe des questions spécifiques sur la ME : énumération des produits vendus, raisons du choix de l'activité et de sa mise en oeuvre, programme d'une journée de travail et choix de l'emplacement pour l'exercice de l'activité; (2) la seconde porte sur l'économie familiale des micro-entrepreneures : dépenses journalières pour l'achat des produits vivriers, prix auxquels ils sont vendus, ventes par jour, dépenses journalières et mensuelles et utilisation du revenu généré par l'activité; la dernière catégorie est consacrée aux informations personnelles : âge, ethnie, niveau d'éducation, nombre d'enfants et itinéraire personnel¹³.

¹³ Cette catégorie était originalement la première du questionnaire; mais, sous conseil d'un sociologue du CEPRASS, elle fut déplacée en dernière partie des entrevues car elle implique un rapport de confiance qui ne s'installe que suite à un dialogue.

2.2.2 L'activité marchande

(1) Produits vendus

Trente et un produits différents sont vendus par les femmes interviewées, produits tels des légumes (tomates, oignons, piments, aubergines, poivrons, etc.), du poisson (frais ou séché), des féculents (riz, pommes de terre, attiéke¹⁴, amidon) et d'autres produits comme des paquets de spaghettis, de l'huile de palme et des cubes Maggi.

Comme on peut le constater au **Tableau 1**, huit d'entre elles ne vendent qu'un seul produit (tomate, attiéke ou poisson) et une femme en vend onze différents. Ceux qui sont les plus souvent mentionnés sont les cubes Maggi (10,7 %), les oignons (7,5 %) et la pâte de tomate (6,3 %), et ce, probablement par ce que ce sont des produits non-périssables. La majorité des femmes vendent de trois à cinq produits différents. Aucune femme n'a l'exclusivité d'un produit. Cependant, même en vendant des produits similaires, il existe une stratification entre les marchandes, stratification établie selon l'ancienneté de leur présence au marché et qui se traduit généralement par une plus grande diversité de produits, un étalage comprenant souvent au moins deux tables et un bon emplacement au marché, c'est-à-dire dans son centre.

¹⁴ Semoule de manioc.

Tableau 1. Pourcentage de femmes qui vendent chaque produit.

PRODUITS	POURCENTAGES¹⁵
Cubes Maggi	10,7 (17)
Onions	7,5 (12)
Pâte de tomates	6,3 (10)
Poisson fumé ou sec	5 (8)
Crevettes en poudre ou séchées	6,3 (10)
Aubergines	5 (8)
Piments	4,4 (7)
Tomates fraîches	4,4 (7)
Poivre	5 (8)
Pâte d'arachide	3,8 (6)
Gombo sec	3,1 (5)
Choux	3,1 (5)
Sel	2,5 (4)
Onions vert	2,5 (4)
Aloco	2,5 (4)
Ail	2,5 (4)
Feuilles de laurier	2,5 (4)
Spaghettis	2,5 (4)
Autres ¹⁶	20,1 (32)
TOTAL	100 (159)

(2) Achat des marchandises

Pour l'achat des marchandises, seulement sept femmes (15 %) les achètent sur place; au marché d'Attécoubé, à des vendeurs qui passent directement à leur table le matin. Les autres se déplacent hors de la commune pour se fournir sur d'autres marchés, principalement au marché d'Adjamé (69 %) ou aux gares routières, endroits où les produits arrivent directement des campagnes. Par exemple, une femme m'a dit : « J'achète ma marchandise au grand marché d'Adjamé. Il y a aussi les commerciaux des entreprises (pour les cubes Maggi et les pâtes) qui viennent me les livrer au marché ».

¹⁵ Les chiffres entre parenthèses sont le nombre de femmes qui vendent chaque produit.

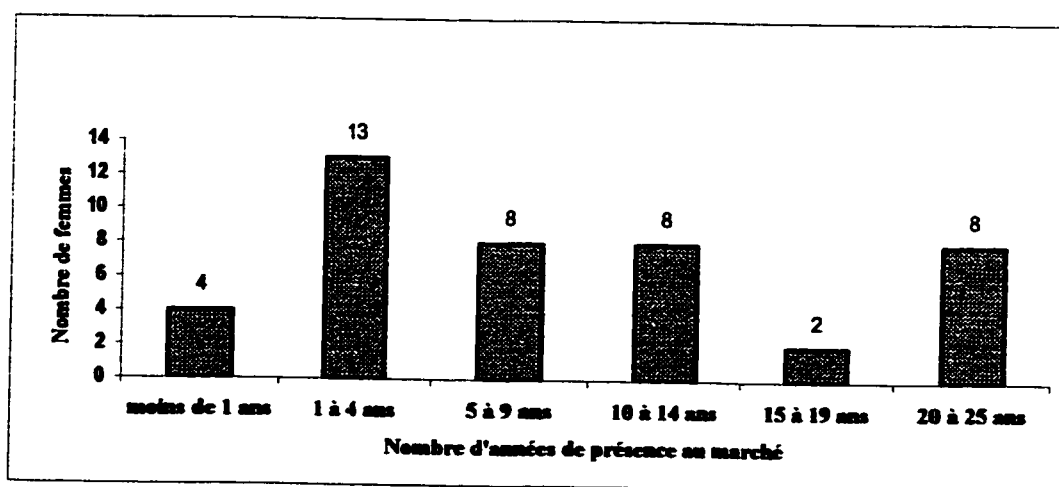
¹⁶ La catégorie « autre » regroupe des produits non-vivriers retrouvés qu'une seule fois tels des boucles d'oreilles ou des allumettes.

Acheter les produits aux gares routières implique probablement que les marges de bénéfices sont plus élevées car les marchandises y sont vendues à des prix plus bas. Toutefois, le coût des déplacements et l'augmentation du temps de travail doivent aussi être considérés; ceci explique en grande partie pourquoi aucune femme ne va s'approvisionner directement dans les campagnes (il existe plutôt une chaîne d'intermédiaires).

(3) Nombre d'années au marché

Les femmes interviewées pratiquent l'activité de vente au marché d'Attécoubé depuis de un à quatre ans pour la majorité d'entre elles (13 femmes) (**Graphique 1**); quatre sont là depuis moins d'un an et huit depuis vingt à vingt-cinq ans¹⁷.

Graphique 1. Nombre de femmes par rapport au nombre d'années de présence au marché



¹⁷ Une femme n'a pas pu ou voulu répondre à la question.

On pourrait croire que celles qui ne sont pas au marché depuis longtemps ne vendent que quelques produits de base; mais, étonnamment, comme on peut le constater au **Tableau 2**¹⁸, il n'existe aucune corrélation entre le nombre d'années au marché et le nombre de produits vendus. Par exemple, une femme qui est établie au marché depuis moins d'un an vend de sept à neuf produits alors que quatre femmes établies au marché depuis seize ans et plus ne vendent qu'un à trois produits. Ces femmes ne désirent pas augmenter le nombre de produits qu'elles vendent car ceci impliquerait l'obtention d'une autre table et plus de travail pour le ravitaillement.

TABLEAU 2. Nombre d'années de présence au marché par rapport au nombre de produits vendus

ANNÉES AU MARCHÉ	NOMBRE DE PRODUITS				TOTAL
	1 à 3	4 à 6	7 à 9	10 à 12	
Moins de 1	3	-	1	-	4
1 à 3	8	4	1	-	13
4 à 6	3	-	1	-	4
7 à 9	2	2	-	-	4
10 à 12	3	2	1	-	6
13 à 15	2	-	2	-	4
Plus de 16	4	1	2	1	8
TOTAL	25	9	8	1	43

(4) Choix de l'activité et occupation préalable

À la question « Pourquoi avez-vous choisi cette activité ? » (**Tableau 3**) plusieurs réponses différentes ont été données. La majorité des femmes (32 %) ont répondu que le choix a été facile car cette activité fait partie de leur apprentissage.

¹⁸ Le total est de quarante-trois car une des participantes a déclaré ne pas savoir depuis quand elle vend au marché.

Elles la maîtrisent bien car leur mère, leur tante ou leur sœur leur a appris le fonctionnement de la vente sur un marché : « J’y suis habituée parce que depuis mon enfance je vendais auprès de ma mère ». Neuf d’entre elles (20 %) ont dit que le choix s’est fait pour des raisons pratiques car c’est une activité qui ne demande pas beaucoup de financement initial. Quatorze pour cent ont répondu que c’est parce que cette activité leur plaît, et 12 % disent ne pas pouvoir faire autre chose. Donc il s’agit d’une activité qui ne demande pas beaucoup d’éducation, de financement et d’apprentissage.

Tableau 3. Pourquoi avez-vous choisi cette activité?

RAISONS	POURCENTAGES
« cette activité fait partie de mon apprentissage »	32 (14)
« pas besoin de beaucoup de financement »	20 (9)
« je dois travailler »	20 (9)
« l’activité me plaît »	14 (6)
« je ne peux rien faire d’autre »	12 (5)
« je peux consommer les produits »	2 (2)
TOTAL	100 (44)

La grande majorité des micro-entrepreneures se disent satisfaites de leur travail (84 %) et qu’il leur plaît (91 %) même si elles le trouve fatigant (60 %), difficile (22 %) et ennuyant (4 %). Elles aimeraient pourtant faire autre chose (64 %), surtout la vente en gros, la petite restauration de rue ou la couture.

Avant de pratiquer cette activité de vente sur le marché, un peu moins de la moitié d'entre elles, vingt pour être exact, disent qu'elles ne « faisaient rien » (comprenons qu'elles étaient ménagères), trois allaient à l'école et vingt et une pratiquaient une autre activité, de vente ou de couture.

(5) Financement initial de la ME

Pour lancer leur micro-entreprise, le financement initial provient de cinq sources différentes. Quinze des 44 femmes ont démarré leur activité grâce à leur épargne personnelle, neuf d'entre elles ont reçu un prêt de leur famille, huit de leur mari, quatre de leur amie, et cinq ont obtenu un crédit de la mairie. Ce financement initial sert à l'achat ou la location de l'emplacement (la table) à 100 CFA par jour et par table au marché et à l'achat des marchandises afin de démarrer l'activité. Ce prix de location représente qu'une très petite part de leurs gains journaliers et de ce fait est très faible. Il est donc possible de dire qu'il existe une facilité « d'accès » à cette activité pour des femmes avec peu de ressources. À titre d'illustration, un plat de riz avec sauce coûte 100 CFA.

(6) Aide extérieure

La réalité semble être que ces femmes sont « les habitantes oubliées » de la commune oubliée d'Abidjan : aucune aide ne leur est offerte que ce soit au niveau d'ONG ou du gouvernement; et ceci est pour elles une source de frustration. Au moment de l'enquête, cette frustration était particulièrement vive; en effet, des journalistes ivoiriens avaient fait un reportage dans le marché en juin 1999 et avaient

promis aux commerçantes une certaine aide financière. Ils ne sont jamais revenus et les femmes n'ont rien reçu de ce qui leur avait été promis. Par conséquent, les femmes sont méfiantes de ceux qui disent s'intéresser à elles. Et il y a plus grave encore : dû à une coupure importante dans le budget de la commune d'Attécoubé, de nombreuses promesses faites aux habitants n'ont pu être portées à terme. Ces éléments ont comme résultat un désenchantement de la population, surtout chez les femmes les plus démunies avec lesquelles je m'entretenais. Un tel état de fait peut paraître paradoxal : ces femmes oeuvrent dans le secteur informel de l'économie, mais espèrent une aide du secteur formel. Elles sont exclues de ce secteur à cause de la nature de leur activité économique, mais espèrent néanmoins leur inclusion sociale, voire économique dans ce même secteur.

(7) Déplacements au marché et programme d'une journée de travail

Pour se rendre au marché le matin, dans la grande majorité des cas, elles marchent ou se déplacent en woro woro (31 et 12 respectivement). Une seule des répondantes se fait déposer en voiture par son mari. Ces données démontrent un aspect intéressant qui sera retrouvé dans les réponses à la question sur le choix du marché d'Attécoubé : les femmes habitent dans ce quartier et m'ont dit vouloir « investir dans leur commune » plutôt que de pratiquer leur activité dans un autre marché. Cette décision, peut-être plus d'ordre personnel qu'économique, reflète l'importance de la communauté en plus du désir de rester à proximité de leur famille.

Le programme d'une journée est presque similaire pour toutes les femmes : elles se lèvent très tôt le matin (3h30 ou 4h), préparent le petit déjeuner et se rendent directement chez leurs fournisseurs pour acheter leurs marchandises, si elles ne les achètent pas aux vendeurs qui passent le matin. Elles se rendent ensuite sur le marché entre 7 et 8 heures et installent leur(s) étalage(s). Ces préparations terminées, elles s'asseyent et attendent les client(e)s en discutant avec les marchandes voisines. Le midi, elles achètent du riz avec sauce proposé par des vendeurs ambulants ou mangent le repas qu'elles emportent de chez elles.

L'après-midi, c'est l'heure de la sieste parce qu'il fait très chaud et le marché est tranquille; les femmes dorment sur leur banc ou sur le sol à côté de leur(s) table(s). Mais, entre 15h et 17h, les vendeuses sont très occupées car c'est le moment où les femmes d'Attécoubé achètent les produits nécessaires à la préparation du repas du soir. Enfin, vers 18 ou 19 heures, elles rangent leurs marchandises et retournent à la maison pour préparer le repas de leur famille. Seulement deux des femmes débutent avant 6 heure du matin et cinq finissent avant 16 heures. Aussi, par exemple, l'une d'entre elles explique : « Lorsque je viens le matin, j'étale ma marchandise. Je fais la vente jusqu'à 14 heures et je vais prier. Ensuite, comme je vends du savon à crédit aux vendeuses du marché, je me promène pour encaisser jusqu'à 17 heures ».

Trente-cinq des quarante-quatre femmes disent travailler tous les jours à leur activité, sauf en cas de maladie ou de décès dans la famille. Les neuf autres disent prendre un jour de congé par semaine, généralement le dimanche. Souvent, elles demandent à un membre de leur famille (petite sœur, cousine ou tante) de les

remplacer cette journée de congé. De plus, trois (7 %) des quarante-quatre femmes ont parallèlement une autre activité, comme la couture ou la petite restauration de rue.

(8) La concurrence

L'environnement dans lequel les marchandes travaillent est extrêmement concurrentiel : elles vendent toutes les mêmes produits, au même endroit et aux mêmes prix. Comme mentionné antérieurement, elles ne pratiquent pas cette activité parce qu'il y a une demande spécifique, mais plutôt car elle constitue une activité traditionnelle de femme. En conséquence, à la question « Est-ce qu'il y a beaucoup de concurrence? » il n'est pas surprenant que la grande majorité des femmes interviewées ont répondu que oui. Les six qui ont répondu non précisent pourtant qu'elles ne s'en préoccupent pas. La concurrence existe puisque les femmes vendent toutes les mêmes produits; cependant, chaque femme possède sa clientèle régulière qui lui assure son revenu journalier, ce qui diminue grandement les tensions entre elles.

(9) Choix de l'emplacement

Trente et un pour cent d'entre elles ont choisi de pratiquer leur activité au grand marché d'Attécoubé car un membre de leur famille leur a loué ou prêté un emplacement; 41 % car elles habitent le quartier et désirent investir dans leur commune; et 28 % car elles peuvent se déplacer à pied.

Leur emplacement sur le marché leur a été donné par un membre de leur

famille (mère, sœur ou tante) dans vingt-sept cas; elles l'ont acheté de quelqu'un ou de la mairie dans neuf cas; et elles le sous-louent dans huit cas. Vu le nombre élevé de femmes qui ont reçu l'emplacement d'un membre de leur famille, on peut conclure que plusieurs générations de la même famille gardent le même emplacement et qu'il est donc relativement facile de quitter cette activité en le laissant à un autre membre ou en le louant.

(10) La clientèle

Les clients sont en grande majorité des femmes, parfois des enfants qui sont envoyés par leur mère; mais il est extrêmement rare qu'un homme achète leurs produits, cette tâche étant réservée aux femmes.

La plupart des femmes qui sont au marché depuis de nombreuses années ont insisté sur le fait que « ce n'est pas comme avant ». Il faut entendre par ceci que les clients ont subi une importante baisse de revenus, ce qui se traduit par une baisse de dépenses pour l'alimentation. Le pouvoir d'achat n'a jamais été très élevé à Attécoubé, mais il continue à baisser tous les ans. De plus, c'est un marché très isolé où les clients se ravitaillent seulement en petites quantités. Ceci contraste avec d'autres marchés d'Abidjan (tels ceux de Treichville, Abobo ou Cocody) qui sont plus centraux et possèdent une clientèle très variée.

(11) La mairie et la police

Que l'emplacement leur appartienne ou non, tous les jours, les femmes doivent payer des taxes (droit d'utilisation de l'emplacement). Un agent de la mairie

se rend quotidiennement au marché pour en faire la collecte auprès des marchandes; les femmes payent toutes 100 CFA par jour et par table; donc, si elles ont trois tables, elles payent 300 CFA, somme en fait modeste, tel qu'expliqué antérieurement.

Le poste de police se trouve en face du marché et un policier se rend au marché tous les jours afin de vérifier les cartes d'identité des vendeuses. Quarante et une femmes disent ne pas avoir de problèmes avec la police; par contre, trois d'entre elles sont obligées de payer des amendes (500 CFA) presque tous les jours car elles ont perdu leur carte d'identité et n'en ont pas fait refaire. Les policiers connaissent toutes les femmes, mais n'hésitent pas à leur demander de payer 500 CFA d'amende si un jour elles oublient leur carte d'identité à la maison. Il ne semble pas y avoir d'abus de la part de la police, même s'il est étonnant que tous les jours les cartes d'identité sont demandées. Pourtant, je n'ai pas ressenti de frustration de la part des femmes car, selon elles, tout ce qu'il faut est de ne pas oublier sa carte d'identité à la maison! Néanmoins, une femme m'a dit : « La police nous fatigue parce que, lorsqu'elle est là dans le marché, la vente est perturbée ». Effectivement, la présence de la police au marché est toujours une source d'inquiétude, surtout pour les immigrants qui ont peur de se retrouver en situation irrégulière.

2.2.2 L'aspect monétaire de leur activité

Cette deuxième section se concentre sur l'aspect monétaire de l'activité de vente, c'est-à-dire leurs dépenses et revenus journaliers ainsi que leurs obligations

mensuelles. Les femmes parlent avec une grande liberté de ces sujets, mais les réponses doivent être comprises comme des approximations.

(1) Prix de vente des produits

À l'opposé d'un système économique moderne qui implique une compétition ouverte entre les prix de vente - et donc les vendeurs/vendeuses - sur le marché d'Attécoubé, chaque produit est vendu, par chaque vendeuse au même prix. Par exemple, trois cubes Maggi sont vendus à 25 CFA, un tas de tomates (environ trois) est vendu 50 CFA et les oignons verts sont 10 CFA chacun. Ce fait est clairement confirmé par les réponses obtenues et si une vendeuse tente de baisser le prix d'un produit en particulier, les autres femmes vont lui demander de le remonter, car, selon elles, « ils ne faut pas casser le marché ». Cette dynamique intéressante mérite d'être mentionnée car ce qui fait la différence entre les vendeuses est, d'une part la qualité des produits offerts et, d'autre part, le fait que chacune d'entre elles possèdent une clientèle régulière avec laquelle elle a une relation tant sociale qu'économique. La relation est économique car elle leur vend ses produits ou leur fait crédit; et elle est aussi sociale parce que, par exemple, le fait d'offrir la marchandise à crédit implique une intégration sociale assez forte. Ici, la question peut être posée de savoir si un parallèle peu être établi entre ce crédit systématique et le système de « patronage » ou de clientélisme qui consiste à s'associer avec des individus qui ont un certain pouvoir dans la communauté.

(2) Dépenses journalières et mensuelles et autres responsabilités financières

Les dépenses journalières de ces femmes incluent de nombreux éléments : taxe, transport, achat des marchandises, repas du midi et du soir, achat d'eau et utilisation des toilettes au marché.

Comme mentionné dans la première section, les femmes doivent payer une taxe journalière de 100 CFA par table à un agent de la mairie.

Trente-trois d'entre elles affirment avoir des dépenses à effectuer pour leur déplacement au(x) lieu(x) de ravitaillement, dépenses qui varient entre 100 et 600 CFA pour l'aller et le retour. Elles achètent chaque jour entre 1,000 CFA et 15,000 CFA de produits; 25 pour cent achètent entre 2,500 et 3,000 CFA et une seule dépense 15,000 CFA (elle possède trois tables au marché et vend le plus de produits différents, à savoir onze).

Elles doivent aussi acheter les produits nécessaires à la préparation du repas du soir pour la famille : cette dépense est d'environ 1,300 CFA par jour¹⁹. Les autres dépenses journalières sont leur repas de midi, l'eau à boire et le paiement pour l'utilisation des toilettes au marché. Ces dépenses sont entre 100 et 300 CFA par jour.

¹⁹ Somme qui semble énorme par rapport à leurs rendements journaliers. La véracité de cette réponse doit nécessairement être questionnée.

TABLEAU 4. Dépenses moyennes journalières²⁰ (CFA) par rapport aux ventes moyennes journalières

VENTES	DÉPENSES						TOTAL
	1 000 à 2 999	3 000 à 4 999	5 000 à 6 999	7 000 à 8 999	9 000 à 10 999	plus de 11 000	
1 000 à 2 999	2	-	-	-	-	-	2
3 000 à 4 999	3	6	-	-	-	-	10
5 000 à 6 999	1	5	1	-	-	-	6
7 000 à 8 999	1	6	6	1	-	-	14
9 000 à 10 999	-	2	2	-	5	-	9
plus de 11 000	-	-	-	-	-	3	3
TOTAL	7	19	9	1	5	3	44

Le **Tableau 4** est un croisement des ventes moyennes journalières des femmes par rapport à leurs dépenses moyennes journalières : comme on peut le constater, la majorité des femmes (14) vendent entre 7 000 et 8 999 CFA (entre 20 et 25 dollars) et les dépenses moyennes les plus fréquentes sont entre 3 000 et 4 999 CFA (entre 8.50 et 14 dollars). Donc, d'après ces résultats, il est possible d'affirmer que les femmes vendent assez pour assurer leurs dépenses journalières. Les ventes sont aussi, dans plusieurs cas, presque équivalentes aux dépenses; par exemple, cinq femmes vendent entre 9 000 et 10 999 CFA par jour et dépensent les mêmes montants.

²⁰ Les dépenses par jour incluent l'achat des marchandises, la taxe journalière, le transport, le repas du midi, le repas du soir, l'utilisation des toilettes au marché et l'achat d'eau.

Les femmes assurent également d'importantes dépenses mensuelles telles le loyer, les factures d'électricité et d'eau. Sept femmes payent le loyer pour l'habitation familiale (entre 5,000 et 15,000 CFA par mois, à savoir, entre 14 et 43 dollars); neuf sur quarante-quatre payent la facture d'électricité qui varie entre 1,000 et 10,000 CFA par mois (entre 3 et 28 dollars); et presque la moitié des femmes interviewées payent les factures d'eau tous les mois (entre 1,000 et 9,000 CFA, ou entre 3 et 25 dollars).

Les dépenses des femmes incluent aussi l'achat de médicaments, l'aide financière pour la famille étendue et l'achat de vêtements : « Je paye les médicaments des enfants en cas de maladie et je paye aussi leurs vêtements ». En outre, s'ils « sont à l'école », les micro-entrepreneures sont entièrement responsables des coûts que cela implique : elles doivent payer leur transport, leur repas de midi et leurs fournitures scolaires. Cependant, deux femmes ont reconnu qu'elles n'avaient pas d'argent pour ce faire et que, donc, elles ne pouvaient pas assumer ces dépenses.

En plus de toutes ces dépenses journalières et mensuelles, plus de la moitié des femmes (52 %), et lorsqu'elles peuvent se le permettre, donnent de l'argent à leur mari. Les motifs invoqués sont : quand il leur en demande parce qu'il ne gagne pas assez (25 %), « pour l'aider car il a des problèmes financiers » (14 %) et « parce qu'il est sans emploi » (9 %). Les chiffres les plus fréquemment mentionnés semblent se situer entre 4, 000 (11 dollars) et 5,000 CFA (14 dollars). Ce phénomène semble très courant. Malheureusement, il a été difficile d'obtenir des explications précises, les femmes affirmant seulement que « c'est comme ça ».

Enfin, un nombre important de femmes (70 %) affirment envoyer occasionnellement de l'argent à leur famille ou à celle de leur mari. Voici deux déclarations caractéristiques à cet égard : « Chaque fois que je trouve quelqu'un qui va à Touba, j'envoie de l'argent ou des habits à mes parents. Je m'occupe d'une manière indirecte de la famille de mon mari parce que, lorsqu'il doit envoyer de l'argent à sa famille, je l'aide financièrement » ou « J'envoie souvent de l'argent à mes parents selon leurs besoins. J'envoie aussi de l'argent à la famille de mon mari ». Cependant, il n'a pas été possible de vérifier à quel point ces déclarations – et ces envois d'argent – sont véridiques. Néanmoins, ils montrent l'importance de la famille étendue, confirmant de ce fait les commentaires de Kessy Zadi²¹, et les responsabilités financières qu'ont les femmes envers leur famille immédiate et étendue.

(3) Revenus

D'importantes variations ont été retrouvées en ce qui concerne les revenus par jour générés par leur activité²². Ce fait est rationalisé de la façon suivante : « ça marche ou ça ne marche pas ». Cependant, il existe des explications rationnelles, explications dont les micro-entrepreneures ne sont que trop conscientes, par exemple,

²¹ Voir pages 17-18.

²² Il a été très difficile d'obtenir des réponses exactes car les femmes ne tiennent aucune compatibilité ; de plus, il est possible qu'elles aient modifié leurs recettes et/ou dépenses afin de rendre leur situation encore plus précaire. De ce fait, les pourcentages suivants ne sont que des moyennes approximatives.

comme déjà mentionné, la présence de la police dans le marché ou une pluie abondante (événement très courant dans ce pays tropical) : ils font fuir les clients potentiels.

Le **Tableau 5** (voir Annexe 4) représente, pour chaque femme interviewée, et par jour, les moyennes des dépenses, des ventes et des gains²³. Il montre que la moitié des femmes vendent, par jour, entre 4,000 et 8,000 CFA (50 %), trois (9 %) vendent pour moins de 2,500 CFA et une seule (celle qui dépense le plus pour l'achat de ses produits) vend pour 30,000 CFA. Les variations sont donc importantes.

Ces variations sont plus considérables encore lorsque l'on considère les gains journaliers. Six répondantes affirment ne pas réaliser de bénéfices : trois « n'ont pas de gains (0 CFA) » et trois « sont à -1 000 CFA »; et six autres ont un revenu de moins de 1,000 CFA par jour. Il est certain que de telles déclarations – et probablement résultats – sont surprenants. Selon moi, ils peuvent être expliqués de plusieurs raisons : (1) il est possible que certaines répondantes ont diminué le montant de leurs recettes quotidiennes afin d'intensifier la perception de la précarité de leur ME en vue d'une aide possible ou encore comme mécanisme de défense face à n'importe quelle figure d'autorité; (2) elles achètent et vendent beaucoup à crédit; de ce fait, les résultats quotidiens peuvent être fortement modifiés par ce facteur; (3) elles ont de la difficulté à établir une séparation entre l'argent utilisé pour leur ménage et pour leur ME; en conséquence, les dépenses pour la famille et pour la ME

²³ Obtenus en soustrayant les dépenses journalières des ventes journalières.

ont tendance à être confondues; et finalement (4) ces micro-entrepreneures ne tiennent pas de comptabilité et ont des difficultés à clairement distinguer entre leurs dépenses et recettes.

(4) Économies

Malgré toutes leurs dépenses, leurs responsabilités financières et, dans certains cas, leurs gains fort minimes, la majorité des femmes (66 %) arrivent à économiser. Néanmoins, leur niveau d'épargne est très faible. Cette épargne est utilisée de la manière suivante : presque 50 % des femmes l'utilise exclusivement pour une tontine, 25 % participent à une tontine et gardent aussi un peu d'argent à la maison et 25 % gardent leur argent uniquement à la maison. En d'autres mots, et ce, comme généralement retrouvé dans les PVD, les individus les plus démunis, incluant les femmes interviewées, ne font pas affaire avec les banques de type formel. Pour eux, la tontine est une donc solution adaptée à leurs besoins.

Une tontine est définie comme une association de personnes versant régulièrement de l'argent à une caisse commune dont le montant est remis à tour de rôle à chaque membre. Elles se sont développées surtout pour pallier à l'impossibilité d'accéder au système bancaire et servent fréquemment à financer des dépenses inattendues. Ainsi, par exemple, une femme affirme : « S'il y a un décès et je n'ai pas d'argent, je peux demander l'argent de la tontine pour pouvoir payer les funérailles »

(5) Diversification de l'activité

En règle générale, les femmes semblent vouloir diversifier leur activité. Mais, pour ce faire, elles affirment : « avoir besoin d'argent » (88 %) ou « avoir besoin d'une autre table sur le marché » (5 %). Trois seulement ont répondu « qu'il ne leur fallait rien car elles ne sont pas intéressées »; cependant, il est important de noter que ces trois femmes sont aussi celles qui ont une autre activité en dehors de la vente au marché. Donc elles confirment – plutôt qu'infirmement – la volonté de diversification des activités économiques. Toutefois, dix femmes affirment « investir » effectivement dans leur ME, c'est-à-dire en tentant de diversifier les produits qu'elles vendent et en rajoutant une table à leur emplacement : « J'ai l'intention de vendre d'autres marchandises parce que j'ai beaucoup de dépenses à faire et je n'ai pas beaucoup de bénéfices dans ce que je fais ».

Les quarante-quatre femmes interviewées travaillent seules car elles disent ne pas pouvoir se permettre de payer une autre personne pour les aider; de plus, elles disent « qu'il n'y a pas assez de travail ». Par contre, dans quelques cas (27 %), une personne de leur famille les remplacent si elles prennent un jour de congé ou sont malades.

Au niveau économique, l'enquête montre que le fonctionnement des MEs répond à une rationalité économique qui doit être qualifiée de « quotidienne » ou,

selon Tinker, d'« humaniste »: elles n'économisent que très peu et accumulent souvent des dettes sous forme de crédit. En d'autres mots, il leur arrive régulièrement d'acheter leurs produits à crédit car elles n'ont pas d'argent pour les payer. Après avoir obtenu un peu d'argent grâce à la vente de leurs produits, elles remboursent le crédit, mais en reprennent un autre pour payer les produits pour le lendemain. Il leur est très difficile de sortir de ce cercle vicieux surtout lorsque l'on se rend compte qu'elles font elles aussi souvent crédit aux clients (généralement des femmes) qui n'ont pas d'argent pour s'acheter les produits nécessaires à la préparation du repas du soir. Ceci constitue un élément essentiel de la précarité de cette vie « au jour le jour » des femmes micro-entrepreneures vendant des produits vivriers.

Cet aspect est aussi intéressant au niveau des relations sociales qui existent entre les marchandes, les commerçantes chez qui elles achètent les produits et leurs clientes : elles sont intensément interdépendantes et leurs relations impliquent une grande loyauté. Les micro-entrepreneures font toujours affaires avec les mêmes commerçantes et possèdent de nombreux clients réguliers. Cette interdépendance et loyauté ne s'expliquent pas par une différence de qualité ou de prix entre les produits offerts sur le marché. L'explication ne peut donc pas être strictement économique; elle est plutôt sociale.

2.2.4 Les données personnelles

La dernière section de mon questionnaire comprend des questions plus personnelles sur les femmes enquêtées. Ces questions permettent de mieux les connaître en tant qu'individu et de mieux cerner leur situation familiale.

(1) Âge, provenance et ethnie

Les femmes interviewées sont âgées entre 21 et 51 ans et tous les âges sont retrouvés entre ces deux extrêmes : les moins de trente ans représentent 32 % du total et 15 % ont 37 ou 38 ans. Deux n'ont pas voulu répondre à la question et deux disent ne pas connaître leur âge.

Toutes les femmes interrogées sont de nationalité ivoirienne, ceci étant un pré-requis afin de participer à l'enquête. Seize d'entre elles sont nées à Abidjan, dont trois à Attécoubé même. Les autres sont originaires des grandes villes ivoiriennes comme Bouaké, Tingnela, Korhogo, Daloa, San Pedro; et le reste de villages dispersés à travers la Côte d'Ivoire. Celles qui ne sont pas d'Abidjan sont venues à la capitale « grâce à leur famille ou à leur mari » (62 %). Cet exode rural est tout à fait typique des PVDs. Toutefois, seulement une femme dit être venue pour y travailler. Ceci reflète un comportement différent de celui des hommes; souvent ces derniers quittent seuls leur village pour la métropole. Les femmes, elles, ne partent pas seules : elles accompagnent ou rejoignent leur mari ou un membre de leur famille. Leurs explications sont souvent typiques à cet égard : « Je suis venue ici [Abidjan] après mon mariage; c'est donc mon mari qui m'a envoyée ici »; « C'est

parce que mon mari a été affecté à Abidjan »; « C'est mon oncle qui m'a fait venir ». Les femmes dépendent alors d'une aide financière de leur mari ou de leur famille.

Même si elles sont toutes de nationalité ivoirienne, treize ethnies différentes sont représentées dans l'échantillon. La majorité des femmes, dix d'entre elles sont Sénoufo, ethnie souvent retrouvée dans le commerce. Les autres ethnies les plus retrouvées sont Baoulé, Gouro, Yacouba, Dioula et Ébrié. Ces différences ne semblent pas générer de problèmes : les femmes travaillent toutes à proximité l'une de l'autre et semblent bien s'entendre. Il semble que des liens de dépendance mutuelle se sont tissés entre elles, liens qui surpassent leurs origines ethniques.

(2) Éducation

Pour ce qui est du niveau d'éducation des répondantes, comme on peut le voir au **Tableau 6**, quatorze femmes n'ont jamais fréquenté l'école. La majorité d'entre elles sont plus âgées (plus de 35 ans) ce qui est dû au fait que les femmes de cette génération n'étaient pas envoyées à l'école. Dix-huit femmes ont fait des études primaires, huit des études secondaires et deux ont fréquenté l'école coranique pendant quelques mois. Le plus haut niveau d'instruction retrouvé est la 3^{ième} ou l'année du Brevet d'Études (B.E.P.C.)²⁴ que quatre femmes ont obtenues. Il est important de noter que sur quarante-quatre répondantes plus de 70 % savent lire et écrire.

²⁴ Ceci correspond à la neuvième année pour le système scolaire canadien.

Tableau 6. Âge des répondantes par rapport au niveau d'éducation

GROUPES D'ÂGES	NIVEAU D'ÉDUCATION			
	Primaire	Secondaire	École Coranique	Aucune Scolarité
20 à 24	2	1	1	1
25 à 29	4	3	-	1
30 à 34	2	2	-	1
35 à 39	6	-	-	5
40 à 44	2	1	1	2
45 à 49	2	1	-	3
Plus de 50	-	-	-	1
TOTAL	18	8	2	14

Les raisons pour lesquelles elles ont quitté l'école sont diverses. Il est intéressant de constater que la majorité (28 %) ont répondu qu'elles l'ont fait par manque de réussite et par ennui, ce qui laisse supposer que c'était leur décision; 25 % affirment que c'est par manque de moyens financiers; et seulement trois (7 %) disent avoir abandonner leurs études pour travailler, comme cette femme qui dit : « Je partais à l'école au village et je n'arrivais pas à concilier les travaux champêtres et l'école ».

(3) Situation familiale

Soixante-quinze pour cent des femmes interrogées sont mariées, dont dix depuis plus de vingt ans, mais seulement 20 % des femmes mariées vivent dans un

mariage polygame. Elles ont généralement de nombreuses personnes à leur charge, c'est-à-dire des personnes dont elles sont responsables financièrement : 34 % en ont moins de trois, 25 % en ont entre quatre et six, 16 % en ont entre sept et neuf et 20 % en ont plus de dix. Ces personnes sont leurs enfants en plus de membres de leur famille étendue. Ce phénomène est tout à fait typique des sociétés africaines : ceux qui ont les moyens doivent nécessairement aider financièrement les plus démunis de leur famille.

Les femmes vivent avec plusieurs personnes, leur mari, leurs enfants et d'autres membres de leur famille : 34 % de une à trois, 27 % de quatre à six, 18 % de sept à neuf et 15 % avec plus de dix. Il faut souligner le fait que trois femmes interviewées, d'une part, habitent seules et d'autre part, n'ont pas d'enfant. La grande majorité, dix-sept d'entre elles, ont un ou deux enfants, et une femme en a neuf.

(4) Activités de leurs parents et de leur mari

Pour ce qui est des activités de leurs parents, la majorité des mères sont commerçantes (41 %), ensuite elles sont ménagères (24 %) ou cultivatrices (20 %) ; les pères sont cultivateurs (27 %), salariés publics (18 %), salariés privés (16 %) ou commerçants (2 %). Ceci confirme les réponses obtenues sur le choix de l'activité : elle fait partie de leur apprentissage car leur mère leur a appris le fonctionnement de la vente sur un marché.

En ce qui concerne l'activité de leur mari, 41 % sont ouvriers, 16 % sont chômeurs (un nombre considérable), 9 % sont petits fonctionnaires et 9 % sont artisans. L'affirmation au sujet « des maris qui sont chômeurs » doit être comprise comme impliquant que l'activité de leur femme est primordiale pour la subsistance de la famille. Ainsi que le questionnaire le montre, j'ai systématiquement posé une question aux femmes sur le revenu de leur mari afin de déterminer son apport financier, mais aucune d'entre elles n'a voulu répondre. Elles ont dit qu'elles « ne le connaissent pas » et qu'il « ne leur en parle pas »; et qu'il était mieux de passer à la question suivante. L'explication la plus simple – mais pas nécessairement simpliste – est, me semble-t-il, que les maris ne gagnent pas beaucoup; mais que, par fierté, ils ne veulent pas l'admettre.

(5) Lieu de résidence

À la dernière question «Où habitez-vous? » , trente-sept d'entre elles ont répondu qu'elles habitent Attécoubé; les sept autres habitent dans les communes voisines (Youpougou ou Adjamé). Ceci confirme ce qui a été dit antérieurement : la grande majorité des femmes habitent la commune et désire travailler dans leur commune.

2.3 CONCLUSION DE L'ENQUÊTE SUR LE TERRAIN

Le travail d'enquête dans le marché d'Attécoubé s'est déroulé dans un climat de confiance qui a permis, m'a-t-il semblé, l'expression libre et les confidences personnelles. Les réponses, souvent similaires, montrent le désir de ces femmes de partager leurs problèmes, leurs réalisations et leurs aspirations. Les questions qui ont été posées ont permis de mieux les connaître, tant elles personnellement que leur histoire de vie. C'est surtout grâce à la dernière section du questionnaire qu'elles sont devenues, pour moi, des femmes avec, chacune, leur individualité et leurs expériences. Je pense qu'elles ont apprécié mon intérêt pour leurs préoccupations ainsi que pour leur réussite en tant que micro-entrepreneures.

À partir des réponses offertes lors des entrevues, on peut retenir certains éléments clés : (1) les femmes n'ont pas choisi leur activité de vente afin de répondre à un besoin existant, mais plutôt parce qu'il s'agit d'une activité traditionnelle de femme qui fait partie de leur apprentissage; (2) elles ne disent pas rencontrer d'importantes difficultés dans le fonctionnement de leur ME et semblent satisfaites de leur travail; (3) elles possèdent un esprit d'entreprise qui les amènent à souhaiter la diversification de leur activité ou la possibilité de faire du commerce en gros; simultanément, (4) elles sont peu intéressées à concrètement changer leur situation; en d'autres mots, elles sont conscientes du fait qu'elles assurent « adéquatement » la survie de leur famille et que d'autres dans leur société n'y arrivent pas ou fort mal; ce sont ces perceptions fondamentales qui structurent leurs identités, tant individuelle

que sociale; (5) les gains générés par leur activité sont très peu élevés; toutefois, (6) elles ont de grandes responsabilités financières envers leur famille immédiate et étendue. Cependant, malgré ces responsabilités financières, les femmes semblent posséder un sentiment d'indépendance lorsqu'il s'agit de leur activité commerciale. Leur apport financier ainsi que leur position de « dirigeante de micro-entreprise » les ont émancipées et leur assurent un rôle important au sein de leur famille. Elles se sentent, jusqu'à un certain point, « maîtresses de leur destin ».

CONCLUSION

COMPARAISON DES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE AVEC LES CARACTÉRISTIQUES DES MEs DÉVELOPÉES PAR L'OCDE

Les caractéristiques des MEs, telles que définies par l'OCDE, seront rappelées et comparées avec les réponses obtenues pendant l'enquête sur le terrain pour confirmer ou infirmer l'hypothèse, à savoir, qu'une ME informelle, dans ce cas une activité de vente dirigée par une femme, est une stratégie de subsistance. En d'autres mots, les revenus générés par cette activité sont réinvestis directement pour subvenir aux besoins matériels et financiers de la famille et non utilisés afin de « développer » ou diversifier la ME.

Tel que présenté dans la section 1.2.1., les MEs informelles sont définies par l'OCDE comme possédant six caractéristiques importantes : (1) elles sont des entreprises individuelles ou emploient de deux à dix employés; (2) elles utilisent une technologie à forte intensité de main-d'œuvre et des techniques artisanales; (3) elles ont une faible capitalisation; (4) les gains sont proches du niveau de subsistance; (5) elles opèrent dans un environnement hautement concurrentiel et dans des secteurs où l'entrée et la sortie sont aisées; (6) l'insécurité de l'emploi y est très grande (Halvorson-Quevedo, 1991, 7).

Donc d'après l'OCDE, une ME est une entreprise individuelle ou avec moins de dix employés. Cette caractéristique a été retrouvée chez les quarante-quatre femmes micro-entrepreneures interviewées : elles sont toutes unique propriétaire de leur ME. De plus, l'activité qu'elles pratiquent est telle qu'elles ne nécessitent pas d'employé. D'après ce qu'elles ont répondu, il « n'y a pas assez travail » et elles ajoutent que de toute façon elles « ne peuvent pas se permettre » de payer une personne pour les aider. Cependant, neuf des quarante-quatre femmes affirment prendre un jour de congé par semaine, jour où elles demandent à un membre de leur famille (sœur, tante, cousine) de les remplacer au marché. Puisque c'est un membre de leur famille qui les remplace, elles n'ont donc pas besoin de « payer une employée ».

Le type de ME étudiée, requiert, comme défini par l'OCDE, une technologie à forte intensité de main-d'œuvre. De ce fait, la main-d'œuvre est intensive car les femmes doivent effectuer des déplacements, presque journaliers, pour acheter les marchandises, marchandises qu'elles transportent dans des bassines sur leur tête ou à la main. Ceci demande généralement plusieurs trajets, à pied, avec de lourds chargements. Soixante pour cent des femmes enquêtées ont dit qu'elles trouvent leur travail fatigant.

De plus, les techniques utilisées sont artisanales et traditionnelles; aucune technologie « moderne », par exemple une balance, n'est utilisée. Toutes les portions sont calculées de façon très arbitraire : des tas de tomates, de poisson (fumé ou sec) et de piments sont constitués par rapport à la taille du produit, non le poids, et

disposés sur la ou les tables de vente. Les femmes confectionnent de petites enveloppes de feuilles de palme pour contenir les condiments, tels le sel, le poivre ou la pâte de tomate, technique tout à fait artisanale. Et elles se servent uniquement de leurs mains, plutôt que de cuillères ou de d'autres instruments, afin de servir les produits.

Pour lancer leur ME, les femmes n'ont nécessité qu'une faible capitalisation. Vingt-sept des quarante-quatre femmes interviewées ont reçu gratuitement leur emplacement sur le marché d'un membre de leur famille, généralement leur mère ou leur tante. Si elles ne l'ont pas acquis de cette façon, elles l'ont acheté ou le loué grâce à leurs quelques économies ou un petit prêt de leur famille. D'après les réponses obtenues, ce capital initial est très faible (moins de 5,000 CFA, c'est-à-dire environ 15\$) . De plus, il n'est utilisé que pour obtenir l'emplacement, les marchandises étant acquises, au départ, et souvent pendant longtemps après le démarrage initial de l'activité, à crédit.

Outre leur faible capitalisation, les MEs informelles impliquent d'après l'OCDE des gains peu élevés, proches du niveau de subsistance. Toutes les femmes ont affirmé que les revenus générés par leur activité sont très faibles. Ce fait a été confirmé lorsque l'on soustrait les dépenses moyennes journalières des ventes moyennes journalières : six femmes affirment réaliser moins de 1,000 CFA par jour et six femmes disent même ne pas toujours faire de bénéfices. Les gains peu élevés

s'expliquent par les faits suivants : (1) les femmes achètent leur marchandise à crédit qu'elles doivent rembourser le lendemain avec une grande partie de leurs gains de la journée; (2) elles vendent leurs marchandises à crédit, donc, de l'argent leur ait toujours dû; (3) les quantités vendues sont petites : les clientes n'achètent que ce dont elles ont besoin pour la préparation du repas du soir, et (4) les prix de vente sont très bas (voir section 2.2.2).

Leurs gains journaliers servent donc directement à leurs nombreuses dépenses journalières : achat des marchandises, déplacements, taxe et repas du midi et soir. De plus, puisque les gains sont peu élevés, les femmes ont de la difficulté à économiser; certaines ont dit n'avoir « aucun surplus ». Cette activité de vente n'assure véritablement que la subsistance des femmes et de leur famille.

Il a aussi été retrouvé que l'entrée dans cette activité est aisée puisqu'elle ne demande pas beaucoup de financement initial et ne nécessite pas d'apprentissage préalable. De plus, les emplacements au marché étant limités et grandement demandés, la sortie est aussi aisée : les femmes peuvent facilement vendre leur emplacement, le louer ou le donner à un membre de leur famille ou une autre femme déjà au marché.

L'activité de vente est pratiquée dans un secteur hautement concurrentiel : Elles vendent toutes les mêmes produits, au même endroit, aux mêmes prix et n'ont pas choisi de démarrer leur ME afin de répondre à une demande du marché. Ces faits se traduisent alors par une concurrence importante.

La dernière caractéristique des MEs informelles, déterminée par l'OCDE,

est celle de l'insécurité de l'emploi. Cette caractéristique est quelque peu différente des autres car elle n'a pas été abordée lors de l'enquête sur le terrain. Cependant, les observations personnelles et les propos recueillis (même s'ils n'offrent pas de réponses précises sur la question) permettent de dire que les femmes ne semblent pas ressentir une insécurité d'emploi : elles ont leur emplacement, elles ont leurs clientes régulières, elles payent leur taxe journalière et elles sont en règle à la mairie.

Toutefois, il est important de noter que des facteurs extérieurs peuvent provoquer une insécurité d'emploi comme, par exemple, un incendie au marché. Vers la fin de mon séjour à Abidjan (novembre 1999 à janvier 2000), le marché d'Adjamé (où la majorité des femmes interviewées achètent leurs produits) a été entièrement détruit, pendant la nuit, par un incendie. Les commerçantes qui y possédaient leur table et leurs marchandises ont tout perdu dans les flammes²⁵. Cet événement a eu des répercussions en ce qui a trait à l'approvisionnement des marchandes du marché d'Attécoubé. Lorsque je suis retournée à Abidjan, en février 2001, je me suis renseignée à ce sujet. Le marché d'Adjamé a été reconstruit rapidement et les marchandes ont repris leur activité de ventes. Les femmes du marché d'Attécoubé ont dû se ravitailler aux gares pendant quelque temps, puis sont retournées chez leurs marchandes d'Adjamé dès que cela fut possible. Cet événement reflète une certaine précarité des activités des femmes interviewées; néanmoins, il ne peut être considéré comme une véritable insécurité de l'emploi, surtout compte tenu de l'environnement économique difficile dans lequel vivent les catégories les plus

²⁵ Il est intéressant de noter que les femmes laissent leur marchandise au marché pendant la nuit. Ceci signifie qu'il n'y a pas de vol de marchandises.

pauvres de la population d'Abidjan.

Pour conclure, il est possible d'affirmer que les MEs informelles marchandes, dirigées par les femmes interviewées, possèdent presque toutes les caractéristiques établies par l'OCDE. De fait, elles les possèdent toutes, sauf la dernière, à savoir, l'insécurité de l'emploi. Mes observations sur le terrain m'amènent à considérer que cette caractéristique est – à tout le moins – discutable. En effet, il est certain que l'environnement socio-économique dans lequel ces femmes doivent opérer entraîne effectivement une insécurité de leur emploi et de leur activité marchande (l'épisode de l'incendie du marché d'Adjamé est très révélateur à cet égard). Mais, au niveau micro, les micro-entrepreneures ont fait preuve d'une capacité d'adaptation remarquable et ont réussi à rééquilibrer, dans des délais très courts, les aspects les plus urgents de leur stratégie – quasi quotidienne – de subsistance. En somme et, tel que montré antérieurement, surtout dans la section 2.2.2, les MEs informelles dirigées par des femmes, dans le marché d'Attécoubé, constituent effectivement une stratégie de subsistance pour les femmes les plus démunies de la population urbaine.

REMARQUES FINALES

L'étude a montré que les quarante-quatre femmes de l'échantillon n'ont pas démarré leur activité pour répondre à un besoin établi par le marché ou en espérant

pénétrer le secteur formel de l'économie, mais plutôt afin de leur assurer un revenu « immédiat », revenu indispensable à la survie de leur famille nucléaire et étendue. De ce fait, il peut être affirmé que le système économique « dominant » du pays, valorisant le développement économique, la croissance et la maximisation des profits, répond à des impératifs et s'inscrit dans des logiques totalement différentes de celles de ces MEs de subsistance.

D'après Irene Tinker, il est nécessaire qu'un changement radical de paradigme ait lieu et, donc, qu'il s'opère une mutation des valeurs prédominantes. Les valeurs économiques libérales doivent être remplacées par des valeurs humanistes, centrées sur la subsistance de la famille (Tinker, 1995, 25). De ce fait, lorsqu'il s'agit d'aider les MEs informelles de subsistance, les priorités des femmes micro-entrepreneures doivent être comprises et acceptées par les agences de développement afin d'adapter leur aide. Ainsi par exemple, sans vouloir la formalisation des MEs informelles de subsistance, le problème de la comptabilité et de la distinction entre les recettes et les dépenses, problème évident pour toutes les femmes interviewées, devrait être une priorité des agences d'aide.

L'enquête sur le terrain ne s'est concentrée que sur un type d'activité et n'a inclus que quarante-quatre participantes. De ce fait, cette étude ne prétend pas être exhaustive sur le sujet des MEs informelles de subsistance dirigées par des femmes; mais elle espère avoir contribué dans une certaine mesure à l'étude du sujet. Ce dernier est d'importance et il faut souhaiter que les recherches se poursuivent afin

d'identifier les solutions les mieux adaptées à ce type de ME; et ce, tant pour les femmes démunies à Attécoubé qu'ailleurs dans le monde.

ANNEXE 1

QUESTIONNAIRE

(1) Questions spécifiques sur l'activité marchande

- 1.1 Que vendez-vous au marché?
- 1.2 Où achetez-vous vos produits?
- 1.3 Depuis quand exercez-vous cette activité?
- 1.4 Pourquoi avez-vous choisi cette activité?
- 1.5 Comment avez-vous commencé cette activité? (financement initial)
- 1.6 Avez-vous bénéficié d'un appui et de la part de qui?
- 1.7 Que faisiez-vous auparavant? (itinéraire personnel)
- 1.8 Comment vous déplacez-vous?
- 1.9 Quel est le programme d'une journée de travail quand vous venez au marché?
- 1.10 À quelle heure commencez-vous? À quelle heure finissez-vous?
- 1.11 Vendez-vous tous les jours?
- 1.12 Est-ce qu'il y a beaucoup de concurrence?
- 1.13 Pourquoi avez-vous choisi cet endroit?
- 1.14 Comment avez-vous obtenu cet emplacement?
- 1.15 Quel type de clients avez-vous?
- 1.16 Êtes-vous satisfaite de votre travail?
- 1.17 Devez-vous payer quelque chose pour cet emplacement?
- 1.18 Quelle est l'attitude de la police envers vous?
- 1.19 Avez-vous des amendes à payer?
- 1.20 En dehors du marché pratiquez-vous d'autres activités?

(2) Aspect monétaire de l'activité

- 2.1 Combien dépensez-vous par jour pour l'achat de vos marchandises?
- 2.2 À combien vendez-vous vos produits?
- 2.3 Est-ce que vous vendez beaucoup de produits par jour?
- 2.4 Quelles sont vos dépenses par jours? (transport, achat de produits, nourriture)
- 2.5 Quelles sont vos dépenses mensuelles? (loyer, factures)
- 2.6 En plus de vos dépenses journalières/mensuelles, comment dépensez-vous votre argent?
- 2.7 Donnez-vous de l'argent à votre mari?
- 2.8 Envoyez-vous de l'argent à votre famille ou à celle de votre mari
- 2.9 Arrivez-vous à économiser?
- 2.10 Que faites-vous de votre argent?
- 2.11 Que vous faut-il pour développer votre activité?
- 2.12 Quel sont les freins à ce développement?
- 2.13 Investissez-vous dans votre activité? Achetez-vous un meilleur équipement

- ou de meilleurs outils de travail?
- 2.14 Êtes-vous prête à augmenter vos heures de travail ou de présence sur le marché afin de gagner plus d'argent?
 - 2.15 Y a t'il des personnes qui travaillent pour vous?
 - 2.16 Si l'on vous faisait un prêt d'argent comment l'utiliserez-vous?

(3) Questions personnelles

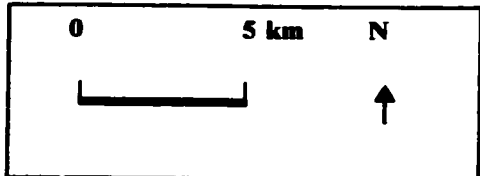
- 3.1 Quel est votre âge?
- 3.2 Où êtes-vous née?
- 3.3 Pourquoi avez-vous décidé de venir à Abidjan?
- 3.4 Quelle est votre ethnie?
- 3.5 Avez-vous fréquenté l'école?
- 3.6 Quel est votre niveau d'instruction?
- 3.7 Pourquoi avez-vous quitté l'école?
- 3.8 Quelles sont les activités de vos parents?
- 3.9 Êtes-vous mariée? Depuis combien de temps? Est-ce un mariage polygame?
- 3.10 Combien de personnes sont a votre charge?
- 3.11 Combien habitent sous votre toit?
- 3.12 Avez-vous des enfants? Si oui combien?
- 3.13 Quelle est l'activité de votre mari?
- 3.14 Où habitez-vous?

ANNEXE 2
CARTE DES COMMUNES D'ABIDJAN²⁶



Source : BNETD, Abidjan

★ Lieu de l'enquête



²⁶ Il a été difficile de trouver une carte d'Abidjan situant clairement Attécoubé.

ANNEXE 3

LETTRE DE CONSENTEMENT

Le but de ma recherche est d'en savoir plus sur votre vie quotidienne notamment en ce qui concerne votre activité (micro-entreprise informelle). Votre participation consistera essentiellement à m'accorder une ou des entrevues pendant lesquelles je vous poserai des questions sur votre vie quotidienne, votre travail, votre famille et vos aspirations. Nos rencontres dépendront de votre emploi du temps, mais elles ne devraient pas dépasser une heure. Pendant l'entrevue je prendrai des notes, mais soyez assurée que personne n'y aura accès. La confidentialité de vos propos sera ainsi conservée. De plus, je n'utiliserai pas votre nom ou des caractéristiques qui pourraient vous identifier. Votre anonymat sera donc respecté.

Je suis accompagnée par deux étudiantes qui parlent Dioula et qui agiront comme traductrices. Les informations que vous me donnerez ne seront utilisées que dans le cadre de ma thèse de maîtrise à l'Université d'Ottawa, Canada, et selon le respect de la confidentialité : aucunes des informations obtenues ne seront utilisées contre vous ou divulguées à quiconque.

Vous êtes libre de vous retirer avant ou pendant une entrevue, de refuser de participer ou de refuser de répondre à certaines questions, sans encourir de préjudice sous aucune forme.

Pour tout renseignement ou toute plainte concernant la conduite éthique du projet de recherche, vous pouvez vous adresser au Comité universitaire de déontologie de la recherche sur des êtres humains (CUDREH) à l'adresse suivante :

Université d'Ottawa
Secrétariat de la recherche, pavillon Tabaret, bureau 302
550, rue Cumberland
C.P. 450, succursale A
Ottawa, Ontario, K1N 6N5
Canada

Vous pouvez garder une copie de cette lettre.

ANNEXE 4

Tableau 5. Dépenses, ventes et gains journaliers pour chaque répondante (en CFA)

DÉPENSES	VENTES	GAINS
1000	1500	500
1700	7000	5300
2500	2500	0
2500	4000	1500
2900	6300	3400
3000	2000	-1000
3000	5000	2000
3000	4000	1000
3200	10000	6800
3200	7250	4050
3300	8000	4700
3400	4000	600
3450	4200	750
3500	2500	-1000
3500	8500	5000
3500	8000	4500
3500	4000	500
3500	5000	1500
3800	7400	3600
3900	5000	1100
4000	4500	500
4000	4000	0
4400	8000	3600
4500	5000	500
4700	10000	5300
5000	4000	-1000
5400	7000	1600
5500	8500	3000
5800	7000	1200
5800	10000	4200
5800	9500	3700
6000	7500	1500
6000	8000	2000
6000	9000	3000
6500	8000	1500
7200	9000	1800
7650	10000	2350
8000	10000	2000
8000	8000	0
9000	10000	1000
9400	10500	1100
11000	12000	1000
13000	16000	3000
15000	30000	15000

BIBLIOGRAPHIE

- Association française des volontaires pour le développement (AFVP) : « Rapport du programme-pilote d'appui au secteur informel », Abidjan, mars 1993.
- Banque mondiale : « La pauvreté en Côte d'Ivoire : Cadre d'action », Rapport n° 15640-IVC, 14 juin 1997, p.1-110.
- Bureau international du travail (BIT) : Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya, Organisation Internationale du travail, Genève, 1972.
- Bureau national d'études techniques et de développement (BNETD) : « Aperçu sur la Commune d'Attécoubé », Abidjan, novembre 1996, p.1-20
- Conseil Canadien pour la coopération internationale (CCCI) : « Le soutien à la micro-entreprise : Examen critique », Document préparatoire destiné au Cercle des études sur la micro-entreprise, janvier 1996.
- Coquery-Vidrovitch, C. : Les Africaines : Histoire des femmes d'Afrique noire du 19e au 20e siècle, Éditions Desjonqueres, Paris, 1994
- Dubois, J-L. : « La situation des ménages en Afrique subsaharienne », Institut de recherche pour le développement (IRD), Paris, 1997
- Dubois, J-L. : « Les différentes approches de la pauvreté », Institut de recherche pour le développement (IRD), Paris, 1998.
- Faure, Y.-A. et Labazee, P. (Sous la direction de) : « Les dispositions d'appui au secteur privé ouest-africain et le petit entrepreneuriat - Burkina Faso et Côte d'Ivoire », Institut Français de recherche scientifique pour le développement en coopération (Orstom), Rapport d'étude au secrétariat d'état à la coopération (Paris), mars 1998, Volume 1 - rapport de synthèse.
- Galy, Michel : « Fin de l'immobilisme en Côte-d'Ivoire », Le Monde diplomatique, janvier 1994, p. 4-5.
- Gauthier, Benoît : Recherche sociale : de la problématique à la collecte de données, 2^e édition, Québec : Les presses de l'Université du Québec, 1992
- Halvorson-Quevedo, R. : « La promesse des micro-entreprises », L'Observateur de l'OCDE, n° 173, déc 1991, p. 7-11.

- Hart, K. : « Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana », présenté en 1971 à la conférence sur le sous-emploi urbain en Afrique, Institute of Development Studies, University of Sussex, publié dans le Journal of Modern African Studies, II, 1, 1973, p. 61-89.
- Herpin, N. et Verger, D. : « Mesurer la pauvreté aujourd'hui », Économie et Statistique n°1308-309-310, Paris : INSEE, 1997.
- Hodonou, N. et Reynoso, P. : « Genre et pauvreté en Côte d'Ivoire : une évaluation préliminaire des données disponibles », le 5 juin 1998, p.1-22.
- Kobi, Jean-Jacques : « Le temps des débrouillards : la pauvreté en chiffres », Jeune Afrique, no 1937, du 24 février au 2 mars 1998, p.64-67.
- Lautier, B. : L'économie informelle dans le tiers monde, Paris : La Découverte, 1994.
- Leymarie, Philippe : « L'Afrique de l'Ouest dans la zone des tempêtes », Le Monde diplomatique, mars 2001, p. 10-11.
- Marniesse, Sarah : « Dynamique des micro-entreprises et politique économique : Essai de Bilan » paru dans le recueil Expertise collective, Ménages et crise : Comportement des ménages, dynamiques sociales et politiques publiques, Abidjan, du 11 au 14 novembre 1998, p.1-28.
- Morel, Yves : Côte-d'Ivoire. Sources d'information pour le développement économique et social, Sous-Direction du Développement Institutionnel du Secrétariat d'État à la Coopération (France), à INADES-Documentation, Abidjan, 1995.
- Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) : « Rapport Entrepreneuriat », 1997
- Ouattara, I. : « Profil de la pauvreté », Institut national de la statistique, Côte d'Ivoire, mars 1999, p.1-62.
- Tinker, Irene : « The Human Economy of Microentrepreneurs », in Louise Dignard et José Havet (Sous la direction de), Women in Micro and Small-Scale Enterprise Development, Boulder, Colo : Westview Press, 1995, p. 25-39.
- Touré, A. : Les petits métiers à Abidjan, Paris : Éditions Karthala, 1985.
- Zadi Kessy, Marcel : Culture africaine et gestion de l'entreprise moderne, Abidjan : Éditions CEDA, 2000.