

**SECTEUR INFORMEL, FRAGILITÉ ET CONFLIT DANS LE SAHEL
LE CAS DU MALI**

**SECTEUR INFORMEL, FRAGILITÉ ET CONFLIT DANS LE SAHEL
LE CAS DU MALI**

Ahmadou Aly Mbaye

Avec

**Fatou Guèye, Fama Guèye, Dominique Haughton, Khady Yama Sarr,
Boubacar Macalou, Nancy Benjamin, Issoufou Soumaila Mouleye et
Ibrahima Tall**

Presses universitaires de Dakar



© Presses universitaires de Dakar
Dakar (Sénégal)

Tous droits de traduction, de reproduction et d'adaptation
réservés pour tous pays
Dépôt légal : deuxième trimestre 2025

ISBN : 978-2-494601-31-4

EAN : 978-2-494601314

AFFILIATION DES AUTEURS

Ahmadou Aly Mbaye, Professeur d'Économie et de Politiques Publiques, Université Cheikh Anta Diop de Dakar (UCAD)

Fatou Guèye, Professeur d'Économie, Université Cheikh Anta Diop de Dakar (UCAD)

Fama Guèye, Enseignante chercheure à l'Institut des Politiques Publiques de Université Cheikh Anta Diop de Dakar (UCAD)

Dominique Haughton, Professor Emerita of Mathematical and Global Studies, Bentley University; Chercheur Associé SAMM, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne; Chercheur associé TSE-R Université Toulouse I

Khady Yama Sarr, Enseignante chercheure à l'Institut des Politiques Publiques de Université Cheikh Anta Diop de Dakar (UCAD)

Nancy Benjamin, Development Policy Research Unit, Université de Cape Town

Boubacar Macalou, Centre d'Études et de Renforcement des Capacités d'Analyse et de Plaidoyer, Mali

Issoufou Soulaila Moulèye, Enseignant-Chercheur à l'Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako

Ibrahima Tall, Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD)

LISTE DES ACRONYMES

AFD	Agence Française de Développement
ANPE	Agence Nationale pour l'Emploi
ANSD	Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie
APEX	Agence pour la Promotion des Exportations
API-Mali	Agence de Promotion des Investissements au Mali
AQMI	Al-Qaïda au Maghreb Islamique
BCS-SA	Banque Commerciale du Sahel
BIC	bénéfice industriel et commercial
BICIM	Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie au Mali
BIM	Banque Internationale pour le Mali
BMS-SA	Banque Malienne de Solidarité
BNDA-SA	Banque Nationale de Développement Agricole
BSIC	Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce
BSTP-Mali	Bourse de Sous-Traitance et de Partenariat du Mali
BTP	Bâtiment et Travaux Publics
CA	Chiffre d’Affaires
CAP	Certificat d'Aptitude Professionnelle
CCD	Council of Canadians with Disabilities
CCIM	Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali
CCRM	Registre du Commerce et du Crédit Mobilier
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CEMAC	Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale
CERCAP	Centre d'études et de renforcement des capacités d'analyse et de plaidoyer
CFA	Communauté financière en Afrique
CGI	Code Général des Impôts
CNPM	Conseil National du Patronat du Mali
CNRDRE	Comité National pour le Redressement de la Démocratie et la Restauration de l'État
CNSS	Caisse Malienne de Sécurité Sociale
CSAE	Centre for the Study of African Economics
DGCT	Direction Générale des Collectivités Territoriales
DPRU	Development Policy Research Unit
EMOP	Enquête Modulaire et Permanente Auprès des Ménages
EPA	Etablissement Public à Caractère Administratif
FGSP	Fonds de Garantie pour le Secteur Privé
FMI	Fonds Monétaire International
FNEM	Fédération Nationale des Employeurs du Mali
IIED	International Institute for Environment and Development
INPS	Institut National de Prévoyance Sociale
INSTAT	Institut National de la Statistique de Bamako
IPP	Institut des Politiques Publiques
IZA	Institute for the Study of Labour
MNLA	Mouvement National de Libération de l'Azawad
MSE	Erreur quadratique moyenne

MUJAO	Mouvement pour l'Unité et le Jihad en Afrique de l'Ouest
NIF	Numéro d'identification fiscale
NTICs	Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCHA	Bureau des Nations Unies pour la coordination des affaires humanitaires
ODHD	Observatoire du Développement Humain Durable et de Lutte contre la Pauvreté
OECD	Organisation de coopération et de développement économiques
OHADA	Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires
OIT	Organisation internationale du Travail
OMS	Organisation mondiale de la santé
ONG	Organisations Non Gouvernementales
ONU	Organisation des Nations unies
PACD	Projet d'appui aux commerçants détaillants
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Petites et Moyennes Industries
PMU-Mali	Pari Mutuel Urbain du Mali
PNB	Produit Net Bancaire
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
SMIG	Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti
SNA	System of National Account
SYSCOA	Système comptable Ouest Africain
TAFIRE	Tableau financier des ressources et des emplois
TICs	Technologies de l'information et de communication
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UCAD	Université Cheikh Anta Diop de Dakar
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
UNICEF	Fonds des Nations Unies pour l'enfance
USAID	Agence Américaine pour le Développement International

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS.....	11
CHAPITRE 1. RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS	15
CHAPITRE II. SECTEUR INFORMEL ET CONFLIT AU MALI. TRAITS DOMINANTS ET ÉLÉMENTS DE MESURE.....	27
CHAPITRE III. GENRE, EMPLOI ET SECTEUR INFORMEL.....	47
CHAPITRE IV. INFORMALITÉ, EMPLOIS ET CONFLIT. UNE ANALYSE À PARTIR DE NOS DONNÉES D'ENQUÊTE.....	67
CHAPITRE V. SECTEUR INFORMEL ET PRODUCTIVITÉ DE L'ENTREPRISE.....	79
CHAPITRE VI. ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES ET SECTEUR INFORMEL	95
CHAPITRE VII. SECTEUR INFORMEL ET FISCALITÉ DES ENTREPRISES AU MALI	109
CHAPITRE VIII. LES CHAÎNES DE VALEUR INFORMELLES AU MALI.....	117
CHAPITRE IX. RECOMMANDATIONS DE POLITIQUES PUBLIQUES	127
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	133
LISTE DES TABLEAUX ET DES GRAPHIQUES	137
LISTE DES GRAPHIQUES	140
TABLE DES MATIÈRES	141

AVANT-PROPOS

Ce livre s’insère dans une longue chaîne de recherches entreprises par notre équipe sur le secteur informel en Afrique depuis la deuxième moitié des années 2000. La première phase de la recherche s’est déroulée, entre 2006 et 2007, dans les pays de l’Afrique de l’Ouest, où trois pays ont été couverts, au début : le Bénin, le Burkina Faso et le Sénégal. Un deuxième passage au Sénégal et au Bénin a eu lieu entre 2008 et 2010 en vue de retrouver les entreprises qui avaient été enquêtées lors du premier passage, et en même temps, d’élargir le champ couvert par le questionnaire du premier passage. La deuxième vague d’enquêtes a concerné l’Afrique centrale, en particulier le Cameroun et le Gabon, entre 2014 et 2015. Enfin, une dernière vague concernant les pays en conflit, notamment le Niger et le Mali, a été réalisée entre 2017 et 2018.

Toutes ces études ont utilisé la même démarche méthodologique, combinant des approches quantitative (basée sur des enquêtes au sein des entreprises formelles et informelles) et qualitative (basée sur des interviews et focus groups). Les enquêtes ont été réalisées dans les principales villes des pays visés : Cotonou (Bénin), Ouagadougou (Burkina Faso), Dakar (Sénégal), Douala et Yaoundé (Cameroun), Libreville (Gabon), Bamako et Mopti (Mali), et Diffa et Niamey (Niger). Dans chacun de ces pays, un échantillon représentatif des entreprises du formel est tiré selon une méthodologie identique et des instruments de collecte (questionnaires et guides d’entretien) standard, permettant la comparabilité des données collectées entre ces différents pays. Cela n’a pas empêché le questionnaire d’évoluer au fil du temps, pour prendre en charge l’évolution de nos préoccupations de recherche du moment, et certains aspects particuliers aux pays. Pour le cas du Mali et du Niger, les zones affectées par le conflit (Mopti et Diffa) ont été choisies, pour la collecte des données, en plus des capitales nationales (Bamako et Niamey). De plus, le questionnaire standard a été considérablement modifié pour prendre en charge la situation de fragilité et de conflit dans laquelle ces deux pays se trouvent, et leurs implications sur les activités formelles et informelles qui s’y déroulent. La littérature grise disponible dans les différents pays a également été exploitée, tout comme les sources de données secondaires qui y sont disponibles.

Ces différentes sources et approches méthodologiques bien ciblées nous ont permis de collecter des données originales permettant d’avoir une compréhension profonde et détaillée de l’informel, de ses acteurs (entreprises comme employés), de leurs interactions entre eux-mêmes et avec les acteurs du formel, des types de politiques visant le secteur privé, en général, et l’informel, en particulier, de ses implications sur la croissance et le processus de transformation structurelle du pays, de ses dimensions régionale et internationale (à travers le commerce transfrontalier), des réseaux ethniques, religieux et autres qui le structurent, etc.

Les recherches entreprises dans les pays en conflit (Mali, Niger) ont permis d’améliorer considérablement notre compréhension de l’informel, à travers la manière dont il se manifeste dans les contextes de conflit. Alors que les facteurs institutionnels comme la gouvernance jouent un rôle non négligeable dans le déclenchement et l’aggravation des

conflits, la vulnérabilité économique (le chômage, le sous-emploi) joue un rôle amplificateur non négligeable. Il s'y ajoute que l'insécurité née de la crise a tendance à réduire davantage le champ du formel et à contribuer, ainsi, significativement à l'expansion de l'informel. Les sujets discutés dans ce volume entrent en droite ligne de ceux discutés dans d'autres contextes nationaux et régionaux, et offrent ainsi des perspectives de comparaison fort intéressantes, tant en ce qui concerne les caractéristiques et modes opératoires des acteurs du formel et de l'informel qu'en ce qui concerne les politiques publiques mises en œuvre. De nouvelles thématiques ont été abordées dans ce livre, qui sont directement ou indirectement liées au statut de pays en conflit qu'est le Mali.

Les importants résultats de la recherche présentés dans ce livre n'auraient pas pu être obtenus sans le concours efficace et professionnel d'un certain nombre de personnes et d'institutions, auxquelles nous souhaiterions exprimer notre profonde reconnaissance. Nos remerciements vont d'abord à l'endroit des membres de l'équipe de recherche, au Mali, qui comprend des collègues de la faculté des sciences économiques de l'Université des sciences sociales et de gestion de Bamako, dirigés par le professeur Moulèye Touré, le Centre d'études et de renforcement des capacités d'analyse et de plaidoyer (CERCAP), dirigé par Boubacar Macalou, l'INSTAT (Institut national de la Statistique) du Mali, dirigé par Harouna Koné, suppléé par Fatou Dia Ndiaye et Mohamed Kanambaye. Ces trois institutions maliennes ont mobilisé un nombre très important de collaborateurs à différents niveaux (techniciens, enquêteurs, opérateurs de saisie et d'analyse statistique, logisticiens, etc.), pour s'assurer que toutes les activités de collecte, y compris dans les zones de conflit, ont été menées à leur terme avec la plus grande rigueur. L'équipe de recherche comprend également des collègues et partenaires de longue date qui ont joué un rôle de premier plan dans toutes les phases de notre recherche sur le secteur informel, en Afrique francophone (à l'ouest comme au centre). Il s'agit de Stephen Golub (Swarthmore College), Nancy Benjamin (Banque mondiale et DPRU (Development Policy Research Unit) de l'Université de Cape Town, et Dominique Haughton. Leur très grande expertise et expérience dans le domaine de la recherche a été d'un très atout dans la conduite de cette activité. Ibrahima Tall de l'ANSD (Sénégal) a beaucoup aidé dans le design des instruments de collecte et l'analyse des données.

Notre reconnaissance va également à l'endroit de certaines institutions maliennes qui ont partagé avec notre équipe des perspectives et une documentation pertinente pour comprendre le phénomène de l'informel au Mali. Le patronat malien et la chambre de commerce, les syndicats, mais aussi certains services, comme la Direction des impôts, le Trésor, la Direction du commerce, et beaucoup de directions centrales de l'administration malienne, entrent dans cette catégorie. Les organisations internationales basées au Mali, tout comme les entreprises formelles et informelles, qui se sont généreusement prêtées à nos questions, sont également remerciées.

Malheureusement, quelque temps après la clôture du projet, deux acteurs majeurs du projet, qui ont joué un rôle déterminant dans le design et la mise en œuvre du projet, nous ont quittés bien avant la finalisation de ce livre. Stephen Golub est, en effet, décédé en 2021, et quelques mois après, Fatou Guèye, elle aussi, est partie en 2022. L'absence de ces deux piliers de notre équipe nous a beaucoup manqués.

Enfin, ces résultats n'auraient non plus été obtenus sans le généreux financement de bailleurs de fonds qui nous ont accordé des financements conséquents permettant de couvrir les énormes frais découlant de l'exécution de grands projets de travail de terrain de cette nature. Un généreux financement de la Banque mondiale est venu compléter un financement antérieur de l'Agence Française de Développement (AFD), pour couvrir le coût du projet. L'AFD a également mis à notre disposition une équipe technique qui a joué un rôle important dans l'évaluation des différents livrables du projet tout au long de sa mise en œuvre. Mihoub Mezhouagi, Rohen d'Aiglepierre, Mathias Kuepie, Nathalie Guilbert ont été les principaux animateurs de cette équipe. Qu'ils trouvent tous ici l'expression de notre gratitude.

Toutes les phases du projet ont été conçues et coordonnées par Ahmadou Aly Mbaye, assisté de Fatou Gueye. En particulier : la préparation du projet de recherche, la conception du questionnaire, des guides d'entretien, et de la méthode d'échantillonnage, la supervision des travaux de collecte, de l'analyse et de la rédaction du manuscrit, et enfin les activités de dissémination au Mali et en dehors du Mali. Nous remercions les rapporteurs anonymes qui ont beaucoup aidé à la révision du manuscrit.

CHAPITRE 1. RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

Au Mali, comme dans la plupart des pays d’Afrique de l’Ouest, l’informel contribue pour une très grande part du PIB (55%), avec comme dans les autres pays, de fortes disparités sectorielles. L’informel compte ainsi pour près de quatre-vingt-dix-huit pourcent dans le secteur primaire, vingt-deux pourcent dans le secondaire et soixante-six pourcent dans le tertiaire (INSTAT 2015). Si les défis économiques auxquels fait face le Mali sont assez similaires, en nature, à ceux de la plupart des pays africains, ils se présentent, dans ce pays, sous un relief tout à fait particulier. Pays enclavé, le Mali fait partie de la catégorie des pays les moins avancés, avec des indicateurs de développement qui se comparent assez défavorablement par rapport à la moyenne des pays du continent. De plus, l’instabilité politique qui y règne depuis le début des années 2010, sous la poussée du radicalisme religieux islamiste, joue un rôle pernicieux dans l’évolution de ces indicateurs.

Si l’on se réfère uniquement aux comptes nationaux du Mali, la crise sécuritaire que connaît le pays a significativement affecté le niveau de production du pays. Le cas le plus significatif, à cet égard, semble être la production cotonnière, qui a atteint des niveaux record, dans la période pré-Covid, mettant le pays en tête du peloton des producteurs de la sous-région. Les agents de l’Institut National de la Statistique de Bamako (INSTAT) que nous avons interviewés expliquent cet état de fait par la faiblesse historique de la part des régions du nord, les plus affectées par la crise, dans le Produit Intérieur Brut (PIB) du pays. Cependant, d’autres acteurs de l’économie malienne que nous avons rencontrés dans nos interviews et focus groups tendent plutôt à pointer la faiblesse du système de compilation statistique, pour expliquer ce paradoxe. Ces derniers tendent à mettre l’accent sur les énormes pertes de production, à travers le pays, dans des domaines aussi divers que l’élevage, le transport fluvial et le secteur financier. Les résultats de nos interviews et focus groups semblent, quelque part, confirmer ces pertes de production. Il semble, en effet, que la concentration de l’informel dans certaines activités comme le commerce de détail, l’import-export et les activités extractives artisanales y est une réalité de plus en plus palpable, faisant suite à la crise. Tout aussi irréfutable est le développement d’une économie au noir, marqué par la prolifération d’activités illicites de tous ordres, comme le trafic des armes et des stupéfiants, qui ajoute à l’insécurité (Anderson 2015). De plus, nos enquêtes révèlent d’énormes pertes de production et d’investissements encourues par les entreprises du formel comme de l’informel, résultant de l’insécurité née de la crise. Enfin, une analyse de certaines chaînes de valeur à Mopti, comme le transport aérien et fluvial, l’hôtellerie, la restauration, le système bancaire, etc., révèle d’énormes pertes de valeur ajoutée.

Objectifs de la recherche

L’objectif principal de cette recherche est d’améliorer notre compréhension de l’entrepreneuriat et l’emploi informels au Mali et de comment l’économie informelle a été affectée par la crise. En effet, selon qu’elles appartiennent au secteur formel ou informel, qu’elles soient de petite ou de grande taille, qu’elles opèrent dans certains secteurs plutôt que dans d’autres, les entreprises ont pu être impactées positivement ou négativement par

la crise. Le secteur informel, de par sa flexibilité, a-t-il pu récupérer certains marchés précédemment gérés par le secteur formel ? Les acteurs du petit informel ont-ils souffert de l'afflux de migrants en provenance des régions en crise, qui représentent une concurrence nouvelle ? Ou bien cet afflux s'est-il matérialisé par une hausse de la demande pour certains biens et services ? Les enjeux spécifiques de l'insertion économique de la jeunesse et de leurs choix entre économie formelle et informelle, mais aussi entre activité légale et illégale (voire les aspects d'extrémisme violent) seront également à traiter.

De façon spécifique, il s'agit d'apporter un éclairage sur les points suivants :

- les complexes interrelations entre instabilité politique, vulnérabilité, secteur informel et conflit armé au Mali ;
- le profil de l'entrepreneuriat privé au Mali et la manière dont il est structuré par l'informel ;
- le profil de l'emploi informel au Mali et la place qui y occupent les femmes et les jeunes ;
- les facteurs explicatifs de la place prépondérante qu'occupe l'informel dans l'économie malienne et le rôle que le conflit y joue ;
- les activités productives et les acteurs qui ont été les plus affectés par la crise, et ceux qui en ont bénéficié ;
- les stratégies qui ont été mises en place pour faire face à la crise ;
- les zones d'insécurité qui ont résulté du conflit et la redistribution des cartes du commerce (biens échangés, routes utilisées, acteurs impliqués, etc.) qui en résulte.

La méthodologie et les données

Dans cette étude, nous utilisons une combinaison d'approches quantitatives et qualitatives basées sur la collecte de données primaires et de données secondaires, d'interviews semi-structurées, d'analyses bibliographiques et documentaires. Le résultat visé est d'aboutir à des recommandations de politique publique basées sur des évidences scientifiques rigoureusement construites.

Les données quantitatives proviennent d'enquêtes que nous avons menées dans les villes de Bamako et Mopti en 2018, alors que les données qualitatives ont été collectées à travers des interviews et focus groups réalisés dans la même période.

Dans nos enquêtes, nous utilisons sept critères pour définir l'informel: la taille de l'activité, l'enregistrement de l'activité auprès d'une administration donnée, le paiement de taxe, ou le type de taxe payée, la tenue de comptes sincères, la mobilité du lieu de travail, l'accès au crédit bancaire et l'existence d'une couverture sociale pour les employés. Voir Benjamin et Mbaye (2012), et Mbaye, Gueye et Golub (2020), pour une revue de ces critères ainsi que des limites attachées à chacun d'entre eux. Dans ce travail, nous considérons l'informel comme un continuum et non comme un phénomène dichotomique. La population cible de l'enquête est l'ensemble des entreprises formelles et informelles à Bamako et à Mopti. L'échantillon de cette étude est stratifié. Il existe trois groupes d'intérêt dans cette étude. Le groupe 1 est constitué par les entreprises formelles, le groupe 2 comprend les entreprises du gros-informel et le groupe 3 regroupe les entreprises du petit-

informel. Les bases de sondage pour ces groupes cibles telles qu'utilisées dans cette enquête sont respectivement: l'ensemble des entreprises relevant du régime d'imposition réel, l'ensemble des entreprises relevant du régime du forfait, tout en réalisant un niveau de chiffre d'affaires supérieur à un certain seuil (20 millions FCFA), les unités de production informelles relevant du régime d'imposition libératoire en prenant en compte aussi bien les entreprises qui payent l'impôt libératoire que celles qui ne paient pas du tout d'impôt. La taille de l'échantillon est de quatre cents (400) unités de production pour Bamako et trois cents (300) unités de production pour Mopti.

L'analyse qualitative consiste essentiellement à mener des interviews semi-structurées et des focus groups, pour recueillir l'opinion des différents acteurs sur différentes dimensions de l'informel. Elle a suivi la même logique que celle de nos études antérieures (Benjamin et Mbaye 2012, Mbaye, Gueye et Golub 2020).

Un résultat assez important qui ressort des données collectées au Mali est la validation de l'hypothèse selon laquelle l'informel est mieux capté par un continuum de variables que de façon purement dichotomique. Lorsque nous utilisons nos sept critères d'informalité pour classer les différentes entreprises de notre base de données, il en résulte des résultats assez divergents, chaque critère donnant lieu à une classification significativement différente de celle de l'autre.

I.1. Traits dominants du marché du travail au Mali

Une des caractéristiques du marché du travail malien est le rythme assez élevé de la croissance démographique du pays qui impacte la croissance de la population en âge de travailler. Avec un croît démographique de l'ordre de trois pourcent (3%), le Mali est caractérisé par une population très jeune et très inégalement répartie. La majorité de la population se concentre à Bamako, y créant d'importants défis économiques et sociaux : développement de bidonvilles, insécurité, chômage et précarité, etc.

L'analyse du taux d'activité montre que les hommes participent plus que les femmes dans le marché du travail. Le chômage est beaucoup plus accentué dans les régions de Bamako et Koulikoro où il dépasse largement les dix pourcent (10%), qui sont la moyenne nationale, et affecte beaucoup plus les femmes que les hommes au Mali. L'auto-emploi est une caractéristique essentielle de l'informel au Mali. Il existe un gap important entre le salaire moyen dans le formel et l'informel. Par exemple, dans le formel, le salaire moyen est d'environ cent cinquante mille Francs CFA (150 000 F CFA) à Bamako contre soixante-quatorze mille Francs CFA (74 000 F CFA) à Mopti, et ce gap est beaucoup plus réduit dans l'informel.

Les canaux par lesquels les employés se font recruter ont également retenu notre attention. Les connexions sociales semblent jouer un rôle prééminent dans les dynamiques de recrutement. Dans toutes les deux villes étudiées, au moins près du cinquième des employés interrogés dans le formel ont déclaré avoir des relations de parenté avec l'employeur. Cette connexion est beaucoup plus accentuée à Mopti qu'à Bamako. Le profil de la formation des employés selon le statut de la firme est également mis en évidence

dans nos résultats. Il s'avère ainsi que la formation professionnelle formelle concerne très peu d'employés dans les différents segments d'entreprise. Elle concerne une proportion variant entre un (1) et sept (7%) pourcent dans les firmes à Bamako et est presque inexistante à Mopti. Les conditions de travail dans le secteur informel sont souvent très précaires et contrastent avec des conditions bien meilleures dans le formel. Les avantages sociaux sont quasiment inexistant pour l'informel.

I.2.L'entrepreneuriat féminin

L'analyse du rôle joué par le genre dans l'emploi et l'entrepreneuriat informels occupe une place importante dans notre recherche. Les inégalités de genre, qui sont observées dans beaucoup de sphères des sociétés africaines, se font aussi constater dans l'écosystème entrepreneurial et sur le marché du travail du Mali, surtout en milieu rural.

L'analyse des traits dominants de l'entrepreneuriat féminin, au Mali, qu'il concerne, souvent, de petites activités informelles, dont la plupart sont exclues davantage que leurs homologues masculins, des services sociaux de base (formation, financement, utilisation des Technologies de l'Information et de Communication (TICs), etc.). Par exemple, à Bamako, la proportion des entreprises dirigées par une femme n'est que de dix pourcent (10%) dans le formel et huit pourcent (8%) dans le gros informel. Cette proportion augmente à 83%, pour le petit informel. À Mopti, seules huit pourcent (8%) des entreprises formelles sont dirigées par des femmes, contre quarante pourcent (40%) pour les entreprises informelles.

L'exclusion financière constitue un trait dominant de l'entrepreneuriat en Afrique, auquel même le formel n'échappe complètement. Mais l'exclusion semble frapper plus les femmes que les hommes. Les femmes issues du secteur informel n'ont presque pas accès au crédit bancaire, contrairement à leurs homologues masculins qui ont un accès faible, mais bien supérieur.

I.3.Informalité, précarité et conflit au Sahel

La corrélation entre la précarité économique, dont l'informel, semble être un des symptômes, et l'émergence des conflits armés, a fait l'objet de beaucoup de débats dans les pays fragiles, notamment les pays du Sahel. Comme il a été mentionné plus haut, la crise a eu comme effets de déplacer significativement les activités productives vers l'informel. Dans tous les secteurs, la valeur ajoutée formelle s'est rétrécie au profit de celle informelle. Mais non seulement la redistribution des activités productives a beaucoup changé au profit de l'informel, mais aussi les activités commerciales illicites semblent prendre le pas sur les activités licites. Il s'est, en effet, installé une économie de guerre, dans laquelle le trafic de drogue, d'armes, voire de trafics humains, a pris le dessus sur le commerce informel licite qui avait jusque-là cours dans l'espace sahéli-saharien (Meagher 2015 ; Anderson 2015). Le développement de ces activités a été favorisé par un ensemble de facteurs, dont le délitement de l'autorité de l'État, le manque d'opportunités, la montée des inégalités (Blattman et Ralston 2015).

Le manque d'opportunité, dans la plupart des pays africains, procède du chômage, du sous-emploi et de la précarité des emplois, et constitue, selon beaucoup d'auteurs, le

principal déterminant des conflits violents (Urdal 2012 ; Collier et Hoeffler 2004, etc.). Dans un tel contexte, la structure démographique joue un rôle amplificateur de premier plan. En particulier, plus la part des jeunes dans la population totale augmentent, plus le risque de conflit armé n'est élevé. Lorsque cette proportion dépasse vingt pourcent (20%), ce qui est le cas de la plupart des pays du Sahel, il y a plus de chance d'assister à un conflit armé. Ce risque atteindra cent cinquante pourcent (150%) lorsque la proportion des jeunes dépasse trente-cinq pourcent (35%). Les études qui ont été menées dans certaines populations jeunes soldats de rébellions armées confirment que le manque d'opportunité a énormément joué dans leur enrôlement. Ce point de vue doit toutefois être nuancé lorsqu'on considère les violences liées au terrorisme, où la corrélation avec les conditions économiques semble moins évidente.

Les interventions publiques visant les acteurs de l'informel, qui ont le plus de chance de réussir, ne sont pas forcément les mêmes dans les pays en conflit que dans les autres. Les dons directs en espèces ou en capital semblent avoir plus d'efficacité pour soutenir les moyens de subsistance des ménages pauvres que les crédits. En tout état de cause, une fois que le conflit est engagé, la déliquescence de l'autorité de l'État, couplée à une relative faiblesse de la réponse de la violence aux variables liées au revenu et à l'emploi, est telle que les politiques conventionnelles visant l'informel ont très peu de chance de marcher (Schoofs 2015 ; Jacob *et al.* 2014).

Dans le cas du Mali, les soulèvements armés qui ont commencé par les premières attaques des groupes rebelles, à partir de 2011, et se sont rapidement propagés dans tout le nord semblent avoir été favorisés tant par les difficultés économiques (dont celles relevant du changement climatique) que par certaines défaillances notées dans la gouvernance du pays (Mbaye 2020).

I.4. Conflit armé et secteur informel, à partir de nos données d'enquête

L'appréciation par chefs d'entreprise de la crise et de ses effets sur leur environnement immédiat et leurs activités fait également partie des sujets que nous avons étudiés. Sur l'origine de la crise, la plupart de nos interlocuteurs pointent du doigt les problèmes de gouvernance, comme la mauvaise prise en charge du traditionnel conflit agriculteurs/éleveurs, la mauvaise gestion du foncier et la mauvaise prise en charge du crime organisé. L'appréciation que donnent ces entreprises aux mécanismes modernes de prévention de conflits est assez mitigée.

De plus, la crise n'est pas sans effets sur l'économie malienne, selon nos enquêtes. À Bamako, environ quarante-cinq (45%) pourcent des entreprises ont connu un niveau constant ou à la baisse de leur production et quatre-vingts pourcent (80%) des entreprises à Mopti pensent que la crise a favorisé une baisse de leur production. Le niveau de la clientèle a baissé pour une bonne partie des entreprises du formel (50%) à Bamako, alors que pour l'informel la situation est restée constante. Pour Mopti, plus de quatre-vingts pourcent (80%) des entreprises du formel et de l'informel, ont rapporté une baisse de leur clientèle avec la crise.

Les interrelations entre les firmes formelles et informelles ont également retenu notre attention. Comme dans les autres pays où des données similaires sont disponibles, ces interrelations sont parfois de nature coopérative, et non coopérative, d'autres fois. En

revanche, un nombre appréciable de petites entreprises, notamment informelles, que nous avons interrogées, indiquent une baisse substantielle du niveau de sous-traitance dont elles avaient bénéficié de la part des grandes entreprises, avant la crise. Par exemple, à Mopti, plus de soixante-quinze pourcent (75%) des firmes enquêtées constatent une baisse des relations de sous-traitance du fait de la crise.

Les résultats de nos interviews montrent que la crise a particulièrement touché le secteur de l'hôtellerie et de la restauration du fait de la raréfaction des visiteurs. Cela a entraîné des pertes énormes dans ce secteur, aboutissant ainsi à des fermetures d'établissements, avec des licenciements dans certains hôtels et le chômage technique dans d'autres. Les activités bancaires, au même titre que les autres branches du secteur privé, ont subi des dommages que sont : les pertes d'encaisses détenues dans les banques, l'exposition aux risques d'approvisionnement et les dégâts matériels. L'occupation du nord a eu des conséquences négatives sur l'activité bancaire en termes de :

- l'arrêt de nouvelles distributions de crédit ;
- le non remboursement des échéances en cours ;
- l'impossibilité de créer du produit net bancaire (PNB) dans les zones concernées à cause de l'inexistence d'opérations bancaires (crédits, dépôts, services bancaires) ;
- etc.

Il faut, en plus, signaler la fermeture des agences des banques, notamment à Mopti, Gao, Kidal et Tombouctou.

I.5. Relation informalité/productivité

Au cœur de l'impact de l'informalité sur le développement se trouve sa relation avec la productivité. Nos résultats confirment qu'il y a bien un gap de productivité entre le formel et l'informel au Mali. De façon générale, les entreprises de Bamako sont beaucoup plus productives que celles de Mopti. La productivité suit une tendance notable à la baisse, selon l'informalité. Plus l'entreprise a tendance à être formelle, plus sa productivité n'a tendance à augmenter. Le gap de productivité entre entreprises formelles et informelles semble tout à fait robuste à des mesures alternatives de l'informel. Nous avons étudié la relation entre la productivité avec chacun des critères considérés individuellement comme définissant l'informel, et le gap de productivité est toujours observé. L'intensité capitaliste, l'informalité, le niveau d'éducation et l'âge du dirigeant de l'entreprise sont les facteurs qui ont le plus d'impact sur la productivité, selon nos régressions.

I.6. Environnement des affaires et secteur informel

Nos enquêtes confirment que les faiblesses dans l'environnement des affaires sont difficilement ressenties tant par les entreprises du formel que celles de l'informel, mais plus encore pour ces dernières. Une proportion d'environ quatre-vingt-sept pourcent (87%) des entreprises formelles a accès à l'eau à Bamako, contre trente-six pourcent (36%) à Mopti. À Mopti, en moyenne cinq pourcent (5%) des entreprises du petit informel disposent d'un générateur pour faire face aux coupures récurrentes d'électricité, contre moins d'un pourcent (1%) à Bamako.

L'accès au financement est une contrainte de taille, touchant aussi bien le formel que l'informel. À Bamako, deux pourcent (2%) des entreprises du petit informel ont accès au crédit, contre zéro virgule cinq pourcent (0,5%) à Mopti, alors que pour le formel à Bamako, environ neuf pourcent (9%) de ces entreprises ont accès au crédit bancaire, contre huit pourcent (8%) à Mopti. En conséquence, les entreprises s'appuient sur d'autres types de financement (épargne personnelle, bénéfice non distribué, prêt familial, dons, héritage) pour financer leur investissement. Environ quatre-vingt pourcent (80%) des entreprises du petit informel et soixante-dix pourcent (70%) des entreprises du gros informel à Mopti reçoivent comme principale source de financement leur épargne personnelle.

Les Technologies de l'Information et de la Communication (TICs) constituent un aspect important de la modernisation de la gestion des entreprises et de la maîtrise des coûts. Leur adoption dépend de beaucoup de facteurs comme la qualité du débit et du coût du service au niveau national, mais également du niveau d'éducation et de formation des acteurs et des programmes d'accompagnement disponibles dans la société. Sans surprise, c'est dans le formel que l'on retrouve les niveaux d'utilisation des Nouvelles Technologies de l'Information et de Communication (NTICs) les plus élevés, suivis du gros informel, alors que le petit informel traîne loin derrière. Ainsi, la proportion des entreprises du petit informel disposant d'un email est de moins de cinq pourcent (5%) dans les villes de Mopti et de Bamako. Concernant les entreprises qui utilisent les services du web, elles représentent trente-deux (32%) et vingt-deux pourcent (22%) dans le formel à Bamako et Mopti, respectivement, contre moins de vingt pourcent (20%) dans le secteur informel dans les deux villes. Mais pour l'utilisation du téléphone portable, la situation change quelque peu : quatorze pourcent (14%) des acteurs du petit informel à Bamako et cinquante-quatre pourcent (54%) à Mopti et vingt-deux pourcent (22%) et quatre-vingt-six pourcent (86%) des acteurs du gros informel à Bamako et Mopti, respectivement, utilisent le téléphone portable. Ce résultat semble important dans une perspective de politique économique. En effet, la plupart des services liés aux NTIC sont de plus en plus disponibles sur le mobile. Par conséquent d'importantes innovations liées aux services bancaires, à l'accès à l'information deviennent de plus en plus accessibles par le mobile.

La qualité des services sociaux (infrastructures, justice, finances) affecte les choix des entreprises dans la mesure où l'un des avantages du statut d'entreprise formelle consiste en un plus grand accès à ces services. Quand ces derniers sont de mauvaises qualités, il y a bien sûr moins d'intérêt pour une firme de devenir formelle.

I.7. Fiscalité et informalité au Mali

Le régime fiscal du Mali comprend deux types d'impôts : les impôts directs et les impôts indirects. À ces derniers s'ajoutent les droits d'enregistrement et de timbres et une fiscalité de portes relatives aux droits et taxes applicables aux importations de biens et d'équipements. Le régime de l'impôt synthétique s'applique aux entreprises réalisant moins de cinquante millions (50 000 000) FCFA de chiffre d'affaires annuel hors taxe (régime dit du forfait), alors que le régime du bénéfice réel (régime du réel) s'adapte au cas des entreprises réalisant un chiffre d'affaires annuel supérieur ou égal à cinquante millions (50 000 000) FCFA hors taxe.

Au Mali, la part des entreprises identifiées par le fisc, taxées selon le régime du réel varie selon les villes. Dans le régime du réel, la firme est obligée de fournir toute la documentation comptable et financière relative à ses activités pour permettre à l'autorité fiscale de déterminer sa contribution fiscale de manière plus objective et relativement plus fiable. Pour tous les autres, non assujettis au régime du réel, la visibilité nécessaire à l'autorité fiscale pour déterminer en connaissance de cause le revenu imposable de la firme n'existe pas vraiment.

Du coup, au Mali, comme dans la plupart des autres pays francophones d'Afrique, les plus importants niveaux de recouvrement de l'impôt direct proviennent de la minorité des entreprises soumises au régime du réel, surtout celles qui sont dans le régime applicable aux grandes entreprises. Il existe un phénomène patent d'iniquité fiscale faisant porter l'essentiel du fardeau du recouvrement sur les épaules d'une minorité d'entreprises.

De façon générale, la perception que les dirigeants d'entreprise ont du système fiscal est assez significative, et cela reste vrai pour toutes les catégories d'entreprises : du formel comme de l'informel. Par exemple, la longueur des queues pour le règlement de l'impôt est jugée anormalement élevée par beaucoup de dirigeants d'entreprises.

I.8.Les chaînes de valeur informelles du Mali

Nous avons également analysé quelques chaînes de valeur informelles au Mali, ce qui permet une description détaillée des modalités de fonctionnement de l'informel, et de contextualiser les données obtenues à l'issue de nos enquêtes. Ces analyses ont été faites à partir de nos interviews, focus groups et analyses documentaires. Les activités que nous avons couvertes sont : la teinturerie, la transformation agroalimentaire et l'extraction artisanale de l'or.

La teinture des produits textiles est une tradition ancienne dont les premières traces dateraient de l'empire du Ghana. À partir des années 70, la qualité et la beauté des tissus teints du Mali ont attiré beaucoup de commerçants de la sous-région, notamment venant de la Côte d'Ivoire et du Sénégal. En plus des pays de la sous-région, beaucoup de Maliens résidant en Europe, en Amérique du Nord et autres importent de grandes quantités de tissus teints au Mali pour satisfaire la clientèle dans leur région de résidence. Pratiquée aux abords du fleuve Niger, des marigots et des concessions, la teinturerie est fortement féminine (80% de femmes).

La transformation des produits agricoles constitue un autre segment important de l'activité industrielle au Mali, où elle contribue pour beaucoup, dans la valeur ajoutée créée, le chiffre d'affaires réalisé, les effectifs employés par les entreprises opérant dans le secteur. Elle comporte un nombre important d'entreprises informelles. C'est également une activité dominée par les femmes et elle concerne une diversité d'activités, comme les jus de fruit, la transformation du fonio, la pâte d'arachide et d'autres produits alimentaires qui ne demandent pas beaucoup d'investissements. C'est une activité qui ne nécessite pas un niveau d'éducation élevé. Le niveau d'instruction le plus élevé est généralement le secondaire. Selon les données des comptes nationaux, la valeur ajoutée créée par les industries agroalimentaires au cours des 5 dernières années est passée de cent-quatre-vingt-onze milliards de francs CFA (191 000 000 000 F CFA) en 2011 à trois-cent deux milliards

(302 000 000 000 F CFA) en 2015, dont 81% seraient imputable à la production informelle. La plupart des entreprises de fabrication agroalimentaire, quatre-vingt pourcent (80%) sont individuelles, avec au moins un employé.

L’or est le deuxième produit d’exportation du Mali après le coton. À la suite de la crise cotonnière de 1999, l’or s’est propulsé au premier rang des produits d’exportation du Mali. L’orpailage est une activité minière informelle et spontanée, ne respectant pas les textes en vigueur en la matière. Elle est une activité ancestrale qui, normalement, se fait en contre-saison agricole. Cette activité se pratique essentiellement dans les régions de Kayes, Koulikoro et Sikasso. Les techniques d’exploitation sont rudimentaires et le lieu d’activité change d’une année à l’autre. La technologie utilisée évolue lentement avec l’introduction des broyeuses de minéraux, motopompes, moto-charrettes et des stations de lavage. L’activité d’orpailage donne lieu à un mouvement migratoire non négligeable, surtout en saison des pluies, au moment où les pays voisins ferment les sites pour des questions de sécurité. Elle constitue également un créneau de lutte contre le chômage des jeunes et la pauvreté. La plus importante partie de la population active est recensée dans la tranche d’âge de seize (16) et trente-cinq (35) ans, confirmant ainsi la jeunesse de la population dans l’activité d’orpailage.

I.9. Évaluation des politiques d’appui au secteur informel

Depuis quelques années, l’État malien a essayé de renforcer le dispositif d’amélioration du climat des affaires par un renforcement des institutions publiques en charge des entreprises, sur leur fiscalité et sur leur accès au financement. Le renforcement a surtout concerné les instituts tels que l’Agence de Promotion des Investissements (API-Mali), l’Agence pour la Promotion des Exportations (APEX), La Chambre de Commerce et d’Industrie du Mali (CCIM) et le Conseil National du Patronat du Mali (CNPM).

En plus des services fiscaux et douaniers, bien d’autres administrations interviennent dans la gestion de l’informel, s’agissant de l’enregistrement (ministère du Commerce), du financement, de l’appui, de la formation, ou autre.

Les centres de gestion agréés correspondent à une forme d’aide accordée par les États de la sous-région aux PME, notamment celles de l’informel, en termes de gestion financière et comptable. On peut aussi citer le projet d’appui aux commerçants détaillants et la Cellule technique de la réforme du climat des affaires.

À l’évaluation, ce dispositif semble inefficace, avec des services qui se chevauchent, disposant de financements limités, et faisant très peu de résultats tangibles.

I.10. Recommandations de politiques publiques

Dans cette section, nous formulons des recommandations de politique économique basées sur les résultats obtenus dans nos recherches quantitatives et qualitatives. Certaines de ces recommandations, de portée plus générale, s’appliquent également aux autres pays africains, dans lesquels l’informel se manifeste souvent selon les mêmes formes, avec des modes opératoires similaires. Du fait de la situation de conflit que vit le Mali, certains instruments de politique publique, qui peuvent marcher dans d’autres pays africains, pourraient se révéler inopérants, dans ce cas-ci.

Transformer le défi démographique en opportunité : vers un meilleur ciblage des secteurs de spécialisation et la mise en place d'un environnement des affaires plus favorable à l'entreprise

Malgré une dynamique démographique, des plus vibrantes au monde, les pays africains, en général, font face à beaucoup de défis, pour développer un avantage comparatif dans les activités intensives en main-d’œuvre, qui s’avèrent être celles qui sont les plus importantes génératrices de croissance. L’expansion du secteur informel traduit ainsi une atrophie du secteur moderne, trop faible pour absorber la grande majorité de la population en âge de travailler.

L’État devrait travailler, pour lever les obstacles qui se dressent contre la croissance et la compétitivité de ces secteurs, en réalisant les investissements et les réformes politiques adéquates. Les succès obtenus dans ce domaine, dans certains pays comme l’Éthiopie, pourraient être mieux étudiés en vue de les adapter aux circonstances particulières dans chaque pays.

Développer la gouvernance et le partenariat public-privé pour la mise en œuvre de réformes mutuellement bénéfiques

Nos recherches ont révélé l’effet qu’un environnement des affaires plus pesant exerce sur les performances de croissance et de création d’emplois décents par les entreprises formelles. D’un autre côté, la faible qualité des services publics, couplée à leur coût élevé, agit en hausse sur les coûts de production et obère la compétitivité des entreprises. Une situation gagnant-gagnant pourrait résulter de négociations entre le public et le privé, formel comme informel, pour un consentement plus grand à l’impôt, en contrepartie d’un environnement des affaires de meilleure qualité. Ceci pourrait déboucher sur de meilleures performances économiques des entreprises privées tant du point de vue de leur croissance que du point de vue de leur potentiel à créer des emplois décents. Une fiscalité assise sur une base plus élargie et mieux répartie entre les différents contribuables pourrait également en résulter. Dans un pays comme le Mali, où l’autorité de l’État est considérablement sapée par les conflits, les marges de manœuvre pour un tel dialogue sont plus réduites, pour des raisons évidentes, et celui-ci ne serait pertinent que dans les régions du sud, relativement plus épargnées par la crise.

Apporter des améliorations à tous les niveaux du spectre de l’informel

Un des résultats les plus importants de notre recherche est que l’informel relève moins d’un phénomène binaire que d’un spectre plus large de différents niveaux de formalité/informalité. Les politiques publiques visant l’informel gagneraient, par conséquent, à être moins généralistes et plus ciblées sur les différents clusters d’informatilité. Une meilleure compréhension des modes opératoires propres à chaque catégorie serait un atout de taille pour déterminer les leviers à utiliser pour une régulation efficace du secteur informel, dans toute sa diversité.

Renforcer les capacités des travailleurs et améliorer les services aux entreprises

Nos recherches ont montré que les acteurs informels ont un accès plus réduit que leurs homologues du formel à différents services productifs comme la formation et les services d'infrastructures (eau, électricité, etc.). La mise en place de programmes bien ciblés de mise à niveau des entreprises informelles permettrait de les renforcer en augmentant leur productivité. Cela peut se faire à travers des incubateurs et accélérateurs d'entreprise, et aussi des programmes de formation bien ciblés portant autant sur les « hard skills » que sur les « soft skills ».

Appuyer les petits acteurs informels par des systèmes de financement et de protection sociale adaptés

Nos résultats montrent aussi que la démarche consistant à vouloir formaliser les entreprises informelles, notamment en les enregistrant, ne donne pas de résultats probants. Il faut leur substituer une démarche plus participative, les amenant à se prendre progressivement en charge. La mise en place d'un programme adapté et généralisé de sécurité sociale, financé, de préférence, par un impôt indirect (voir Ndiaye *et al.* 2024, pour les modalités de mise en œuvre) devrait prendre la priorité sur les stratégies fondées sur les exemptions fiscales. De plus, dans les zones de conflit, il est prouvé qu'un financement direct sous forme de numéraire ou de dons en capital est souvent plus efficace que les crédits, pour améliorer les revenus des petits acteurs informels (Voir Blattman et Ralston 2015 pour plus de détails).

CHAPITRE II. SECTEUR INFORMEL ET CONFLIT AU MALI. TRAITS DOMINANTS ET ÉLÉMENTS DE MESURE

En Afrique de l’Ouest comme sur les autres parties du continent, la structure de l’économie est caractérisée par la prédominance du secteur informel, qui concentre à la fois une bonne partie du PIB et de l’emploi. Très peu de secteurs d’activité échappent au développement tentaculaire de l’informel. Le secteur primaire ne compte pas moins de quatre-vingt-douze pourcent (92%) de valeur ajoutée informelle, culminant à presque cent pourcent (100%) dans certains sous-secteurs du primaire (Mbaye et Benjamin 2015). De même, dans le secondaire, l’informel représente au moins quarante-cinq pourcent (45%) de la valeur ajoutée. Quant au secteur tertiaire, il polarise la quasi-totalité des services informels à faible productivité. Le Mali n’est guère une exception, à cet égard. L’informel y contribue globalement pour près de cinquante-cinq pourcent (55%) au PIB, avec, comme dans les autres pays, de fortes disparités sectorielles. Sa part dans la valeur ajoutée varie ainsi de près de quatre-vingt-dix-huit pourcent (98%) dans le secteur primaire, à vingt-deux pourcent (22%) dans le secondaire et soixante-six pourcent (66%) dans le tertiaire (INS-TAT 2015).

II.1. Relation entre le secteur informel, l’emploi et conflits dans le Sahel

La relation entre conflit, informalité et emploi des jeunes fait de plus en plus l’objet de beaucoup d’attention dans la littérature. Le regain d’attention récemment porté par la recherche à cette question est le fruit d’un consensus émergent selon lequel le processus de développement dans les contextes fragiles doit prendre en compte les institutions informelles et les acteurs non étatiques (Schoofs 2015).

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

II.1.1. Manques d’opportunités et conflits politiques dans le Sahel

Le trait dominant du secteur informel dans le Sahel, jusque récemment, a été le caractère licite des activités concernées. L’instabilité politique qui s’est récemment exacerbée dans ces pays les a progressivement transformés en des économies de guerre où l’absence de l’autorité de l’État, couplée à une baisse drastique des activités productives licites, a contribué à développer des trafics de tous ordres qui s’alimentent de la violence, en même temps qu’ils les attisent. Ainsi, le commerce transfrontalier, jadis florissant mais licite, dans le Sahel, y a cédé le pas à des activités de trafic (Anderson 2015). Comme le note si bien Meagher (2015), le commerce transfrontalier qui avait cours en Afrique avant l’émergence des mouvements jihadistes avait toujours été dominé par le commerce de

biens licites, et n'avait donc rien à voir avec les économies de guerre, et avait même tendance à renforcer et à intégrer les États. En revanche, les réseaux de trafic actuellement en cours sont plus motivés par le trafic illicite de produits miniers et des armes, qui tend plutôt à fragiliser les États.

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

Beaucoup d'auteurs trouvent que le manque d'opportunités est le principal facteur explicatif des conflits politiques et guerres civiles (Cincotta *et al.*, 2003 ; Heinsohn 2003 ; Urdal 2004). Selon Urdal (2006, 2012), Collier et Hoeffer (2002), Miguel *et al.* (2004), le chômage et le sous-emploi sont les premiers facteurs d'instabilité politique et économique des pays. Dès lors que les revenus diminuent et que la pauvreté s'installe, les risques de conflits violents dans les contextes fragiles deviennent réels. Recourant à une analyse multi-pays de la relation entre précarité sociale et instabilité politique, Azeng et Yogo (2013) trouvent une validation empirique à cette relation et montrent que ce risque est exacerbé par la proportion des jeunes dans la population. Selon eux, lorsque cette proportion atteint trente-cinq pourcent (35%) ou plus, le risque de conflit armé devient plus élevé de l'ordre de cent-cinquante pourcent (150%), comparé aux pays avec une structure démographique similaire à celle des pays développés.

De même, Brett et Specht (2004) ont interviewé de jeunes soldats dans des pays africains en conflit, et ont tiré la conclusion que la pauvreté, le manque d'accès à l'éducation et aux opportunités économiques ont constitué d'importantes motivations pour eux de rejoindre les groupes rebelles. Cramer (2010) défend le même point de vue. Selon lui, la violence politique est le résultat direct de la transition démographique inachevée dans beaucoup de pays en développement. Elle induit en effet une forte pression sur le peu d'opportunités d'emplois dans ces pays, pouvant donner lieu à l'émergence de conflits. Cependant, il souligne le manque criard d'évidences empiriques, établissant une relation claire entre le chômage, le sous-emploi et les emplois peu productifs, d'une part, et la violence et la guerre, de l'autre.

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

II.1.2. Violence terroriste et mobiles économiques

Si les défis liés à l'emploi des jeunes semblent corrélés à l'instabilité politique, la question particulière du terrorisme fait l'objet d'interprétations divergentes de la part des auteurs. Cramer (2010) soutient que l'hypothèse selon laquelle le manque d'opportunités économiques détermine l'implication des jeunes dans les activités terroristes n'est pas soutenue par les faits et qu'elle est par ailleurs trop simpliste. Frey (2005) trouve que les comportements terroristes constituent en générale une réponse à certaines politiques pas-trop répressives (Bowles 2008) et Fehr et Gachter (2000). De même, Wintrobe (2003) conteste la validité des modèles économiques basés sur les choix rationnels des acteurs comme pouvant expliquer le phénomène du terrorisme. Selon lui, le terroriste inclut dans sa fonction d'utilité les valeurs propres à son groupe d'appartenance. D'autres auteurs vont même plus loin et indiquent que la pauvreté et le manque d'opportunités économiques ne sont pas corrélés avec le terrorisme. Krueger (2007) et Krueger et Maleckova (2003) trouvent, par exemple, que c'est parmi les individus les mieux éduqués et les plus nantis que l'on retrouve le plus les terroristes. Padilla (1992) va même plus loin et indique que l'appartenance à un gang donne plus que le confort financier provenant de l'emploi formel : c'est une source de respect et d'un sentiment d'appartenance à un réseau social. Seals (2007), Levitt et Venkatesh (2000) trouvent qu'une proportion variant entre quarante (40) et cinquante pourcent (50%) des membres de gangs de trafic de drogue à Chicago avaient simultanément un emploi dans le formel. Poutvaara et Priks (2007 : 2), dans leur revue d'un ensemble d'études et enquêtes réalisées sur le sujet, concluent que le chômage peut être corrélé au crime économique, mais très peu au crime violent. En d'autres termes, le marché du travail seul ne suffira pas à comprendre le recours à la violence terroriste ; il sera nécessaire de le combiner à d'autres facteurs (Cramer 2010). En analysant les données provenant de beaucoup de pays en conflit, ils trouvent que les deux variables (chômage et violence terroriste) n'évoluent pas toujours dans la même direction.

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

II.1.3. Quelles politiques publiques dans les pays en conflit ?

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

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

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

II.1.4. Le cas du Mali

Le Mali indépendant a connu des soulèvements d'une partie des populations touaregs et maures vivant au nord du pays en 1963, 1990, 2006, 2010. Tous ces soulèvements ont été rapidement circonscrits, ils n'ont jamais eu l'envergure de celui que le Mali connaît depuis le début de l'année 2012.

L'avènement de la crise politique et sécuritaire au Mali s'explique par une série d'événements successifs qui ont commencé en novembre 2011 avec les premières attaques des groupes rebelles au nord du Mali. Ces groupes sont constitués du Mouvement National de Libération de l'Azawad, MNLA. (composé des militaires touaregs de nationalités différentes fuyant le conflit libyen et rentrés au Mali avec l'accord des autorités de Bamako, et de certains militaires déserteurs de l'armée malienne d'origine touareg) et d'autres groupes islamistes dont les principaux sont Al-Qaïda au Maghreb Islamique (AQMI), Ançar Dine (Défenseur de l'Islam), le Mouvement pour l'Unicité et le Jihad en Afrique de l'Ouest (MUJAO) et le Boko Haram. Peu à peu, ces groupes ont conquis les grandes villes du nord pour finalement occuper les 2/3 du territoire national. Suite à la confusion générale créée par la mutinerie du 21 au 22 mars, un groupe de militaires (la liste exacte n'est pas publiée) conduit par le capitaine Amadou Haya Sanogo s'empare du pouvoir, crée le Comité National pour le Redressement de la Démocratie et la Restauration de l'État (CNRDRE), provoquant du coup une crise politique et institutionnelle. Aussitôt, la communauté internationale a condamné ce coup de force et mis en marche des mécanismes de sanctions et de négociation pour un retour à l'ordre constitutionnel normal.

Dans le cas du Mali, il est clair que le manque d'opportunité économique a joué un rôle important dans l'émergence du conflit. Le chômage des jeunes, le caractère informel et précaire de la plupart des emplois, l'impact du changement climatique sur les moyens de subsistance des populations rurales ont tous joué un rôle dans l'éclatement de la crise (Mbaye 2020). Mais les problèmes de gouvernance qui se sont accumulés au fil des années et l'effet de la crise libyenne, notamment sur la prolifération des armes, dans tout le Sahel, ont sans doute contribué à exacerber la crise sécuritaire.

II.2. Conséquences du conflit sur l'économie malienne

Si le paysage de l'économie malienne ne diffère pas significativement de celui de la plupart des autres pays africains, certaines caractéristiques du sous-développement y semblent beaucoup plus marquées. Le Mali est, en effet, un pays enclavé de l'Afrique de l'Ouest, de la catégorie des pays les moins avancés, avec une incidence de la pauvreté plus marquée que dans beaucoup de pays africains. En 2023, environ quarante-deux virgule sept

pourcent (42,7%) de la population vivaient sous le seuil de pauvreté, une amélioration par rapport aux quarante-sept virgule deux pourcent (47,2%) en 2015, mais toujours au-dessus de la moyenne subsaharienne de trente-quatre pourcent (34%) (Banque mondiale 2023). L'accès à l'eau potable a progressé, atteignant soixante-dix pourcent (70%) en 2021, mais reste inférieur à la moyenne régionale de soixante-seize pourcent (76%) (OMS 2021). Le taux de mortalité infantile a également baissé, passant de cent-deux (102) pour mille (1 000) naissances en 2015 à soixante-six (66) en 2022, comparé à une moyenne régionale de cinquante-deux (52) (UNICEF 2022). L'espérance de vie, bien qu'en hausse à cinquante-neuf (59) ans en 2022, reste inférieure à la moyenne subsaharienne de soixante-deux (62) ans (Banque mondiale 2022). La fragilité de l'État, exacerbée par les conflits depuis 2012, continue de freiner le développement, avec une économie informelle servant de principale source de revenus pour la majorité (PNUD 2023).

L'impact de la crise sur les performances économiques fait l'objet d'appréciations fort divergentes. Les statistiques publiées par l'INSTAT (INSTAT 2017) tendent à montrer que l'activité économique au Mali ne semble pas avoir été significativement affectée par la crise. Non seulement la production agricole et aurifère continue de manifester une dynamique certaine, mais aussi la production cotonnière a atteint des niveaux record, faisant du Mali le premier producteur régional de coton. Selon les estimations de l'INSTAT, le faible impact de la crise sur l'activité économique globale s'expliquerait par le poids historiquement faible des régions du nord, plus affectées par la crise, dans la formation de la valeur ajoutée globale. Ce point de vue est toutefois battu en brèche par les principaux acteurs de l'économie malienne que nous avons rencontrés lors des interviews et focus groups. Ceux-ci, en effet, tendent à mettre l'accent sur les importantes pertes de production, liées à la crise, dans des secteurs comme l'élevage, le tourisme et le transport fluvial. Ces derniers acteurs pointent plutôt du doigt la faiblesse du système de collecte et de compilations des statistiques nationales qui ne capturerait pas suffisamment les importants manques à gagner économiques et sociaux liés à la crise.

Le cas de la région de Mopti permet d'avoir une vision plus globale des secteurs d'activité affectés par la crise. Pendant très longtemps, Mopti, qui se trouve à proximité des fleuves Niger et Sénégal¹, a concentré un ensemble significatif d'activités économiques très diversifiées, comprenant le tourisme, l'agriculture et le commerce. Mais depuis que les islamistes ont pris le contrôle de près des deux tiers du territoire malien, les bateaux restent arrimés et l'activité économique est devenue stagnante. Les revenus provenant du transport fluvial ont connu une baisse drastique, tout comme ceux du tourisme. Avant le kidnapping de certains touristes par Al-Qaïda, le Mali recevait près de deux-cent mille (200 000) touristes par année, dont la plupart transitaient par Mopti. Des vols charters reliaient directement les capitales européennes à Mopti. Depuis un certain temps, les rares avions qui atterrissent à l'aéroport acheminent essentiellement l'aide humanitaire. Les hôtels et les restaurants sont pour la plupart fermés. De cent-quarante mille (140 000) arrivées de touristes enregistrées en 2008, on est passé à cent mille (100 000) en 2012, soit une

1. CMRA. <http://www.cmra.fr/actualite-129-crise-au-mali-mopti-une-ville-en-otage.html?m=12&a=2016>

baisse de vingt-deux pourcent (22%). Les arrivées internationales enregistrées à l'aéroport Bamako Sénou sont passées de cent vingt-huit mille cinq cent dix-sept (128 517) arrivées en 2008, contre cinquante-trois mille huit cent quarante (53 840) en 2013. À l'aéroport Hambodéjо de Mopti, elles sont passées de trente-huit mille huit cent six (38 806) arrivées en 2008 à six cent quatre-vingt-six (686) en 2013. Toujours à Mopti, le nombre de touristes est passé de vingt-huit mille huit cent soixante et un (28 861) en 2011 à deux mille trois cent soixante-dix-neuf (2 379) en 2013, soit une baisse de quatre-vingt-onze pourcent (91%) en trois ans. La région a enregistré le plus fort taux de licenciements et de mises en chômage technique². Il est estimé à deux virgule vingt-quatre (2,24) millions le nombre de personnes qui ont été directement touchées, y compris les trois cent soixante-six mille (366 000) personnes déplacées (OCHA 2012). En 2014, environ un virgule dix-neuf (1,19) million de personnes étaient considérées comme victimes d'une insécurité alimentaire sévère (OCHA 2014). On estime que les pertes d'emplois dans les secteurs de l'artisanat et du tourisme y ont atteint mille six cent quarante-neuf (1649³).

Quel que soit le point de vue défendu sur l'impact de la crise malienne sur le niveau de l'activité productive et la répartition des richesses, il existe un consensus presque général sur le fait que certains secteurs ont subi de plein fouet les effets de la crise, notamment le tourisme, le transport fluvial et l'élevage. De plus, toujours à la lumière des résultats de nos focus groups, il semble que la concentration de l'informel dans certaines activités comme le commerce de détail, l'import-export et les activités extractives artisanales y est une réalité de plus en plus palpable. Tout aussi irréfutable est le développement d'une économie au noir, marqué par la prolifération d'activités illicites de tous ordres, comme le trafic des armes et des stupéfiants (Anderson 2015).

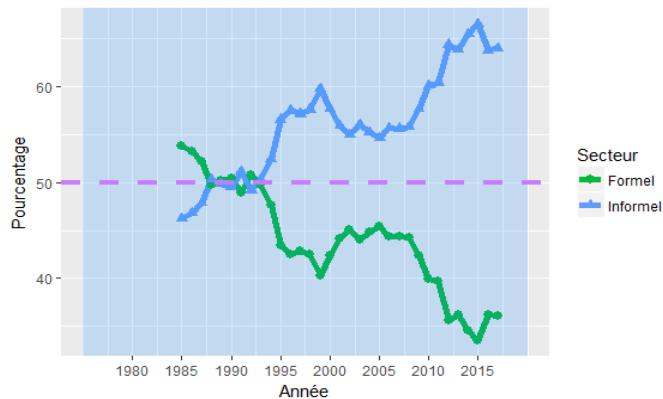
II.3. L'informel dans l'économie malienne : une analyse à partir des comptes nationaux

Selon les comptes nationaux, le secteur informel représente environ soixante-trois pourcent (63%) de la valeur ajoutée du Mali en 2017 (graphique 2-3-1). Comme le montre le graphique 2-3-2, le secteur primaire est largement informel, tandis que, dans le secteur secondaire, le formel est largement présent avec environ plus de quatre-vingt pourcent (80%) de la valeur ajoutée totale du secteur, sur la période 1985 à 2017 (graphique 2-3-3). Dans le secteur tertiaire, on note un déclin progressif du formel, laissant la place à l'informel. Ainsi, le formel dans le tertiaire est passé d'environ quatre-vingt-cinq pourcent (85%) de la valeur ajoutée du secteur en 1985 à trente-six pourcent (36%) en 2017. Pour l'informel, on note une progression assez significative ; il est passé d'environ quinze pourcent (15%) de la valeur ajoutée du secteur en 1985 à plus soixante-trois pourcent (63%) en 2017 (graphique 2-3-4). Selon le graphique 2-3-5, la part de l'informel dans le sous-secteur des services a beaucoup évolué et dépassé largement la barre des quarante pourcent (40%) en 2017. Ainsi, la part de l'informel dans le commerce général est de soixante-quinze pourcent (75%). Une proportion de quatre-vingt-trois pourcent (83%) des

2. <http://www.malinet.net/alerte/impact-negatif-de-la-crise-sur-lactivite-touristique-au-mali-dans-la-region-de-mopti-le-flux-est-passe-de-28-861-en-2011-a-2-379-en-2013/>

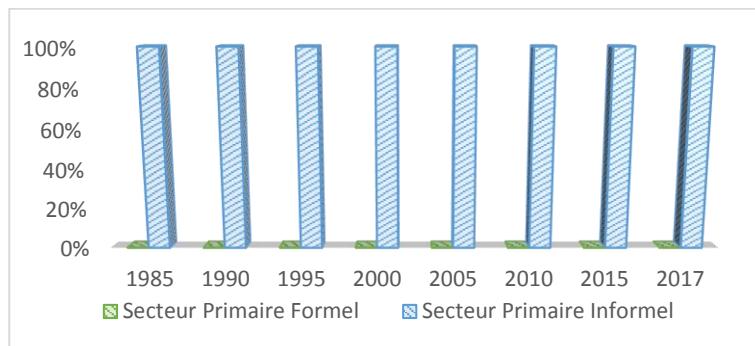
activités de commerce, réparation d'automobile et de vente d'articles domestiques est informelle. L'informel représente trente-neuf pourcent (39%) des activités d'hébergement et de restauration et quarante pourcent (40%) des activités de BTP.

Graphique 2-3-1:Décomposition et évolution de la valeur ajoutée de 1985 à 2017



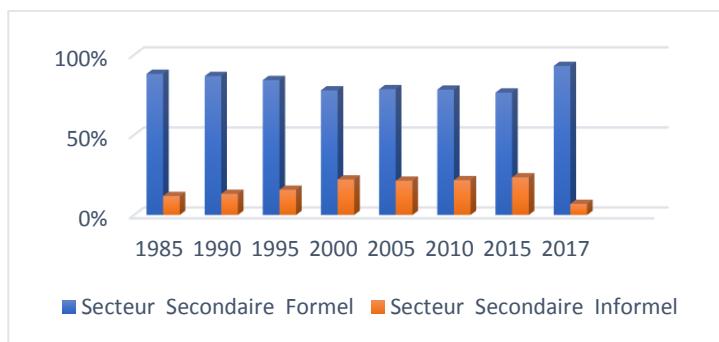
Source : INSTAT, Comptes nationaux 2017 et calcul des auteurs

Graphique 2-3-2: Décomposition de la valeur ajoutée du secteur primaire



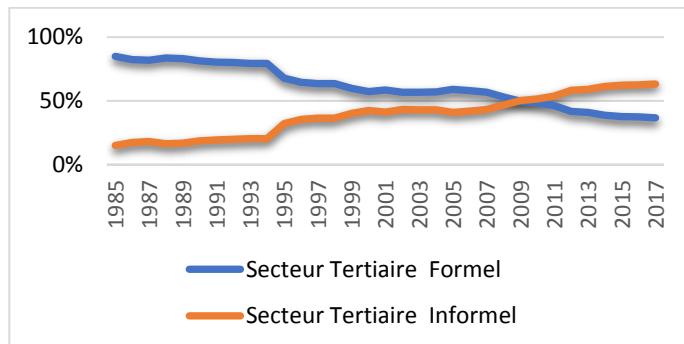
Source : INSTAT, Comptes nationaux 2017 et calcul des auteurs

Graphique 2-3-3 : Décomposition de la valeur ajoutée du secteur formel et informel



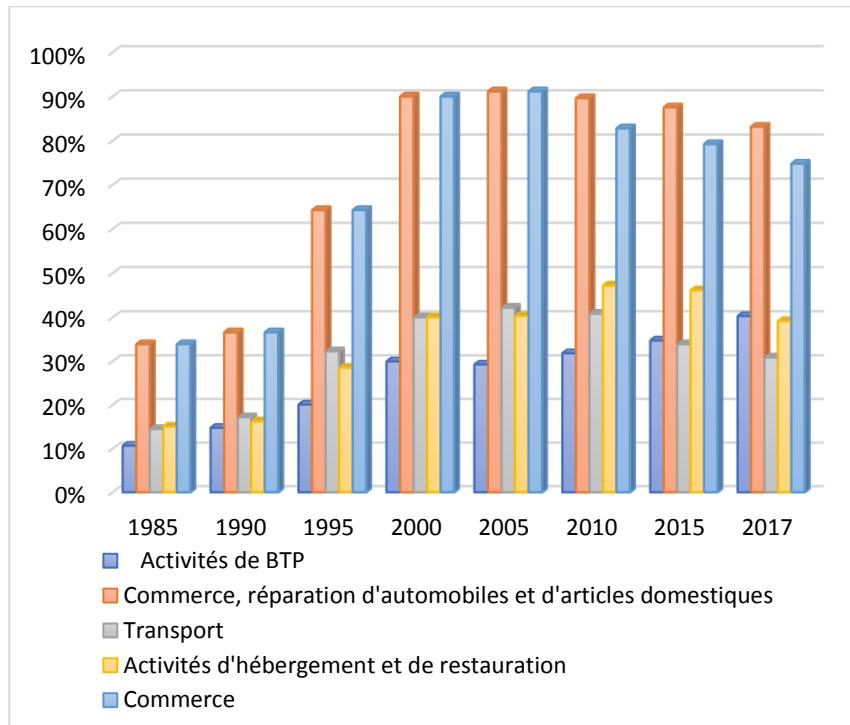
Source : INSTAT, *Comptes nationaux 2017 et calcul des auteurs*

Graphique 2-3-4 : Décomposition de la valeur ajoutée du secteur tertiaire



Source : INSTAT, *Comptes nationaux 2017 et calcul des auteurs*

Graphique 2-3-5 : Part des activités informelles dans certaines branches du tertiaire



Source : INSTAT, 2017 et calcul des auteurs

II.4. Méthodologie et données

Cette étude utilise une combinaison de méthodes de collecte de données quantitatives et qualitatives. Les données quantitatives proviennent d'enquêtes que nous avons menées dans les villes de Bamako et Mopti en 2018, alors que les données qualitatives ont été collectées à travers des interviews et focus groups réalisés dans la même période.

II.4.1. Notre approche de l'informel

Il existe plusieurs approches possibles de l'informel et différentes études ont utilisé des approches variées. Les critères les plus couramment utilisés sont la taille de l'entreprise, l'enregistrement auprès d'un service de l'État et la tenue de comptes sincères. Du fait de ces différentes conceptions de l'informel, les données sur le secteur informel sont collectées de différentes manières, et leur comparabilité est problématique. Nous proposons alors qu'une définition composite est plus appropriée (Benjamin et Mbaye 2012 ; Mbaye, Gueye et Golub 2020).

Dans ce qui suit, nous présentons, de manière résumée, une revue critique des critères utilisés, dans la littérature, pour définir l'informel, et comment nous les combinons, pour

arriver à une définition plus composite de l'informel. Un survol de la stratégie d'échantillonnage est également proposé. Pour plus de détails concernant notre méthodologie et nos données, nous référons le lecteur à nos publications antérieures, utilisant une méthodologie similaire (Benjamin et Mbaye 2012, Mbaye, Guèye et Golub 2020).

Les critères les plus souvent utilisés pour définir le secteur informel sont : la taille de l'activité, l'enregistrement de l'activité auprès d'une administration donnée, le paiement de taxe, ou le type de taxe payé, la tenue de comptes sincères, la mobilité du lieu de travail, l'accès au crédit bancaire et l'existence d'une couverture sociale pour les employés. Voir Benjamin et Mbaye (2012), pour une revue de ces critères ainsi que des limites attachées à chacun d'entre eux. Ci-dessous, nous en proposons une description succincte.

La taille de l'entreprise

Le critère le plus largement utilisé pour définir le secteur informel est celui de la taille de l'activité. Une entreprise avec une taille inférieure à un seuil (souvent de 5 employés) serait considérée comme informelle. Ce critère vient principalement de l'approche de l'Organisation Internationale du Travail (OIT 2002) qui définit l'entreprise informelle comme une entreprise non enregistrée, dont le propriétaire est un individu ou un ménage, dont le patrimoine n'est pas dissociable de celui de la firme, et pour lequel il n'existe pas de comptabilité fiable pouvant permettre de retracer les opérations de la firme. Le problème avec ce critère, c'est qu'il ne prend pas en compte toute la réalité du phénomène en Afrique de l'Ouest. Certaines activités identifiées comme informelles ont une taille qui n'est pas toujours négligeable. C'est ce que nous avons appelé le « gros-informel », qui comprend la totalité des entreprises du secteur informel qui ne sont pas de taille réduite, comme l'est la majorité. De même, certaines entreprises formelles sont de petite taille. C'est le cas des cabinets d'avocat, de notaire, de certaines compagnies comme les commissionnaires en douane, etc.

L'enregistrement

Le manque d'enregistrement auprès d'une organisation étatique constitue un autre critère couramment utilisé pour définir l'informel. Il est cependant inhabituel pour les entreprises de ne pas être enregistrées auprès d'au moins un organisme gouvernemental. Ce qui fait que la plupart des entreprises, même informelles, sont enregistrées quelque part.

Le paiement de taxes et le type d'impôt payé

Il existe deux types de régimes fiscaux dans les pays de l'espace OHADA, qui couvrent aussi bien les pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) que ceux de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) : le régime du réel et le régime du forfait. Ce dernier est destiné aux petites entreprises informelles, considérées comme incapables de fournir une documentation détaillée et des estimations précises de revenus. Cependant, certaines grandes entreprises sous-déclarent largement leurs revenus et paient l'impôt forfaitaire. C'est ce que nous appelons « le gros informel ».

La tenue de comptes sincères

La plupart des entreprises opérant dans le secteur ne tiennent pas une comptabilité régulière et à jour qui donnerait une image correcte de leur exploitation, ce qui rend leur suivi et leur taxation particulièrement ardu. Le problème avec ce critère, c'est qu'il est difficile de vérifier l'authenticité des états financiers produits par les firmes.

La fixité du lieu de travail

Beaucoup d'activités informelles se caractérisent par une très forte mobilité du lieu de travail. À notre avis, s'il est pertinent de qualifier la plupart des activités ambulantes d'informelles, il n'en est pas moins vrai que bien d'autres activités informelles occupent des lieux de travail fixes. Par conséquent, ce critère permet de capter seulement une partie et non la totalité de l'informel.

L'accès au crédit bancaire

Le faible accès au crédit constitue aussi un critère distinctif de l'informel. En effet, les banques demandent un certain nombre de documents financiers et administratifs avant d'examiner les dossiers de prêt. Cependant, beaucoup d'entreprises, même formelles, sont également exclues du crédit bancaire formel.

La couverture sociale des employés

Ce critère est certainement celui qui est le plus utilisé pour déterminer le statut formel ou informel de l'emploi. Nous avons jugé que son intégration dans notre approche de l'informel pouvait significativement l'améliorer. Cependant, dans l'analyse, on devrait faire attention à ne pas inférer le statut formel de la firme en se basant uniquement sur ce critère, étant donné qu'une part importante de l'emploi, même dans les entreprises formelles, est quand même largement informelle.

II.4.2. Notre stratégie d'échantillonnage

Dans ce travail, nous considérons l'informel comme un continuum et non comme un phénomène dichotomique. La population cible de l'enquête est l'ensemble des entreprises formelles et informelles à Bamako et à Mopti. Dans le cadre de cette enquête, l'unité de sondage est l'entreprise.

L'échantillon de cette étude est stratifié. Il existe trois groupes d'intérêt dans cette étude. Le groupe 1 est constitué des entreprises formelles, le groupe 2 comprend les entreprises du gros-informel et le groupe 3 regroupe les entreprises du petit-informel. Les bases de sondage pour ces groupes cibles telles qu'utilisées dans cette enquête sont les suivantes :

- Entreprises formelles : la base de sondage est constituée de l'ensemble des entreprises relevant du régime d'imposition réel, dans le répertoire de la Direction des Impôts.
- Entreprises du gros-informel : la base de sondage est constituée de l'ensemble des entreprises relevant du régime du forfait, tout en réalisant un niveau de chiffre d'affaires supérieur à un certain seuil (20 millions FCFA), dans le répertoire de la Direction des Impôts.
- Entreprises du petit-informel : cette catégorie regroupe les unités de production informelles relevant du régime d'imposition libératoire en prenant en compte aussi bien les entreprises qui payent l'impôt libératoire que celles qui ne paient pas du tout d'impôt.

La taille de l'échantillon est de quatre cents (400) unités de production pour Bamako et trois cents (300) unités de production pour Mopti. La procédure de tirage est différente

suivant qu'il s'agit du secteur formel/gros informel ou du petit informel. Le poids des secteurs d'activité dépend de leur part dans la valeur ajoutée totale hors administration publique et taxes de services bancaires.

L'échantillon de l'enquête sur les entreprises du formel et du gros-informel est un échantillon stratifié et tiré à un degré. Toutes ces entreprises sont réparties entre l'industrie, le commerce et les autres services pour former les strates de premier niveau. En 2017, la part du secteur industriel dans la valeur ajoutée totale est quarante et un pourcent (41%) pour l'industrie, vingt-huit pourcent (28%) pour le commerce et trente-et-un pourcent (31%) pour les autres services. Pour les entreprises relevant du petit-informel, les équipes ont déjà réalisé un travail préalable d'identification des zones de concentration des différentes activités informelles. Ce travail effectué, il a été procédé à une répartition équitable de l'échantillon par site. Le tableau suivant donne les effectifs des entreprises enquêtées dans les deux villes. Au total, sept cents (700) entreprises ont été enquêtées, réparties dans les trois secteurs d'activité.

Tableau 2-4-1: Nombre d'entreprises enquêtées suivant le secteur d'activité

		Indus- trie	Com- merce	Autres ser- vices	Total
Bamako	Formel	43	26	89	132
	Gros Informel	24	14	48	72
	Petit Informel	64	39	132	196
Mopti	Formel	9	36	35	80
	Gros Informel	44	33	15	92
	Petit Informel	47	31	50	128
Total		231	179	369	700

Source : Calcul des auteurs

II.4.3. L'analyse qualitative

L'analyse qualitative consiste essentiellement à mener des interviews semi-structurées et des focus groups pour recueillir l'opinion des différents acteurs sur différentes dimensions de l'informel. Elle a suivi la même logique que celle de nos études antérieures (Benjamin et Mbaye 2012). Ces interviews visent une cible plus élargie que les enquêtes : les agents de l'administration en charge de l'emploi (ministères et directions en charge de l'Emploi, les syndicats de travailleurs, les organisations patronales, l'Institut national de la statistique, les partenaires économiques et financiers intervenant sur les questions d'emploi, la Chambre de commerce et d'industrie, les services fiscaux, les ministères chargés du Commerce, des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Industrie et de l'Artisanat, les agences nationales chargées du développement des Petites et Moyennes Entreprises, les organisations d'entreprises et de producteurs du formel et de l'informel, etc. L'objectif de

ces interviews est surtout de recueillir les opinions des acteurs qui connaissent bien la question du secteur informel et qui sont donc capables de livrer un avis pertinent là-dessus. Elles serviront aussi de base à partir de laquelle certaines informations provenant des enquêtes peuvent être vérifiées.

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

II.5. L'approche continue de l'informel : application au cas du Mali

Dans cette section, nous utilisons les données obtenues à partir de nos enquêtes au Mali pour mettre en œuvre notre approche de l'informel en continuum, présentée ci-dessus.

Un résultat assez important qui ressort des données collectées au Mali est la validation de l'hypothèse selon laquelle l'informel est mieux capté par un continuum de variables que de façon purement dichotomique. Lorsque nous utilisons nos sept critères d'informalité pour classer les différentes entreprises de notre base de données, il en résulte des résultats assez divergents. Si on apprécie l'informel selon le critère de la taille, il apparaît (graphique 2-5-6) que la plupart des entreprises à Mopti ont moins de cinq (5) employés, soit soixante-cinq pourcent (65%). Lorsqu'on considère le critère de la fixité du lieu de travail, environ 80% des firmes deviennent formelles, selon ce critère, à Bamako et Mopti (graphique 2-5-7). Beaucoup de ces entreprises ont un local dans un marché public, un atelier ou bien un hangar. Par exemple, environ cinquante-sept pourcent (57%) des entreprises du gros-informel de Bamako disposent d'un local dans un marché public, vingt-et-un pourcent (21%) ont un atelier ou hangar. De même à Mopti, quarante-sept pourcent (47%) des entreprises du gros informel ont un local fixe dans un marché public, quarante-deux pourcent (42%) ont un atelier et un pourcent (1%) sont dans un hangar (tableau 2-5-2). Lorsqu'on considère le critère de l'enregistrement, on trouve que plus cinquante pourcent (50%) des firmes à Mopti et Bamako sont enregistrées (graphique 2-5-8). Ce résultat s'explique par le fait que le Mali, dans les années récentes, a beaucoup investi pour la promotion du service de guichet unique dans les collectivités locales. Le système de guichet unique permet l'enregistrement des entreprises au Numéro d'identification fiscale (NIF) et de la chambre de commerce. Lorsqu'on considère le critère de la tenue de comptes, on se rend compte que beaucoup de firmes ne tiennent pas une comptabilité régulière. Environ quarante-deux pourcent (42%) des firmes à Bamako ne tiennent pas une comptabilité régulière, contre 58% à Mopti (graphique 2-5-10). Concernant l'accès au crédit bancaire, environ quatre-vingt pourcent (80%) des firmes à Bamako et Mopti déclarent qu'elles n'ont pas accès au crédit bancaire (graphique 2-5-11). Même constat pour la souscription à une sécurité sociale : environ quatre-vingt-cinq pourcent (85%) des firmes à Mopti ne souscrivent pas à une mutuelle de sécurité sociale, contre soixante-huit pourcent (68%) à Bamako (graphique 2-5-12). Pour la fiscalité, seules cinquante-et-un pourcent (51%) des firmes sont taxées au réel, contre trente pourcent (30%) pour la ville de Mopti (graphique 2-5-13). Le tableau 2-5-3 résume l'ensemble des firmes qui ne remplissent pas les différents critères que nous avons retenus dans ce travail, ce qui confirme la conclusion obtenue par Mbaye et ses différents co-auteurs, selon laquelle il n'y a pas un seul critère permettant de rendre compte du phénomène de l'informel et qu'il fallait les

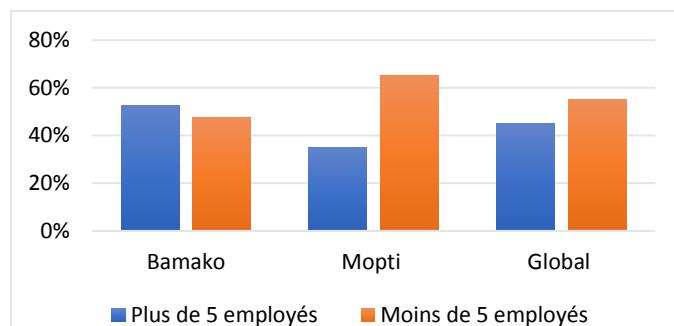
combiner pour avoir une vue plus large de ce phénomène. Il existe un continuum de niveau d’informalité, selon le nombre de critères qu’une entreprise donnée vérifie.

Dans le tableau 2-5-4, nous proposons une définition de l’informel, en niveaux, selon le nombre de critères vérifiés par l’entreprise. Les différents niveaux que l’on pourrait obtenir à partir des 7 critères que nous avons retenus sont les suivants :

- le niveau 0 correspond aux entreprises complètement formelles, c'est-à-dire qu'elles ont plus de cinq (5) employés, disposent de local professionnel, sont enregistrées, tiennent leur comptabilité, ont accès au crédit bancaire, souscrivent à une mutuelle sociale et sont taxées au réel. Cette description correspond au formel pur. Ce niveau représente environ huit (8%) des firmes à Bamako et moins de deux (2%) à Mopti (tableau 2-5-6) ;
- le niveau 1 correspond aux entreprises qui ne remplissent qu'un seul critère d'informalité ;
- le niveau 2 correspond aux entreprises qui remplissent au moins 2 critères, et ainsi de suite ;
- et le niveau 7 serait les entreprises qui remplissent tous les critères d'informalité, donc totalement informelles. Elles sont environ quatorze virgule soixante-quinze pourcent (14,75%) à Bamako, contre environ dix (10%) à Mopti. Une illustration de cette description de l'informel pur pourrait correspondre dans les pays d'Afrique subsaharienne comme le Mali aux vendeurs à la sauvette, aux abords des routes et des édifices publics rassemblant beaucoup de personnes.

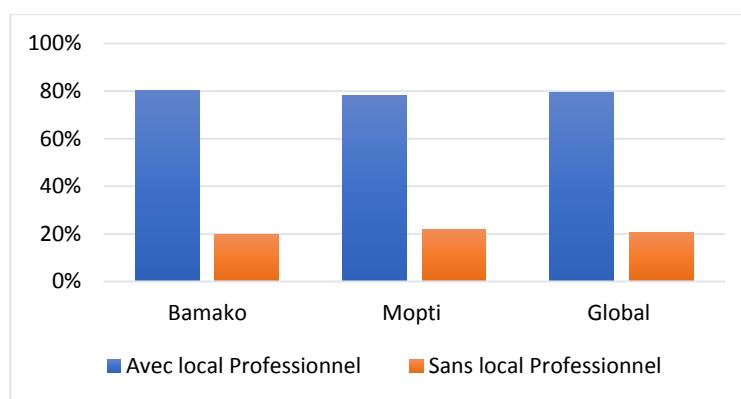
En combinant ces critères, nous aboutissons à différents niveaux d’informalité/formalité selon le nombre de ces critères que toute entreprise, considérée individuellement, remplit. Au bas de l'échelle, on trouve ainsi les entreprises vérifiant toutes caractéristiques de l'informalité décrites plus haut. Au sommet, nous retrouvons celles ne respectant aucun des critères d'informalité et remplissant par conséquent tous les critères de formalité. Entre ces deux extrêmes, nous retrouvons des entreprises correspondant à différents degrés d'informalité selon le nombre de critères remplis. Le type d'entreprise correspondant à cette catégorie intermédiaire est représenté par les entreprises dites du gros informel, qui remplissent la plupart des critères de formalité, mais dont les comptes sont maintenus volontairement trompeurs pour les aider à dissimuler une bonne partie des ressources générées, leur permettant ainsi de minimiser considérablement les impôts payés. Chacune de ces catégories d'entreprises a des caractéristiques souvent particulières et répond différemment des autres aux paquets d'incitations ou des politiques découlant de l'intervention de l'État.

Graphique 2-5-6 : Répartition des entreprises selon le critère de la taille (%)



Source : Calcul des auteurs

Graphique 2-5-7 : Répartition des firmes selon le critère pas de local professionnel (%)



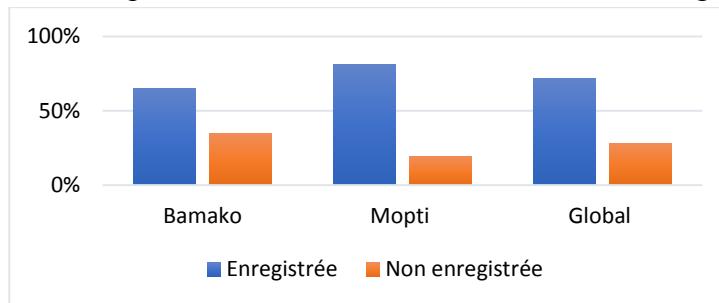
Source : Calcul des auteurs

Tableau 2-5-2 : Type de local professionnel selon le statut de la firme (%)

		Local fixe sur un marché public	Atelier, boutique, restaurant, hôtel	Étang	Hangar	Autre	Total
Bamako	Formel	43,28	26,37	9,95	20,40	0	100
	Gros informel	57,89	21,05	0,00	21,05	0	100
	Petit informel	36,56	31,18	4,30	27,96	0	100
	Total	42,17	27,48	7,67	22,68	0	100
Mopti	Formel	34,83	42,70	0,00	1,12	21,35	100
	Gros informel	47,37	31,58	0,00	10,53	10,53	100
	Petit informel	36,89	21,31	1,64	27,05	13,11	100
	Total	36,96	30,43	0,87	15,65	16,09	100

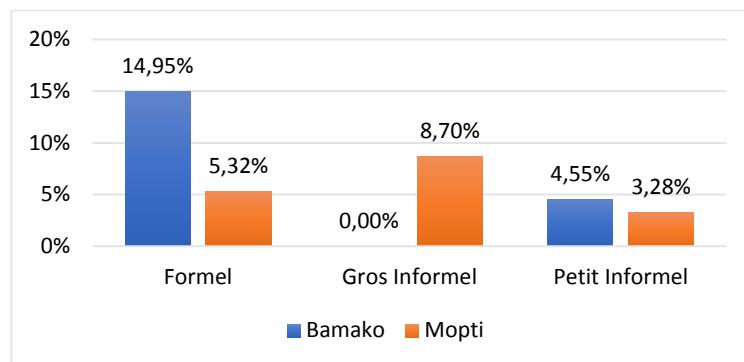
Source : Calcul des auteurs

Graphique 2-5-8 : Répartition des firmes selon le critère de l'enregistrement (%)



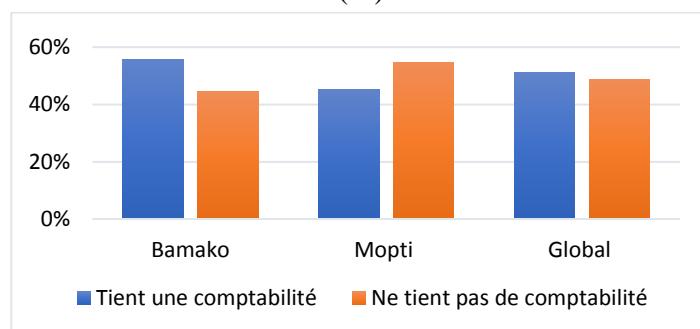
Source : Calcul des auteurs

Graphique 2-5-9 : Proportion des firmes ayant rencontré des difficultés à l'enregistrement (%)



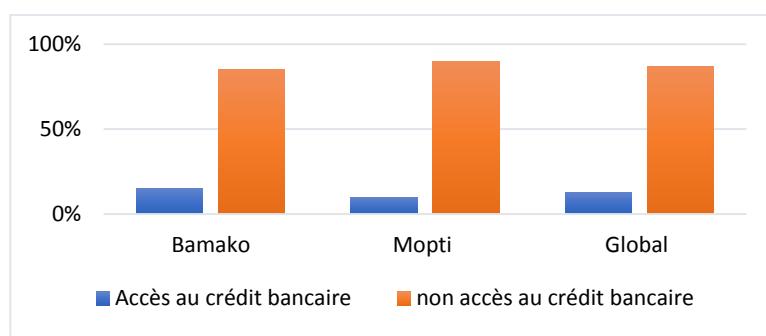
Source : Calcul des auteurs

Graphique 2-5-10 : Répartition des firmes selon le critère de non tenue de comptabilité (%)



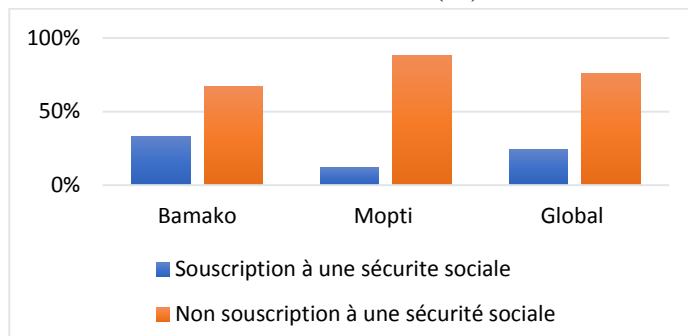
Source : Calcul des auteurs

Graphique 2-5-11 : Répartition des firmes selon l'accès au crédit bancaire (%)



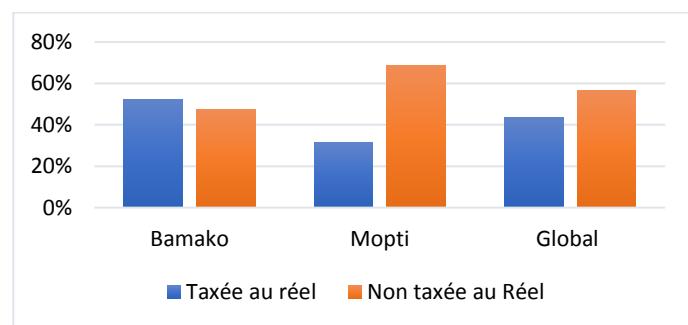
Source : Calcul des auteurs

Graphique 2-5-12: Répartition des firmes suivant le critère de la non souscription à une sécurité sociale (%)



Source : Calcul des auteurs

Graphique 2-5-13 : Répartition des firmes selon le critère de la non taxation au réel (%)



Source : Calcul des auteurs

Tableau 2-5-3: Entreprises ne remplissant pas les différents critères de formalité (%)

Critères	Bamako	Mopti	Global
Moins de 5 employés	47,25	65,00	54,86
Sans local professionnel	19,50	21,67	20,43
N'est pas enregistré	34,75	19,00	28,0
Ne tient pas de comptabilité	44,25	54,67	48,71
Pas obtenu de prêt bancaire	85,00	90,00	87,14
Non inscrit à une mutuelle	67,00	88,00	76,0
Non taxée au réel	47,50	68,67	56,57

Source : Calcul des auteurs

Tableau 2-5-6: Niveau d'informalité des firmes (%)

	Bamako	Mopti	Total
Niveau 0	8,75	1,67	5,71
Niveau 1	22,75	6,33	15,71
Niveau 2	16,50	14,33	15,57
Niveau 3	6,75	18,00	11,57
Niveau 4	3,00	14,00	7,71
Niveau 5	11,00	22,67	16,00
Niveau 6	16,50	12,33	14,71
Niveau 7	14,75	10,67	13,00
Total	100,00	100,00	100,00

Source : Calcul des auteurs

Tableau 2-5-7 : Répartition des entreprises par secteur et selon le statut de la firme (%)

	Secteur d'activité	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Bamako	Commerce	50,95	50,00	65,48	57,04
	Industrie	10,95	15,00	8,33	10,05
	BTP	14,29	0,00	2,98	8,79
	Services	23,81	35,00	23,21	24,12
	Total	100,00	100,00	100,00	100,00
Mopti	Commerce	45,74	47,83	21,31	31,00
	Industrie	7,45	21,74	36,07	26,00
	BTP	4,26	0,00	0,55	1,67
	Services	42,55	30,43	42,08	41,33
	Total	100,00	100,00	100,00	100,00

Source : Calcul des auteurs

CHAPITRE III. GENRE, EMPLOI ET SECTEUR INFORMEL

L’Afrique subsaharienne, l’Afrique de l’Ouest en particulier, est une des régions du monde qui se caractérisent par des taux d’activité féminine parmi les plus forts du monde. Ce sont également des régions où l’on observe les plus forts taux de participation féminine aux activités informelles et où cependant l’activité économique des femmes reste encore largement sous-estimée (Charmes 2019). Un tel paradoxe mérite d’être questionné et le présent rapport s’efforce d’y apporter des éléments de réponse.

Une des caractéristiques des pays d’Afrique subsaharienne est le rythme assez élevé de leur croissance démographique, comme l’illustre le cas du Mali. Avec un croît démographique de l’ordre de trois pourcent (3%) le Mali est caractérisé par une population très jeune et très inégalement répartie entre les différentes régions du pays. La majorité de la population se concentre à Bamako, y créant d’importants défis économiques et sociaux : développement de bidonvilles, insécurité, chômage et précarité, etc.

L’augmentation fulgurante de la population a été rendue possible grâce à des politiques de santé relativement efficaces, et qui ont contribué à faire reculer la mortalité infantile presque partout en Afrique. Pour le cas du Mali, le taux de mortalité est passé de 160 pour 1000 en 1980 à 68 pour 1000 en 2017 (tableau 3-8). Elle est aussi expliquée par le programme de protection « mère, enfant », qui a été vulgarisé dans la majorité des pays d’Afrique subsaharienne. Ce programme vise l’installation de postes de santé dans les coins les plus reculés de ces pays pour prendre en charge la santé de la mère et de l’enfant. L’effet conjugué de la baisse de la mortalité et d’un niveau soutenu de natalité est un aspect important du profil démographique de ces pays.

Tableau 3-8 : Quelques indicateurs démographiques du Mali

	1960	1980	1990	2000	2010	2017
Population (hbts)	5 263 733	7 090 126	8 465 188	10 967 690	15 075 085	18 541 980
Densité (hbt/km2)	ND	5,81	6,94	8,99	12,35	15,20
Taux de croiss. Pop. (%)	1,11	1,90	1,86	2,81	3,16	3,00
Taux de natalité (0/00)	50,19	49,67	48,80	48,76	46,36	42,63
Taux de mortalité (0/00)	ND	160,60	130,10	115,50	79,50	68,00
Taux de fertilité (naissances par femme)	6,97	7,15	7,17	6,90	6,55	6,06

Sources : WDI, 2018 et calcul des auteurs

Ce chapitre est divisé en trois sous-sections : nous allons d’abord présenter les caractéristiques générales du marché du travail à partir des résultats de différentes enquêtes nationales, puis nous analyserons l’emploi dans les villes de Bamako et de Mopti à partir de nos données d’enquêtes et, enfin, nous présenterons le profil de l’entrepreneuriat féminin au Mali. L’accent mis sur l’entrepreneuriat féminin dans l’analyse de l’emploi informel

est justifié par le fait que l'entrepreneuriat féminin, en Afrique, répond aux caractérisations de l'emploi informel découlant de la 17^e CIST⁴.

III.1. Caractéristiques générales du marché du travail au Mali : un aperçu général

Avec une population juvénile très importante, le Mali, comme la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, est caractérisé par un taux d'activité de l'ordre de plus soixante pourcent (60%), comme à Bamako où le taux d'activité en 2017 est de soixante-quatre pourcent (64%), contre quatre-vingt-un pourcent (81%) à Mopti et quatre-vingt-cinq pourcent (85%) à Sikasso (tableau 3-1-9.)

Tableau 3-1-9 : Taux d'activité des 15 ans et plus selon la région (%)

Région	2013	2014	2016	2017
Kayes	84,8	81,7	71,1	81,9
Koulikoro	80	65,7	54,3	55,9
Sikasso	85,5	84,9	84,5	85,7
Ségou	80	76,7	73,6	77,1
Mopti	85,2	80,6	79,5	81
Tombouctou	ND	70,2	73,7	75,4
Gao	ND	50,8	47,5	40,4
Bamako	62	63,4	65,2	64,4

Source : EMOP 2011/2012 ; EMOP 2012/2013, EMOP 2013/2014 ; EMOP2014/2015 ; EMOP2016/2017 ; EMOP 2017/2018 et calcul des auteurs

Quant à la répartition spatiale de l'activité, l'analyse du tableau 3-1-10 montre qu'en 2017, environ soixante-deux pourcent (62%) de la population urbaine participait au marché du travail au Mali, contre soixante-seize pourcent (76%) dans le monde rural.

Tableau 3-1-10: Taux d'activité des 15 ans et plus par zone géographique (%)

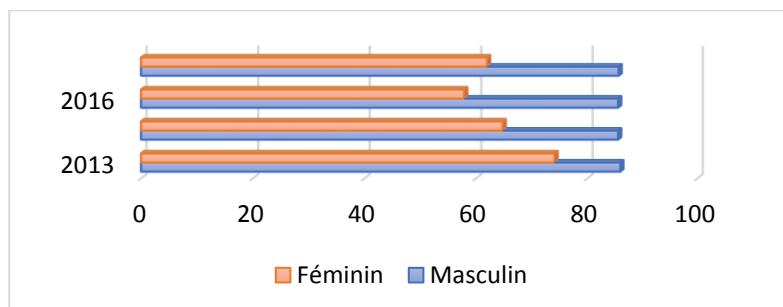
Zone géographique	2013	2014	2016	2017
Bamako	62	63,4	65,3	64,4
Autres villes	68,4	63,5	62,2	62,7
Rural	85,9	78,3	73,1	76,4

Source : EMOP 2011/2012 ; EMOP 2012/2013, EMOP 2013/2014 ; EMOP2014/2015 ; EMOP2016/2017 ; EMOP 2017/2018 et calcul des auteurs

⁴ Conférence internationale des statisticiens du travail.

On note une inégale distribution de l'activité selon le genre. L'analyse du taux d'activité montre que les hommes participent plus que les femmes dans le marché du travail. Par exemple, en 2017, plus de quatre-vingt-cinq pourcent (85%) des hommes étaient actifs au Mali, contre soixante-deux pourcent (62%) des femmes (graphique 3-1-14).

Graphique 3-1-14 : Le taux d'activité des 15 ans et plus selon le genre (%)



Source : EMOP 2011/2012 ; EMOP 2012/2013, EMOP 2013/2014 ; EMOP2014/2015 ; EMOP2016/2017 ; EMOP 2017/2018 et calcul des auteurs

Le marché du travail en Afrique de l'Ouest est caractérisé par une prédominance du secteur agricole. Le Mali est un pays agricole, avec plus de quatre-vingt-neuf pourcent (89%) des emplois en 2017 localisés en zone rurale. Ces dernières années, du fait de la baisse de la pluviométrie, le secteur des services occupe une part de plus en plus importante de la population. En 2017, la part des services dans l'emploi est de quarante-trois pourcent (43%) à Bamako, contre vingt-trois pourcent (23%) dans les autres villes (tableau 3-1-11). Le commerce représente en 2017, quarante-deux pourcent (42%) des emplois à Bamako, contre trente-et-un pourcent (31%) dans les autres villes. En clair, ces deux secteurs constituent le principal refuge des activités informelles.

Tableau 3-1-11: L'emploi par secteur d'activité et selon la zone (%)

Activités	Bamako		Autres villes		Rural	
	2014	2017	2014	2017	2014	2017
Primaire	1,4	0,6	46,2	31,7	89,2	80,4
Industrie	20,4	13,8	11,3	12,7	3	4,6
Commerce	38,5	42,1	22,6	31,7	4	7,8
Services	39,7	43,4	19,9	23,9	3,7	7,2

Source : EMOP 2011/2012 ; EMOP 2012/2013, EMOP 2013/2014 ; EMOP2014/2015 ; EMOP2016/2017 ; EMOP 2017/2018 et calcul des auteurs

Naturellement, la population active est principalement employée dans les entreprises privées informelles. Par exemple, dans la région de Kayes, quatre-vingt-quinze pourcent

(95%) des employés sont dans l'informel. À Bamako, l'informel emploie soixante-huit virgule un pourcent (68,1%) des actifs, contre dix pourcent (10%) pour le secteur public et seize pourcent (16%) pour le secteur privé formel. Suivant la localisation spéciale, plus de soixante-huit pourcent (68%) des employés à Bamako sont dans une entreprise privée informelle, contre seize virgule un pourcent (16,1%) dans le secteur privé formel (tableau 3-1-12). De plus, les femmes ont plus de chance d'être employées dans l'informel que les hommes (graphique 3-1-15). En effet, environ soixante-dix-neuf pourcent (79%) des femmes sont employées dans l'informel, contre soixante-onze pourcent (71%) des hommes.

Tableau 3-1-12 : Répartition de la population active suivant les employeurs en 2017(%)

Région	Secteur public	Secteur privé formel	Entreprise privée informelle	ONG, Organisations internationales, associations	Employés de maison
Kayes	1,1	1	70,6	1,5	25,7
Koulikoro	5,3	2	85,9	0,1	6,7
Sikasso	2	9	61,5	0,5	27,1
Ségou	1,9	1,1	95,3	1,3	0,4
Mopti	0,7	0,5	85,1	0,6	13,1
Tombouctou	1,6	0,9	58,9	1,9	36,6
Gao	12,3	16,1	65,3	3,2	3,2
Bamako	10,1	16,1	68,1	1	4,8

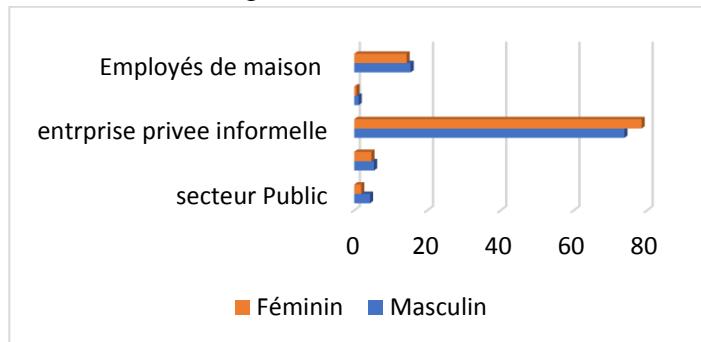
Source : EMOP 2011/2012 ; EMOP 2012/2013, EMOP 2013/2014 ; EMOP2014/2015 ; EMOP2016/2017 ; EMOP 2017/2018 et calcul des auteurs

Tableau 3-1-13 Répartition de la population active suivant les employeurs et la zone géographique en 2017

	Secteur public	Secteur privé formel	Entreprise privée informelle	ONG, Organisations internationales, associations	Employés de maison
Bamako	10,1	16,1	68,1	1	4,8
Autres villes	9	8,1	68	1,4	13,5
Rural	1,2	2,7	78,4	0,8	16,8

Source : EMOP 2011/2012 ; EMOP 2012/2013, EMOP 2013/2014 ; EMOP2014/2015 ; EMOP2016/2017 ; EMOP 2017/2018 et calcul des auteurs

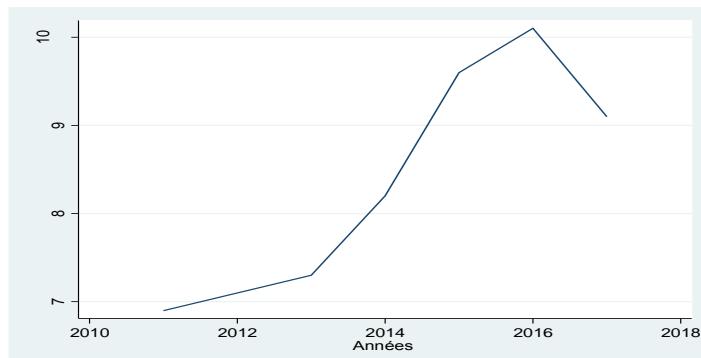
Graphique 3-1-15: Répartition de la population active suivant les employeurs et le genre en 2017(%)



Source : EMOP 2011/2012 ; EMOP 2012/2013, EMOP 2013/2014 ; EMOP2014/2015 ; EMOP2016/2017 ; EMOP 2017/2018 et calcul des auteurs

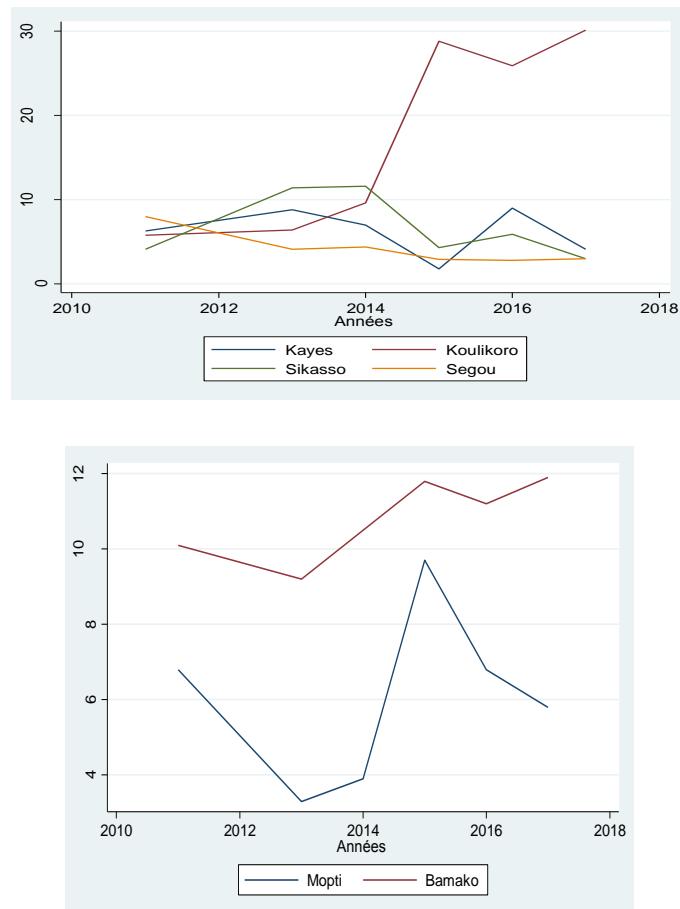
Le chômage, en Afrique, touche de façon générale plus les jeunes. L'analyse du graphique 3-1-16 nous renseigne sur l'évolution du taux de chômage qui atteint dix pourcent (10%) en 2017. Le graphique 3-1-17 montre que le chômage est beaucoup plus accentué dans les régions de Bamako et Koulikoro où il dépasse largement dix pourcent (10%), qui est la moyenne nationale. Le chômage affecte beaucoup plus les femmes que les hommes au Mali. En 2017, la répartition selon le genre montre que le taux de chômage des hommes est de huit pourcent (8%), contre onze pourcent (11%) chez les femmes (graphique 3-1-18). La répartition géographique du chômage (tableau 3-1-14) montre que le chômage est beaucoup plus concentré en zone urbaine qu'en zone rurale.

Graphique 3-1-16 : Évolution du taux de chômage au Mali entre 2011 et 2017(%)



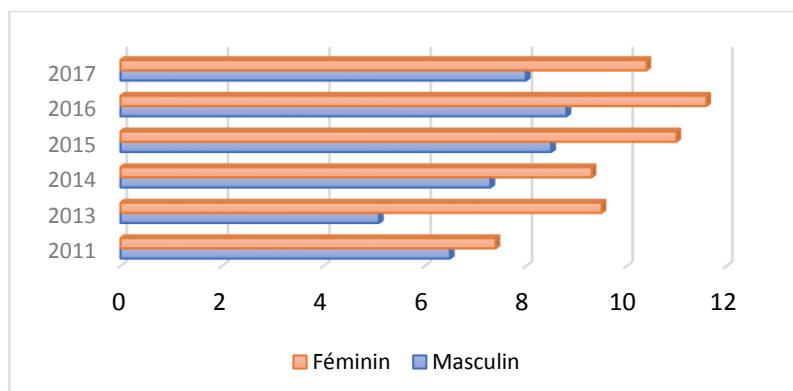
Source : EMOP 2011/2012 ; EMOP 2012/2013, EMOP 2013/2014 ; EMOP2014/2015 ; EMOP2016/2017 ; EMOP 2017/2018 et calcul des auteurs

Graphique 3-1-17: Évolution du taux de chômage suivant la région (%)



Source : EMOP 2011/2012 ; EMOP 2012/2013, EMOP 2013/2014 ; EMOP2014/2015 ; EMOP2016/2017 ; EMOP 2017/2018 et calcul des auteurs

Graphique 3-1-18 : Taux de chômage selon le genre (%)



Source : EMOP 2011/2012 ; EMOP 2012/2013, EMOP 2013/2014 ; EMOP2014/2015 ; EMOP2016/2017 ; EMOP 2017/2018 et calcul des auteurs

Tableau 3-1-15: Taux de chômage suivant la localisation géographique (%)

Zone	2011	2013	2014	2015	2016	2017
Bamako	10	9,2	11,5	11,8	11,2	11,9
Autres villes	6,4	8,6	11,1	11,9	13,5	12,4
Rural	6,5	6,8	7,3	9	9,3	8,1

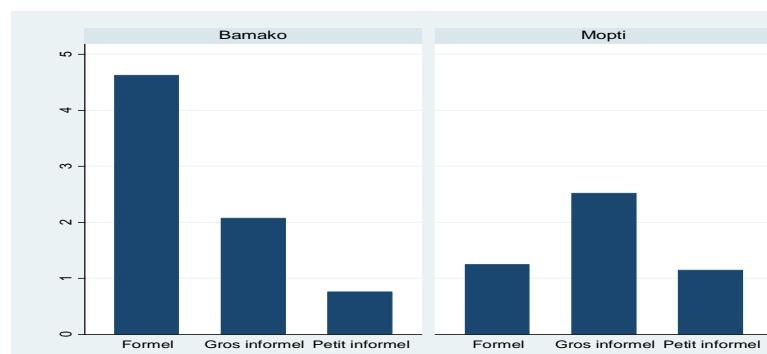
Source : EMOP 2011/2012 ; EMOP 2012/2013, EMOP 2013/2014 ; EMOP 2014/2015 ; EMOP 2016/2017 ; EMOP 2017/2018 et calcul des auteurs

En résumé, le marché du travail du Mali est caractérisé par un taux d'activité supérieure à soixante pourcent (60%), avec un taux de chômage de dix pourcent (10%). Les femmes et les jeunes sont les plus vulnérables sur le marché du travail. L'informel y occupe une place prépondérante.

III.2. Emploi, sous-emploi et précarité : une analyse à partir de nos données d'enquêtes

Les résultats de nos enquêtes révèlent des tendances additionnelles sur l'emploi informel au Mali. Le graphique 3-2-19 montre l'emploi moyen par entreprise dans les deux villes. Dans le formel, le nombre d'employés moyen est d'environ quatre (4) employés, contre deux (2) pour le gros informel et 1 pour le petit informel dans la ville de Bamako. Dans la ville de Mopti, c'est le gros informel qui emploie plus de personnes, avec environ deux (2) employés, contre un (1) pour le formel et le petit informel.

Graphique : 3-2-19 : Emploi moyen suivant le statut de la firme

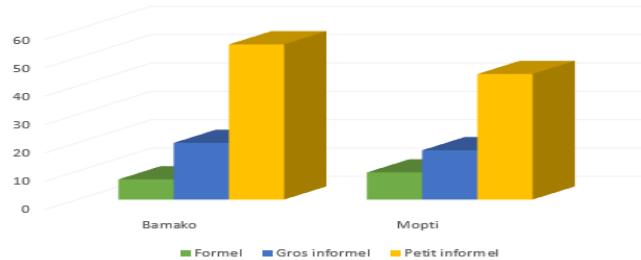


Source : Calcul des auteurs

L'auto-emploi est une caractéristique essentielle de l'informel, particulièrement dans les pays d'Afrique subsaharienne. Dans notre base consolidée, l'auto-emploi représente quatre-vingt-quatorze virgule deux pourcent (94,02%) de l'emploi du petit informel à Dakar, contre quatre-vingt-seize virgule quatre-vingt-trois pourcent (96,83%) à Ouaga et quatre-vingtquinze virgule trois pourcent (95,3%) à Cotonou. Au final, quelle que soit la

ville considérée du bloc Afrique de l'Ouest, l'auto-emploi représente plus de quatre-vingt pourcent (80%) de l'informel (Mbaye, Golub et Guèye 2020). On retrouve quasiment les mêmes tendances au Mali (graphique 3-2-20).

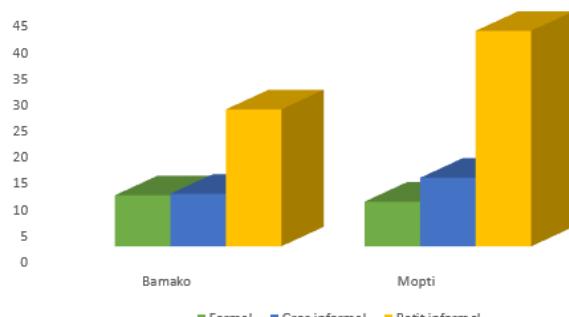
Graphique : 3-2-20 : Proportion de l'auto-emploi suivant le statut de la firme (%)



Source : Calcul des auteurs

Une des caractéristiques de l'informel en Afrique subsaharienne, et particulièrement de la main-d'œuvre, est la forte présence des femmes dans les entreprises. Mbaye *et al.* (2015) montrent que les femmes sont bien représentées dans les firmes informelles des villes de Dakar, d'Ouagadougou et de Cotonou. Pour les entreprises ayant plus de soixante-quinze pourcent (75%) de femmes, le pic est atteint à Cotonou, avec trente-six virgule quarante-deux pourcent 36,42% des firmes du petit informel. Pour celles dont le nombre d'employées varie entre vingt-cinq pourcent (25%) et cinquante pourcent (50%), Dakar compte seize pourcent (16%) pour le gros informel et quinze pourcent (15%) pour le petit-informel, dix-huit virgule soixante-quinze pourcent (18,75%) pour le gros informel et quinze virgule quatre-vingt-neuf pourcent (15,89%) pour le petit informel à Cotonou (Mbaye, Golub, Gueye 2020). Au Mali, le constat reste le même : les femmes ont plus tendance à exercer dans le petit informel que dans le gros informel. La proportion des femmes dans le petit informel à Bamako est de trente pourcent (30%) contre quarante-cinq pourcent (45%) pour Mopti (graphique 3-2-21).

Graphique 3-2-21: Proportion de femmes selon le statut



Source : Calcul des auteurs

Une autre caractéristique de l’informel en Afrique subsaharienne est l’important différentiel de salaire entre le formel et l’informel. L’analyse du tableau 3-2-15 montre qu’il existe un gap important entre le salaire moyen dans le formel et l’Informel. Par exemple, dans le formel, le salaire moyen est d’environ cent cinquante mille Francs CFA (150 000 FCFA) à Bamako, contre soixante-quatorze mille cent Francs CFA (74 000 FCFA) à Mopti, alors que ce gap est beaucoup plus réduit dans l’informel. Un employé dans le gros informel à Bamako a un salaire moyen de soixante-sept mille cinq cents Francs CFA (67500 FCFA) environ, contre quatre-vingt-deux mille huit cents Francs CFA (82 800 Fcfa) à Mopti. Pour le petit informel, la différence s’amenuise davantage. Nos résultats montrent aussi que plus de quatre-vingt-dix pourcent (90%) des employés des firmes ont un niveau de salaire supérieur au salaire Minimum Interprofessionnel Garanti (SMIG) dans les deux villes, quel que soit le statut de la firme (tableau 3-2-16). Le SMIG au Mali est de trente et un mille trois cent soixante-dix Francs CFA (31 370 FCFA) en 2016.

Par ailleurs, nos résultats montrent qu’à Bamako, pour le formel, les salaires sont fixés suivant une grille salariale bien définie. En revanche, à Mopti, on n’a pas la même situation. Dans le formel à Mopti, soixante-cinq pourcent (65%) des salaires sont fixés par négociation directe entre employeur et employé, comme dans l’informel (tableau 3-2-18). Le tableau 3-2-17 montre qu’à Bamako, plus de quatre-vingt-dix pourcent (90%) des hommes et des femmes ont une rémunération supérieure au SMIG. Ce qui n’est pas le cas à Mopti où seulement soixante pourcent (60%) des hommes et trente-sept pourcent (37%) des femmes reçoivent une rémunération supérieure au SMIG.

Tableau 3-2-16 : Salaire moyen en FCFA suivant le statut de la firme

Informalité	Bamako	Mopti
Formel	151700	74100
Gros informel	67500	82800
Petit informel	34600	37600
Total	97700	52500

Source : Calcul des auteurs

Tableau 3-2-17 : Niveau de rémunération des employés supérieur au SMIG (%)

Informalité	Bamako	Mopti
Formel	99,33	92,34
Gros informel	100,00	94,35
Petit informel	99,06	91,53
Total	99,25	92,00

Source : Calcul des auteurs

Tableau 3-2-18 : Niveau de la rémunération par rapport au SMIG et selon le sexe des employés (%)

	Bamako	Mopti
Homme	97,15	60,88
Femme	95,38	37,01
Total	96,75	55,22

Source : Calcul des auteurs

Tableau 3-2-19: Mode de fixation des salaires selon le statut de la firme (%)

Mode fixa- tion	Bamako			Mopti		
	Formel	Gros Informel	Petit Informel	Formel	Gros Informel	Petit Informel
Grille sala- riale	41,15	15	2,35	11,58	0	0
Salaire du marché	9,09	0	1,76	6,32	17,39	3,83
Fixé par le manager	19,62	35	20,59	14,74	13,04	17,49
Par négociation	20,57	30	32,94	65,26	65,22	71,04
Autres	9,57	20	42,35	2,11	4,35	7,65

Source : Calcul des auteurs

Les canaux par lesquels les employés se font recruter ont également retenu notre attention. Les connexions sociales semblent jouer un rôle prééminent dans les dynamiques de recrutement. Dans toutes les deux villes étudiées, au moins près du cinquième des employés interrogés dans le formel ont déclaré avoir des relations de parenté avec l'employeur. Cette connexion est beaucoup plus accentuée à Mopti qu'à Bamako. Environ cinquante pourcent (50%) dans le formel, cinquante-six pourcent (56%) dans le gros informel et cinquante-trois pourcent (53%) dans le petit informel sont apparentés avec le dirigeant de l'entreprise à Mopti. Ils sont soit le chef de l'unité de production, soit le conjoint du chef ou enfant du chef ou bien quelqu'un avec qui on a d'autres liens de parenté (tableaux 3-2-19 et 3-2-20). À Bamako, les firmes formelles comme informelles utilisent d'autres canaux de recrutement que les recommandations, alors que cinquante-deux pourcent (52%) et trente-sept pourcent (37%) des firmes du gros et du petit informel à Mopti recrutent sur recommandation (tableau 3-2-21).

Tableau 3-2-20: Lien de parenté avec le promoteur suivant le statut de la firme à Bamako (%)

Lien de parenté suivant statut	Formel	Gros Informel	Petit Informel
Chef de l'unité de production	3	5	3
Conjoint du chef	1	10	2
Enfant du chef	2	0	1
Autre parent du chef	14	15	6
Ayant des liens de parenté	2	5	4
Aucun lien de parenté	52	35	12
Autre à préciser	26	30	72
Total	100	100	100

Source : Calcul des auteurs

Tableau 3-2-21 : Lien de parenté avec le promoteur suivant le statut de la firme à Mopti (%)

Lien de parenté suivant statut	Formel	Gros Informel	Petit Informel
Chef de l'unité de production	27	39	33
Conjoint du chef	2	0	1
Enfant du chef	2	9	9
Autre parent du chef	18	4	9
Ayant des liens de parenté	0	4	1
Aucun lien de parenté	32	18	8
Autre à préciser	19	26	39
Total	100	100	100

Source : Calcul des auteurs

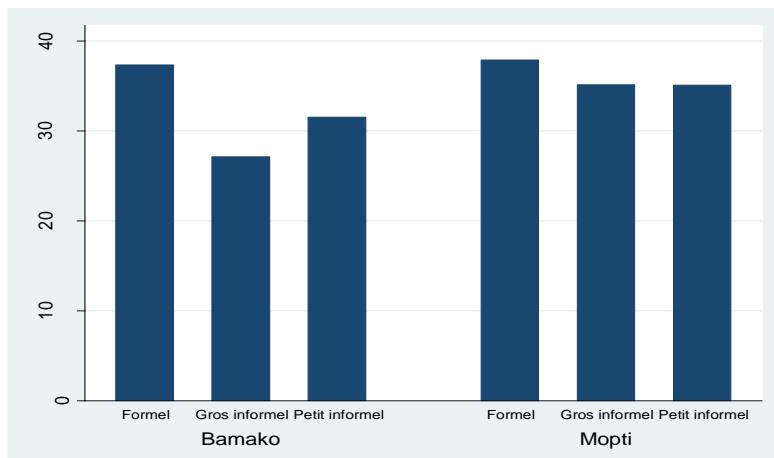
Tableau 3-2-22: Canaux d'obtention de l'emploi selon le statut de la firme (%)

Canaux d'obtention	Bamako	Mopti				
	Formel	Gros Informel	Petit Informel	Formel	Gros Informel	Petit Informel
Sur recommandations	15	5	5	18	52	37
Ex-salarié grande société	15	10	2	1	0	0
Ex-salarié petite société	1	0	1	2	0	2
Ex-apprenti	2	5	8	19	26	18
N'importe qui	0	10	6	52	22	39
Autres	66	70	78	8	0	4

Source : Calcul des auteurs

Le taux d'occupation des jeunes (moins de 25 ans) est très faible dans les entreprises enquêtées. L'âge moyen des employés est supérieur à trente-cinq ans (35)s dans le formel dans les deux villes, alors que dans le petit informel, il est légèrement plus faible (graphique 3-2-22). En revanche, lorsqu'on regarde l'ancienneté des employés, elle ne semble pas varier significativement selon le statut formel ou informel (tableau 3-2-22).

Graphique 3-2-22 : Âge moyen des employés selon le statut de la firme



Source : Calcul des auteurs

Tableau 3-2-23 : Nombre d'années d'ancienneté des employés selon le statut de la firme

Informalité	Bamako	Mopti
Formel	6	6
Gros informel	4	8
Petit informel	3	7
Global	5	7

Source : Calcul des auteurs

Le profil de la formation des employés selon le statut de la firme est également mis en évidence par nos résultats. Il s'avère ainsi que la formation professionnelle formelle concerne très peu d'employés, dans les différents segments d'entreprise. Elle concerne une proportion variant entre un (1) et sept pourcent (7%) dans les firmes à Bamako et est presque inexistante à Mopti (tableau 3-2-23). Contrairement à une idée assez répandue, la plupart des acteurs employés du formel comme de l'informel ont été à l'école et savent au moins lire ou écrire, à l'exception du petit informel à Mopti et à Bamako qui compte moins de vingt pourcent (20%) d'employés analphabètes (graphique 3-2-23). Nonobstant, il est important de noter que la plupart des employés informels ont fréquenté l'école publique.

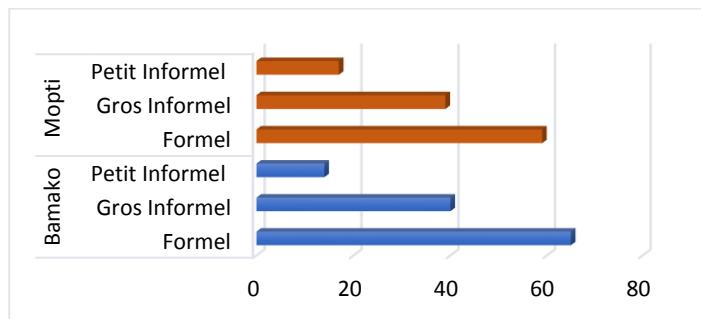
Lorsqu'on sait que l'école publique en Afrique francophone tend à être plus généraliste que professionnelle, on se rend compte des difficultés de formation pratique de la main-d'œuvre en Afrique, qui constitue un obstacle de taille à l'érection d'un environnement de l'entreprise assaini. Un résultat qui mérite également d'être souligné est le niveau relativement élevé des employés de l'informel, y compris du petit informel dans les pays étudiés : dix-neuf pourcent (19%) des employés du petit informel à Bamako, quatre virgule dix-sept pourcent (4,17%) à Mopti ont atteint le niveau du supérieur. Plus important : cinquante-sept virgule six pourcent (57,6%) des employés du petit informel à Bamako et trente-quatre virgule soixante-onze pourcent (34,71%) des employés à Mopti ont atteint le niveau du collège (tableau 3-2-24).

Tableau 3-2-24: Proportion des employés ayant subi une formation professionnelle (%)

Informalité	Bamako	Mopti
Formel	7,19	0,53
Gros informel	2,5	0
Petit informel	0,12	0
Global	3,95	0,17

Source : Calcul des auteurs

Graphique 3-2-23: Proportion des employés ayant été à l'école selon le statut de la firme (%)



Source : Calcul des auteurs

Tableau 3-2-25: Répartition des employés selon le niveau d'études et le statut de la firme (%)

Ville	Informalité	Primaire	Collège	Secondaire	Supérieure
Bamako	Formel	8,22	5,67	6,23	79,89
	Gros Informel	36,96	26,09	0,00	36,96
	Petit Informel	23,08	57,69	0,00	19,23
Mopti	Formel	22,84	29,63	20,37	27,16
	Gros Informel	25,00	41,67	29,17	4,17
	Petit Informel	40,28	34,72	20,83	4,17

Source : Calcul des auteurs

Nos résultats concernant les conditions de travail des employés enquêtés tendent à confirmer une conclusion assez générale dans la littérature dominante sur le marché du travail en Afrique. Les conditions de travail dans le secteur informel sont souvent très précaires et contrastent avec des conditions bien meilleures dans le formel. Le tableau 3-2-25 cherche à appréhender les avantages accordés aux employés des deux secteurs. Ces avantages sont quasiment inexistant pour le gros informel, alors que pour le petit informel, ils se résument à des indemnités de transport et de logement.

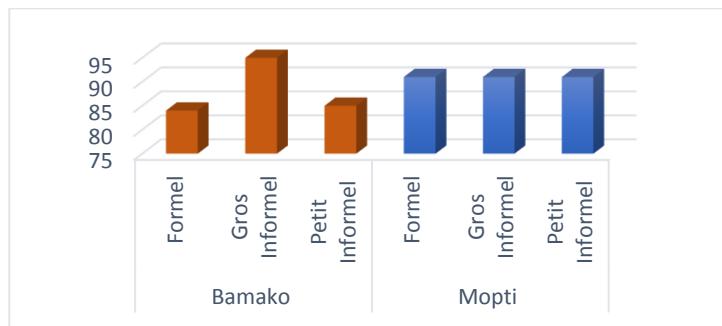
Tableau 3-2-26 : Proportion des employés bénéficiant de prestations comprises dans le salaire (%)

Ville	Types d'indemnités	Formel	Gros informel	Petit informel
Bamako	Indemnités de logement	40,9	0,0	75
	Indemnités eau	16,7	100	25
	Indemnités transport	27,3	0,0	0,0
	Indemnités électricité	0,0	0,0	0,0
	Autres (CNSS, etc.)	15,2	0,0	0,0
Mopti	Indemnités de logement	9,8		0,0
	Indemnités eau	2,0		0,0
	Indemnités transport	9,8		100
	Indemnités électricité	2,0		0,0
	Autres (CNSS, etc.)	76,5		0,0

Source : Calcul des auteurs

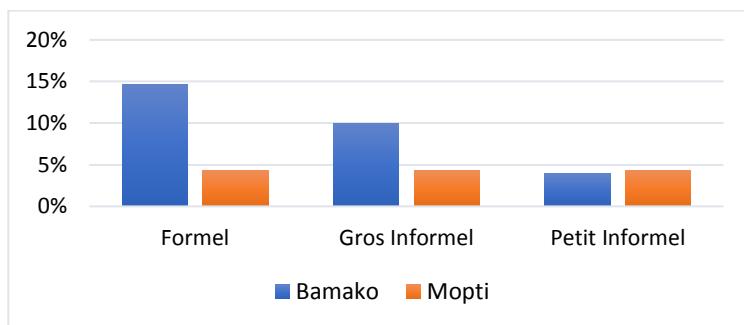
Un autre aspect important à noter est l'absence de syndicat au sein des firmes informelles. À Mopti, plus de quatre-vingt-dix pourcent (90%) des firmes formelles et informelles ne disposent pas de syndicat alors que la situation est moins grave à Bamako (graphique 3-2-24). Ce qui pourrait expliquer le taux très faible de dirigeants d'entreprises déclarant être confrontés à des problèmes avec leurs employés à Bamako comme à Mopti (graphique 3-2-25).

Graphique 3-2-24 : Absence de syndicat des employés selon le statut de la firme (%)



Source : Calcul des auteurs

Graphique 3-2-25 : Proportion des firmes ayant des problèmes avec la main-d'œuvre suivant le statut (%)



Source : Calcul des auteurs

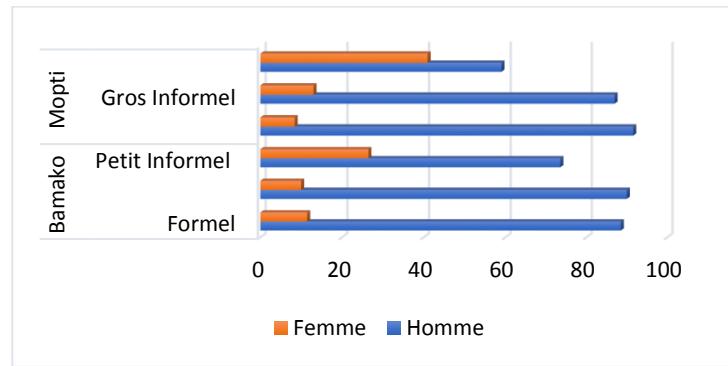
III.3. Les femmes dans l'emploi et l'entrepreneuriat au Mali

Au Mali, malgré le poids démographique des femmes (cinquante-et-un pourcent-51% - de la population) et leur contribution significative à la création de richesse, les inégalités entre les hommes et les femmes persistent et constituent l'une des causes profondes de la pauvreté, surtout en milieu rural. Avec l'avènement du système démocratique en 1991, les femmes maliennes qui y ont pris une part active semblent en avoir profité pour renforcer le niveau de leur engagement citoyen, par la création de milliers d'associations et d'Organisations Non Gouvernementales pour engager la lutte pour l'émancipation sociale et économique de la femme. Depuis lors, elles sont actives dans tous les secteurs du développement socioéconomique et culturel du pays. Si l'entrepreneuriat est devenu aujourd'hui le moteur de la dynamique économique, force est de noter que les femmes jouent un rôle important dans son développement.

L'analyse du profil de l'entrepreneuriat féminin au Mali révèle un certain nombre d'informations. Elle confirme que les femmes semblent davantage confinées aux petites activités informelles et donc exclues plus que les autres des services sociaux de base (formation, financement, utilisation des TICs, etc.).

La prédominance des femmes dans le petit informel est une réalité évidente dans toutes les villes étudiées. À Bamako, la proportion des entreprises dirigées par une femme n'est que de dix pourcent (10%) dans le formel et huit pourcent (8%) dans le gros informel. En revanche, dans le petit informel, elle monte à vingt-cinq pourcent (25%). À Mopti, la part des femmes dirigeantes d'entreprise dans le petit informel est de quarante pourcent (40%), contre huit pourcent (8%) dans le formel (graphique 3-3-26).

Graphique 3-3-26: Répartition des firmes selon le sexe du dirigeant (%)



Source : Calcul des auteurs

Tableau 3-3-27: Répartition des firmes suivant le secteur d'activité et le genre (%)

Secteur d'activité	Bamako						Mopti					
	Formel		Gros Informel		Petit Informel		Formel		Gros Informel		petit Informel	
	Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme
Industrie	12%	5%	17%	0%	10%	5%	7%	13%	25%	0%	35%	31%
Commerce	51%	60%	56%	0%	60%	84%	45%	38%	45%	67%	19%	25%
Batiment	15%	5%	0%	0%	3%	2%	5%	0%	0%	0%	1%	0%
Service march_non financier	2%	0%	0%	0%	3%	0%	10%	13%	15%	0%	18%	28%
Service financiers	0%	0%	0%	0%	1%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
Services non marchands	21%	30%	28%	100%	23%	9%	16%	25%	5%	0%	19%	9%
Autre à préciser	0%	0%	0%	0%	0%	0%	15%	13%	10%	33%	9%	7%

Source : Calcul des auteurs

La relative plus grande présence des femmes dans le petit informel a également été révélée dans nos interviews. On les retrouve dans le commerce de détail, dans les métiers de la coiffure artisanale, dans la commercialisation des cartes téléphoniques prépayées, dans la restauration (gargotes), etc. Comme le montre le tableau 3-3-26, quatre-vingt-quatre pourcent (84%) des firmes dirigées par les femmes du petit informel à Bamako exercent dans le commerce.

Nous avons également procédé à une analyse plus fine des caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin en étudiant la corrélation entre le sexe du dirigeant et certains attributs de l'informalité ou de l'exclusion. Il apparaît ainsi qu'une majorité des femmes ne tiennent pas une comptabilité sincère dans les deux villes. Celles qui tiennent une comptabilité ne représentent que trente pourcent (30%) du total à Bamako et dix-sept pourcent (17%) à Mopti (tableau 3-3-27). Un résultat intéressant est celui relatif à la mobilité du lieu de travail des femmes. Il y a plus d'hommes avec un local professionnel fixe que de femmes.

La part des femmes n'ayant pas de lieu de travail fixe est de cent pour cent (100%) à Bamako et de quatre-vingt-dix-sept pourcent (97%) à Mopti dans le petit informel (tableau 3-3-29). Le lieu de travail des femmes est souvent précaire, et elles ont tendance à tenir des positions comme vendeuses au détail dans les marchés à ciel ouvert des capitales africaines.

Lorsqu'on considère maintenant le critère de l'enregistrement, une proportion de moins de vingt pourcent (20%) de femmes dans les deux villes est enregistrée (graphique 3-3-27). Ce résultat n'est pas surprenant étant donné que ce critère ne rend que faiblement compte de l'informalité. En revanche, s'il est un facteur qui reste corrélé à l'entrepreneuriat féminin, c'est bien la taille de l'activité. La plupart des femmes s'adonnent à des activités de très petite taille (inférieures à cinq-5-employés) : quatre-vingt-six pourcent (86%) à Bamako et quatre-vingt-onze pourcent (91%) à Mopti (tableau 3-3-28). C'est connu, les activités informelles de petite taille sont aussi celles qui sont les plus exposées à la précarité : quatre-vingt-huit pourcent (88%) des femmes à Bamako et quatre-vingt-six pourcent (86%) à Mopti, dans le petit informel, n'ont aucune couverture sociale, alors que pour leurs homologues masculins, ces proportions sont beaucoup plus faibles (tableau 3-3-30).

L'exclusion financière constitue un trait dominant de l'entrepreneuriat en Afrique, auquel même le formel n'échappe complètement. Par conséquent, presque tous les acteurs de l'informel y sont soumis. Les chiffres présentés dans les sections suivantes le montrent amplement. Ce qui mérite d'être souligné à ce niveau, c'est que l'exclusion semble frapper plus les femmes que les hommes. Les femmes issues du secteur informel n'ont presque pas accès au crédit bancaire, contrairement à leurs homologues masculins qui ont un accès faible, mais bien supérieur (tableau 3-3-31).

Tableau 3-3-28 Répartition des entreprises selon la tenue de comptabilité et le sexe du manager (%)

	Bamako		Mopti	
	Homme	Femme	Homme	Femme
Tenue de comptabilité	60,37	30,30	56,54	17,44
Non tenue de comptabilité	39,63	69,70	43,46	82,56

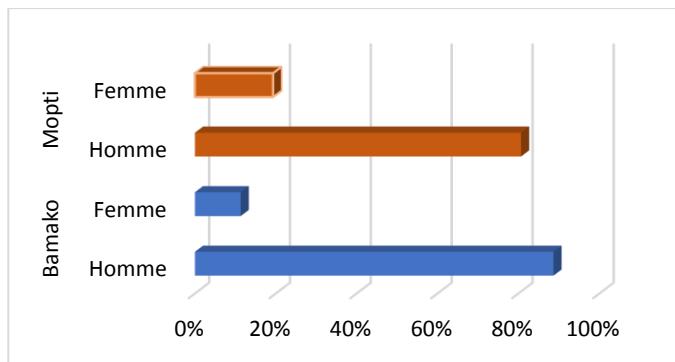
Source : Calcul des auteurs

Tableau 3-3-29: Répartition des entreprises selon leur taille inférieure à 5 employés et le sexe du manager (%)

Ville	Informalité	Homme	Femme
Bamako	Formel	21,01	13,73
	Gros informel	5,80	0,00
	Petit informel	73,19	86,27
Mopti	Formel	29,37	5,80
	Gros informel	9,52	2,90
	Petit informel	61,11	91,30

Source : Calcul des auteurs

Graphique 3-3-27: Enregistrement suivant le sexe du dirigeant (%)



Source : Calcul des auteurs

Tableau 3-3-30 : Répartition des entreprises n'ayant pas de local professionnel et le sexe du manager (%)

Ville	Informalité	Homme	Femme
Bamako	Formel	0,00	0,00
	Gros informel	2,13	0,00
	Petit informel	97,87	100,0
Mopti	Formel	0,00	0,00
	Gros informel	10,71	2,70
	Petit informel	89,29	97,30

Source : Calcul des auteurs

Tableau 3-3-31 : Répartition des entreprises selon la non couverture sociale et le sexe du manager (%)

Ville	Informalité	Homme	Femme
Bamako	Formel	38,25	7,84
	Gros informel	6,45	3,92
	Petit informel	55,30	88,24
Mopti	Formel	35,00	9,52
	Gros informel	10,56	3,57
	Petit informel	54,44	86,90

Source : Calcul des auteurs

Tableau 3-3-32 : Répartition des firmes selon l'accès aux crédits bancaires et le sexe du dirigeant (%)

Ville	Informalité	Homme	Femmes
Bamako	Formel	86,54	100,00
	Gros Informel	3,85	0,00
	Petit Informel	9,62	0
Mopti	Formel	55,56	33,33
	Gros Informel	14,81	0,00
	Petit Informel	29,63	66,67

Source : Calcul des auteurs

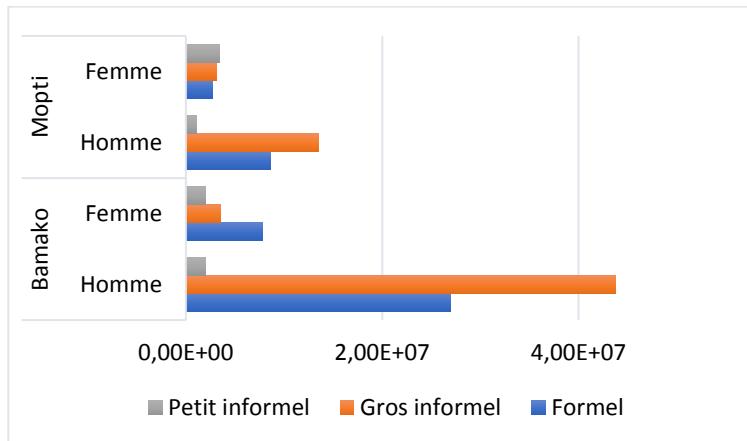
Lorsque maintenant on s'intéresse au volume des ventes, les activités dirigées par les femmes connaissent des volumes beaucoup plus faibles que celles dirigées par les hommes (tableau 3-3-32), tandis que les firmes dirigées par les hommes sont plus productives que celles dirigées par les femmes (graphique 3-3-28).

Tableau 3-3-33 : Répartition des entreprises selon les ventes (chiffre d'affaires) en millions de FCFA et le sexe du dirigeant

Ville	Genre	Formel	Gros informel	Petit informel
Bamako	Homme	586,7	181,8	8,6
	Femme	109,4	114,4	6,1
Mopti	Homme	91	154,5	8,2
	Femme	37,1	119,7	5,5

Source : Calcul des auteurs

Graphique 3-3-28 : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et le sexe du manager



Source : Calcul des auteurs

De plus, elles sont davantage exclues des services d'infrastructure d'eau, d'électricité et de téléphone que les hommes et utilisent moins les NTIC. Le taux d'utilisation des NTIC des femmes est relativement faible, inférieur à vingt pourcent (20%), comparé à celui des hommes (tableau 3-3-33).

Tableau 3-3-34 : Répartition des entreprises utilisant les NTIC selon le sexe du manager (%)

NTIC	Bamako		Mopti	
	Homme	Femme	Homme	Femme
Utilisation d'un e-mail	87,76	12,24	97,73	2,27
Utilisation d'un site web	89,71	10,29	95,65	4,35
Utilisation d'un service mobile	87,80	12,20	74,73	25,27

Source : Calcul des auteurs

En résumé, les femmes semblent plus exposées à la plupart des manifestations de l'informalité et de la précarité que les hommes. Par conséquent, les types d'activité qui polarisent l'entrepreneuriat féminin sont les prototypes d'activités qui ont besoin d'assistance et de soutien : de très petites entreprises exclues de la plupart des services d'infrastructures sociales de base.

CHAPITRE IV. INFORMALITÉ, EMPLOIS ET CONFLIT. UNE ANALYSE À PARTIR DE NOS DONNÉES D'ENQUÊTE

Dans ce chapitre, nous utilisons les données provenant de nos enquêtes à Bamako et à Mopti, pour analyser les différentes caractéristiques et le fonctionnement des entreprises informelles. Dans la plupart des tableaux et graphiques, nous retenons la classification entre le formel, le gros informel et le petit informel, à la place de la classification plus détaillée en sept niveaux de formalité/informalité. Dans la première section, nous nous intéressons à différents sujets liés au conflit, en rapport avec leurs activités ainsi que leurs perceptions de l'origine du conflit, leur perception du niveau d'efficacité des mécanismes de résolution du conflit existants, les effets du conflit sur leurs activités (ventes, investissements, etc.,) et leurs activités de sous-traitance avec le formel. Dans la deuxième section, nous nous sommes intéressés à l'effet des migrations internes sur le marché du travail et la vie des entreprises malien.

IV.1. Impact de la crise sur les activités formelles et informelles. La perception des dirigeants d'entreprises

Dans cette section, nous recueillons l'appréciation des chefs d'entreprises par rapport à la crise que subit le Mali depuis les années 2010. Quel est le niveau de leur implication dans le déroulement de la crise ? Comment a-t-elle affecté leurs performances et comment perçoivent-ils les conséquences sur l'économie nationale et les mécanismes existants de résolution du conflit ?

IV.1.1. Niveau de connaissance de la crise et perception de son origine par les chefs d'entreprises

Le niveau de connaissance par les chefs d'entreprises, de jeunes impliqués dans le conflit armé est assez appréciable (tableau 4-1-34). Ce qui est par ailleurs frappant à la lecture de ce tableau, c'est la proportion élevée d'absences de réponses à ces questions qualifiées de sensibles par beaucoup de nos interlocuteurs, lors de nos enquêtes, interviews et focus groups. Le sentiment d'insécurité est tel que beaucoup de nos interlocuteurs indiquent qu'il y a des niveaux de complicité insoupçonnés avec la rébellion, dans les sphères publiques comme privées au Mali. Ce qui fait que, malgré l'insistance de nos enquêteurs, le niveau de non-réponse à certaines questions, notamment celles liées au conflit, est anormalement élevé.

Tableau 4-1-34 : Niveau de connaissance des jeunes impliqués dans un conflit armé selon le statut de la firme (%)

		Oui	Non	NSP	Total
	Formel	7,53	50,00	42,47	100,00
Bamako	Gros informel	6,67	40,00	53,33	100,00
	Petit informel	3,96	49,50	46,53	100,00
	Total	6,29	49,34	44,37	100,00
Mopti	Formel	12,77	57,45	29,79	100,00
	Gros informel	13,04	43,48	43,48	100,00
	Petit informel	4,92	51,37	43,72	100,00
	Total	8,00	52,67	39,33	100,00

Source : Calcul des auteurs

Tableau 4-1-35 : Les différentes causes de la rébellion (a) (%)

Ville	Informalité	Difficultés dans l'agriculture	Tracasserie routières	Problèmes de taxation domestique	Grèves des syndicats	Conflits agriculteurs éleveurs	Inégalités économiques
Bamako	Formel	12,79	16,37	8,28	16,47	35,67	48,85
	Gros informel	30,77	23,08	16,67	16,67	41,67	50
	Petit informel	4,6	14,67	7,89	15,79	26,32	35,53
Mopti	Formel	18,09	28,72	9,57	3,19	45,74	52,13
	Gros informel	30,43	26,09	13,04	4,35	30,43	21,74
	Petit informel	18,03	20,77	4,37	1,64	42,08	37,7

Source : Calcul des auteurs

Tableau 4-1-36 : Les différentes causes de la rébellion (b) (%)

Ville	Informalité	Crises politiques	La religion	Problèmes fonciers	Clivages ethniques	La criminalité organisée	La corruption
Bamako	Formel	50,88	39,77	40	39,52	38,32	33,93
	Gros informel	66,67	41,67	50	45,45	54,55	63,64
	Petit informel	48,68	46,05	32	37,5	40,28	41,67
Mopti	Formel	63,83	46,81	34,04	60,64	55,32	51,06
	Gros informel	13,04	34,78	30,43	30,43	47,83	34,78
	Petit informel	36,61	36,61	33,33	50,27	41,53	27,32

Source : Calcul des auteurs

Les tableaux 4-1-35 et 4-1-36 résument l'appréciation des chefs d'entreprises par rapport à l'origine de la crise. Une large proportion de chefs d'entreprises pensent que les

conflits agriculteurs-éleveurs, les problèmes fonciers, la criminalité organisée sont les principales causes de la rébellion. Plus de cinquante pourcent (50%) des entrepreneurs formels à Bamako et à Mopti pensent que la crise politique peut être une cause non négligeable de la rébellion, tandis soixante-trois pourcent (63%) des chefs d'entreprises du gros informel à Bamako et trente-quatre pourcent (34%) à Mopti pensent c'est la corruption qui en est la cause profonde.

IV.1.2. Appréciation du niveau d'efficacité des mécanismes de résolution du conflit

L'Union africaine et les organisations de coopération régionales africaines telles que l'UEMOA et la Communauté Economique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) ont pendant longtemps insisté sur la nécessité d'une bonne gestion des conflits en Afrique et dans les pays concernés. Beaucoup de sommets organisés dans les années récentes par ces institutions ont tenté de réfléchir sur la nécessité d'avoir des mécanismes modernes de prévention et de gestion des conflits, mais aussi à des mécanismes traditionnels de prévention et de gestion des conflits.

Les mécanismes modernes de prévention et de gestion des conflits s'articulent autour d'une gestion étatique, administrative et juridique de la question. À ce niveau, les références majeures sont le droit positif, le recours à l'administration locale ou aux structures de justice. La gestion alternative des conflits part du constat des limites des méthodes traditionnelles et de l'inadéquation (souvent conjoncturelle) des méthodes étatiques. Cette approche a été promue par les ONG et les praticiens du développement local pour apporter des réponses concrètes face à l'explosion des conflits de tous genres (notamment sur les ressources naturelles, le foncier, etc.). La gestion alternative des conflits se base sur des démarches innovantes qui s'articulent avec les réalités des communautés en conflit, évitant ainsi leur résolution par voie judiciaire et les énormes incertitudes qui s'y attachent.

La gestion traditionnelle des conflits, souvent appelée méthode endogène, est cette forme de gestion qui fait référence à la mobilisation du capital social, du patrimoine culturel des sociétés et des ressources religieuses. Dans ce registre, une diversité d'acteurs est impliquée : les chefferies, les leaders communautaires, les imams, les marabouts, les cadis. Les repères historiques des sociétés, les valeurs symboliques, éthiques et morales, de même que les conventions sociales intercommunautaires établies au fil de l'histoire constituent les références majeures dans la résolution des conflits.

L'appréciation que donnent les entreprises enquêtées dans le cadre de cette étude aux mécanismes modernes de prévention de conflits qu'ils connaissent est indiquée dans le tableau ci-dessous. Il advient que pour les entreprises de Bamako, quel que soit leur statut, ces mécanismes sont jugés assez efficaces à environ cinquante pourcent (50%). De la même façon, cent pourcent (100%) des entreprises du gros informel jugent assez efficaces ces mécanismes, contre cinquante-trois pourcent (53%) pour le formel et cinquante pourcent (50%) pour le petit informel, à Mopti (tableau 4-1-37).

Pour les mécanismes traditionnels et coutumiers, la situation ne semble pas très bien tranchée : cinquante pourcent (50%) des entreprises du gros informel à Bamako pensent que ces mécanismes sont assez efficaces, contre vingt-cinq pourcent (25%) qui pensent

qu'elles sont très efficaces et vingt-cinq pourcent (25%) qui estiment qu'elles ne sont pas du tout efficaces (tableau 4-1-38).

Tableau 4-1-37 : Appréciation des mécanismes modernes de prévention de conflits (%)

Ville	Informalité	Très efficace	Assez efficace	Très efficace	Pas du tout efficace	Total
Bamako	Formel	19,23	51,92	23,08	5,77	100
	Gros informel	0,00	50,00	50,00	0,00	100
	Petit informel	6,67	40,00	33,33	20,00	100
	Total	15,94	49,28	26,09	8,70	100
Mopti	Formel	40,00	53,33	6,67	0	100
	Gros informel	0,00	100,00	0,00	0	100
	Petit informel	29,17	50,00	20,83	0	100
	Total	30,95	54,76	14,29	0	100

Source : Calcul des auteurs

Tableau 4-1-38 : Appréciation des mécanismes traditionnels de prévention de conflits (%)

Ville	Informalité	Très efficace	Assez efficace	Pas très efficace	Pas du tout efficace	Total
Bamako	Formel	41,86	30,23	16,28	11,63	100
	Gros informel	25,00	50,00	0,00	25,00	100
	Petit informel	27,27	27,27	18,18	27,27	100
	Total	37,93	31,03	15,52	15,52	100
Mopti	Formel	34,62	53,85	11,54	0	100
	Gros informel	60,00	40,00	0,00	0	100
	Petit informel	45,45	45,45	9,09	0	100
	Total	42,67	48,00	9,33	0	100

Source : Calcul des auteurs

IV.1.3. Les effets de la crise sur les ventes, les charges et les investissements

La crise n'est pas sans effets sur l'économie malienne. Le tableau 4-1-39 illustre l'impact de la crise sur la production des entreprises. À Bamako, environ quatre-vingt-dix-huit

pourcent (98%) des entreprises ont connu un niveau constant ou à la baisse de leur production. À Mopti, environ quatre-vingt-quatre pourcent (84%) des entreprises pensent que la crise a favorisé une baisse de leur production (tableau 4-1-39).

Tableau 4-1-39: Impact de la crise sur la production(%)

Ville	Informalité	Augmentée	Constante	Baissée	Total
Bamako	Formel	0,00	45,80	54,20	100
	Gros informel	0,00	68,75	31,25	100
	Petit informel	5,26	48,42	46,32	100
	Total	2,07	48,35	49,59	100
Mopti	Formel	0,00	13,83	86,17	100
	Gros informel	0,00	8,70	91,30	100
	Petit informel	1,09	16,39	82,51	100
	Total	0,67	15,00	84,33	100

Source : Calcul des auteurs

La crise a conduit les entreprises à réaliser un niveau de vente moindre par rapport à la situation d'avant crise. Cette baisse des ventes est plus importante pour les entreprises du formel, cinquante-six pourcent (56%) à Bamako contre quatre-vingt-sept pourcent (87%) à Mopti et celles du petit informel quarante-sept pourcent (47%) à Bamako, contre quatre-vingt-huit pourcent (88%) à Mopti. Pour le gros informel, le niveau des pertes de production atteint quatre-vingt-quinze pourcent (95%) (tableau 4-1-40).

Tableau 4-1-40: Impact de la crise sur les ventes (%)

Ville	Informalité	Augmentée	Constante	Baissée	Total
Bamako	Formel	0,00	43,26	56,74	100
	Gros informel	0,00	62,50	37,50	100
	Petit informel	3,67	48,62	47,71	100
	Total	1,50	46,62	51,88	100
Mopti	Formel	0,00	12,77	87,23	100
	Gros informel	0,00	4,35	95,65	100
	Petit informel	0,55	10,93	88,52	100
	Total	0,33	11,00	88,67	100

Source : Calcul des auteurs

En revanche, sur les dépenses et charges, à Bamako, la crise ne semble pas avoir eu beaucoup d'impact dans la mesure où la plupart des entreprises ont connu une situation inchangée, quarante-quatre pourcent (44%) pour le formel, cinquante pourcent (50%) pour le gros informel et soixante pourcent (60%) pour le petit informel. Alors qu'à

Mopti, soixante pourcent (60%) du gros informel affirme que la crise a entraîné une augmentation de leurs dépenses et charges, contre vingt-sept pourcent (27%) pour le formel et trente-six pourcent (36%) pour le petit informel (tableau 4-1-41).

Tableau 4-1-41 : Impact de la crise sur dépenses et charges (%)

Ville	Informalité	Augmentée	Constante	Baissée	Total
Bamako	Formel	28,95	44,74	26,32	100
	Gros informel	30,00	50,00	20,00	100
	Petit informel	20,25	60,76	18,99	100
	Total	25,62	51,23	23,15	100
Mopti	Formel	27,66	15,96	56,38	100
	Gros informel	60,87	13,04	26,09	100
	Petit informel	36,07	22,40	41,53	100
	Total	35,33	19,67	45,00	100

Source : Calcul des auteurs

La situation des fournisseurs est également restée inchangée pour cinquante-trois pourcent (53%) des entreprises de Bamako, alors qu'à Mopti, plus de soixante-dix pourcent (70 %) des firmes du formel comme de l'informel affirment que la crise a entraîné une baisse du nombre de leurs fournisseurs (tableau 4-1-42).

Tableau 4-1-42 : Impact de la crise sur les fournisseurs (%)

Ville	Informalité	Augmentée	Constante	Baissée	Total
Bamako	Formel	7,64	49,31	43,06	100
	Gros informel	0,00	75,00	25,00	100
	Petit informel	5,10	55,10	39,80	100
	Total	6,20	53,10	40,70	100
Mopti	Formel	1,06	23,40	75,53	100
	Gros informel	4,35	13,04	82,61	100
	Petit informel	2,73	26,78	70,49	100
	Total	2,33	24,67	73,00	100

Source : Calcul des auteurs

Le niveau de la clientèle a baissé pour une bonne partie des entreprises du formel (cinquante-neuf pourcent- 59%) à Bamako, alors que pour l'informel, la situation est restée constante pour cinquante-deux pourcent (52%) des petits acteurs. Pour Mopti, plus de quatre-vingt-sept pourcent (87%) des entreprises du formel et de l'informel ont connu une baisse de leur clientèle avec la crise (tableau 4-1-43).

Tableau 4-1-43: Impact de la crise sur la clientèle (%)

Ville	Informalité	Augmentée	Constante	Baissée	Total
Bamako	Formel	2,70	37,84	59,46	100
	Gros informel	6,25	62,50	31,25	100
	Petit informel	4,72	51,89	43,40	100
	Total	3,70	44,81	51,48	100
Mopti	Formel	0,00	3,19	96,81	100
	Gros informel	0,00	8,70	91,30	100
	Petit informel	3,83	8,20	87,98	100
	Total	2,33	6,67	91,00	100

Source : Calcul des auteurs

La crise a eu des effets significatifs sur le financement de certaines entreprises. Quatre-vingt-huit pourcent (88%) des entreprises du gros informel à Bamako ont rapporté avoir connu une situation inchangée par rapport à la situation d'avant crise. La situation est presque similaire à Mopti où plus de quatre-vingt-six pourcent (86%) des entreprises du formel comme de l'informel ont connu une baisse des sources de financement après la crise (tableau 4-1-44).

Tableau 4-1-44 : Impact de la crise sur les sources de financement (%)

Ville	Informalité	Augmentée	Constante	Baissée	Total
Bamako	Formel	4,17	50,00	45,83	100
	Gros informel				
	Petit informel	20,00	60,00	20,00	100
	Total	6,90	51,72	41,38	100
Mopti	Formel	2,13	9,57	88,30	100
	Gros informel	0,00	4,35	95,65	100
	Petit informel	2,19	14,21	83,61	100
	Total	2,00	12,00	86,00	100

Source : Calcul des auteurs

Concernant les investissements des entreprises, quarante-trois pourcent (43%) des firmes du formel à Bamako contre cent pourcent (100%) du gros informel et quatre-vingt-neuf pourcent (89%) du petit informel ont eu une situation inchangée par rapport à la situation d'avant crise. Cela dénote une tendance assez marquée à une informalisation de l'économie malienne avec la crise. Concernant Mopti, quatre-vingt-dix pourcent (90%) du formel, contre quatre-vingt-quinze pourcent (95%) du gros informel et quatre-vingt-deux pourcent (82%) de l'informel ont rapporté un impact négatif de la crise sur leurs investissements (tableau 4-1-45).

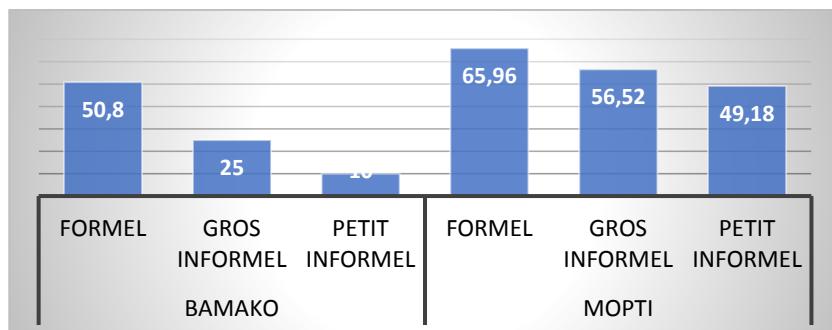
Tableau 4-1-45 : Impact de la crise sur les investissements (%)

Ville	Informalité	Augmentée	Constante	Baissée	Total
Bamako	Formel	4,35	43,48	52,17	100
	Gros informel	0,00	100,00	0,00	100
	Petit informel	0,00	88,89	11,11	100
	Total	3,03	57,58	39,39	100
Mopti	Formel	1,06	8,51	90,43	100
	Gros informel	0,00	4,35	95,65	100
	Petit informel	1,09	16,39	82,51	100
	Total	1,00	13,00	86,00	100

Source : Calcul des auteurs

Le graphique 4-1-29 indique que soixantequinze pourcent (75%) des entreprises du gros informel et quatre-vingt-dix pourcent (90%) du petit informel à Bamako n'ont pas vu leur fiscalité modifiée par la crise qui est donc sans effet significatif global sur la fiscalité sur l'informel. Par ailleurs, cinquante-et-un (51%) des entreprises du formel à Bamako et soixante-six pourcent (66%) à Mopti ont déclaré avoir connu une modification de la fiscalité sous l'effet de la crise qui a donc un impact sur les entreprises du formel.

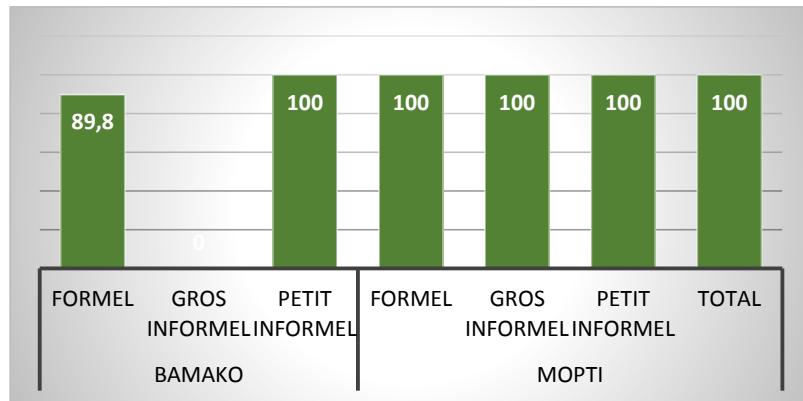
Graphique 4-1-29 : Impact positif de la crise sur la fiscalité (%)



Source : Calcul des auteurs

En revanche, l'assurance reste inchangée sous l'effet de la crise pour la plupart des entreprises (quatre-vingt-dix virgule deux pourcent -90,2%) et ce, pour tous les types d'entreprises (graphique 4-1-30).

Graphique 4-1-30: Absence d'impact de la crise sur l'assurance (%)



Source : Calcul des auteurs

IV.1.4. Mécanismes de sous-traitance entre le formel et l'informel

Nous nous sommes aussi intéressés aux relations de sous-traitance entre les entreprises du formel et de l'informel au Mali. Ces relations, à l'instar de ce qu'elles sont pour la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest, sont minimales, indiquant très peu d'externalisation d'activités formelles vers l'informel. Cette tendance générale n'a pas semblé avoir été remise en question par la crise à Bamako, contrairement à Mopti. Les relations de sous-traitance, pour plus de soixante-quinze pourcent (75%) des entreprises de Bamako, sont restées constantes. Pour Mopti, environ soixante-quinze pourcent (75%) des firmes constatent une baisse des relations de sous-traitance après la crise, quel que soit le statut de la firme (tableau 4-1-46).

Tableau 4-1-46 : Impact de la crise sur les relations de sous-traitance avec les autres entreprises (%)

Ville	Informalité	Augmentée	Constante	Baissée	Total
Bamako	Formel	4,17	75,00	20,83	100
	Gros informel	0,00	83,33	16,67	100
	Petit informel	5,26	84,21	10,53	100
	Total	4,08	79,59	16,33	100
Mopti	Formel	2,17	23,91	73,91	100
	Gros informel	5,56	16,67	77,78	100
	Petit informel	4,48	20,90	74,63	100
	Total	3,82	21,37	74,81	100

Source : Calcul des auteurs

IV.1.5. La crise et le secteur des services

Les résultats de nos interviews montrent que la crise a particulièrement touché le secteur de l'hôtellerie et de la restauration du fait de la raréfaction des visiteurs. Cela a entraîné des pertes énormes dans ce secteur, aboutissant ainsi à des fermetures d'établissements, avec des licenciements dans certains hôtels et le chômage technique dans d'autres.

Les activités bancaires, au même titre que les autres branches du secteur privé, ont subi des dommages que sont : les pertes d'encaisses détenues dans les banques, l'exposition aux risques d'approvisionnement et les dégâts matériels. L'occupation du nord a eu des conséquences négatives sur l'activité bancaire, en particulier l'arrêt de nouvelles distributions de crédit, le non remboursement des échéances en cours, l'impossibilité de créer du produit net bancaire (PNB) dans les zones concernées à cause de l'inexistence d'opérations bancaires (crédits, dépôts, services bancaires ...). Il faut signaler la fermeture d'agences des banques, notamment à Mopti, Gao, Kidal et Tombouctou.

IV.2. Marché du travail et migration au Mali

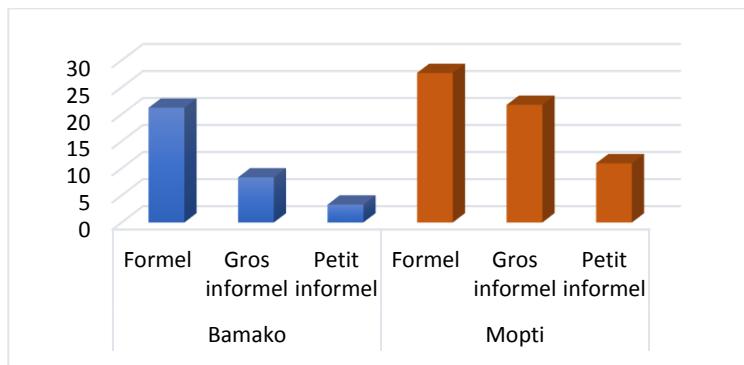
Les mouvements migratoires, essentiellement des campagnes vers les villes, sont une caractéristique dominante du marché du travail dans le monde en développement. Becker (2004) a procédé à des estimations de la magnitude des migrations internes dans les pays en développement et les a trouvées particulièrement élevées dans certains cas. Pour le cas spécifique africain, Kessides (2006) a trouvé que la population urbaine a presque doublé en quinze ans (15 ans), surtout du fait de l'exode rural. À cet égard, Harris et Todaro (1970) notaient : « Malgré l'existence d'un produit marginal positif dans l'agriculture et les importants niveaux de chômage dans les zones urbaines, les migrations des villages vers les villes non seulement continuent d'exister, mais aussi semblent plutôt s'accélérer. »

Dans cette section, nous nous intéressons à l'impact des mouvements migratoires sur le marché du travail malien, en utilisant essentiellement nos données d'enquête.

L'emploi des personnes provenant des zones intérieures du Mali, dans les entreprises basées des deux villes étudiées (Bamako et Mopti), constitue un élément saillant des résultats issus de nos enquêtes.

Le graphique 4-2-31 indique que les entreprises du formel sont celles qui emploient le plus les migrants (vingt pourcent-20% à Bamako et vingt-sept pourcent-27% à Mopti) que l'informel. Cependant, la part des employés migrants dans le gros informel avoisine celle du formel, avec vingt-et-un pourcent (21%) à Mopti.

Graphique 4-2-31: Proportion des travailleurs migrants selon le statut de la firme (%)



Source : Calcul des auteurs

Pour les entreprises des deux villes, la principale raison de la migration de leurs employés est la recherche d'un revenu meilleur (tableau 4-2-47). Pour les entreprises du formel, la deuxième raison de la migration de leurs employés est de retrouver de la famille ou des amis.

Tableau 4-2-47 : Répartition des firmes suivant les différentes raisons de migration des travailleurs (%)

Ville	Informalité	Pour un revenu meilleur	Pour retrouver de la famille	Pour des raisons de sécurité	Manque d'emploi	Autre à préciser	Total
Bamako	Formel	60,00	28,57	2,86	5,71	2,86	100,00
	Gros informel	100	0	0	0	0	0
	Petit informel	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
	Total	62,16	27,03	2,70	5,41	2,70	100,00
Mopti	Formel	41,94	22,58	3,23	19,35	12,90	100,00
	Gros informel	50,00	16,67	0,00	16,67	16,67	100,00
	Petit informel	24,14	24,14	0,00	13,79	37,93	100,00
	Total	34,85	22,73	1,52	16,67	24,24	100,00

Source : Calcul des auteurs

Les niveaux de salaire varient également selon que l'employé est un migrant ou non. En effet, le tableau 4-2-48 montre les différences de salaires des employés selon qu'ils sont migrants ou pas à Bamako et Mopti, et selon le statut de l'entreprise. Dans les entreprises du formel, les employés non migrants gagnent en moyenne plus de vingt-cinq mille Francs CFA (25 000 FCFA) de plus que les migrants à Bamako comme à Mopti (tableau 4-2-48). Le différentiel de salaire se réduit suivant le niveau d'informalité. Par exemple à Mopti, les migrants dans les entreprises du gros informel gagnent environ soixante-treize mille Francs CFA (73 000 FCFA), contre quatre-vingt-cinq mille (85 000) pour les non migrants. Ainsi, les entreprises à Bamako et à Mopti ont tendance à payer aux employés migrants un salaire moindre par rapport aux employés résidents.

Tableau 4-2-48: Salaire moyen (en milliers de FCFA) suivant que l'employé est ou pas un migrant selon le statut de la firme

		Formel	Gros informel	Petit informel
Bamako	Migrants	184,7	65,3	32
	Non migrants	222,2	100	38,5
Mopti	Migrants	92,5	73,5	56,6
	Non migrants	70,8	85,4	33,2

Source : Calcul des auteurs

CHAPITRE V. SECTEUR INFORMEL ET PRODUCTIVITÉ DE L'ENTREPRISE

Des recherches antérieures ont montré que l'informalité est associée à un niveau plus faible de la productivité. L'écart de productivité entre le formel et l'informel pourrait être soit une conséquence ou une cause de l'informalité. Les travaux de Benjamin et Mbaye (2012) confirment que les entreprises informelles ont une productivité plus faible que les entreprises formelles, avec une dimension importante : le gap de productivité entre le formel est relativement plus réduit pour le gros informel que pour le petit informel.

En principe, la productivité est un indicateur plutôt simple qui décrit la relation entre la production et les facteurs nécessaires pour l'obtenir. En dépit de l'apparente simplicité de ce concept, le calcul de la productivité pose un certain nombre de problèmes, qui deviennent cruciaux dès lors qu'on cherche à comparer d'un pays à l'autre la croissance et le niveau de la productivité, soit dans l'ensemble de l'économie, soit dans différents secteurs (Schreyer et Pilat 2001 ; Mbaye 2002).

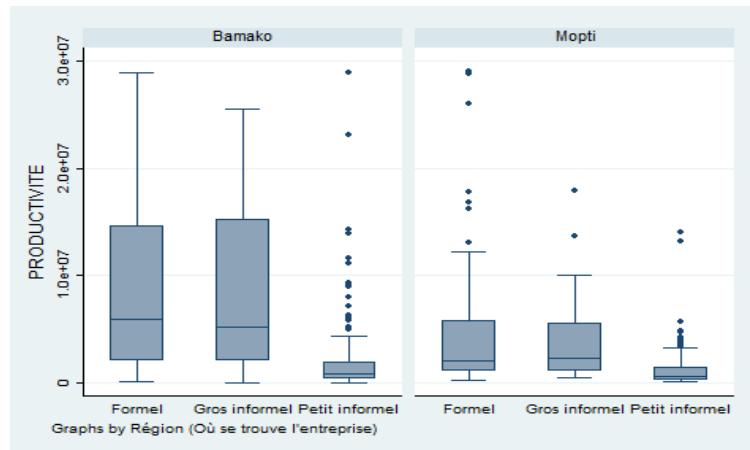
Dans ce chapitre, nous nous intéressons d'abord au gap de productivité entre le formel et le l'informel, ensuite nous analysons les déterminants de la productivité des firmes et, enfin, nous analysons le lien économétrique entre la productivité du travail et l'informalité.

V.1. Le gap de productivité entre le formel et l'informel

L'analyse de nos résultats confirme qu'il y a bien un gap de productivité entre le formel et l'informel dans les deux villes du Mali. Ceci corrobore les conclusions de la littérature sur la productivité et l'informel à laquelle nous avons fait référence plus haut, et nos résultats dans les autres pays étudiés.

Le graphique 5-1-32 représente les niveaux de productivité pour les deux villes du Mali. Les entreprises de Bamako sont beaucoup plus productives que celles de Mopti. On note un gap relativement important de productivité entre le formel et l'informel. Ce gap de productivité est moins marqué entre le formel et le gros informel à Bamako, alors qu'à Mopti, les entreprises du gros informel sont légèrement plus productives que le formel (graphique 5-1-32).

Graphique 5-1-32: Productivité de la firme suivant le statut de la firme



Source : Calcul des auteurs

Lorsqu'on adopte maintenant l'approche continue de l'informel à 7 niveaux, au lieu de 3, où 0 représente le niveau de formalité totale et 7 l'informalité totale, la productivité suit une tendance notable à la baisse. Le tableau 5-1-49 montre que plus l'entreprise tendance à être formelle, plus sa productivité n'a tendance à augmenter.

Tableau 5-1-49: Productivité de la firme suivant le degré d'informalité

Niveau d'informalité	Bamako	Mopti
Niveau 0	12 600 000	6 283 999
Niveau 1	9 744 737	4 540 000
Niveau 2	8 777 861	3 000 000
Niveau 3	4 077 600	1 374 400
Niveau 4	2 201 486	1 005 250
Niveau 5	1 683 571	727 125
Niveau 6	585 000	363 117
Niveau 7	600 000	192 000

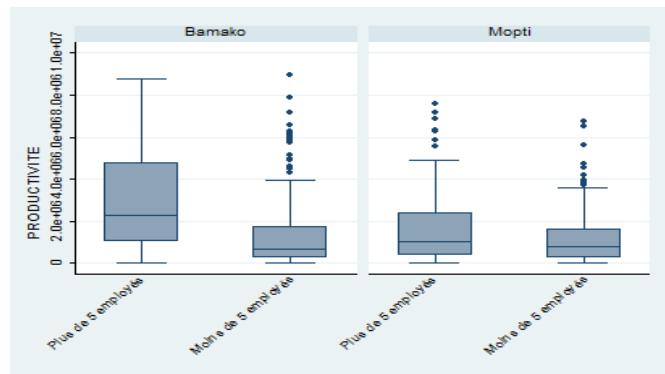
Source : Calcul des auteurs

Le gap de productivité entre entreprises formelles et informelles semble tout à fait robuste à des mesures alternatives de l'informel. Nous avons étudié la relation entre la productivité avec chacun des critères considérés individuellement comme définissant l'informel. Dans les graphiques suivants, l'informel est ainsi mesuré de façon dichotomique, utilisant alternativement les critères décrits ci-dessus : la couverture sociale aux employés, l'accès au crédit bancaire, l'existence de comptes sincères, l'enregistrement et la taille

(voir les graphiques 5-1-33, 5-1-34, 5-1-35 ; 5-1-36, 5-1-37 et 5-1-38). Dans tous les cas de figure, il apparaît une nette corrélation négative entre la variable définissant l'informel et la productivité.

Ainsi, le graphique 5-1-33 montre que dans les deux villes, les firmes ayant plus de 5 employés sont plus productives que celles ayant moins de 5 employés.

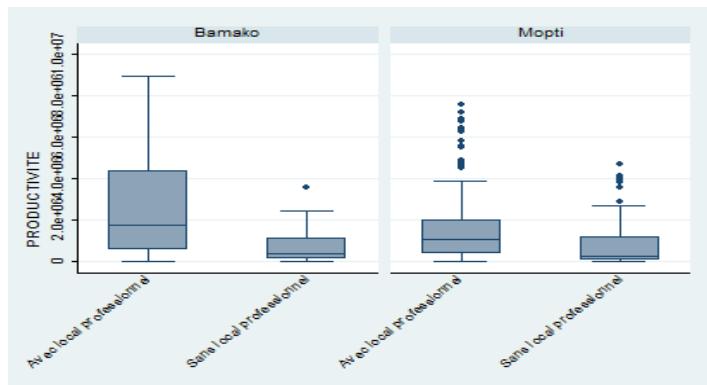
Graphique 5-1-33 : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et la taille



Source : Calcul des auteurs

Le graphique 5-1-34 indique que les entreprises du formel et de l'informel qui possèdent un local professionnel fixe ont une productivité du travail plus grande que celles qui n'en ont pas.

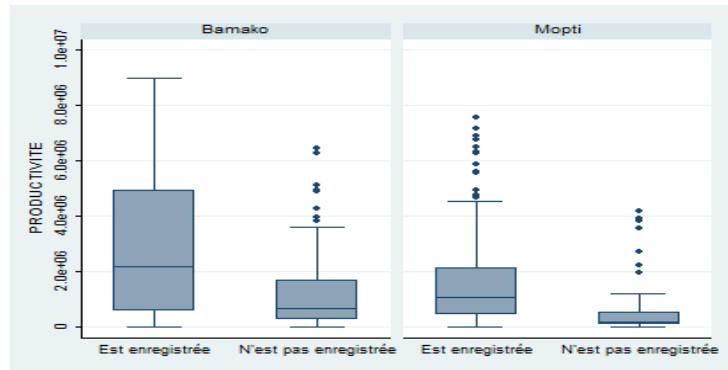
Graphique 5-1-34 : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et le local professionnel



Source : Calcul des auteurs

Le graphique 5-1-35 montre que les firmes enregistrées ont une productivité supérieure par rapport à celles non enregistrées dans les deux villes. Le gap de productivité est plus net dans la ville de Bamako.

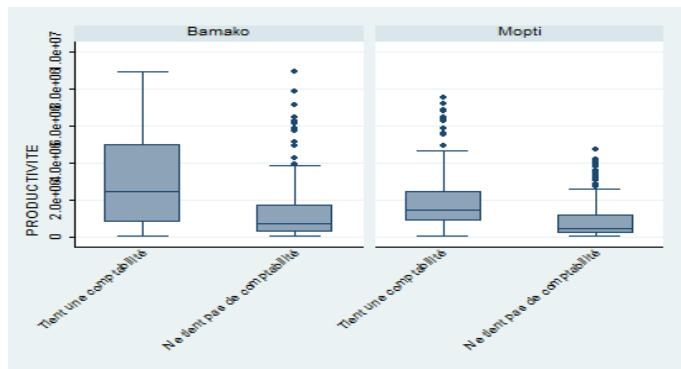
Graphique 5-1-35: Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et l'enregistrement



Source : Calcul des auteurs

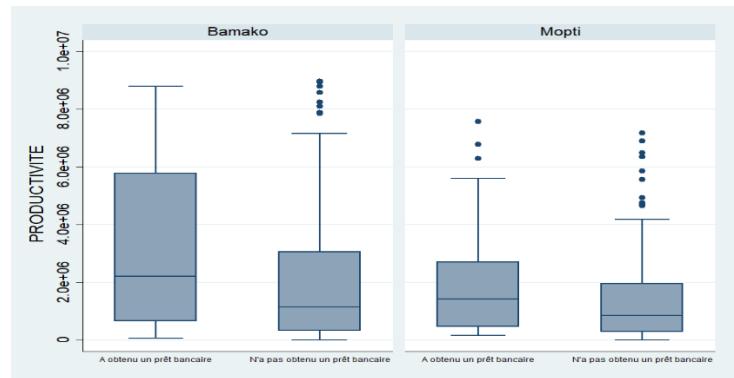
Les graphiques 5-1-36, 5-1-37 et 5-1-38 montrent que les firmes, au réel, sont largement plus productives que celles qui ne satisfont pas ce critère dans les deux villes.

Graphique 5-1-36: Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et la tenue de comptabilité



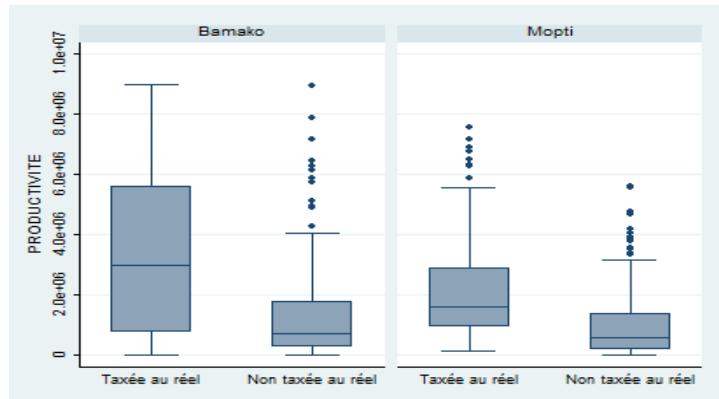
Source : Calcul des auteurs

Graphique 5-1-37 : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et accès au financement bancaire



Source : Calcul des auteurs

Graphique 5-1-38: Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et mode de taxation



Source : Calcul des auteurs

Le tableau 5-1-50 montre qu'à Bamako, quarante-huit pourcent (48%) des entreprises du formel ont une productivité du travail supérieure à la moyenne nationale, contre quarante-cinq pourcent (45%) du gros informel et trois pourcent (3%) du petit informel, alors qu'à Mopti, seules trente pourcent (30%) des firmes du gros informel ont une productivité supérieure à la moyenne nationale, contre dix-huit pourcent (18%) du formel et un pourcent (1%) du petit informel.

Tableau 5-1-50: Proportion des firmes ayant une productivité du travail supérieure à la moyenne nationale

Ville	Informalité	Supérieur	Inférieur	Total
Bamako	Formel	48,57	51,43	100,00
	Gros informel	45,00	55,00	100,00
	Petit informel	3,53	96,47	100,00
	Total	29,25	70,75	100,00
Mopti	Formel	18,09	81,91	100,00
	Gros informel	30,43	69,57	100,00
	Petit informel	1,64	98,36	100,00
	Total	9,00	91,00	100,00

Source : Calcul des auteurs

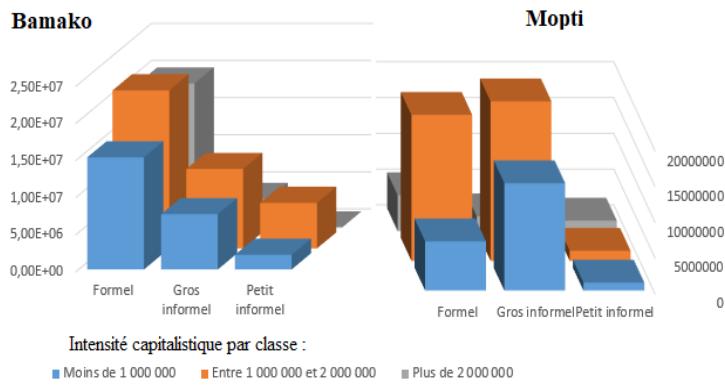
V.2. Les déterminants de la productivité du travail au Mali

Dans la littérature empirique, beaucoup de facteurs ont été identifiés comme expliquant le différentiel de productivité, de même que sa magnitude, entre le formel et l'informel. Dans cette section, nous discutons quelques-uns parmi eux à partir d'une analyse de dépendance partielle.

V.2.1. Une analyse descriptive de la relation informalité/productivité à partir de nos enquêtes

L'intensité capitalistique est mesurée comme étant le ratio du stock de capital au nombre d'employés de la firme. Pour mesurer le stock de capital à l'échelle de la firme, nous faisons la somme des investissements nets réalisés dans les cinq (5) dernières années, alors que pour l'emploi, autant l'emploi permanent que celui saisonnier sont considérés. L'intensité capitalistique est la principale explication de la différence observée entre la productivité du travail et la PTF.

Graphique 5-2-39: Productivité du travail et intensité capitalistique suivant le statut de la firme



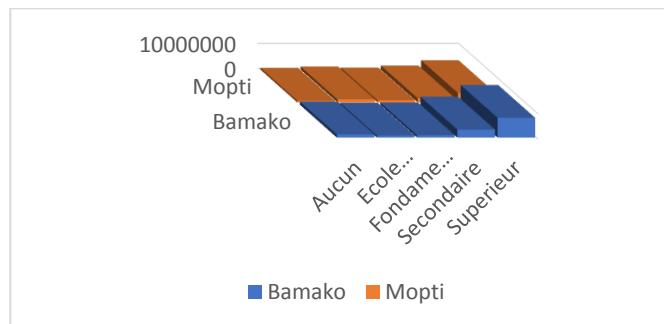
Source : Calcul des auteurs

L'analyse du graphique 5-2-39 montre que l'intensité capitalistique a une influence positive sur la productivité de la firme.

Un autre facteur important qui ressort de l'analyse de nos données est le niveau d'éducation du dirigeant, qui joue un rôle important dans la productivité de cette dernière. L'analyse du graphique 5-2-40 montre que les entreprises ayant un dirigeant avec le niveau d'éducation du supérieur ont une productivité beaucoup plus grande que pour les niveaux inférieurs d'éducation.

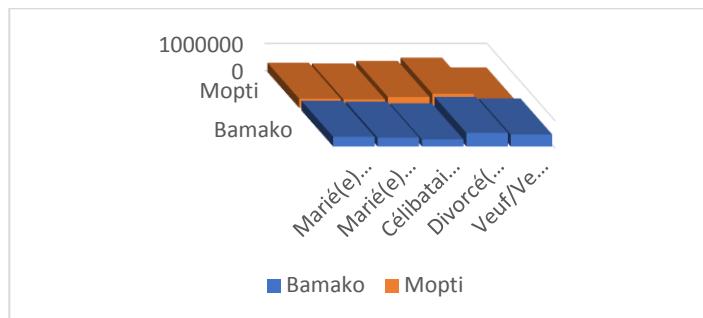
Un autre facteur important est la situation matrimoniale du dirigeant. Le graphique 5-2-41 montre que dans les deux villes, les dirigeants divorcés ou séparés semblent être plus productifs que les mariés monogames et les célibataires.

Graphique 5-2-40 : Productivité de la firme selon le niveau d'éducation du dirigeant et la ville



Source : Calcul des auteurs

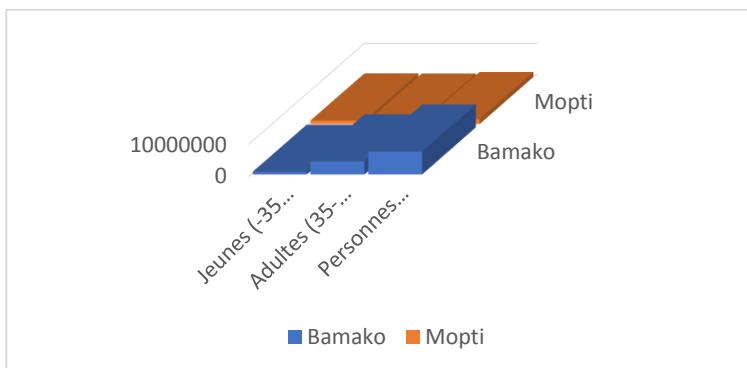
Graphique 5-2-41 : Productivité de la firme selon la situation matrimoniale du dirigeant et la ville



Source : Calcul des auteurs

Un facteur important qui pourrait justifier l'écart de productivité entre le formel et l'informel est l'âge du dirigeant d'entreprise. Le graphique 5-2-42 montre l'impact que l'âge du dirigeant a sur la productivité de la firme. Il montre qu'à Bamako, les entreprises dirigées par les chefs d'entreprises de plus de soixante ans (60 ans) sont beaucoup plus productives que celles dirigées par les jeunes, ce qui pourrait s'expliquer par l'expérience acquise par les premiers et les connexions politiques et autres dont ils sont supposés bénéficier, plus que les autres. En revanche, à Mopti, le gap de productivité entre les différentes tranches d'âge est très réduit.

Graphique 5-2-42 : Productivité du travail selon l'âge du dirigeant et la ville



Source : Calcul des auteurs

Un facteur important largement discuté dans la littérature économique est l'impact du niveau d'éducation des employés de la firme sur la productivité (tableau 5-2-51). Quel

que soit le statut formel ou informel de la firme, le niveau d'éducation semble corrélé à la productivité, notamment les niveaux d'éducation fondamentale et le collège ou le lycée.

Tableau 5-2-51: Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel (en %)

Ville	Informalité	Aucun	Fondamental	Lycée	Supérieur	Formation
Bamako	Formel	0,94	18,78	30,05	19,25	30,99
	Gros informel	42,31	57,69	0	0	0
	Petit informel	0	45,45	31,82	18,18	4,55
Mopti	Formel	0	85,71	31,82	18,18	4,55
	Gros informel	0	85,71	14,29	0	0
	Petit informel	0	0	0	0	0

Source : Calcul des auteurs

V.3. Une analyse économétrique de la relation entre informel et productivité

Dans cette section, nous menons une analyse économétrique de la relation entre l'informalité et le niveau de productivité de l'entreprise. Nous utilisons deux approches :

- a) une régression économétrique standard ;
- b) un ensemble de techniques paramétriques et non paramétriques.

Dans la deuxième approche, on utilise les arbres de décision, où on a considéré un ensemble de variables candidates pour déterminer laquelle donne la meilleure répartition de la productivité entre les sous-ensembles les plus homogènes possible. Benjamin et Mbaye (2012) trouvent que cette approche multiforme est utile pour avoir des résultats robustes, en particulier lorsqu'il y a risque que l'endogénéité affecte les paramètres de la régression. La liste des variables candidates utilisées dans nos régressions de même que les signes attendus sont présentés dans le tableau 5-3-52.

Nous avons d'abord procédé à une estimation de la productivité par Random Forest pour déterminer les variables les plus importantes pour l'expliquer. Cet exercice a été fait d'abord sur l'ensemble de la base (tableau 5-3-53), ensuite dans chaque ville, pour Bamako (tableau 5-3-54) et pour Mopti (tableau 5-3-55).

Tableau 5-3-52: Variables explicatives et leurs signes attendus

Variable	Signe attendu
Caractéristiques socio-démographiques du chef d'entreprise	
Âge	-/+
Sexe	-/+
Statut matrimonial	-/+
Éducation	+
Analphabétisme	-
Position dans le ménage (chef de ménage ou autre)	-/+
Caractéristiques sectorielles	
Intensité capitalistique	+
Niveau de protection des importations	+/-
La part des exportations dans l'output total	-/+
Perception de l'environnement des affaires et des régulations du travail	
Perception du coût de la main-d'œuvre et des autres facteurs non échangeables	-
Perception de la flexibilité de la législation du travail	-
Perception du niveau de harcèlement fiscal	-
Perception de la capacité d'inspection des services de l'État	-
Perception des contraintes de financement	-
Perception de la crédibilité de la politique économique	-

Source : Calcul des auteurs

Tableau 5-3-53 : Estimation de la productivité au niveau national par Radom Forest

Variable	Libellé	Score	
CRITÈRE7	Non taxé au réel	100,00	
DC1_2	Impôt et taxes	90,18	
LOGINTENSITÉ_CAP	Log de l'intensité capitaliste	31,03	
CRITÈRE2	Pas de local professionnel	26,17	
ID2A	Sexe du dirigeant	21,09	
CRITÈRE6	Non inscrit à une mutuelle de sécurité sociale	16,22	
CI3	Avenir pour l'entreprise	2,76	
RF14	Opinion sur le harcèlement fiscal par les impôts	1,12	
TOT_GLOBAL	Nombre d'employés	0,00	
CFC4B	Pourcentage des exportations	0,00	
DC1_1	Masse salariale	0,00	
ID3B	Classe la plus élevée atteinte avec succès	0,00	
ID2B	Âge du dirigeant	0,00	
IG8	Nombre d'entreprises possédées	0,00	
CRITÈRE5	Pas obtenu de prêt bancaire	0,00	
CRITÈRE4	Pas de comptabilité	0,00	
CRITÈRE3	Non enregistrée	0,00	
CRITÈRE1	Moins de cinq employés	0,00	
FIE6	Difficulté de remboursement du prêt	0,00	
RF12	Opinion sur la bonne gestion des impôts	0,00	
RF7	Jugement sur la qualité du service de recouvrement	0,00	
ID2C	Statut matrimonial du dirigeant	0,00	
IG5	Changement d'activité de l'entreprise depuis sa création	0,00	
BRANCHE	Branche d'activité	0,00	
SECTEUR	Secteur d'activité	0,00	

Source : Calcul des auteurs

Le tableau 5-3-53 montre que dans la base globale, les variables qui expliquent le plus la productivité sont : la taxation, le type d'impôts et taxes, l'intensité capitaliste, le local professionnel, le sexe du dirigeant, l'inscription à une mutuelle de sécurité sociale et la confiance en l'avenir. On notera que toutes ces variables représentent ou sont corrélées à l'informel.

Tableau 5-3-54 : Estimation de la productivité pour Bamako par Radom Forest

Variable	Libellé	Score	
CRITÈRE2	Pas de local professionnel	100,00	
LOGINTENSITÉ_CAP	Log de l'intensité capitalistique	97,28	
CRITÈRE7	Non taxé au réel	54,94	
TOT_GLOBAL	Nombre d'employés	13,10	
ID2A	Sexe du dirigeant	8,45	
DC1_2	Impôt et taxes	5,32	
RF7	Jugement sur la qualité du service de recouvrement	2,21	
ID2B	Âge du dirigeant	2,62	
CRITÈRE4	Pas de comptabilité	0,00	
DC1_1	Masse salariale	0,00	
CI3	Avenir pour l'entreprise	0,00	
FIE6	Difficulté de remboursement du prêt	0,00	
CRITÈRE6	Non inscrit à une mutuelle de sécurité sociale	1,62	
CRITÈRE5	Pas obtenu de prêt bancaire	0,00	
CFC4B	Pourcentage des exportations	0,00	
ID2C	Statut matrimonial du dirigeant	0,00	
ID3B	Classe la plus élevée atteinte avec succès	0,00	
IG5	Changement d'activité de l'entreprise depuis sa création	0,00	
IG8	Nombre d'entreprises possédées	0,00	
CRITÈRE3	Non enregistrée	0,00	
RF12	Opinion sur la bonne gestion des impôts	0,00	
RF14	Opinion sur le harcèlement fiscal par les impôts	0,00	
CRITÈRE1	Moins de cinq employés	0,00	
SECTEUR	Secteur d'activité	0,00	
BRANCHE	Branche d'activité	0,00	

Source : Calcul des auteurs

À Bamako, les variables explicatives de la productivité des firmes sont : le local professionnel, l'intensité capitalistique, la taxation, la taille de la firme, le sexe du dirigeant, et la fiscalité en termes de nombre d'impôts et taxe et de qualité des recouvrements fiscaux (tableau 5-3-54).

Tableau 5-3-55 : Estimation de la productivité pour Mopti par Radom Forest

Variable	Libellé	Score	
DC1_2	Impôt et taxes	100,00	
CRITÈRE7	Non taxé au réel	19,26	
CRITÈRE3	Non enregistrée	15,62	
ID3B	Classe la plus élevée atteinte avec succès du dirigeant	14,10	
DC1_1	Masse salariale	4,31	
RF12	Opinion sur la bonne gestion des impôts	4,06	
BRANCHE	Branche d'activité	2,67	
CRITÈRE5	Pas obtenu de prêt bancaire	0,00	
CRITÈRE6	Non inscrit à une mutuelle de sécurité sociale	0,00	
CRITÈRE4	Pas de comptabilité	0,00	
CFC4B	Pourcentage des exportations	0,00	
CRITÈRE2	Pas de local professionnel	0,00	
FIE6	Difficulté de remboursement du prêt	0,01	
ID2A	Sexe du dirigeant	0,00	
ID2B	Âge du dirigeant	0,00	
ID2C	Statut matrimonial du dirigeant	0,00	
CRITÈRE1	Moins de cinq employés	0,00	
IG5	Changement d'activité de l'entreprise depuis sa création	0,00	
IG8	Nombre d'entreprises possédées	0,00	
LOGINTEN-SITÉ_CAP	Log de l'intensité capitalistique	0,00	
CI3	Avenir pour l'entreprise	0,00	
RF14	Opinion sur le harcèlement fiscal par les impôts	0,87	
RF7	Jugement sur la qualité du service de recouvrement	0,72	
SECTEUR	Secteur d'activité	0,00	
TOT_GLO-BAL	Nombre d'employés	0,00	

Source : Calcul des auteurs

À Mopti, les variables pouvant impliquer la productivité des firmes sont : la fiscalité, le niveau d'éducation du dirigeant, la masse salariale, l'enregistrement et le secteur d'activité (tableau 5-3-55).

Tableau 5-3-56 : Estimation de productivité des firmes fusionnant les bases de données des deux villes

Linear régression			Num- ber of	obs	=	700
			F(8, 692)		=	3143,64
			Prob > F		=	0,00
			R- squa- red		=	0,97
			Root MSE		=	2,54
		Robust HC3				
LogPRODUCTI- VITÉ	Coef.	Std. Err.	T	P>t	[95% Conf.]	Inter- val
CRITÈRE7						
Non taxée au réel	1,58	0,25	6,23	0,00	1,08	2,08
LogINTEN- SITE_CAP	1,00	0,02	53,68	0,00	0,97	1,04
CRITÈRE2						
Sans local profes- sionnel	-1,09	0,29	-3,81	0,00	-1,65	-0,53
Sexe du dirigeant						
Femme	0,05	0,24	0,20	0,85	-0,43	0,52
CRITÈRE6						
Non inscrit à une sé- curité sociale	0,43	0,26	1,64	0,10	-0,08	0,93
Confiance en l'ave- nir						
Non	0,10	0,27	0,35	0,73	-0,44	0,63
Harcèlement fiscal						
Non	1,02	0,24	4,18	0,00	0,54	1,49
Taille	0,03	0,01	3,50	0,00	0,01	0,04

Source : Calcul des auteurs

Dans la base globale, la non taxation au réel, l'intensité capitalistique, l'absence de harcèlement fiscal et la taille ont un impact significatif et positif sur la productivité des firmes, alors que la non disposition d'un local professionnel a un impact significatif et négatif sur la productivité de la firme. La confiance en l'avenir et le sexe du dirigeant n'ont pas d'impact significatif sur la productivité (voir tableau 5-3-56).

Tableau 5-3-57 : Estimation de la productivité des firmes à Bamako

Linear régression			Number of obs	=	400
			F(9, 391)	=	2053,55
			Prob > F	=	0,00
			R-squared	=	0,98
			Root MSE	=	2,28
		Robust HC3			
Log PRODUCTIVITÉ	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]
CRITÈRE2					
Sans local professionnel	-1,69	0,36	-4,73	0,00	-2,40 -0,99
Log Intensité Capitalistique	0,97	0,03	28,56	0,00	0,90 1,04
CRITÈRE7					
Non taxée au réel	2,48	0,35	7,14	0,00	1,80 3,16
Taille	0,02	0,01	2,88	0,00	0,00 0,03
Sexe du dirigeant					
Femme	-0,49	0,30	-1,59	0,11	-1,08 0,11
Âge du Dirigeant	0,02	0,01	3,80	0,00	0,01 0,04
Jugement sur la qualité du service de recouvrement					
Efficace	0,70	0,36	1,93	0,06	-0,01 1,42
Pas efficace	0,71	0,51	1,38	0,17	-0,30 1,71
CRITÈRE6					
Non inscrit à une sécurité sociale	-0,09	0,32	-0,29	0,77	-0,73 0,54

Source : Calcul des auteurs

Les résultats du tableau 5-3-57 montrent qu'à Bamako, l'intensité capitalistique, la taille, la non taxation au réel, un système de recouvrement efficace et l'âge du dirigeant ont un impact positif et significatif sur la productivité des firmes, alors que l'absence de local professionnel influence négativement la productivité.

En revanche, les résultats du tableau 5-3-58 montrent qu'à Mopti, l'intensité capitalistique, la taille, la non taxation au réel, un système de recouvrement efficace et l'âge du dirigeant, le commerce, les services non marchands et la qualité du service de fiscalité ont un impact positif et significatif sur la productivité des firmes.

Tableau 5-3-58 : Estimation de la productivité des firmes à Mopti

Linear régression				Number of obs	=	300
				F (16, 284)	=	1174,52
				Prob > F	=	0,00
				R-squared	=	0,98
				Root MSE	=	1,97
		Robust HC3				
Log PRODUCTIVITÉ	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf.	Inter- val]
LogINTENSITÉ_CAP	0,39	0,07	5,29	0,00	0,25	0,54
Taille	0,02	0,03	0,47	0,64	-0,05	0,08
CRITÈRE3						
N'est pas enregistrée	-1,21	0,35	-3,44	0,00	-1,91	-0,52
CRITÈRE7						
Non taxée au réel	1,18	0,44	2,68	0,01	0,31	2,04
L'âge du dirigeant	0,08	0,04	2,08	0,04	0,00	0,15
SECTEUR						
Commerce	1,54	0,35	4,35	0,00	0,84	2,23
Bâtiment	0,17	0,68	0,25	0,80	-1,17	1,51
Services marchands non financiers	0,17	0,39	0,44	0,66	-0,59	0,94
Services financiers et d'assurance	1,55	10,02	0,15	0,88	-18,17	21,27
Services non marchands	0,84	0,44	1,93	0,06	-0,02	1,70
Autres à préciser	0,81	0,46	1,78	0,08	-0,08	1,71
Jugement sur la qualité du service de recouvrement						
Efficace	6,79	1,32	5,13	0,00	4,19	9,40
Pas efficace	5,89	1,42	4,15	0,00	3,10	8,68
Nombre d'entreprises possédées	0,33	0,22	1,52	0,13	-0,10	0,76
Opinion sur la bonne gestion des impôts						
Non	0,65	0,28	2,32	0,02	0,10	1,20
CRITÈRE2						
Sans local professionnel	0,51	0,37	1,38	0,17	-0,22	1,25
Sexe du dirigeant						
Femme	-0,32	0,27	-0,12	0,9	-0,55	0,49

Source : Calcul des auteurs

Chapitre VI. Environnement des affaires et secteur informel

Les contraintes liées au climat des investissements sont généralement perçues comme faisant le lit de l'informalité. Dans les pays africains, les contraintes liées à l'environnement des affaires semblent défavorables tant pour les entreprises formelles que celles de l'informel, mais avec une acuité plus grande pour ces dernières. Les contraintes liées à l'environnement de l'entreprise comportent beaucoup de dimensions, dont nous analysons certaines dans cette section.

Au Mali, comme dans la plupart des pays africains, la mauvaise qualité de l'environnement des affaires est une des explications de l'expansion de l'informel, au détriment du formel. Cette faible qualité se manifeste à plusieurs niveaux : l'accès limité aux financements, le coût élevé et la faible qualité de l'offre des services d'infrastructure (route, électricité, eau, téléphone, etc.), les difficultés de connexion à ces services, l'incohérence du système d'imposition, etc. Une multiplicité d'institutions étatiques et non étatiques a été mise en place en vue d'améliorer le climat des affaires et le cadre réglementaire, mais leur efficacité reste très limitée, si on en juge par la perception des dirigeants du formel et de l'informel sur la qualité du climat des affaires, qui reste très négative.

Ce chapitre est divisé en deux grandes sections : dans la première, nous passons en revue le dispositif d'appui au secteur privé national, en mettant l'accent sur les aspects qui s'adressent plus directement au secteur informel. Dans la deuxième section, nous présentons nos résultats sur la perception que les acteurs du formel et de l'informel continuent d'avoir sur le climat des investissements.

VI.1. Le dispositif d'amélioration du climat des affaires au Mali

La qualité des services (infrastructures, justice, finances) affecte les choix des entreprises dans la mesure où l'un des avantages du statut d'entreprise formelle consiste en un plus grand accès à ces services. Quand ces derniers sont de mauvaise qualité, il y a bien sûr moins d'intérêt pour une firme à devenir formelle. Parallèlement, si les entreprises formelles doivent porter tout le poids du recouvrement fiscal, sans contrepartie, le statut informel devient attractif pour les firmes. Au rang des obstacles cités par les entreprises, l'on retrouve en bonne place la fiscalité, les lourdeurs administratives, la corruption galopante (Mbaye *et al.* 2015). Depuis quelques années, l'État malien a essayé de renforcer le dispositif d'amélioration du climat des affaires par un renforcement des institutions publiques en charge des entreprises, sur leur fiscalité et sur leur accès au financement. Le renforcement a concerné surtout les instituts tels que l'Agence de Promotion des Investissements (API-Mali), l'Agence pour la Promotion des Exportations (APEX), la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali (CCIM) et le Conseil National du Patronat du Mali (CNPM). Au Mali, comme dans les autres pays d'Afrique de l'Ouest, ces institutions d'appui sont sous-financées, faiblement dotées en ressources humaines de qualité, et ont des mandats qui se télescopent, le tout conduisant à une relative inefficacité (Benjamin et Mbaye 2012).

VI.1.1. L'Agence de Promotion des Investissements (API-Mali)

Crée en 2005 par décret N°05-019/P-RM du 26 septembre 2005, mais opérationnelle à partir de 2009, l'API-Mali est un établissement public à caractère administratif. Sous la tutelle du ministère de la Promotion des Investissements et du Secteur privé, l'API-Mali est dotée d'une autonomie financière. Ses missions principales sont de :

- encourager et soutenir le développement des investissements directs étrangers et nationaux ;
- contribuer à l'amélioration du climat des affaires ;
- contribuer au développement et à la régulation des zones industrielles et des activités économiques.

Plus précisément, l'API-Mali est chargée de :

- cibler, attirer et susciter l'intérêt des investisseurs potentiels par la promotion du Mali comme destination pour les investissements ;
- accueillir, informer, accompagner et assister les investisseurs nationaux et étrangers dans la réalisation de leur projet ;
- faciliter les procédures et démarches administratives, notamment à travers le Guichet unique, et délivrer ou faire délivrer aux investisseurs les autorisations d'exercice dans les secteurs d'activités conformément à la réglementation en vigueur ;
- favoriser la création et le développement des petites et moyennes entreprises, et aider au développement de partenariats concrets entre les entreprises maliennes et celles d'autres pays ;
- contribuer à la planification, à la coordination, à la réalisation et à la régulation des zones industrielles et d'activités économiques pour la mise à disposition des investisseurs d'infrastructures physiques, compétitives et attractives ;
- assurer le suivi des actions de promotion des investissements, identifier les obstacles et les contraintes et proposer aux autorités compétentes les mesures organisationnelles et réglementaires nécessaires pour y remédier.

L'API a pour mission d'encourager et de soutenir le développement des investissements directs étrangers et nationaux, de contribuer, d'une part, à l'amélioration du climat des affaires et, d'autre part, au développement et à la régulation des zones industrielles et d'activités économiques. Le Guichet Unique émet l'autorisation d'exercer pour les nouvelles entreprises et approuve l'agrément au Code des Investissements pour ceux qui optent pour cette formalité, en précisant le régime choisi.

VI.1.2. L'Agence pour la Promotion des Exportations (APEX)

L'APEX est un établissement public à caractère administratif (EPA) créé en 1977 dans le but principalement d'assurer la promotion économique et commerciale des entreprises malientes. Elle a pour mission principale de :

- organiser des activités promotionnelles pour les biens et services maliens ;
- mettre en œuvre des programmes de développement des filières et des stratégies sectorielles de promotion des exportations formulées par les pouvoirs publics ;
- mettre en œuvre des mécanismes d'incitation à l'exportation ;

- susciter la mise en place des facilités techniques, bancaires et d'assurance pour les biens et services d'exportation ;
- contribuer au renforcement des capacités des cadres des sociétés, des entreprises et de l'administration par la formation technique et professionnelle en matière de commerce extérieur ;
- fournir aux producteurs et aux exportateurs des informations sur les normes de qualité et les conditions d'accès aux marchés des biens et services ;
- appuyer, conseiller et accompagner les exportateurs ;
- accompagner les entreprises pour accroître et diversifier l'offre de biens et services à l'exportation ;
- mener des recherches et études en matière de promotion des exportations et diffuser les résultats ;
- établir des certificats d'origine des marchandises destinées à l'exportation ;
- contribuer à la collecte, au traitement et à la diffusion des statistiques du commerce extérieur ;
- susciter et développer des partenariats stratégiques pour l'augmentation des exportations et la promotion de l'origine Mali.

VI.1.3. La Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali (CCIM)

Elle fait partie de l'une des plus anciennes institutions d'appui au Mali. Elle a été créée en 1906 au Soudan français, actuel Mali. Elle est chargée de l'organisation et de la représentation des personnes physiques et morales exerçant dans les différentes branches d'activités commerciales, industrielles et des services.

Dans ses missions, la CCIM peut :

- participer à la formation initiale ou continue dans les domaines du commerce, des industries et des services ;
- apporter une assistance technique aux entreprises en vue de faciliter l'accomplissement par elles de différente formalité et de promouvoir leurs activités ;
- procéder à la diffusion de toute information utile ou des résultats des études.

Par ailleurs, la CCIM assure aussi :

- l'édition de diverses publications, dont les bulletins d'informations économiques, la Revue « Secteur privé », etc.
- la délivrance aux exportateurs des imprimés devant être remplis et visés par certains services administratifs : intention d'importation, déclaration en douane, etc.

VI.1.4. Le Conseil National du Patronat du Mali (CNPM)

Créé le 25 janvier 1980 sous le nom de « Fédération Nationale des Employeurs du Mali (FNEM) », le CNPM représente un groupement d'associations d'employeurs au Mali. Il est un interlocuteur unique du secteur privé face au gouvernement malien. Il a pour objectif principal d'organiser et de préserver le secteur privé malien. Le CNPM est constitué d'organisations professionnelles nationales et de patronats de région. Il compte plus de 40 groupements professionnels et 7 conseils patronaux de région à Koulikoro, Sikasso, Ségou, Mopti, Gao, Tombouctou et Kayes. Le CNPM est composé d'une assemblée générale

regroupant les délégués représentant les patronats de région et les groupements professionnels et un bureau de 20 membres.

Le CNPM compte plusieurs groupements professionnels dans plusieurs secteurs d'activités.

En vue de mieux accompagner les entreprises maliennes, le CNPM a engagé la Bourse de Sous-Traitance et de Partenariat du Mali (BSTP-Mali). Cette dernière est chargée des activités suivantes :

- la promotion des relations entre petites et grandes entreprises dans les domaines de la sous-traitance et du partenariat aussi bien au niveau national qu'international ;
- la promotion de la production nationale dans tous les domaines d'intervention de la BSTP-MALI en favorisant l'utilisation maximale des capacités productives installées ou attendues et des ressources humaines disponibles ;
- l'intégration des entreprises maliennes à l'économie sous-régionale et mondiale ;
- l'appui à l'accroissement et l'extension des capacités des entreprises existantes ou à la création de nouvelles capacités ;
- la réalisation d'enquêtes sur les possibilités de sous-traitance et de partenariat stratégique, technique et commercial aux plans national et international ;
- l'organisation de fora, de rencontres et séminaires en vue de favoriser les échanges sur les bonnes pratiques en matière de sous-traitance et de partenariat ;
- l'appui au renforcement des capacités des entreprises sous-traitantes en matière de gestion de la production, d'amélioration de la qualité de leurs prestations ;
- l'assistance et l'accompagnement des entreprises bénéficiaires en vue de leur participation aux fora, foires et expositions nationales, régionales et internationales ;
- la mise à la disposition des entreprises sous-traitantes d'éléments d'informations pertinentes pour une meilleure prise de décision d'investissement ou d'alliance technique ou commerciale ;
- la collaboration avec tout organisme dont les objectifs concourent à la promotion de la sous-traitance et du partenariat des entreprises au Mali ou à l'extérieur.

Les secteurs couverts par la BSTP-MALI sont les suivants : industrie, mines, artisanat, BTP, services, agriculture, élevage, pêche.

VI.1.5. Le Fonds de Garantie pour le Secteur Privé (FGSP)

Le Fonds de Garantie pour le Secteur Privé est un établissement financier créé avec l'avis favorable des autorités monétaires communautaires et agréé par le ministère de l'Economie et des Finances. Il a un capital social de quatre milliards huit cent quatre-vingt-deux millions cinq cent mille francs CFA (4 882 500 000 FCFA) réparti entre les actionnaires suivants : Institut National de Prévoyance Sociale (INPS), Banque Malienne de Solidarité (BMS-SA), Pari Mutuel Urbain du Mali (PMU-Mali), Agence Nationale pour l'Emploi (ANPE) , Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA-SA) , Conseil National du Patronat Malien (CNPM), Banque Commerciale du Sahel (BCS-SA) , Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce (BSIC MALI-SA) et Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie au Mali (BICIM). L'objet du FGSP SA est de fournir aux banques une contre-garantie partielle à hauteur de cinquante pourcent (50%) au maximum pour des crédits à court, moyen et long terme accordés à des

Petites et Moyennes Entreprises (PME) relevant du secteur privé et des institutions de micro finance conformément aux dispositions de la Loi n° 2014- 049 du 19 septembre 2014, pour autoriser la participation de l’État au capital du Fonds de Garantie pour le Secteur Privé. Cette décision, indiquant que l’État participera à son capital, contribuera de manière notable à l’amélioration des conditions de financement de l’économie nationale, à l’élargissement de l’accès des entreprises et des populations aux services financiers, à la densification du tissu industriel du pays, à la création d’emplois et à la réduction significative de la pauvreté. Il couvre l’ensemble des activités productives des secteurs primaire, secondaire et tertiaire, à l’exclusion des activités commerciales.

La mission du FGSP est « d’apporter plus de solutions aux banques en termes de couverture partielle des risques liés à l’octroi de concours aux PME/PMI, et d’offrir plus d’opportunités à ces dernières dans le financement de leur implantation, leur développement et leur modernisation ». Le FGSP ambitionne d’être un outil de développement des Petites et Moyennes Entreprises, mais aussi des banques, tout en sécurisant leurs risques et en leur permettant d’étoffer leurs portefeuilles par la conquête de nouveaux marchés de PME/PMI. Le fonds offre aux entreprises des garanties de crédits bancaires, du suivi accompagnement dans l’étude et le montage de dossiers bancables et dans la gestion de lignes de garantie confiées par l’État ou par des partenaires. Le fonds intervient dans le secteur primaire, secondaire, tertiaire. Le FGSP est ouvert aux entreprises ayant des besoins de financement des projets d’investissements (création, extension, diversification et développement d’entreprises existantes), et celles ayant des besoins ponctuels de financement à court terme (fonds de roulement, crédits de campagne, cautionnements de marché) ou des besoins de refinancement auprès d’institutions financières décentralisées. La nature de la garantie évolue en fonction de la garantie accordée à la banque partenaire à hauteur de cinquante pourcent (50%) maximum du montant du financement accordé aux promoteurs. Et les financements éligibles peuvent aller jusqu’à cinq cents (500) millions de Fcfa. Cependant, le coût de la garantie accordée est d’un pourcent (1%) l’an, à la charge de la banque calculée sur le montant de l’encours de la créance objet de la garantie (Commission de risque) et de deux pourcent (2%) « flat » à la charge du promoteur sur le montant du financement accordé par la banque (Droit d’adhésion à la garantie ou commission de garantie).

Le Fonds de Garantie pour le Secteur Privé, pour rendre le coût du crédit soutenable et compétitif pour les entreprises, a convenu d’un Accord-cadre de partenariat avec cinq banques de la place, notamment la BMS S.A, la BIM S.A, BSIC-MALI, BCS S.A, Banque of Africa du Mali. Ce partenariat constant diligente les études des dossiers et plafonne de façon adéquate le taux de crédit. « Les conditions d’intervention du FGSP SA et celles des banques partenaires sont fixées de manière à permettre aux entreprises de bénéficier de coûts de crédit supportables.

VI.1.6. La Cellule technique de réforme du climat des affaires

Cette cellule a été créée par Décret N°2015-0117/PM-RM du 25 février 2015. Elle relève du ministre chargé de la Promotion des Investissements et du Secteur Privé, qui a pour mission d’assurer le secrétariat du Comité Mixte de Suivi des Réformes État/Secteur Privé,

la coordination technique et le suivi-évaluation des réformes du climat des Affaires au Mali. la Cellule est chargée de :

- assurer le secrétariat du Comité mixte et du Comité interministériel ;
- élaborer le projet de plan d’actions pour l’amélioration du climat des affaires au Mali et assurer le suivi de la mise en œuvre ;
- suivre la mise en œuvre des recommandations issues du Comité mixte et du Comité interministériel;
- préparer le projet d’ordre du jour et les dossiers à soumettre au Comité mixte et au Comité interministériel ;
- coordonner les travaux des Comités Techniques Restreints ;
- élaborer le budget pour la mise en œuvre du plan d’actions des réformes du climat des affaires ;
- prendre toute initiative visant l’amélioration de l’environnement et de la pratique des affaires.

VI.1.7. L’appui spécifique apporté aux entreprises informelles au Mali

En plus des services fiscaux et douaniers, bien d’autres administrations interviennent dans la gestion de l’informel, dans l’enregistrement (ministère du Commerce), du financement, de l’appui, de la formation, ou autre. Les centres de gestion agréés correspondent à une forme d’aide accordée par les États de la sous-région aux PME, notamment celles de l’informel, en termes de gestion financière et comptable. On peut citer notamment le projet d’appui aux commerçants détaillants et la Cellule technique de la réforme du climat des affaires.

Le Projet d’appui aux commerçants détaillants (PACD) a démarré en 2005 sur l’initiative et le financement de l’État malien. Il a mis en œuvre quatre phases sur la période 2005-2022. La mise en œuvre de ce projet a permis, entre autres, la création de plusieurs centres de gestion agréés et la formation de milliers de commerçants détaillants dans les domaines de la comptabilité simplifiée, de la gestion d’entreprise, de l’hygiène et de la sécurité sanitaires des aliments. Elle a également permis la construction d’équipements marchands, la distribution d’emballages biodégradables dans le cadre de la protection de l’environnement et la mise en place d’une ligne de crédit de plus de un virgule huit (1,8) milliard FCFA pour appuyer les activités de plus de trois mille (3 000) commerçants détaillants.

Le projet d’appui aux commerçants détaillants est un vaste programme qui a été conçu uniquement pour prêter main-forte aux commerçants détaillants. Il a pour objectif principal de soutenir les commerçants détaillants afin qu’ils puissent devenir des grossistes, des commerçants dans le secteur de l’import- export. Ce projet vise aussi à lutter contre la pauvreté, à sensibiliser les commerçants détaillants du secteur informel à migrer vers le secteur formel. Il vise la sensibilisation des commerçants sur toute l’étendue du territoire national sur les bonnes pratiques en matière d’hygiène des aliments et des lieux de vente, la distribution de sacs et paniers biodégradables dans les marchés et dans les ménages, l’installation d’étais dans des marchés à l’intérieur du pays et la formation des commerçants. Pour être bénéficiaire de ce projet, le commerçant détaillant doit :

- un emplacement fixe et légal ;
- être assujetti à l'impôt synthétique ;
- être enregistré au registre du commerce et du crédit mobilier (CCRM) ;
- et adhérer aux centres de gestions agréées.

Ce projet a pour objectif d'assurer l'encadrement de vingt-cinq-mille (25000) commerçants détaillants, dont au moins soixante pourcent (60%) des femmes sur l'ensemble du pays, et va contribuer à renforcer les acquis.

VI.2. Appréciation de la qualité de l'environnement des affaires à partir de nos données d'enquêtes

Dans cette section, nous partons de nos données d'enquêtes pour évaluer la qualité de l'environnement des affaires à travers la perception que les dirigeants d'entreprises du formel et de l'informel en ont exprimée. Différents aspects de l'environnement des affaires sont considérés.

VI.2.1. Accès aux services sociaux de base

Nos enquêtes confirment que la faiblesse de l'environnement des affaires est onéreuse pour les entreprises du formel, mais, plus encore, pour celles du secteur informel. L'accès aux services d'eau dans les villes en Afrique de l'Ouest, particulièrement au Mali, est étonnamment limité. Environ quatre-vingt-sept pourcent (87%) des entreprises formelles ont accès à l'eau à Bamako, contre trente-six pourcent (36%) à Mopti. Pour le gros informel, l'accès aux services d'eau est d'environ vingt-cinq pourcent (25%) pour la ville de Bamako, alors qu'il est inférieur à dix pourcent (10%) pour Mopti. En revanche, pour le petit informel, très peu d'entreprises ont accès aux services d'eau pour les villes de Bamako et Mopti. L'accès aux services d'eau est très faible pour le petit informel, il est inférieur à dix pourcent (10%) (tableau 6-2-59).

Dans les villes de Mopti et Bamako, plus de soixante-quinze pourcent (75%) des entreprises formelles ont accès à l'électricité. Pour le gros informel, environ soixante-quinze pourcent (75%) à Bamako et soixante pourcent (60%) à Mopti ont accès à l'électricité (tableau 6-2-59). Alors que pour le petit informel, l'accès à l'électricité est assez réduit, à environ quarante pourcent (40%) dans les deux villes, l'accès au service du téléphone est à un niveau presque similaire, avec les entreprises formelles bénéficiant d'un plus grand accès que les entreprises informelles, mais avec des insuffisances notables dans le service, pour les deux secteurs (tableau 6-2-59).

Peu d'entreprises informelles disposent d'un générateur pour faire face aux délestages d'électricité dans les grandes villes africaines. À Mopti, en moyenne cinq pourcent (5%) des entreprises du petit informel disposent d'un générateur, contre moins de un pourcent (1%) à Bamako (tableau 6-2-59).

Tableau 6-2-59 : Proportion des firmes ayant accès aux infrastructures publiques (%)

Ville	Informalité	Eau	Électricité	Téléphone	Générateur
Bamako	Formel	87,56	96,35	89,01	53,13
	Gros informel	25	76,47	43,75	11,11
	Petit informel	8	45,8	29,84	0,66
Mopti	Total	54,79	75,88	64,65	29,09
	Formel	36,17	78,72	59,57	22,34
	Gros informel	8,7	60,87	78,26	13,04
	Petit informel	4,92	36,07	34,43	5,46
Total		15	51,33	45,67	11,33

Source : Calcul des auteurs

Les délais d'attente pour la connexion à l'eau sont relativement longs, variant entre huit (8) et trente (30) jours pour vingt-cinq pourcent (25%) à soixante pourcent (60%) des entreprises. De plus, les petites entreprises semblent plus exposées aux longs délais de connexion que les grandes. Et la proportion d'entreprises, toutes catégories confondues, qui connaissent les délais les plus longs, est beaucoup plus élevée à Mopti qu'à Bamako (tableau 6-2-60).

Lorsqu'on considère les délais de connexion à l'électricité, la même observation peut être faite. Un niveau relativement élevé de firmes connaît des délais relativement longs de connexion, et les firmes de Mopti polarisent une proportion plus élevée de ces firmes que leurs homologues de Bamako (tableau 6-2-60). En revanche, lorsqu'on considère les délais de connexion au téléphone, ils sont moins longs que pour l'eau et l'électricité. Ce résultat est conforme à ce qui a été observé dans les autres villes couvertes dans nos enquêtes antérieures. Il est clair que la fourniture du téléphone est une activité plus lucrative que l'eau et l'électricité et attire par conséquent plus d'investisseurs privés étrangers que pour les autres secteurs. Il y a aussi l'expansion du mobile dans la plupart des villes africaines.

Tableau 6-2-60 : Délai moyen d'accès (en jours) aux différents services (eau, électricité, téléphone)

Ville	Informalité	Délai Eau	Délai Électricité	Délai Téléphone
Bamako	Formel	34,7	37,5	11,1
	Gros informel	9,8	15,8	2,5
	Petit informel	5,4	5,2	1,3
	Total	26	23,4	7,8
Mopti	Formel	37	48	10
	Gros informel	58	55	1
	Petit informel	21	44	9
	Total	35	47	8

Source : Calcul des auteurs

Lorsqu'on considère maintenant la durée des interruptions des services d'eau, d'électricité et de téléphone, les mêmes tendances se dégagent. Les firmes de Mopti semblent avoir plus de problèmes que celles de Bamako (tableau 6-2-61).

Tableau 6-2-61 : Durée annuelle d'interruption de l'eau (nombre de jours)

Ville	Informalité	Interruption eau	Interruption électricité	Interruption téléphone
Bamako	Formel	3,2	4,4	2
	Gros informel	10	10	1
	Petit informel	3	4,3	1,9
	Total	3,6	4,6	1,8
Mopti	Formel	17	27	3
	Gros informel	10	32	15
	Petit informel	17	23	6
	Total	17	26	5

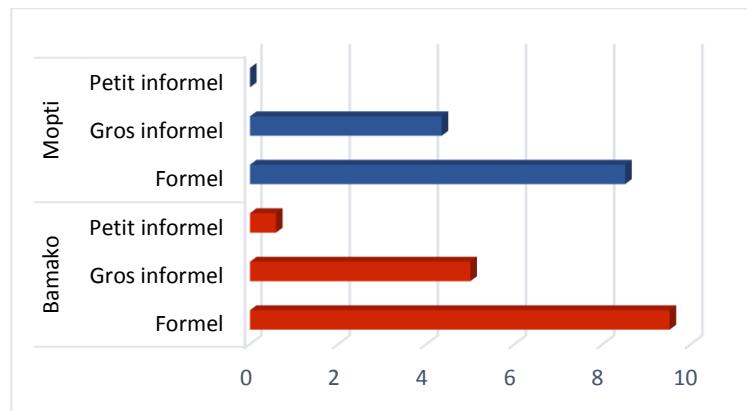
Source : Calcul des auteurs

VI.2.2. Accès au financement

Une idée généralement admise est que les entreprises informelles ont peu accès au crédit bancaire, mais c'est aussi en grande partie le cas pour les entreprises du secteur formel (graphique 6-2-43). À partir de nos données, ce point de vue semble tout à fait vérifié : une proportion relativement faible d'entreprises informelles à Bamako comme à Mopti a accès au crédit bancaire. Par exemple à Bamako, moins de un pourcent (1%) des entreprises du petit informel ont accès au crédit, contre moins de zéro virgule cinq pourcent (0,5%) à Mopti, alors que pour le formel à Bamako, environ neuf pourcent (9%) de ces entreprises ont accès au crédit bancaire, contre huit pourcent (8%) à Mopti. En conséquence, les entreprises s'appuient sur d'autres types de financement (épargne personnelle, bénéfice non distribué, prêt familial, dons, héritage) pour financer leur investissement (graphiques 6-2-44 ; 6-2-45 et 6-2-46). Environ 80% des entreprises du gros informel et 70% des entreprises du petit informel à Mopti reçoivent comme principale source de financement leur épargne personnelle (graphique 6-2-45).

Au Mali, la plupart des entreprises interrogées ont admis avoir beaucoup de difficultés à rembourser leurs prêts. Alors que pour les entreprises de Bamako, il semble y avoir moins de problèmes à ce niveau, avec 34% qui font état de telles difficultés, à Mopti, 77% des entreprises formelles et 80% des entreprises informelles ont reconnu faire face à de telles difficultés (tableau 6-2-62).

Graphique 6-2-43 : Proportions des firmes ayant un financement bancaire (%)



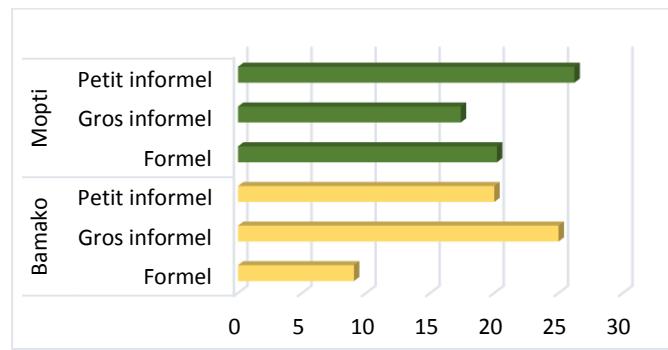
Source : Calcul des auteurs

Tableau 6 2-62 : Proportion des firmes ayant des difficultés à rembourser des prêts (%)

Informalité	Bamako	Mopti
Formel	38,46	77,78
Gros informel	0	0
Petit informel	0	80
Total	34,48	78,5

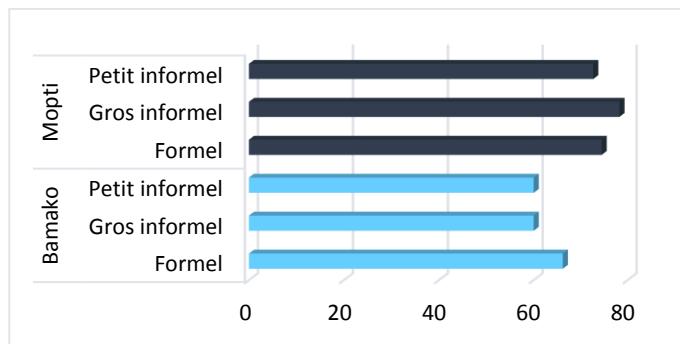
Source : Calcul des auteurs

Graphique 6-2-44 : Proportion des firmes ayant un prêt familial (%)



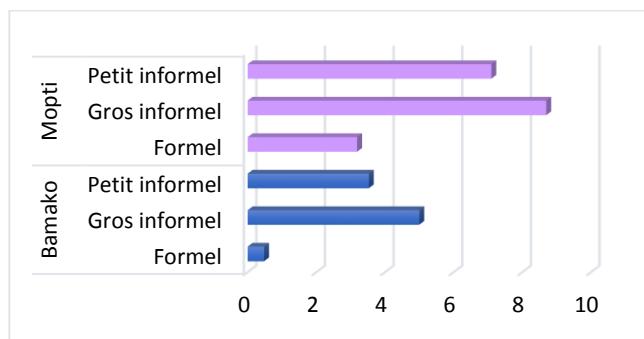
Source : calcul des auteurs

Graphique 6-2-45 : Proportion des firmes financée par épargne personnelle (%)



Source : Calcul des auteurs

Graphique 6-2-46 : Proportion des firmes ayant comme source de financement don, épargne et héritage (%)



Source : calcul des auteurs

VI.2.3. Accès aux NTIC

Les nouvelles technologies de l’information et de la communication sont d’un intérêt certain pour les politiques visant le développement du secteur privé national. Elles sont supposées moderniser l’activité des entreprises tout en les rendant plus efficaces et moins coûteuses. Leur niveau d’utilisation dépend de la qualité du débit et du coût du service au niveau national. Il dépend également du niveau d’éducation et de formation des acteurs et des programmes d’accompagnement disponibles dans la société.

On note que le niveau d’utilisation des NTIC est assez corrélé aux attributs de l’informalité. Sans surprise, c’est dans le formel que l’on retrouve les niveaux d’utilisation des NTIC les plus élevés, suivi du gros informel, alors que le petit informel traîne loin derrière. Ainsi, la proportion des entreprises du petit informel disposant d’un e-mail ne dépasse guère cinq pourcent (5%) dans les villes de Mopti et Bamako (tableau 6-2-63). Lorsqu’on

considère la part de ces entreprises qui utilisent les services du web, elle est de trente-deux pourcent (32%) et vingt-deux pourcent (22%) dans le formel à Bamako et Mopti, respectivement, contre moins de douze pourcent (12%) dans le secteur informel dans les deux villes. Mais lorsqu'on considère l'utilisation du téléphone portable, la situation change quelque peu : quatorze pourcent (14%) des acteurs du petit informel à Bamako et cinquante-quatre pourcent (54%) à Mopti et vingt-deux pourcent (22%) et quatre-vingt-six pourcent (86%) des acteurs du gros informel à Bamako et Mopti, respectivement, utilisent le téléphone portable (tableau 6-2-63). Ce résultat semble important dans une perspective de politique économique. En effet, la plupart des services liés aux NTIC sont de plus en plus disponibles sur le mobile. Par conséquent, d'importantes innovations liées aux services bancaires, à l'accès à l'information deviennent de plus en plus accessibles par le mobile.

Tableau 6-2-63 : Accès aux TICs selon le statut de la firme (%)

Ville	Informalité	E-mail	Site web	Service mobile
Bamako	Formel	72,5	32,5	72,08
	Gros informel	22,22	11,11	22,22
	Petit informel	1,84	0,61	14,2
	Total	39,9	17,85	44,83
Mopti	Formel	41,49	22,34	71,28
	Gros informel	4,35	0	86,96
	Petit informel	2,19	1,09	54,1
	Total	14,67	7,67	62

Source : Calcul des auteurs

VI.2.4. Les autres aspects de l'environnement des affaires

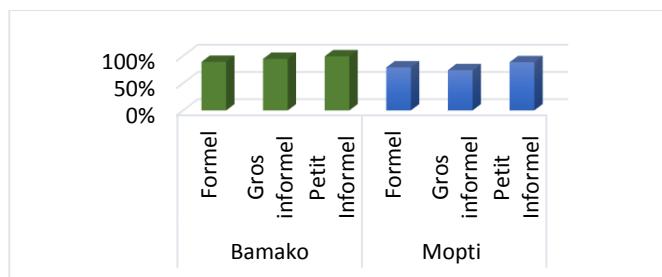
Dans cette section, nous analyserons d'autres aspects liés à l'environnement des affaires au Mali tels que l'appartenance à une association professionnelle, la confiance en l'avenir, la qualité des relations avec les agents de l'État et les syndicats.

À Bamako et à Mopti, le niveau d'adhésion des entreprises à une organisation professionnelle est relativement faible. Ainsi, plus de soixante-dix pourcent (70%) des firmes à Bamako, tous statuts confondus, n'appartiennent à aucune organisation professionnelle (graphique 6-2-47), alors qu'à Mopti, soixante-quinze pourcent (75%) des firmes du formel, soixante-deux pourcent (62%) des firmes du gros informel et quatre-vingt pourcent (80%) des firmes du petit informel n'appartiennent pas à une organisation professionnelle. Pour la confiance en l'avenir, plus de soixante pourcent (60%) des firmes à Bamako et à Mopti pensent continuer leurs activités dans le futur (graphique 6-2-48).

La dynamique des firmes ressort également dans nos résultats. À Bamako, cinq pourcent (5%) des firmes du formel pensent changer de statut, contre neuf pourcent (9%) dans le gros informel et dix-neuf pourcent (19%) dans le petit informel, tandis qu'à Mopti, vingt pourcent (20%) du formel pensent changer de statut, contre dix pourcent (10%) du gros informel et trente-trois pourcent (33%) du petit informel (graphique 6-2-49).

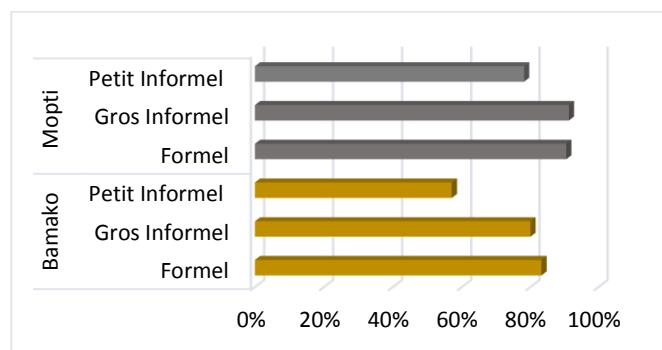
Les résultats de nos enquêtes nous renseignent aussi sur les rapports avec l'État mais également sur les relations sociales au sein de l'entreprise. Les problèmes rencontrés par les entreprises dans leurs relations avec l'État sont plus fréquents à Bamako qu'à Mopti. Ainsi, dix-sept pourcent (17%) des firmes du gros informel à Bamako déclarent avoir eu des problèmes avec les agents de l'État, contre onze pourcent (11%) du gros informel à Mopti ; pour le formel et le petit informel de Bamako, on a, respectivement, cinq pourcent (5%) et deux pourcent (2%). Pour Mopti, ces proportions passent à treize pourcent (13%) et onze pourcent (11%), respectivement (graphique 6-2-50). Dans les deux villes du Mali, nous pouvons dire que les conflits sociaux au sein des entreprises ne semblent pas très sévères : seules environ trois pourcent (3%) des firmes formelles à Bamako déclarent avoir eu des problèmes avec les syndicats (graphique 6-2-51).

Graphique 6-2-47 : Proportion des firmes n'appartenant pas à une association professionnelle (%)



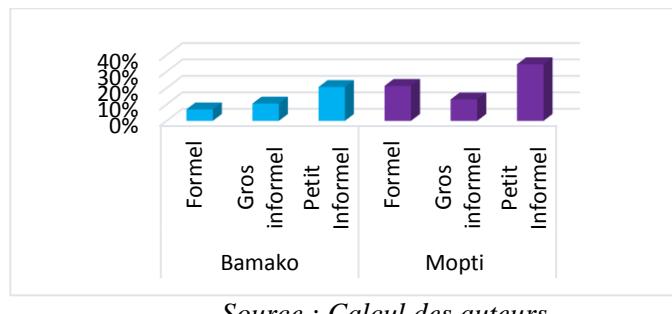
Source : Calcul des auteurs

Graphique 6-2-48: Proportion des firmes ayant une confiance en l'avenir (%)



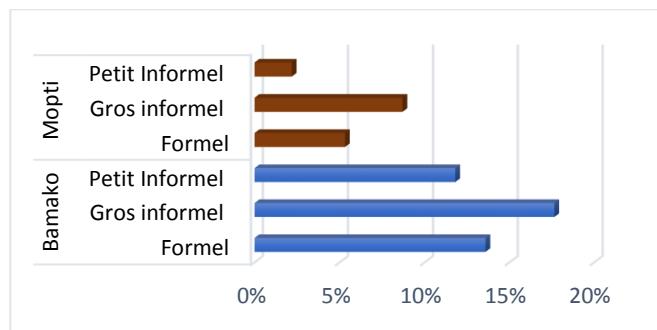
Source : Calcul des auteurs

Graphique 6-2-49: Proportion des firmes décidant de changer de statut (%)



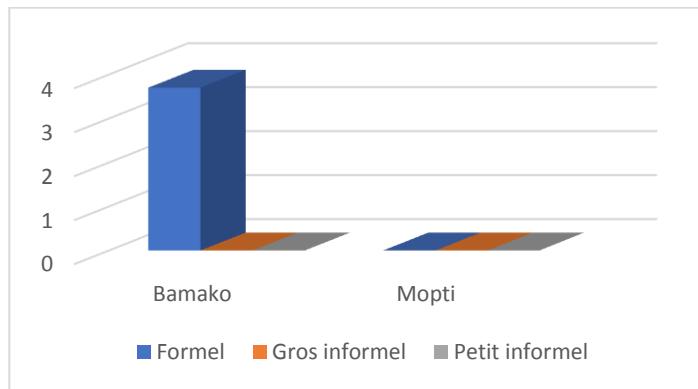
Source : Calcul des auteurs

Graphique 6-2-50: Proportion des firmes ayant des problèmes avec les agents de l'État (%)



Source : Calcul des auteurs

Graphique 6-2-51: Proportion des firmes ayant des problèmes avec les syndicats (%)



Source : Calcul des auteurs

Chapitre VII. Secteur informel et fiscalité des entreprises au Mali

Le Mali est membre de la Communauté Économique des États de l’Afrique de l’Ouest (CEDEAO) et de l’Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA). Ces deux institutions d’intégration œuvrent pour un espace économique régional uniifié. Par ailleurs, depuis 1998, le Code du Commerce Malien est régi par le système de l’OHADA basé sur un système comptable unique qu’est le SYSCOA.

VII.1. Régime fiscal applicable aux entreprises maliennes

Dans le but d’harmoniser les textes conformément aux règles de l’UEMOA, depuis 2005, les autorités maliennes ont procédé à une relecture du Code Général des impôts. Lors de cette réforme fiscale, des innovations importantes ont été instaurées, dont on peut citer :

- l’instauration d’une retenue à la source, pour les revenus versés aux prestataires étrangers et locaux, non fiscalement immatriculés ;
- l’instauration d’un régime simplifié d’imposition applicable aux entreprises dont le chiffre d’affaires est compris entre trente (30) et cent (100) millions ;
- l’exonération du matériel informatique entre autres.

Au Mali, on distingue deux régimes d’imposition :

- a) le régime de l’impôt synthétique s’applique aux entreprises réalisant moins de cinquante millions de Francs CFA (50.000.000 FCFA) de chiffre d’affaires annuel hors taxe (régime dit du forfait) ;
- b) le régime du bénéfice réel (régime du réel) qui s’adapte au cas des entreprises se trouvant dans les conditions ci-après :
 - réalisant un chiffre d’affaires annuel supérieur ou égal à cinquante millions de Francs CFA (50.000.000 FCFA) hors taxe ;
 - les conseils fiscaux, les comptables agréés et experts comptables agréés ainsi que les entreprises agréées au Code des investissements ;
 - les entreprises relevant normalement de l’impôt synthétique, mais ayant choisi l’option du régime réel d’imposition.

Le régime de l’impôt synthétique

Le taux de l’impôt synthétique est fixé selon la déclaration du chiffre d’affaires annuel hors taxe de l’entreprise. Il se paye annuellement. L’assujettissement à l’impôt synthétique (l’ISY) permet aux petits contribuables ayant un chiffre d’affaires (CA) de moins de cinquante (50) millions FCFA de bénéficier d’un régime simplifié. L’ISY, tel que son nom l’indique, est une synthèse de plusieurs impôts. En s’acquittant de l’impôt synthétique, le contribuable s’acquitte non seulement de l’impôt sur le bénéfice industriel et commercial (BIC), mais aussi de tous les impôts directs et indirects prévus aux Titres I et II du Code Général des Impôts (CGI), soit la quasi-totalité des impôts, exception faite des droits d’enregistrement et de timbre et de l’impôt sur les revenus fonciers.

L’ISY frappe les exploitants individuels. En sont exclues les entreprises dont le CA est supérieur à cinquante (50) millions FCFA, les comptables et experts comptables, les

conseillers fiscaux et les entreprises agréées au Code des investissements (CI). Le tableau 7-1-64 indique le pourcentage des impôts et taxes inclus dans l'ISY. Il suggère que la ventilation des recettes de cet impôt se fait au prorata de ces pourcentages. Ainsi, les collectivités locales devraient recevoir onze pourcent (11%) des recettes de l'ISY (patente et taxes de voirie), le gouvernement quatre-vingt-trois virgule neuf (83,9%), la chambre de commerce un virgule un pourcent (1,1%), le fonds logement zéro virgule trente-cinq pourcent (0,35%).

Le montant de l'impôt varie en fonction de l'activité, de la profession du redevable et des conditions dans lesquelles celle-ci est exercée. Le montant dû est fixé par l'article 74 du CGI et les tarifs varient de quatorze-mille-sept-cents (14 700) à deux-millions-quatre-cent-mille Francs CFA (2 400 000 francs CFA). L'impôt est payé au plus tard le 31 mars de chaque année. Le relèvement du seuil de l'ISY de trente (30) à cinquante (50) millions FCFA a été introduit en 2014 et ce seuil est désormais harmonisé avec le seuil d'assujettissement de la TVA.

Le régime du bénéfice réel

Le régime réel d'imposition comporte deux modes d'imposition :

- a) Le régime réel simplifié

Ce mode s'applique aux exploitants dont l'activité principale est de vendre des marchandises, objets, fournitures et denrées lorsque leur chiffre d'affaires annuel hors taxe est supérieur ou égal à cinquante millions Francs CFA (50.000.000 FCFA) et inférieur ou égal à deux-cent-cinquante-millions Francs CFA (250.000.000 FCFA).

- b) Le régime du réel normal

Ce mode s'applique aux contribuables qui ne remplissent pas les conditions requises pour bénéficier soit du régime de l'Impôt Synthétique ou encore du régime du réel simplifié ; autrement dit, ce mode s'applique aux contribuables qui réalisent un chiffre d'affaires annuel hors taxes supérieur à deux-cent-cinquante-millions Francs CFA (250.000.000 FCFA).

Les contribuables qui ne remplissent pas les conditions requises pour bénéficier soit du régime de l'Impôt synthétique, soit du mode réel simplifié sont soumis à l'impôt suivant le mode du bénéfice réel normal. Les impôts directs et indirects se payent mensuellement et l'impôt sur les bénéfices se paye annuellement. Le taux de l'impôt est fixé à trente pourcent (30 %) du bénéfice réalisé ou à un pourcent (1%) du chiffre d'affaires annuel hors taxe réalisé en cas de déficit.

À partir de cinquante (50) millions de chiffre d'affaires hors taxe, le minimum d'impôt sur le bénéfice ne peut être inférieur à sept-cent-soixante-trois-mille-cinq-cents Francs CFA (763 500 FCFA).

Toutefois, en cas de litige entre les entreprises et les autorités administratives, des voies de recours existent pour trancher entre les deux parties.

VII.1.1. Recouvrement et potentiel fiscal

Au Mali, la problématique de recouvrement a longtemps été au cœur des stratégies de financement de l'économie. Pour améliorer le système de mobilisation des ressources publiques, plusieurs mesures de réformes ont été entreprises, notamment la modernisation

des services d'assiette à travers l'interconnexion et l'informatisation dans le but d'augmenter les recettes. Malgré ces mesures, plusieurs contraintes entravent l'atteinte des objectifs de mobilisation des ressources. Le Mali, à l'instar de plusieurs pays de l'UEMOA, peine à atteindre le niveau communautaire du taux de pression fiscale, soit vingt pourcent (20%) (tableau 7-1-64).

Tableau 7-1-64 : L'évolution du taux de pression fiscale du Mali est ce qui suit (%)

Critères	Normes	2012	2013	2014	2015	2016
Taux de pression fiscale	≥20	11,9	12,3	12,5	14,0	14,9

Source : Calcul des auteurs

Les entraves aux efforts de recouvrements sont, entre autres, les dépenses fiscales. Selon le rapport diagnostic de la fiscalité au Mali réalisé par le FMI, en 2013, les seules dépenses fiscales au Mali au titre du Code des investissements s'élevaient à plus de cinquante-quatre pourcent (54%) du PIB, celles au titre de la Direction Générale des Douanes et la Direction Générale des Impôts, respectivement deux virgule cinq pourcent (2,5%) et cinq virgule neuf pourcent (5,9%) du PIB.

Les exonérations de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) perturbent aussi le mécanisme de fonctionnement de la taxe.

VII.2. Secteur informel et fiscalité des entreprises : une analyse de perception à partir des résultats d'enquêtes

Le rôle de la fiscalité des entreprises sur la compétitivité et la croissance est largement reconnu et documenté. Au Mali, cependant, elle apparaît plus comme une contrainte que comme un facteur favorisant le développement de la firme. Selon beaucoup d'auteurs, l'expansion de l'informel n'est rien d'autre que le résultat d'une politique fiscale incohérente et orientée vers la maximisation de l'objectif de recouvrement, plutôt que pour soutenir et accompagner le secteur privé national.

Au Mali, la part des entreprises identifiées par le fisc, taxée selon le régime du réel, varie selon les villes : soixante-huit pourcent (68%) à Bamako, contre trente-et-un virgule trois pourcent (31,3%) à Mopti. Le tableau 7-2-65 répartit les entreprises figurant dans le répertoire des impôts selon les types de documents auxquels elles sont assujetties. Dans le régime du réel, la firme est obligée de fournir toute la documentation comptable et financière relative à ses activités pour permettre à l'autorité fiscale de déterminer sa contribution fiscale de manière plus objective et relativement plus fiable (tableau 7-2-66). Pour tous les autres contribuables non assujettis au régime du réel, la visibilité nécessaire à l'autorité fiscale pour déterminer en connaissance de cause le revenu imposable de la firme n'existe pas vraiment. Du coup, dans des pays comme le Mali, les plus importants niveaux de recouvrement de l'impôt direct proviennent de la minorité des entreprises soumises au régime du réel, surtout celles qui sont dans le régime applicable aux grandes entreprises. Il existe un phénomène patent d'iniquité fiscale faisant porter tout le fardeau du recouvrement sur les épaules d'une minorité d'entreprises.

De façon générale, la perception que les dirigeants d’entreprise ont du système fiscal est assez négative ; cela reste vrai pour toutes les catégories d’entreprises : du formel comme de l’informel. La longueur des queues pour le règlement de l’impôt est jugée anormalement élevée par beaucoup de dirigeants d’entreprises. À Bamako, vingt-deux pourcent (22%) du gros formel et du petit informel jugent la longueur de ces queues inefficaces (tableau 7-2-67). De façon générale, les modalités de règlement des impôts sont jugées globalement efficaces, comme la qualité du service de recouvrement. Ainsi, soixante-trois pourcent (63%) des firmes formelles de Bamako pensent que les modalités de paiement des impôts sont efficaces, contre quarante-sept pourcent (47%) pour le gros informel et douze pourcent (12%) pour le petit informel (tableau 7-2-68). De même, les taux d’imposition applicables aux entreprises sont jugés élevés par beaucoup d’entreprises (tableau 7-2-69). Une majorité d’enquêtés trouvent efficace la facilité avec laquelle on peut déclarer ses impôts et rencontrent peu d’obstacles dans le processus d’enregistrement. Ainsi, plus de soixante-quinze pourcent (75%) des firmes de Mopti, tous statuts confondus, jugent efficace la qualité du service de recouvrement des impôts (tableau 7-2-70). De plus, la majorité des firmes de Bamako comme de Mopti donnent un jugement favorable sur la facilité de déclarer son impôt (tableau 7-2-71).

Nos résultats indiquent aussi un très faible niveau de confiance des acteurs privés dans la façon dont l’État gère les deniers publics et utilisent les produits de l’impôt (graphique 7-2-52 et tableau 7-2-72). Beaucoup parmi les dirigeants enquêtés trouvent que le fait de payer ses impôts expose les contribuables au harcèlement fiscal (graphique 7-2-53). Enfin, les faibles niveaux de recouvrement peuvent être expliqués par les capacités limitées des États à mettre en application ses propres règles (graphiques 7-2-54 et 7-2-55). Le fait qu’une majorité d’acteurs le pensent suffit à expliquer l’importance de l’évasion fiscale dans ces pays.

Tableau 7-2-65: Mode de taxation des firmes suivant la ville (%)

Mode de taxation	Bamako	Mopti
Au réel	68,30	31,33
Au réel simplifié	9,80	10,33
Au régime de base	0,33	3,67
Impôt libératoire (forfait)	10,78	35,67
Autre à préciser	10,78	19
Total	100	100

Source : Calcul des auteurs

Tableau 7-2-66 : Tenue de compte des firmes suivant la ville (%)

Types de documents	Bamako	Mopti
État financier certifié	57,31	15,67
État financier non certifié	11,15	11,33
TAFIRE	1,15	0,67
Numéro de contribuable	13,46	11,33
Registre de commerce	2,31	8,33
Autre à préciser	14,62	52,67
Total	100	100

Source : Calcul des auteurs

Tableau 7-2-67 : Jugement sur les longueurs des queues pour le paiement selon le statut de la firme (%)

Ville	Informalité	Très efficace	Efficace	Pas efficace	Non applicable
Bamako	Formel	5,35	69,52	24,06	1,07
	Gros Informel	0,00	77,78	22,22	0,00
	Petit Informel	3,70	74,07	22,22	0,00
Mopti	Formel	2,13	81,91	9,57	6,38
	Gros Informel	0,00	78,26	4,35	17,39
	Petit Informel	0,55	57,38	11,48	30,60

Tableau 7-2-68: Jugement sur les modalités de paiement selon le statut de la firme (%)

Ville	Informalité	Très efficace	Efficace	Pas efficace	NSP	Total
Bamako	Formel	4,78	62,68	22,97	9,57	100
	Gros Informel	4,35	47,83	13,04	34,78	100
	Petit Informel	0,56	12,99	5,65	80,79	100
Mopti	Formel	0,00	88,42	10,53	1,05	100
	Gros Informel	4,35	91,30	4,35	0,00	100
	Petit Informel	3,27	94,77	1,96	0,00	100

Source : Calcul des auteurs

Tableau 7-2-69 : Jugement sur le niveau de taxation selon le statut de la firme (%)

Ville	Informalité	Élevé	Raisonnables	Faible	NSP	Total
Bamako	Formel	31,10	42,11	0,96	25,84	100
	Gros Informel	23,81	23,81	4,76	47,62	100
	Petit Informel	4,12	8,24	0,59	87,06	100
Mopti	Formel	48,96	47,92	2,08	1,04	100
	Gros Informel	43,48	56,52	0,00	0,00	100
	Petit Informel	45,86	54,14	0,00	0,00	100

Source : Calcul des auteurs

Tableau 7-2-70 : Jugement sur la qualité du service de recouvrement selon le statut de la firme (%)

Ville	Informalité	Très efficace	Efficace	Pas efficace	NSP	Total
Bamako	Formel	4,78	63,16	21,53	10,53	100
	Gros Informel	0,00	50,00	0,00	50,00	100
	Petit Informel	1,18	10,59	2,35	85,88	100
Mopti	Formel	0,00	85,26	13,68	1,05	100
	Gros Informel	0,00	95,65	4,35	0,00	100
	Petit Informel	3,83	75,96	20,22	0,00	100

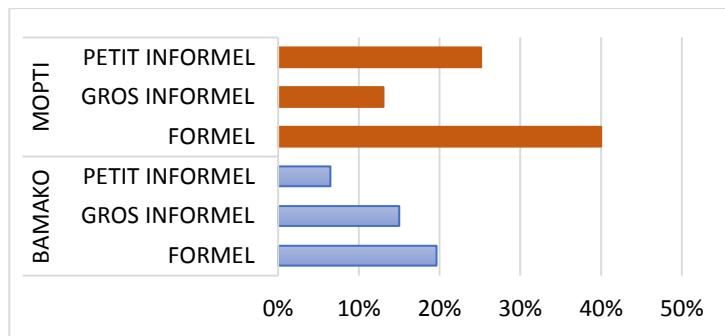
Source : Calcul des auteurs

Tableau 7-2-71 : Jugement sur la facilité de déclarer son impôt selon le statut de la firme (%)

Ville	Informalité	Très efficace	Efficace	Pas efficace	NSP	Total
Bamako	Formel	5,26	66,03	15,79	12,92	100
	Gros Informel	0,00	40,00	5,00	55,00	100
	Petit Informel	1,18	10,59	1,76	86,47	100
Mopti	Formel	0,00	93,68	5,26	1,05	100
	Gros Informel	0,00	86,96	13,04	0,00	100
	Petit Informel	2,19	80,87	16,94	0,00	100

Source : Calcul des auteurs

Graphique 7-2-52 : Répartition des firmes ayant une perception positive sur la bonne utilisation des impôts par l'État (%)



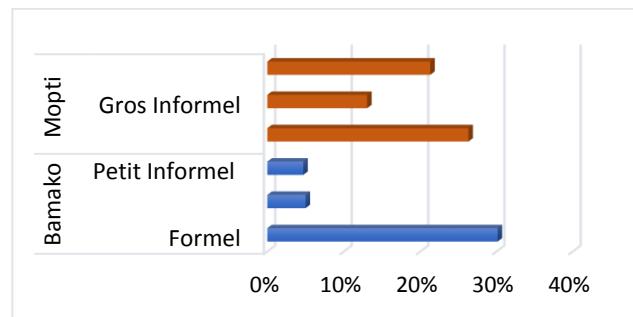
Source : Calcul des auteurs

Tableau 7-2-72 : Proportion des firmes ayant confiance à la gestion des derniers publics (%)

Ville	Informalité	Très bien	Bien	Passablement	Médiocre	NSP
Bamako	Formel	1,63	16,85	29,35	40,76	11,41
	Gros Informel	0,00	7,14	21,43	28,57	42,86
	Petit Informel	0,60	7,78	8,98	12,57	70,06
Mopti	Formel	3,16	29,47	43,16	24,21	0,00
	Gros Informel	0,00	8,70	60,87	30,43	0,00
	Petit Informel	0,55	21,31	48,63	29,51	0,00

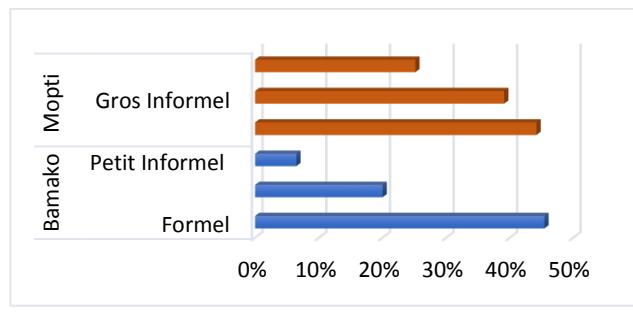
Source : Calcul des auteurs

Graphique 7-2-53 : Perception des firmes sur le fait de payer l'impôt vous expose davantage au harcèlement fiscal (%)



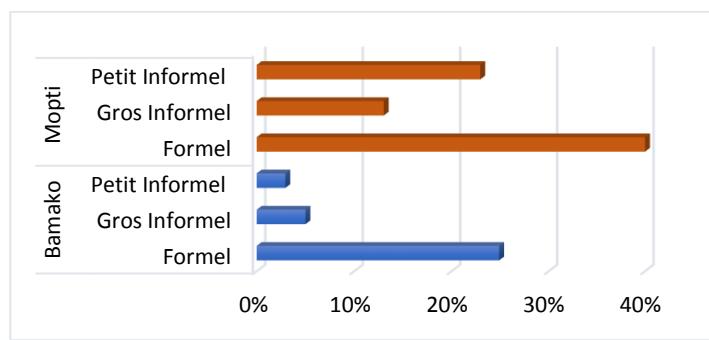
Source : Calcul des auteurs

Graphique 7-2-54 : La perception des firmes sur l'application efficace des règles concernant la protection sociale par les pouvoirs publics (%)



Source : Calcul des auteurs

Graphique 7-2-55 : Perception des firmes sur l'application efficace des règles concernant la déclaration honnête des revenus générés par les pouvoirs publics (%)



Source : Calcul des auteurs

Chapitre VIII. Les chaînes de valeur informelles au Mali

Dans cette section, nous proposons une analyse de quelques chaînes de valeurs informelles au Mali, ce qui permet une description détaillée des modalités de fonctionnement de l'informel, permettant de contextualiser les données obtenues à l'issue de nos enquêtes. Ces monographies ont été réalisées à partir de nos interviews, focus groups et analyses documentaires. Les activités couvertes dans ce rapport sont : la teinturerie, la transformation agroalimentaire, l'extraction artisanale de l'or et l'agriculture.

VIII.1. La teinturerie artisanale

La teinture des produits du textile est une tradition ancienne dont les premières traces sont mentionnées avant le X^e siècle. Ses débuts, mal connus, remontent à l'époque de l'empire du Ghana. Son développement pendant ces trois dernières décennies devait répondre aux besoins vestimentaires des populations maliennes et d'ailleurs. Mais vers le début des années 60, ce secteur en développement constitue un important enjeu économique, car il constitue une source de revenus pour une bonne partie de la population, essentiellement les femmes. À partir de 1972, du fait de la qualité et de la beauté des tissus teints au Mali, plusieurs commerçants de la Côte d'Ivoire, du Sénégal et d'ailleurs venaient acheter cette production de l'artisanat malien. En plus des pays de la sous-région, beaucoup de Maliens résidant en Europe, en Amérique, ou ailleurs, importent de grandes quantités de tissus teints au Mali après les avoir fait coudre, pour les vendre dans les foyers des migrants ou dans les villes françaises et américaines.

Selon nos interviews, la plupart des femmes maliennes se trouvent impliquées dans l'activité de teinturerie, soit directement en l'exerçant de manière irrégulière, soit indirectement en portant du Bazin teinté. Au Mali, l'art de la teinture peut se transmettre de mère en fille, et très jeunes, les femmes participent à la coloration des tissus. Cela prouve l'hétérogénéité de la teinturerie au Mali, précisément à Bamako. Pratiquée aux abords du fleuve Niger, des marigots et des concessions, la teinturerie est fortement féminine (80% de femmes) et comprend deux principaux groupes de personnes :

- le premier groupe composé de teinturiers plus démunis, qui n'ont que le bord du fleuve pour exercer leur activité ;
- le deuxième groupe constitué des teinturiers qui exercent chez eux, où nous retrouvons les plus fortunés qui font des investissements plus importants et qui ont souvent des débouchés à l'étranger. Dans ce second groupe, nous retrouvons aussi des hommes qui pratiquent la teinture.

Dans chacun de ces groupes, on retrouve les trois catégories suivantes :

- les patrons, qui voient en leurs subordonnés d'abord des frères ou des sœurs, des enfants et/ou des parents, etc. Ils les conseillent et les réprimandent quand cela est nécessaire, mais jamais il ne leur vient à l'idée de les renvoyer de leur lieu de travail avant la fin prévue de leur apprentissage. Lorsque ça arrive, c'est que le préjudice causé est assez grave ;

- les assistants sont chargés du ficelage des parties du tissu qui ne seront pas teintées, de la pose des motifs décoratifs. Généralement ce sont des hommes qui s'occupent de cette étape ainsi que du blanchissage du tissu. Les autres étapes (plongée du tissu dans les colorants, également au soleil, détachement après séchage) reviennent aux femmes ;
- l'apprenti ou aide, qui est un parent du patron ou une connaissance. L'apprenti s'occupe du remplissage des jarres, du nettoyage du hangar, ficelle les tissus à teinter. Pendant ce temps, une partie des aides déficelle les tissus après un premier trempage. Une autre partie rince les habits devant subir un dernier trempage.

VIII.2. La transformation des produits agroalimentaires

La transformation agroalimentaire constitue l'un des maillons forts de l'industrie au Mali, de par l'importance de la valeur ajoutée créée, le chiffre d'affaires réalisé, les effectifs employés par les entreprises opérant dans ce secteur. Elle comporte un nombre important d'entreprises informelles. Dans le secteur de transformation agroalimentaire, les femmes sont beaucoup plus présentes et font généralement des activités de fabrication de jus, de transformations de fonio, de pâte d'arachide et d'autres produits alimentaires qui ne demandent pas beaucoup d'investissements. C'est une activité qui ne nécessite pas un niveau d'éducation élevé.

VIII.2.1. Représentativité et production

Au dernier recensement industriel, on dénombrait cinq-cent-dix-neuf (519) entreprises de fabrication agroalimentaire. Selon les données des comptes nationaux, la valeur ajoutée créée par les industries agroalimentaires au cours des 5 dernières années est passée de cent-quatre-vingt-onze (191) milliards de FCFA en 2011 à trois-cent-deux (302) milliards en 2015, dont quatre-vingt-un pourcent (81%) seraient imputables à la production informelle (tableau 8-2-73).

Tableau 8-2-73 : Évolution de la production des industries agroalimentaires de 2011 à 2015, en milliards de FCFA

	2011	2012	2013	2014	2015
Valeur ajoutée globale	191,3	178,4	194,0	315,4	302,0
Formel 19%	36,4	33,9	36,9	59,9	57,4
Informel 81%	154,9	144,5	157,1	255,5	244,6

Source : INSTAT, juin 2018

Le chiffre d'affaires

Globalement, le chiffre d'affaires généré par les entreprises malienves a été de trois-mille-cent-cinquante-neuf virgule quatre-vingt-dix-huit (3 159,98) milliards de F CFA en 2010 ; mille-cent-trente virgule quatre-vingt-onze (1 130,91) milliards en 2011 ; mille-six-cent quarante-quatre virgule zéro-deux (1 644,02) milliards en 2012, mille-quatre virgule huit (1 004,80) en 2013 et deux-mille-huit-cent-soixante virgule trente-six (2 860,36) milliards en 2014. La part de l'industrie agroalimentaire est très erratique, passant de cinquante-neuf virgule sept pourcent (59,7%) en 2010, neuf pourcent (9%) en 2011, trente-deux virgule un pourcent (32,1%) en 2012, treize virgule sept pourcent (13,7 %) en 2013 et trente-deux virgule deux pourcent (32,2%) en 2014.

La contribution au budget de l'État

Les impôts et taxes payés par le secteur industriel au Mali s'élèvent à vingt-neuf virgule cent-vingt-sept (29,127) milliards en 2010, quarante-et-un virgule quatre-cent-trente-six (41,436) milliards en 2011, soixante-neuf virgule six-cent neuf (69,609) milliards en 2012, cinquante-trois virgule neuf-cent-treize (53,913) en 2013 et vingt-neuf virgule trois-cent-quatre-vingt-dix-huit (29,398) milliards en 2014.

Parmi les branches d'activité du secteur industriel, celle de l'agroalimentaire est un moindre pourvoyeur de recette fiscale, avec une moyenne de contribution fiscale de treize virgule trois pourcent (13,3%) sur la période 2010-2014, contre cinquante virgule huit pourcent (50,8%) et quinze pourcent (15%) pour, respectivement, les branches « extraction de minerais métalliques » et « métallurgie » (tableau 8-2-74). Ce niveau de contribution s'explique par le caractère informel de la branche.

Tableau 8-2-74 : Évolution des impôts et taxes payés par les sociétés de fabrication agroalimentaire de 2010-2014

Branche d'activité	Impôts et taxes (en million de F CFA)											
	2010		2011		2012		2013		2014		Moyenne	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Va-leur	%
Fabrication de produits alimentaires	5 54,40	18,00	945	2,30	13 921,60	20,00	6 035,30	11,20	1 289,30	4,40	5 489	12,30
Fabrication de boissons	4 61,20	14,60	4 539	11,00	4 704,30	6,80	5 199,00	9,60	690,2	2,30	3879	8,70
Fabrication de produits à base de tabac	333,5	1,10	557	1,30	282,2	0,40	318,5	0,60	490,1	1,70	396	0,90
Proportion	33,81	33,70	14,58	14,60	27,16	27,20	21,43	21,40	8,40	8,40	21,84	21,90

Source : Direction Nationale de l'Industrie, Novembre 2017

Niveau d'instruction des employés

Une analyse de la base de l'Assemblée Permanente de la Chambre des métiers renseigne que quatre-vingt pourcent (80%) des entreprises de fabrication agroalimentaire sont individuelles, avec au moins un employé. Le nombre maximal d'employés est de deux (2).

Les charges de personnel supportées par le secteur industriel sont évaluées à quatre-vingt huit-cent-trente-trois (48,833) milliards en 2010, quatre-vingt-deux virgule deux-cent-quarante-et-un (82,241) milliards en 2011, cent-vingt-cinq virgule quatre-cent-trente-six (125,436) milliards en 2012, soixante-dix virgule sept-cent-cinquante-trois(70,753) en 2013 et soixante-six virgule zéro-quarante-cinq (66,045) milliards en 2014. Elles ont enregistré des augmentations de zéro virgule soixante-huit pourcent (0,68%) en 2011 et zéro virgule cinquante-deux pourcent (0,52 %) en 2012, contre une baisse de zéro virgule quarante-quatre pourcent (-0,44%) en 2013 et zéro virgule zéro six pourcent (-0,06%) en 2014.

De 2010 à 2014, la proportion moyenne des charges de personnel supportée par la branche « Fabrication de produits alimentaires » est de vingt-quatre pourcent (24%), contre dix-sept pourcent (17%) et quinze virgule six pourcent (15,6%), respectivement, pour les branches "Métallurgie".

Les activités exercées, comme la fabrique artisanale de pâte alimentaire, de fonio, etc., ne demandent généralement pas un niveau d'instruction élevé. Le niveau d'instruction le plus élevé est généralement le secondaire. Par ailleurs, il existe, en dehors de ces entreprises, quelques grandes sociétés formelles de fabrication agroalimentaire qui emploient des centaines de salariés avec un niveau de qualification supérieur. Ces entreprises sont bien organisées au sein de l'Organisation Patronale des Industriels. Elles payent régulièrement des impôts et taxes et réalisent des investissements très importants.

VIII.3. L'extraction artisanale de l'or

L'or est le deuxième produit d'exportation du Mali après le coton. À la suite de la crise cotonnière de 1999, l'or s'est propulsé au premier rang des produits d'exportation. Ainsi, avec l'accroissement du potentiel minier suite à la découverte de nouveaux gisements d'or, le gouvernement du Mali a procédé à d'importantes réformes du secteur minier avec l'appui des Partenaires Techniques et Financiers. Deux grandes réformes ont été faites, à savoir la réécriture du code minier en 1991 et sa révision en 1999. Le but de ces réformes était de rendre le secteur beaucoup plus attractif à l'Investissement Direct Etranger.

Au Mali, le secteur minier connaît deux formes d'exploitation: la forme traditionnelle et la forme industrielle. Dans la présente étude, nous ne développerons que la forme traditionnelle, appelée orpaillage. L'orpailage est une activité minière informelle et spontanée ne respectant pas les textes en vigueur en la matière. Les orpailleurs qui se déplacent de lieu en lieu sans tenir compte des réglementations en vigueur ni des recommandations qui sont édictées par le code minier posent souvent beaucoup problème à l'État.

L'orpailage est une activité ancestrale qui normalement se fait en contre-saison agricole. Cette activité se pratique essentiellement dans les régions de Kayes, Koulikoro et Sikasso. Les techniques d'exploitation sont rudimentaires et le lieu d'activité change d'une année à l'autre. La technologie utilisée évolue lentement avec l'introduction des broyeuses de minerais, motopompes, moto-charrettes et des stations de lavage.

Il existe au Mali plusieurs sites d'orpaillage. Sur ces sites, plusieurs activités se développent en amont et en aval, car généralement, ceux qui se livrent à des activités d'orpaillage le font pour les besoins de subsistance. Ils exercent tous leur activité principale dans d'autres domaines.

L'activité d'orpaillage donne lieu à un mouvement migratoire non négligeable, surtout en saison des pluies, au moment où les pays voisins ferment les sites pour des questions de sécurité. Elle constitue également un créneau de lutte contre le chômage des jeunes et la pauvreté. Cependant, les zones d'orpaillage sont considérées comme potentiellement favorables à la propagation des maladies sexuellement transmissibles, notamment le VIH.

La Direction Nationale de la Géologie évalue la production d'or par la méthode traditionnelle (orpaillage) à 4 tonnes par an. L'évaluation de la production se fait en fonction de la campagne d'orpaillage qui se situe en général, à la fin de la saison des pluies de l'année précédente (soit vers octobre/novembre) et prend fin au début de la saison des pluies de l'année en cours (soit juin/juillet).

VIII.3.1. Organisation des orpailleurs sur les sites

Pour une meilleure stratégie de production et de vente de l'or extrait, les orpailleurs ont développé différentes approches organisationnelles de la chaîne de valeur sur les sites d'interventions. Celle-ci comprend :

- Les collecteurs/acheteurs d'or : le collecteur est une personne qui ne dispose pas de fonds propre pour exercer l'activité de commerce d'or, mais il procède à l'achat d'or pour le compte d'un commerçant et/ou d'un comptoir d'achat grâce à un dépôt d'argent de ceux-ci auprès de lui.
- Les demi-grossistes : ce sont les commerçants qui disposent de plus de moyens que le balancier. Ils collectent l'or payé par plusieurs balanciers en vue de le revendre à des grossistes. Ce sont des collecteurs de niveau 2.
- Les propriétaires de terrain (an langue locale *Dougoucolo tgui/daman tgui*). Ce sont les personnes qui ont autorité coutumière sur le terrain. Pour exploiter un puits, il faut leur autorisation qui s'obtient en contrepartie de paiement en espèces ou en nature. Le terrain est souvent cédé selon son potentiel aurifère présumé. Le placer est la portion de terre à potentiel aurifère de quelques hectares à plusieurs kilomètres carrés identifiée à travers certaines caractéristiques du sol. Il peut être en exploitation ou non au moment de l'enquête. Le site est le placer en exploitation au moment de l'enquête.
- Les extracteurs : ce sont les personnes qui extraient directement le minerai d'or du fond de la mine. L'extracteur est encore appelé Simbo ou Chifrou dans certains milieux. Ce sont eux aussi qui font le premier lavage du banco à l'intérieur du puits. Une fois l'or récupéré, l'extracteur fait remonter le résidu qui est maintenant appelé minerai. Le minerai est la matière qui est extraite du puits d'orpaillage pour sa teneur supposée en or. Cela suppose que toute la matière extraite du puits n'est pas forcément minerai. En général, on le trouve à une certaine profondeur. Le puits d'orpaillage est le trou fait par l'extracteur/exploitant pour arriver au minerai. Il

est en général exploité par un groupe de personnes. Le Tourkéla est un extracteur qui n'est membre d'aucun groupe et qui vient opportunément participer à l'extraction du mineraï sur la base d'un accord de partage avec le propriétaire du puits, de la production d'or obtenue. Il peut rester avec le groupe pour une durée plus ou moins longue. C'est le spécialiste des galeries souterraines.

➤ Les grossistes : le grossiste réside en général à Bamako ou dans une autre grande ville du pays ou à l'extérieur. C'est lui qui place de l'argent auprès des demi-grossistes pour collecter l'or dans les balanciers. C'est le collecteur de niveau 3. Il procède souvent à l'exportation de l'or ou vend à des exportateurs agréés.

➤ Les laveurs : le laveur est la personne qui lave le mineraï extrait du puits afin de séparer la poudre d'or des autres composants. Elle est en général rémunérée en mineraï (un tiers pour la laveuse/laveur, deux tiers pour l'extracteur).

➤ Les propriétaires de puits : le propriétaire de puits est la personne ou le groupe de personnes qui a acquis le droit contre rémunération pour exploiter un puits d'orpaillage. Cette rémunération peut être payée en espèces, en mineraï ou en or.

➤ Les puisatiers ou tireurs : le puisatier est la personne chargée de remonter le mineraï du puits. Cette activité est exercée en général par les femmes.

Les activités de la chaîne de valeur sont très diverses et font intervenir beaucoup d'acteurs, avec des qualifications différentes. En apparence, les sites d'orpaillage semblent désorganisés. Cependant, il existe une police informelle exercée par des personnes reconnues localement qui font régner l'ordre et font respecter les règles pour la sécurité. Ces personnes s'appellent Tombolomas. En plus du respect des règles établies, elles peuvent avoir d'autres intérêts sur le site : exploitants, prestataires de services, etc.

VIII.3.2. La distribution démographique et spatiale

La plus importante partie de la population active est recensée dans la tranche d'âge de 16 et 35 ans, confirmant ainsi la jeunesse de la population dans l'activité d'orpaillage. En revanche, la plus faible partie est observée dans la tranche d'âge de 15 ans et moins. L'effectif des hommes dans la tranche d'âge de 16-35 ans, qui est de douze-mille-dix-huit (12018) personnes, dépasse largement celui des femmes, qui n'est que de mille-neuf-cent-vingt-deux (1922) personnes (tableau 8-3-75).

La région de Sikasso enregistre par rapport à la tranche d'âge 16-35 ans le plus grand nombre, avec sept-mille-sept-cent-quatre-vingt-neuf (7789) hommes, contre huit-cent-quatre-vingt-sept (887) femmes. Le plus faible effectif d'hommes est rencontré dans la région de Koulikoro, avec mille-sept-soixante-quatorze (1774), et celui des femmes dans la région de Kayes, avec quatre-cent-cinquante (450) personnes.

Pour les 15 ans et moins, la région de Kayes affiche le plus faible effectif, avec trente-cinq (35) pour les hommes et treize (13) pour les femmes.

Tableau 8-3-75 : La représentativité spatiale de l'orpaillage artisanal

Région	Masculin				Féminin				Total
	15 ans et moins	16-35 ans	36 ans et plus	ND	15 ans et moins	16-35 ans	36 ans et plus	ND	
Kayes	35	2 455	1 689	106	13	450	138	8	4 893
Koulikoro	40	1 774	1 551	102	40	584	360	51	4 502
Sikasso	233	7 789	4 651	31	82	887	342	3	14 017
Total	308	12 018	7 890	239	134	1 922	840	61	23 412

Source : Étude orpaillage, ODHD 2011

La répartition par région montre que cent (100) placers sont identifiés à Kayes, dont cinquante-quatre (54) actifs, soixante-dix-sept (77) placers à Koulikoro, dont quarante-trois (43) actifs et cent-cinquante-trois (153) placers à Sikasso, dont cinquante-trois (53) actifs (tableau 8-3-76).

Tableau 8-3-76: Effectif des placers et des sites d'orpaillage par région

Régions	Actifs	Non actifs	Total
Kayes	54	46	100
Koulikoro	43	34	77
Sikasso	53	100	153
Total	150	180	330

Source : Étude orpaillage, ODHD 2011

VIII.3.3. Emploi dans l'activité d'orpaillage

La main-d'œuvre est essentiellement employée par des extracteurs (Simbo) avec 1634 personnes, plus que par des laveuses (eurs), avec mille-soixante-dix-neuf (1079) personnes, contre neuf-cent-soixante-seize (976) chez les puisatiers (voir tableau 8-3-77). L'effectif des extracteurs (Simbo) est plus élevé dans la région de Sikasso avec six-cent-quatre-vingt-dix-neuf (699) personnes et plus faible à Kayes, avec trois-cent-quatre-vingt-quinze (395). En revanche, la région de Koulikoro enregistre le plus grand nombre de puisatiers, avec quatre-cent-soixante-dix-neuf (479) personnes, tandis que le plus faible nombre est enregistré à Kayes, avec deux-cent-quarante-sept (247) personnes. La région de Koulikoro enregistre six-cent-quatre-vingt-huit (688) laveurs, contre trois-cent-quatre-vingt-cinq (385) dans la région de Koulikoro.

Tableau 8-3-77: Effectif de la main-d'œuvre dans l'activité d'orpaillage

Régions	Puisatier	Extracteur (simbo)	Laveuse (eur)	Autre	Total
Kayes	247	395	6	42	690
Koulikoro	479	540	385	86	1490
Sikasso	250	699	688	69	1707
Total	976	1634	1079	197	3887

Source : Étude orpaillage, ODHD 2011

VIII.3.4. Les activités connexes à l'orpaillage

En moyenne, quatre-vingt-deux virgule sept pourcent (82,7%) des orpailleurs responsables d'un puits exercent l'agriculture comme activité principale. Ce pourcentage est plus élevé à Sikasso et Koulikoro, où il est de quatre-vingt-sept pourcent (87%). On observe également la pratique du commerce en marge de l'orpaillage, avec huit virgule six pourcent (8,6%) des emplois des zones concernées et d'autres activités comme l'élevage, l'exploitation forestière, etc. (tableau 8-3-78).

Tableau 8-3-78: Effectif des orpailleurs responsables de puits selon la principale activité autre que l'orpaillage

Région	Agriculture	Élevage	Commerce	Exploitation forêt	Autres	Total
Kayes	1 047	14	79	8	55	1 203
Koulikoro	1 053	31	18		106	1 208
Sikasso	3 131	58	445	21	257	3 913
Total	5 230	103	542	29	419	6 324

Source : Étude orpaillage, ODHD 2011

VIII.3.5. La perception de la fiscalité sur l'activité d'orpaillage

Selon les résultats de l'enquête menée par l'Observatoire des mines d'or en 2011, les prélèvements fiscaux sur les activités d'orpaillage ne sont effectifs que sur 34% des sites. Elle est très variable selon les localités : 26,8% pour les sites de Kangaba, 26,7% pour ceux de Bougouni, 40% à Kolondièba et Yanfolila, 31,5% pour les sites de Kéniéba, 85,7% pour les sites de Kadiolo (tableau 8-3-79).

Tableau 8-3-79 : Répartition des sites selon les dispositions prises pour la perception de l'impôt

		Dispositions prises		Aucune disposition		Total	
Région	Cercle	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Kayes	Kéniéba	17	31,5	37	68,5	54	100
Koulakoro	Kangaba	11	26,8	30	73,2	41	100
Sikasso	Bougouni	4	26,7	11	73,3	15	100
	Kadiolo	6	85,7	1	14,3	7	100
	Kolondiéba	2	40	3	60	5	100
	Yanfolila	10	40	15	60	25	100
Total		50	34	97	66	147	100

Source : *Étude orpaillage, ODHD 2011*

Malgré le non-paiement d'impôts sur beaucoup de sites, la commune perçoit certaines redevances auprès des opérateurs économiques menant des activités autres que l'orpaillage. À ce sujet, dix-sept virgule trois pourcent (17,3%) des sites comptent des opérateurs qui payent des redevances aux autorités communales. Dans les cercles, la perception de redevances est plus régulière à Kolondiéba, avec quatre-vingt pourcent (80%), à Kadiolo, avec cinquante-sept virgule un pourcent (57,1%) et à Bougouni, avec cinquante-trois virgule trois pourcent (53,3%). En revanche, on enregistre une faible perception des redevances à Kéniéba, Kangaba et Yanfolila avec, respectivement, treize pourcent (13%), quatre virgule sept pourcent (4,7%) et trois virgule huit pourcent (3,8%).

Chapitre IX. Recommandations de politiques publiques

L'objet de cette étude était d'analyser le secteur informel dans les villes de Bamako et Mopti. Une enquête de 700 entreprises a été menée dans ces deux villes. Selon les résultats de l'enquête présentés dans ce document, les caractéristiques de l'informel au Mali ne le différencient pas fondamentalement des autres pays d'Afrique de l'Ouest. Il a aussi été question dans ce document de comprendre l'impact de la crise sur la production, les ventes et l'emploi au sein des entreprises formelles comme informelles.

Les recommandations de politique économique formulées dans ce chapitre sont en ligne avec celles qui avaient été faites dans les études précédentes. Elles sont inspirées par les leçons tirées de notre recherche sur le secteur informel dans plusieurs régions de l'Afrique, en particulier de nos résultats au Mali et au Niger. Le contexte de pays en conflit, qui est celui du Mali, rendra certainement certaines recommandations plus difficiles à mettre en œuvre. D'autres seront plus pertinentes et faisables seulement en cas de retour à une situation sécuritaire normale.

Transformer le défi démographique en opportunité : vers un meilleur ciblage des secteurs de spécialisation et la mise en place d'un environnement des affaires dédié

L'essor du secteur informel reflète à la fois le manque d'opportunité d'emploi dans le secteur formel urbain pouvant absorber la croissance de l'offre de travail résultant du croît démographique et de l'exode rural. Ces tendances démographiques exercent de très fortes pressions sur le niveau de vie des populations. L'incidence de la pauvreté est plus élevée en Afrique subsaharienne que partout ailleurs, avec une proportion allant jusqu'à 80% de la population qui vit avec moins de deux dollars par jour. Beaucoup de pays en développement ont utilisé leur abondante force de travail comme la base d'une stratégie d'exportation fondée sur la main-d'œuvre non qualifiée. L'Afrique pourrait et devrait suivre la même voie. La faiblesse de la demande de travail dans le secteur formel en Afrique s'explique par l'effet combiné d'une faible productivité et d'un coût de la main-d'œuvre -rapport du salaire en dollar à la productivité - plus élevé en Afrique que dans la plupart des pays en développement, situation aggravée par la surévaluation des taux de change. Ce niveau élevé du coût unitaire relatif de la main-d'œuvre obère la compétitivité des pays africains, notamment dans le secteur manufacturier.

L'Afrique peut avoir un avantage comparatif dans certains secteurs manufacturiers et dans l'agriculture en général, incluant des produits comme l'arachide, le coton, l'agro-business, l'horticulture et la pêche, les industries légères (cuirs et peaux, confection, etc.), et les services (le tourisme, le transport et le commerce formels) (Voir Mbaye *et al.* 2019, pour une évaluation du potentiel de croissance de certains de ces secteurs). En effet, ces secteurs utilisent une proportion largement plus élevée de main-d'œuvre non qualifiée que beaucoup d'autres.

Les bailleurs de fonds, les États, les investisseurs privés et les entrepreneurs locaux devraient travailler la main dans la main pour identifier les barrières, qui en entravent la compétitivité. Les exemples de réussite des activités d'exportation de café en Éthiopie,

des fabriques de chaussures en Éthiopie et au Rwanda sont suffisamment illustratifs de ce qu'un tel partenariat peut produire.

Développer la gouvernance et le partenariat public-privé pour la mise en œuvre de réformes mutuellement bénéfiques

Le caractère dualiste de la plupart des économies africaines, caractérisées par un large secteur informel échappant au paiement des impôts, peut être un obstacle à une croissance durable. Le secteur formel, réduit à sa plus simple expression et comprenant principalement l'investissement privé étranger, doit supporter un fardeau fiscal complètement disproportionné, qui obère sa compétitivité. À l'inverse, la contribution du secteur informel au recouvrement fiscal contraste très fortement avec sa part dans la valeur ajoutée globale. Cette dualité formel/informel conduit à un cercle vicieux dans lequel les taxes et autres charges réglementaires s'accumulent sur le secteur formel, conduisant celui-ci à se rétrécir au fil de la fermeture de ses entreprises ou de leur intégration au sein du secteur informel, et de la diminution de l'investissement étranger.

Il serait donc pertinent de lancer des négociations entre le public et le privé pour améliorer à la fois les performances de l'État dans la délivrance des services publics et le niveau de contribution à l'impôt des différents acteurs. Un tel dialogue, qui doit être profitable aux deux parties, devrait inclure les acteurs de l'informel et être totalement inclusif.

Dans un pays en conflit comme le Mali, un tel dialogue fait plus de sens dans les régions du sud, encore relativement épargnées par le conflit. Les régions du nord, plus affectées par la guerre civile, qui ont vu beaucoup de leurs infrastructures publiques fortement endommagées, et l'autorité de l'État considérablement sapée, devraient continuer à observer un affaissement de leur secteur formel, le temps que la sécurité publique soit restaurée.

Apporter des améliorations à tous les niveaux du spectre de l'informel

Beaucoup d'entreprises de l'informel sont des microentreprises, tandis que d'autres font partie de réseaux plus importants à l'échelle nationale ou internationale. Certaines entreprises sont à la fois dans le formel et l'informel, et la distinction entre les statuts formel et informel de l'entreprise devrait être considérée de façon continue et non pas dichotomique. L'informel répond à des caractéristiques très diverses et les entreprises devraient être classées selon un continuum, en fonction du nombre de caractéristiques informelles qu'elles manifestent.

La politique économique devrait refléter cette hétérogénéité : les grandes entreprises qui pourraient sans problème se formaliser, mais qui choisissent de ne pas le faire, devraient être sanctionnées, alors que les entreprises de taille très réduite devraient plutôt bénéficier d'assistance pour améliorer leur productivité. De plus, des mesures plus ciblées pour les entreprises situées dans les étapes intermédiaires du spectre de l'informalité devraient être considérées.

Une répartition des acteurs du formel et de l'informel dans différents clusters, correspondant aux différents niveaux d'informalité, permettrait un meilleur ciblage des politiques publiques visant l'informel. En effet, une meilleure compréhension des modes opératoires propres à chaque catégorie serait un atout de taille, pour déterminer les leviers à utiliser en vue d'une régulation efficace du secteur informel, dans toute sa diversité.

Renforcer les capacités des travailleurs et améliorer les services aux entreprises

La recherche indique une forte corrélation entre les qualifications professionnelles de base et les performances de la main-d'œuvre. Ainsi, les travailleurs les mieux formés sont en général ceux qui atteignent un niveau de productivité et de revenu plus élevé. Cette corrélation reste vraie dans le secteur informel, malgré les faibles niveaux de productivité qui y sont observés. Pour autant, on observe entre le formel et l'informel de fortes différences en matière d'accès à l'éducation et aux autres services sociaux de base, qui conduisent à des écarts considérables de niveaux de qualification, de productivité et de revenus.

Dans ce contexte, accroître la productivité des petites entreprises informelles devient hautement prioritaire. Par conséquent, les programmes de mise à niveau et de renforcement des capacités destinés aux entrepreneurs et travailleurs informels apparaissent comme des moyens efficaces pour augmenter la contribution de l'informel à une croissance inclusive.

En effet, la transformation structurelle d'une économie implique un déplacement des ressources productives (le facteur travail, en particulier), des activités à faible niveau de productivité, vers les activités où la productivité est plus élevée. Dans le contexte du secteur informel africain, cette transition peut se faire en renforçant les activités informelles pour les rendre plus productives et accroître plus rapidement. Cela implique plusieurs actions possibles de la part de l'État : mettre en place des incubateurs et des accélérateurs d'entreprises pour aider les petits acteurs informels à adopter des règles de gestion plus modernes, dans leur tenue des comptes, dans la gestion de leur situation fiscale, dans la modernisation de leur structure organisationnelle, de façon plus générale (Voir, pour plus de détails, Mbaye et Zogning 2020).

Renforcer la qualification professionnelle des acteurs de l'informel, notamment ceux établis à leur propre compte. Ce renforcement doit concerner les « hard skills », mais aussi et surtout les « soft skills » (Voir Mbaye *et al.* 2021).

Développer une stratégie efficace d'accompagnement des petites et très petites entreprises

L'agenda d'un tel programme serait : l'accompagnement à l'entrepreneuriat, la formation professionnelle, la mise en place de mesures incitatives pour la petite entreprise, avec l'adoption du statut du travailleur autonome (Canada), ou de l'auto-entrepreneur (France, Turquie, Maroc).

Le type de formations à mener, en plus de celles visant des qualifications pointues, devrait viser à développer les qualités managériales de ces acteurs. Les méthodes d'apprentissage doivent être diversifiées afin de bien s'adapter au profil des participants, combinant les cours, les ateliers pratiques, le soutien/conseil individualisé (coaching), des travaux pratiques sur le projet d'entreprise, le suivi personnalisé.

La mise en place d'incubateurs d'entreprises devrait aussi faire partie de la stratégie d'accompagnement. L'incubateur soutient la croissance des entreprises nouvelles et émergentes en leur fournissant des installations physiques, des ressources en conseil et des outils appropriés pour leur développement, en les aidant ainsi à survivre et à croître au cours de la période de démarrage, au cours de laquelle elles sont plus vulnérables.

Mettre en place des systèmes de financement et de protection sociale adaptés

En Afrique, comme dans beaucoup de pays en développement, la plupart des politiques publiques visant les acteurs de l'informel tendent à « formaliser l'informel », avec l'objectif déclaré de les enregistrer, dans le but de mieux les taxer. Un des arguments que nous avons développés dans cette recherche est que mesurer le caractère informel de l'entreprise par le simple critère de l'enregistrement n'est pas une approche pertinente, beaucoup d'entreprises de notre échantillon étant enregistrées, tout en étant informel, selon beaucoup d'autres standards. Par conséquent, accorder des financements aux petits acteurs informels, dans le simple but de les formaliser n'a jamais été une politique efficace. L'exemple du programme pilote de la Banque mondiale; mis en œuvre au Bénin, en est une parfaite illustration. La conclusion qui en a été tirée par un de ses inspirateurs est sans appel :

« J'ai travaillé, sur une certaine période, sur différentes tentatives à faire enregistrer les entreprises informelles et à les rendre formelles. Nous avons essayé de leur donner de l'information et de les payer pour qu'elles se formalisent, en réduisant le coût de l'enregistrement à zéro, en mettant à leur disposition des comptables et en leur appliquant les règles relatives au secteur privé. Après tout cela, en totale contradiction avec le point de vue développé par De Soto, selon lequel le secteur informel est rempli d'entreprises qui aimeraient devenir formelles, si seulement une réglementation pesante ne les en empêchait pas, nos études ont montré que la plupart des entreprises informelles resteront informelles, à moins qu'on les oblige fortement, ou qu'on leur paie beaucoup d'argent pour qu'elles se formalisent. » David McKenzie (2017)

Une meilleure approche pour amener les acteurs de l'informel à faire confiance et à s'approprier les politiques publiques est de les aider à se prendre en charge. Deux leviers paraissent importants à ce niveau :

- a) un programme de sécurité sociale adaptée et généralisée pour tous les acteurs de l'informel. Ndiaye *et al.* (2024) ont mis en évidence deux moyens alternatifs de financer de tels programmes : à travers les taxes sur les salaires ou par l'impôt indirect. En tout état de cause, la mise en œuvre d'un tel dispositif permettrait de disposer d'un cadre d'interaction direct avec les acteurs concernés, dans leur totalité, et de pouvoir donc plus facilement les encadrer dans leur processus de modernisation ;
- b) un financement adéquat permet aux activités informelles, notamment dans les zones de conflit, de pouvoir se développer. Des expériences menées dans de tels

contextes montrent que les dons sont plus efficaces pour améliorer les revenus des acteurs de l'informel que la formation et les crédits (Blattman et Ralston (2015). Ces dons peuvent prendre la forme de numéraire ou de dons en capital (cheptel par exemple).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Anderson, J. E. (2015). Terrorism, trade and public policy. *Research in Economics*, 69(2), 180-190.
- Azeng, Therese F. and Yogo, Thierry U., 2013, « Youth Unemployment and Political Instability In Selected Developing Countries », Working Paper Series N° 171, *African Development Bank*, Tunis, Tunisia.
- Banque mondiale, 2023, Mali Poverty and Equity Brief. Retrieved October 18, 2024, from <https://databank.worldbank.org/source/poverty-and-equity>
- Banque mondiale, 2022, World Development Indicators: Life expectancy at birth. Retrieved October 18, 2024, from <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN>
- Becker, K.F., 2004, The Informal Economy. *SIDA Publications*. Stockholm, Sweden.
- Benjamin, N., & Mbaye, A. A. (2012). The Informal Sector in Francophone Africa: Firm Size, Productivity, and Institutions. *World Bank and Agence Française de Développement*.
- Benjamin, N., & Mbaye, A. A. (2014). *Informality, growth, and development in Africa* (No. 2014/052). WIDER working paper.
- Blattman, C., & Ralston, L. (2017). *Generating employment in poor and fragile states: Evidence from labor market and entrepreneurship programs* (Vol. 2622220). SSRN.
- Bowles, S. (2008). Policies designed for self-interested citizens may undermine" the moral sentiments": Evidence from economic experiments. *Science*, 320(5883), 1605-1609.
- Brett, R., & Specht, I. (2004). Young Soldiers : Why They Choose to Fight. *International Journal on World Peace*, 21(4), 90-92.
- Charmes, J., Charmes, J., & Bakker. (2019). *Dimensions of resilience in developing countries*. Springer International Publishing.
- Cincotta, R. P., Engelman, R., & Anastación, D. (2003). The security demographic population And: Civil conflict after the cold war.
- Collier, P., & Hoffler, A. (2002). Greed and grievance in African civil wars. *Quarterly Journal of Economics (forthcoming)*.
- Collier, P., & Hoeffer, A. (2004). Greed and Grievance in Civil War. *Oxford Economic Papers*, 56(4), 563–595.
- Cramer, C. (2010). *Unemployment and participation in violence* (p. 24). Washington, DC: World Bank.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Cooperation and punishment in public goods experiments. *American Economic Review*, 90(4), 980-994.
- Frey, B. S. (2004). Dealing with terrorism—Stick or carrot?. In *Dealing with Terrorism—Stick or Carrot?*. Edward Elgar Publishing.

- Grossman, H. I. (2002). "Make us a king": anarchy, predation, and the state. *European Journal of Political Economy*, 18(1), 31-46.
- Harris, J. R., & Todaro, M. P. (1970). Migration, unemployment and development: a two-sector analysis. *The American economic review*, 60(1), 126-142.
- Heinsohn, G., & und Weltmacht, S. (2003). Terror im Aufstieg und Fall der Nationen. Zurich: Orell Fussli.
- Hirshleifer, J. (2001). *The dark side of the force: Economic foundations of conflict theory*. Cambridge University Press.
- Institut National de la Statistique (INSTAT), (2015, Les comptes économiques du Mali.
- Institut National de la Statistique (INSTAT), 2017, Les comptes économiques du Mali.
- Trebilcock, A. (2002). *Decent work and the informal economy* (No. 2005/04). WIDER discussion paper.
- Jacob, D., Petersen, J., Eggert, B., Alias, A., Christensen, O. B., Bouwer, L. M., ... & Yiou, P. (2014).
- EURO-CORDEX: new high-resolution climate change projections for European impact research. *Regional environmental change*, 14, 563-578.
- Justino, Patricia, 2010, "War and Poverty". MICROCON Research Working Paper 32.
- Keen, David, 1997, « A rational kind of madness » *Oxford Development Studies*, 25 (1). 67-75. ISSN 1360-0818.
- Keen, D. (1998). The economic functions of violence in civil wars. *Adelphi Papers*, 38(320), 1-89.
- Kessides, C. (2006). *The urban transition in Sub-Saharan Africa: Implications for economic growth and poverty reduction* (p. 116). Washington, DC: Cities Alliance.
- Krueger, A. (2007). *What makes a terrorist? Economics and the roots of terrorism*. Lionel Robbins Lectures. Princeton University Press.
- Krueger, A. B., & Malečková, J. (2003). Education, poverty and terrorism: Is there a causal connection?. *Journal of Economic perspectives*, 17(4), 119-144.
- Levitt, S. D., & Venkatesh, S. A. (2000). An economic analysis of a drug-selling gang's finances. *The quarterly journal of economics*, 115(3), 755-789.
- Mbaye, A. A., & Benjamin, N. (2014). Informality, Growth and development in Africa. *The Oxford handbook of Africa and economics*, 1.
- Mbaye, A. A. (2002). Capital humain, compétence et productivité du travail au Sénégal: une analyse empirique: Education et développement. *Economies et sociétés (Paris)*, 36(3-4), 567-588.
- Mbaye, A. A., Coulibaly, B. S., & Gandhi, D. (2019). Job creation for youth in Africa: Assessing the potential of industries without smokestacks.
- Meagher, K. (2015). Leaving no one behind?: Informal economies, economic inclusion and Islamic extremism in Nigeria. *Journal of International Development*, 27(6), 835-855.
- Miguel, E., Satyanath, S., & Sergenti, E. (2004). Economic shocks and civil conflict: An instrumental variables approach. *Journal of political Economy*, 112(4), 725-753.

Références bibliographiques

- Nehru, V., & Dhareshwar, A. (1994). *New estimates of total factor productivity growth for developing and industrial countries* (No. 1313). The World Bank.
- Nordhaus, W. D. (2001). Productivity growth and the new economy.
- OCHA, 2014, Aperçu des besoins humanitaires : Région du Sahel. OCHA, 2012, ‘Consolidated Appeal Mali’, https://docs.unocha.org/sites/dms/CAP/CAP_2012_Mali.pdf.
- World Health Organization, & United Nations Children's Fund. (2021). *Progress on household drinking water, sanitation and hygiene 2000-2020: five years into the SDGs*. World Health Organization.
- ILO, D. (2002). work and the informal economy Report VI International Labour Conference 90th Session 2002.-Geneva. *ILO*.
- Padilla, F. M. (1992). *The gang as an American enterprise*. Rutgers University Press.
- Priks, M., & Poutvaara, P. (2007). Unemployment and Gang Crime; Could Prosperity Backfire?.
- Schoofs, S. (2015). *Making Sense of Informal Economies in Fragile Contexts: Issues, Dilemmas and Questions*. Instistuu Clingendael.
- Schreyer, P., & Pilat, D. (2001). Measuring productivity. *OECD Economic studies*, 33(2), 127-170.
- Seals, R. A. (2007). *Are Gangs an Alternative to Legitimate Employment? Investigating the Impact of Labor Market Effects on Gang Affiliation* (No. 200711).
- System of National Account, (SNA), 2003.
- Thompson, J. L. (1989). Deprivation and political violence in Northern Ireland, 1922-1985: A time-series analysis. *Journal of Conflict Resolution*, 33(4), 676-699.
- Urdal, H. (2006). A clash of generations? Youth bulges and political violence. *International studies quarterly*, 50(3), 607-629.
- Urdal, H. (2012). Demography and armed conflict. In *Elgar Handbook of Civil War and Fragile States* (pp. 139-152). Edward Elgar Publishing.
- Walter, B. F. (2004). Does conflict beget conflict? Explaining recurring civil war. *Journal of peace research*, 41(3), 371-388.
- White, R. W. (1993). On measuring political violence: Northern Ireland, 1969 to 1980. *American Sociological Review*, 575-585.
- Wintrobe, R. (2003). “Can suicide bombers be rational?”, *Mimeo*, University of Western Ontario.

LISTE DES TABLEAUX ET DES GRAPHIQUES

<i>Tableau 2-4-1: Nombre d'entreprises enquêtées suivant le secteur d'activité</i>	<i>43</i>
<i>Tableau 2-5-2 : Type de local professionnel selon le statut de la firme (%).....</i>	<i>46</i>
<i>Tableau 2-5-3 : Entreprises ne remplissant pas les différents critères de formalité (%)</i>	<i>49</i>
<i>Tableau 2-5-6 : Niveau d'informalité des firmes (%)</i>	<i>49</i>
<i>Tableau 2-5-7 : Répartition des entreprises par secteur et selon le statut de la firme (%)</i>	<i>50</i>
<i>Tableau 3-8 : Quelques indicateurs démographiques du Mali</i>	<i>52</i>
<i>Tableau 3-1-9 : Taux d'activité des 15 ans et plus selon la région (%).....</i>	<i>53</i>
<i>Tableau 3-1-10 : Taux d'activité des 15 ans et plus par zone géographique (%)</i>	<i>53</i>
<i>Tableau 3-1-11 : L'emploi par secteur d'activité et selon la zone (%)</i>	<i>54</i>
<i>Tableau 3-1-12 : Répartition de la population active suivant les employeurs en 2017(%)</i>	<i>55</i>
<i>Tableau 3-1-13 : Répartition de la population active suivant les employeurs et la zone géographique en 2017</i>	<i>56</i>
<i>Tableau 3-1-14 : Taux de chômage suivant la localisation géographique (%).....</i>	<i>58</i>
<i>Tableau 3-2-15 : Salaire moyen en FCFA suivant le statut de la firme.....</i>	<i>60</i>
<i>Tableau 3-2-16 : Niveau de rémunération des employés supérieur au SMIG (%)</i>	<i>60</i>
<i>Tableau 3-2-17 : Niveau de la rémunération par rapport au SMIG et selon le sexe des employés (%)</i>	<i>61</i>
<i>Tableau 3-2-18 : Mode de fixation des salaires selon le statut de la firme (%)</i>	<i>61</i>
<i>Tableau 3-2-19 : Lien de parenté avec le promoteur suivant le statut de la firme à Bamako (%)... ..</i>	<i>62</i>
<i>Tableau 3-2-20 : Lien de parenté avec le promoteur suivant le statut de la firme à Mopti (%)</i>	<i>62</i>
<i>Tableau 3-2-21 : Canaux d'obtention de l'emploi selon le statut de la firme (%)</i>	<i>63</i>
<i>Tableau 3-2-22 : Nombre d'années d'ancienneté des employés selon le statut de la firme</i>	<i>59</i>
<i>Tableau 3-2-23 : Proportion des employés ayant subi une formation professionnelle (%)</i>	<i>60</i>
<i>Tableau 3-2-24 : Répartition des employés selon le niveau d'études et le statut de la firme (%)</i>	<i>60</i>
<i>Tableau 3-2-25 : Proportion des employés bénéficiant de prestations comprises dans le salaire (%)</i>	<i>66</i>
<i>Tableau 3-3-26 : Répartition des firmes suivant le secteur d'activité et le genre (%)</i>	<i>63</i>
<i>Tableau 3-3-27 : Répartition des entreprises selon la tenue de comptabilité et le sexe du manager (%)</i>	<i>69</i>
<i>Tableau 3-3-28 : Répartition des entreprises selon leur taille inférieure à 5 employés et le sexe du manager (%)</i>	<i>64</i>
<i>Tableau 3-3-29 : Répartition des entreprises n'ayant pas de local professionnel et le sexe du manager (%)</i>	<i>70</i>
<i>Tableau 3-3-30 : Répartition des entreprises selon la non couverture sociale et le sexe du manager (%)</i>	<i>65</i>
<i>Tableau 3-3-31 : Répartition des firmes selon l'accès aux crédits bancaires et le sexe du dirigeant (%)</i>	<i>71</i>
<i>Tableau 3-3-32 : Répartition des entreprises selon les ventes (chiffre d'affaires) en millions de FCFA et le sexe du dirigeant</i>	<i>66</i>
<i>Tableau 3-3-33 : Répartition des entreprises utilisant les NTIC selon le sexe du manager (%)</i>	<i>72</i>
<i>Tableau 4-1-34 : Niveau de connaissance des jeunes impliqués dans un conflit armé selon le statut de la firme (%)</i>	<i>75</i>
<i>Tableau 4-1-35 : Les différentes causes de la rébellion (a) (%)</i>	<i>75</i>
<i>Tableau 4-1-36 : Les différentes causes de la rébellion (b) (%)</i>	<i>75</i>

Tableau 4-1-37 : Appréciation des mécanismes modernes de prévention de conflits (%)	77
Tableau 4-1-38 : Appréciation des mécanismes traditionnels de prévention de conflits (%)	71
Tableau 4-1-38 : Appréciation des mécanismes traditionnels de prévention de conflits (%)	78
Tableau 4-1-40 : Impact de la crise sur les ventes (%)	72
Tableau 4-1-41 : Impact de la crise sur dépenses et charges (%)	79
Tableau 4-1-42 : Impact de la crise sur les fournisseurs (%)	73
Tableau 4-1-43 : Impact de la crise sur la clientèle (%)	80
Tableau 4-1-44 : Impact de la crise sur les sources de financement (%)	74
Tableau 4-1-45 : Impact de la crise sur les investissements (%)	75
Tableau 4-1-46 : Impact de la crise sur les relations de sous-traitance avec les autres entreprises (%)	82
Tableau 4-2-47 : Répartition des firmes suivant les différentes raisons de migration des travailleurs (%) ...	78
Tableau 4-2-48 : Salaire moyen (en milliers de FCFA) suivant que l'employé est ou pas un migrant selon le statut de la firme	85
Tableau 5-1-49 : Productivité de la firme suivant le degré d'informalité	84
Tableau 5-1-50 : Proportion des firmes ayant une productivité du travail supérieure à la moyenne nationale	91
Tableau 5-2-51: Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel (en %)	88
Tableau 5-3-52: Variables explicatives et leurs signes attendus	89
Tableau 5-3-53 : Estimation de la productivité au niveau national par Radom Forest	90
Tableau 5-3-54 : Estimation de la productivité pour Bamako par Radom Forest	91
Tableau 5-3-55 : Estimation de la productivité pour Mopti par Radom Forest	92
Tableau 5-3-56 : Estimation de productivité des firmes fusionnant les bases de données des deux villes	93
Tableau 5-3-57 : Estimation de la productivité des firmes à Bamako	94
Tableau 5-3-58 : Estimation de la productivité des firmes à Mopti	101
Tableau 6-2-59 : Proportion des firmes ayant accès aux infrastructures publiques (%).....	109
Tableau 6-2-60 : Délai moyen d'accès (en jours) aux différents services (eau, électricité, téléphone) ...	103
Tableau 6-2-61 : Durée annuelle d'interruption de l'eau (nombre de jours)	104
Tableau 6-2-62 : Proportion des firmes ayant des difficultés à rembourser des prêts	106
Tableau 6-2-63 : Accès aux TICs selon le statut de la firme (%)	112
Tableau 7-1-64 : L'évolution du taux de pression fiscale du Mali est ce qui suit (%)	112
Tableau 7-2-66 : Mode de taxation des firmes suivant la ville (%)	119
Tableau 7-2-66 : Tenue de compte des firmes suivant la ville (%)	113
Tableau 7-2-67 : Jugement sur les longueurs des queues pour le paiement selon le statut de la firme (%)	120
Tableau 7-2-68 : Jugement sur les modalités de paiement selon le statut de la firme (%)	120
Tableau 7-2-69 : Jugement sur le niveau de taxation selon le statut de la firme (%))	120
Tableau 7-2-70 : Jugement sur la qualité du service de recouvrement selon le statut de la firme (%) ..	114
Tableau 7-2-71 : Jugement sur la facilité de déclarer son impôt selon le statut de la firme (%)	121
Tableau 7-2-72 : Proportion des firmes ayant confiance à la gestion des derniers publics (%)	121
Tableau 8-2-73 : Évolution de la production des industries agroalimentaires de 2011 à 2015, en milliards de FCFA	119
Tableau 8-2-74 : Évolution des impôts et taxes payés par les sociétés de fabrication agroalimentaire de 2010-2014	123
Tableau 8-3-75 : La représentativité spatiale de l'orpaillage artisanal	123

<i>Tableau 8-3-76 : Effectif des placers et des sites d'orpailage par région</i>	130
<i>Tableau 8-3-77 : Effectif de la main-d'œuvre dans l'activité d'orpailage</i>	124
<i>Tableau 8-3-78 : Effectif des orpailleurs responsables de puits selon la principale activité autre que l'orpailage</i>	131
<i>Tableau 8-3-79 : Répartition des sites selon les dispositions prises pour la perception de l'impôt.....</i>	131

LISTE DES GRAPHIQUES

<i>Graphique 2-3-1 : Décomposition et évolution de la valeur ajoutée de 1985 à 2017</i>	33
<i>Graphique 2-3-2 : Décomposition de la valeur ajoutée du secteur primaire</i>	33
<i>Graphique 2-3-3 : Décomposition de la valeur ajoutée du secteur formel et informel</i>	34
<i>Graphique 2-3-4 : Décomposition de la valeur ajoutée du secteur tertiaire</i>	34
<i>Graphique 2-3-5 : Part des activités informelles dans certaines branches du tertiaire</i>	35
<i>Graphique 2-5-6 : Répartition des entreprises selon le critère de la taille (%)</i>	41
<i>Graphique 2-5-7 : Répartition des firmes selon le critère pas de local professionnel (%)</i>	41
<i>Graphique 2-5-8 : Répartition des firmes selon le critère de l'enregistrement (%)</i>	42
<i>Graphique 2-5-9 : Proportion des firmes ayant rencontré des difficultés à l'enregistrement (%)</i>	43
<i>Graphique 2-5-10 : Répartition des firmes selon le critère de non tenue de comptabilité (%)</i>	43
<i>Graphique 2-5-11 : Répartition des firmes selon l'accès au crédit bancaire (%)</i>	43
<i>Graphique 2-5-12 : Répartition des firmes suivant le critère de la non souscription à une sécurité sociale (%)</i>	44
<i>Graphique 2-5-13 : Répartition des firmes suivant le critère de la non taxation au réel (%)</i>	44
<i>Graphique 3-1-14 : Le taux d'activité des 15 ans et plus selon le genre (%)</i>	49
<i>Graphique 3-1-15 : Répartition de la population active suivant les employeurs et le genre en 2017(%)</i>	51
<i>Graphique 3-1-16 : Évolution du taux de chômage au Mali entre 2011 et 2017(%)</i>	51
<i>Graphique 3-1-17 : Évolution du taux de chômage suivant la région (%)</i>	51
<i>Graphique 3-1-18 : Taux de chômage selon le genre (%)</i>	52
<i>Graphique 3-2-19 : Emploi moyen suivant le statut de la firme</i>	53
<i>Graphique 3-2-20 : Proportion de l'auto-emploi suivant le statut de la firme (%)</i>	54
<i>Graphique 3-2-21: Proportion de femmes selon le statut</i>	54
<i>Graphique 3-2-22 : Âge moyen des employés suivant le statut de la firme</i>	58
<i>Graphique 3-2-23 : Proportion des employés ayant été à l'école selon le statut de la firme (%)</i>	59
<i>Graphique 3-2-24 : Absence de syndicat des employés suivant le statut de la firme (%)</i>	61
<i>Graphique 3-2-25 : Proportion des firmes ayant des problèmes avec la main-d'œuvre suivant le statut (%)</i>	61
<i>Graphique 3-3-26 : Répartition des firmes suivant le sexe du dirigeant (%)</i>	62
<i>Graphique 3-3-27 : Enregistrement suivant le sexe du dirigeant (%)</i>	64
<i>Graphique 3-3-28 : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et le sexe du manager</i>	66

TABLE DES MATIÈRES

AFFILIATION DES AUTEURS	5
LISTE DES ACRONYMES	7
SOMMAIRE	9
AVANT-PROPOS	11
CHAPITRE 1. RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS	15
OBJECTIFS DE LA RECHERCHE.....	15
LA METHODOLOGIE ET LES DONNEES	16
I.1. TRAITS DOMINANTS DU MARCHE DU TRAVAIL AU MALI.....	17
I.2. L'ENTREPRENEURIAT FEMININ	18
I.3. INFORMALITE, PRECARITE ET CONFLIT AU SAHEL	18
I.4. CONFLIT ARME ET SECTEUR INFORMEL, A PARTIR DE NOS DONNEES D'ENQUETE.....	19
I.5. RELATION INFORMALITE/PRODUCTIVITE	20
I.6. ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES ET SECTEUR INFORMEL	20
I.7. FISCALITE ET INFORMALITE AU MALI.....	21
I.8. LES CHAINES DE VALEUR INFORMELLES DU MALI	22
I.9. ÉVALUATION DES POLITIQUES D'APPUI AU SECTEUR INFORMEL	23
I.10. RECOMMANDATIONS DE POLITIQUES PUBLIQUES.....	23
CHAPITRE II. SECTEUR INFORMEL ET CONFLIT AU MALI. TRAITS DOMINANTS ET ÉLÉMENTS DE MESURE.....	27
II.1. RELATION ENTRE LE SECTEUR INFORMEL, L'EMPLOI ET CONFLITS DANS LE SAHEL	27
II.1.1. <i>Manques d'opportunités et conflits politiques dans le Sahel</i>	27
II.1.2. <i>Violence terroriste et mobiles économiques</i>	29
II.1.3. <i>Quelles politiques publiques dans les pays en conflit ?</i>	29
II.1.4. <i>Le cas du Mali</i>	30
II.2. CONSEQUENCES DU CONFLIT SUR L'ECONOMIE MALIENNE.....	30
II.3. L'INFORMEL DANS L'ECONOMIE MALIENNE : UNE ANALYSE A PARTIR DES COMPTES NATIONAUX	32
II.4. METHODOLOGIE ET DONNEES	35
II.4.1. <i>Notre approche de l'informel</i>	35
II.4.2. <i>Notre stratégie d'échantillonnage</i>	37
Source : <i>Calcul des auteurs</i>	38
II.4.3. <i>L'analyse qualitative</i>	38
II.5. L'APPROCHE CONTINUE DE L'INFORMEL : APPLICATION AU CAS DU MALI	39
CHAPITRE III. GENRE, EMPLOI ET SECTEUR INFORMEL.....	47
III.1. CARACTERISTIQUES GENERALES DU MARCHE DU TRAVAIL AU MALI : UN APERÇU GENERAL	48
III.2. EMPLOI, SOUS-EMPLOI ET PRECARITE : UNE ANALYSE A PARTIR DE NOS DONNEES D'ENQUETES	53
III.3. LES FEMMES DANS L'EMPLOI ET L'ENTREPRENEURIAT AU MALI	61

CHAPITRE IV. INFORMALITÉ, EMPLOIS ET CONFLIT. UNE ANALYSE À PARTIR DE NOS DONNÉES D'ENQUÊTE.....	67
IV.1. IMPACT DE LA CRISE SUR LES ACTIVITÉS FORMELLES ET INFORMELLES. LA PERCEPTION DES DIRIGEANTS D'ENTREPRISES.....	67
IV.1.1. <i>Niveau de connaissance de la crise et perception de son origine par les chefs d'entreprises.</i>	67
IV.1.2. <i>Appréciation du niveau d'efficacité des mécanismes de résolution du conflit.....</i>	69
IV.1.3. <i>Les effets de la crise sur les ventes, les charges et les investissements</i>	70
IV.1.4. <i>Mécanismes de sous-traitance entre le formel et l'informel</i>	75
IV.1.5. <i>La crise et le secteur des services</i>	76
IV.2. MARCHE DU TRAVAIL ET MIGRATION AU MALI	76
CHAPITRE V. SECTEUR INFORMEL ET PRODUCTIVITÉ DE L'ENTREPRISE.....	79
V.1. LE GAP DE PRODUCTIVITÉ ENTRE LE FORMEL ET L'INFORMEL	79
V.2. LES DETERMINANTS DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL AU MALI	84
V.2.1. <i>Une analyse descriptive de la relation informalité/productivité à partir de nos enquêtes.....</i>	84
V.2.3. UNE ANALYSE ECONOMETRIQUE DE LA RELATION ENTRE INFORMEL ET PRODUCTIVITÉ	87
CHAPITRE VI. ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES ET SECTEUR INFORMEL	95
VI.1. LE DISPOSITIF D'AMELIORATION DU CLIMAT DES AFFAIRES AU MALI	95
VI.1.1. <i>L'Agence de Promotion des Investissements (API-Mali)</i>	96
VI.1.2. <i>L'Agence pour la Promotion des Exportations (APEX)</i>	96
VI.1.3. <i>La Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali (CCIM)</i>	97
VI.1.4. <i>Le Conseil National du Patronat du Mali (CNPM)</i>	97
VI.1.5. <i>Le Fonds de Garantie pour le Secteur Privé (FGSP)</i>	98
VI.1.6. <i>La Cellule technique de réforme du climat des affaires</i>	99
VI.1.7. <i>L'appui spécifique apporté aux entreprises informelles au Mali</i>	100
VI.2. APPRECIATION DE LA QUALITE DE L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES A PARTIR DE NOS DONNEES D'ENQUETES.....	101
VI.2.1. <i>Accès aux services sociaux de base</i>	101
VI.2.2. <i>Accès au financement</i>	103
VI.2.3. ACCES AUX NTIC	105
VI.2.4. LES AUTRES ASPECTS DE L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES	106
CHAPITRE VII. SECTEUR INFORMEL ET FISCALITÉ DES ENTREPRISES AU MALI	109
VII.1. REGIME FISCAL APPLICABLE AUX ENTREPRISES MALIENNES	109
<i>Le régime réel d'imposition comporte deux modes d'imposition :.....</i>	110
VII.1.1. <i>Recouvrement et potentiel fiscal</i>	110
VII.2. SECTEUR INFORMEL ET FISCALITE DES ENTREPRISES : UNE ANALYSE DE PERCEPTION A PARTIR DES RESULTATS D'ENQUETES	111
CHAPITRE VIII. LES CHAINES DE VALEUR INFORMELLES AU MALI.....	117
VIII.1. LA TEINTURERIE ARTISANALE	117
VIII.2. LA TRANSFORMATION DES PRODUITS AGROALIMENTAIRES	118
VIII.2.1. <i>Représentativité et production</i>	118
<i>Niveau d'instruction des employés</i>	119
VIII.3. L'EXTRACTION ARTISANALE DE L'OR.....	120
VIII.3.1. <i>Organisation des orpailleurs sur les sites</i>	121

VIII.3.2. <i>La distribution démographique et spatiale</i>	122
VIII.3.3. <i>Emploi dans l'activité d'orpaillage</i>	123
VIII.3.4. <i>Les activités connexes à l'orpaillage</i>	124
VIII.3.5. <i>La perception de la fiscalité sur l'activité d'orpaillage</i>	124
CHAPITRE IX. RECOMMANDATIONS DE POLITIQUES PUBLIQUES.....	127
TRANSFORMER LE DEFI DEMOGRAPHIQUE EN OPPORTUNITE : VERS UN MEILLEUR CIBLAGE DES SECTEURS DE SPECIALISATION ET LA MISE EN PLACE D'UN ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES DEDIE	127
DEVELOPPER LA GOUVERNANCE ET LE PARTENARIAT PUBLIC-PRIVE POUR LA MISE EN ŒUVRE DE REFORMES MUTUELLEMENT BENEFICIES	128
APPORTER DES AMELIORATIONS A TOUS LES NIVEAUX DU SPECTRE DE L'INFORMEL.....	128
RENFORCER LES CAPACITES DES TRAVAILLEURS ET AMELIORER LES SERVICES AUX ENTREPRISES.....	129
DEVELOPPER UNE STRATEGIE EFFICACE D'ACCOMPAGNEMENT DES PETITES ET TRES PETITES ENTREPRISES	129
METTRE EN PLACE DES SYSTEMES DE FINANCEMENT ET DE PROTECTION SOCIALE ADAPTES.....	130
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	133
LISTE DES TABLEAUX ET DES GRAPHIQUES	137
LISTE DES GRAPHIQUES	140
TABLE DES MATIÈRES	141