

SCHEMA D'APPROCHE POUR UNE ETUDE DU
SECTEUR NON STRUCTURE EN TUNISIE

JACQUES CHARMES

-1977-

La connaissance du secteur dit "non structuré" joue un rôle essentiel pour la maîtrise du processus de développement.

Constitué par toutes les activités autres qu'agricoles, industrielles ou commerciales (au sens de grand commerce), le secteur non structuré regroupe essentiellement des activités de type artisanal (de production et de service) ou commercial (petit commerce de détail) et dont l'éventail s'étend des petits métiers occasionnels jusqu'aux petites entreprises employant moins de 5 ou moins de 10 salariés ou assimilés (selon les définitions), tant en milieu urbain qu'en milieu rural.

Dans un pays comme la Tunisie, un tel secteur comprend une part non négligeable de la population active. Il joue en outre un rôle très important dans l'activité économique nationale parce qu'il constitue une zone tampon entre le secteur rural traditionnel et le secteur industriel moderne : utilisateur éventuel de produits primaires, mais surtout de main-d'oeuvre rejetée en ville par le canal de l'exode rural, le secteur non structuré peut se retrouver fournisseur de produits intermédiaires au secteur industriel ou commercial moderne (dans le cadre de la sous-traitance par exemple), ou au contraire concurrent de ce même secteur (bien que généralement les clientèles ne soient pas les mêmes, en particulier pour ce qui concerne les services). Le secteur non structuré est donc un rouage de l'économie nationale avec lequel doit compter l'industrie moderne, soit en raison de la concurrence qu'il représente, soit en tant que fournisseur de produits intermédiaires ou de première nécessité à bon marché. A la fois agent de reproduction de la force de travail au meilleur prix et facteur d'abaissement des coûts de production pour la grande industrie, le secteur non structuré est le maillon nécessaire qui permet de transformer des industries plus ou moins capitalistiques en activités fortement utilisatrices de main-d'oeuvre.

Il assure donc à la fois la rentabilité économique de l'industrie privée (abaissement des coûts) et la rentabilité sociale de l'activité industrielle dans son ensemble (fourniture d'emplois).

./.

I. - L'ENQUETE DE L'INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE SUR LE
SECTEUR NON STRUCTURE

L'enquête statistique entreprise par l'I.N.S. sur le secteur non structuré, a deux objectifs principaux (1) :

- un objectif pratique d'une part, qui consiste à recueillir des informations et des données de base pertinentes pour aider à la prise de décision politique concernant un secteur peu connu de l'activité économique nationale et qui, de ce fait, apparaît comme étant inorganisé. Cette inorganisation même est censée être la cause d'une déperdition considérable d'énergie et d'opportunités tant dans le domaine de l'emploi (fonction d'amortissement de l'exode rural) que dans le domaine de l'accumulation du capital (création de petits entrepreneurs nationaux). C'est autour de ces deux points fondamentaux que doit s'articuler une étude de ce secteur méconnu, mais dont l'importance est désormais reconnue, car il peut et doit constituer la base d'un développement national autonome.
- un objectif analytique d'autre part, qui consiste à expliciter de façon plus cohérente et logique ce que l'on entend par les termes : "non structuré", "non organisé", ou encore "informel". Il est évident que la démarche classique qui définit ce secteur en opérant une comparaison négative (non structuré, non organisé ...) avec les autres secteurs (essentiellement le secteur capitaliste moderne, mais aussi éventuellement, le secteur rural traditionnel) est insuffisante. Même si la démarche scientifique procède le plus souvent - et nécessairement - par comparaison, il est indispensable de tenter de proposer une définition plus positive du secteur dit "non structuré". Nous verrons plus loin qu'en préconisant des monographies de secteurs préalables au second passage de l'enquête statistique proprement dite, l'I.N.S. se donne les moyens nécessaires à la poursuite de ce second objectif analytique : objectif qui est d'ailleurs sans doute une condition indispensable à l'élaboration d'un instrument de politique efficace et cohérent.

./.

(1) Voir I.N.S. : "Enquête sur le secteur non structuré . Note sur la méthodologie."
Tunis 1975 - Multigr. 20 p. + 8 p.

Au delà de ces deux objectifs très généraux, l'enquête de l'I.N.S. se propose d'appréhender le volume et les conditions de l'emploi, le volume et les conditions de formation et d'utilisation des revenus, la part relative du secteur non structuré dans la production nationale, et de chaque activité non structurée dans chacune des branches de l'industrie, enfin la localisation géographique des établissements.

Ce dernier objectif est d'ailleurs en bonne voie puisque l'I.N.S., dépassant le cadre du sondage initialement prévu, procède actuellement au recensement exhaustif des établissements du secteur non structuré pour l'agglomération de Tunis : cela constituera une base très solide pour le second passage de l'enquête qui, lui, devra nécessairement procéder par sondage, et qui devra disposer de questionnaires adaptés à chaque secteur. Tel est d'ailleurs l'objet des enquêtes monographiques.

Les secteurs qui ont été retenus comme constitutifs du secteur non structuré proprement dit, sont les suivants :

- bois et dérivés (menuisier, ébéniste, tapissier)
- textile (tisserand, tailleur-tarzi)
- métal (forgeron, feronnier-nhaïssi)
- cuir (cordonnier, maroquinier)
- pain et pâtisserie (boulangier, pâtissier)
- mécanique (garagiste, tourneur-fraiseur, ajusteur, soudeur, électricien-auto, réparateurs de cycles et motocycles).
- plomberie (plombier)
- électricité et électronique (électricien, réparateur de radio-télé).

Pour les besoins de l'enquête, le secteur non structuré a donc été défini limitativement : en particulier, il en a été exclu provisoirement le secteur commercial, l'artisanat d'art, fortement lié au tourisme n'a pas été envisagé comme un secteur d'activité à part entière, mais quelques unes de ses formes se retrouvent dans certains secteurs soumis à l'enquête (textiles, cuirs, métaux ...).

En ont été exclus également tous les petits métiers occasionnels tels que les marchands ambulants, qui sont évidemment très difficiles à saisir du point de vue statistique. Il reste que la liste des secteurs et des métiers retenus, bien que non exhaustive, est particulièrement intéressante dans la mesure où elle se répartit entre des activités traditionnelles et des activités modernes : tout du moins des activités qui ont existé en Tunisie de longue date et qui ont dû se reconvertir durant la récente période d'industrialisation (bois et dérivés, textile, cuir, métal) et des activités liées à l'essor de l'industrialisation et de l'économie marchande (mécanique, plomberie, électricité et électronique).

On comprend tout l'intérêt qu'offrira une étude comparative des dynamismes et des comportements de ces deux sous-secteurs. On peut d'ailleurs remarquer dès maintenant, et de manière symptomatique, que les activités traditionnelles reconverties sont des activités de production, alors que les activités modernes sont des activités de service.

Pour l'ensemble des activités énumérées plus haut, le recensement entrepris par l'I.N.S. permet de disposer notamment des données suivantes : adresse et activité, effectifs employés (avec distinction entre chef d'établissement, aide-familiaux, salariés, apprentis), superficie, existence ou non d'une assurance et d'une comptabilité.

Dans une première approche (c'est-à-dire pour le premier passage de l'enquête), ce sont donc ces critères qui permettent de définir, et donc de délimiter, le secteur non structuré : en particulier, ne font partie du secteur, au départ de l'enquête, que les seuls établissements ayant 10 employés au plus. Le choix de l'établissement comme unité d'observation est ici très important, car il est fort probable que, dans certains secteurs, plusieurs établissements (totalisant plus de 10 employés) sont réunis sous la responsabilité d'un seul chef d'entreprise : pour des raisons évidentes mais encore quelque peu subjectives, il est clair que de telles entreprises, éclatées en de multiples ateliers, font partie du secteur non structuré : il faudra donc nécessairement conserver lors de l'enquête monographique la solution adoptée par l'I.N.S.

C'est donc à cette étape de l'enquête que l'I.N.S. a décidé de procéder à des études monographiques approfondies, par secteur et par métier, dans le double but :

- d'élaborer des questionnaires adaptés à chaque secteur et à chaque corps de métier, questionnaires qui seront utilisés lors du second passage de l'enquête ;
- de faciliter l'interprétation des résultats obtenus lors de ce second passage de l'enquête par sondage.

Il reste maintenant à définir ce que l'on entend par enquête monographique, et quelle est la méthode générale d'investigation par laquelle procède ce type d'enquête.

II. - LA MONOGRAPHIE ET SA METHODE

2.1. - Justification de la méthode monographique

Les statistiques, qui fournissent la matière première de la Comptabilité Nationale, sont fondées sur des concepts et des méthodes adaptés à la saisie de systèmes à dominante industrielle : c'est pourquoi, il n'y a rien d'étonnant à ce que ces concepts et méthodes se révèlent inadaptés dès qu'il s'agit d'élaborer une représentation de systèmes différents - disons, à dominante traditionnelle -, comme c'est le cas généralement pour le milieu rural, et dans le cas qui nous intéresse ici, pour le secteur non structuré. La difficulté de qualification et de dénomination de ce secteur, que nous avons déjà soulignée, est d'ailleurs une preuve de la quasi-impossibilité d'appréhension de ce secteur à partir des concepts classiques.

Certes, au niveau de l'économie globale, c'est le système industriel qui est dominant et qui fournit le modèle d'interprétation d'ensemble : et il est vrai que le secteur non structuré, tel qu'il existe actuellement, est certainement mû par la recherche du profit ; mais une recherche du profit qui utilise des voies et qui vise des fins très différentes du système industriel.

Si toutefois, pour répondre à la question fondamentale de savoir si les petits ateliers artisanaux du secteur non structuré sont susceptibles de devenir de petites entreprises industrielles du "secteur structuré", et comment ils le peuvent, si donc la statistique ressent le besoin d'adapter ses concepts et méthodes, c'est sans doute parce qu'une telle évolution n'est pas automatique et qu'il s'agit en conséquence de mettre en évidence les points de blocage.

C'est précisément à ce niveau qu'intervient l'analyse monographique.

2.2. - Principe de la méthode monographique

L'analyse monographique recherche l'exhaustivité dans la caractérisation d'unités d'observation limitées dans l'espace, ou du moins limitées en nombre : en ce sens, elle s'oppose ou plutôt complète l'analyse statistique qui cherche l'exhaustivité dans le dénombrement de la population observée, dont la caractérisation est par contre limitée. Par exemple, l'analyse monographique portera sur une communauté villageoise (limitation dans l'espace et en nombre) ou sur un petit nombre d'artisans d'un même secteur d'activité. Dans l'un et l'autre cas, la monographie a besoin d'une certaine connaissance statistique du milieu étudié, afin que l'unité d'observation, unique ou en nombre limité, soit quelque peu représentative, puisque les critères sur lesquels elle se fonde sont des critères définis a priori, et puisque c'est précisément le rôle de la monographie de définir a posteriori de tels critères. L'étude monographique du secteur non structuré utilisera ainsi comme critères de choix a priori, la localisation géographique (divers quartiers de Tunis et de sa banlieue), la taille et la composition des effectifs de l'établissement (1, 3, 5, 7 ou 10 travailleurs, dont aides-familiaux, apprentis, salariés).

Ces critères (non limitatifs) permettront de sélectionner un certain nombre d'artisans de chaque secteur, à partir du dénombrement exhaustif opéré par l'I.N.S., à raison d'un ou deux par catégorie ainsi définie.

./.

Pour améliorer encore la représentativité des unités sélectionnées, on pourra essayer de définir d'autres critères de choix à partir de discussions préliminaires avec des personnalités ou des responsables censés bien connaître le secteur dans lequel va s'effectuer l'enquête monographique : ces personnalités seront issues du monde traditionnel (par exemple l'amine qui est en quelque sorte le chef d'une corporation professionnelle) aussi bien que du monde moderne (par exemple les fonctionnaires qui ont à connaître ce secteur dans leurs domaines respectifs, ou encore les responsables des syndicats professionnels, etc ...). Cette démarche présente en outre l'avantage de faire mieux connaître aux responsables de l'enquête les problèmes généraux qui se posent au secteur professionnel étudié.

Il faut également tenir compte du fait que l'enquête étant basée sur l'établissement, il peut arriver que le responsable de l'établissement ne soit pas le véritable propriétaire ou le véritable chef d'entreprise, et refuse de se soumettre à l'enquête : dans ce cas, il s'agira de reconstituer le réseau d'organisation du "secteur non organisé", afin sinon d'interroger le véritable patron, du moins d'être autorisé à interroger le responsable d'atelier. C'est là un cas de figure tout aussi intéressant que les autres et qu'il faudra se garder d'éliminer à cause des difficultés supplémentaires qu'il présente.

Une fois sélectionnés, les artisans constitutifs de l'échantillon du secteur, feront l'objet d'interviews approfondies et minutieuses, intervenant à intervalles réguliers et de manière prolongée. Certes il est sans doute exagéré de prétendre à l'exhaustivité dans la caractérisation, mais la méthode monographique consiste à mettre systématiquement en relation tous les éléments de la situation observée qu'aura relevés la collecte. Reste à savoir comment procède la collecte : c'est là un point très important sur lequel nous allons revenir. Mais il convient de souligner dès maintenant que c'est cette mise en relation systématique de tous les éléments dont on dispose qui est l'un des principaux intérêts de la méthode monographique : la taille relativement faible de l'échantillon permet de manipuler facilement l'ensemble des données et surtout de les maîtriser, car

la monographie ne consiste pas seulement à recueillir des données objectives (qualitatives ou quantitatives), elle recueille aussi l'interprétation qu'en donnent les principaux intéressés, c'est-à-dire les personnes interrogées. Il est vrai qu'aujourd'hui l'analyse factorielle des correspondances permet le traitement informatique d'un nombre considérable de données, mais on s'aperçoit en fin de compte que cette méthode fort coûteuse ne permet de découvrir que des évidences, ou en tout cas qu'elle ne permet pas de découvrir des relations qui auraient échappé à l'observation humaine.

C'est sur le fondement de cette mise en relation systématique que s'élabore la compréhension du fonctionnement du secteur étudié, et c'est à partir de cette compréhension que seront édifiés les concepts analytiques adaptés au secteur non structuré, puis les concepts statistiques qui en permettront la saisie sur une large échelle. Et c'est là le second intérêt de l'analyse monographique pour l'investigation statistique : elle permet de déterminer quelles questions il convient de poser sur une large échelle pour obtenir les réponses aux questions que l'on se pose ; de cette manière, la monographie participe à l'amélioration de la fiabilité des résultats de l'enquête statistique.

C'est cette question de la collecte que nous allons examiner maintenant.

2.3. - Méthode de collecte

La méthode monographique s'oppose en effet à la méthode statistique, en ce qu'elle appuie son investigation sur l'établissement d'une certaine relation humaine, ou plus modestement d'une certaine relation de confiance, entre l'enquêteur et la personne enquêtée. Ce à quoi ne peut évidemment prétendre la statistique, en raison du très grand nombre d'unités observées.

./.

C'est pour cette raison que la méthode monographique procède à des interviews prolongées qui s'échelonnent dans le temps, pour chaque unité d'observation. Il importe en effet que la personne interrogée se familiarise avec le ou les enquêteurs et aussi, et peut-être surtout, avec l'objet de l'enquête. A cet effet, le premier contact avec une personne enquêtée a obligatoirement pour objet l'explication aussi claire que possible des buts poursuivis par l'enquête ; le moyen pédagogique le plus efficace pour fournir cette explication, étant de répondre aux questions que ne manque pas de susciter l'enquête chez la personne interrogée : d'où l'importance d'une discussion préalable à ce sujet entre enquêteurs, afin de prévoir même les questions-types qui pourraient être posées. C'est ici que l'expérience du terrain et la connaissance pratique de la population étudiée que peuvent avoir les enquêteurs seront déterminantes, puisque l'intérêt des interviews suivantes dépendra principalement de la manière dont a été perçu ce premier contact par la personne interrogée.

Si pour une raison ou pour une autre (désintérêt, indifférence, méfiance), la discussion sur l'objet de l'enquête tournait court, il devrait être facile de l'orienter sur les problèmes généraux ou particuliers qui se posent à la profession dans son ensemble, et à l'artisan dans sa singularité. D'ailleurs il est à prévoir que la discussion sur l'objet de l'enquête se ramènera assez souvent à des développements sur les problèmes professionnels, puisque l'argument de base qui sera certainement présenté pour justifier l'enquête est qu'il est nécessaire de connaître les problèmes des divers corps de métiers pour pouvoir les résoudre et aider au développement de l'artisanat.

Le bon déroulement de cette discussion implique une certaine connaissance préalable de ces problèmes professionnels, afin que les enquêteurs n'apparaissent pas comme des novices en la matière : c'est une raison supplémentaire qui milite en faveur de contacts préalables avec divers responsables ou connaisseurs à des titres divers de la profession. Mais ces contacts préalables ont encore un autre rôle dans cette phase préparatoire de l'enquête : alors que, lorsqu'on procède

à une monographie de village, il est possible de réunir l'ensemble des villageois pour leur fournir quelques explications générales sur l'enquête entreprise et couper court, de cette manière, aux bruits les plus fantaisistes qui ne manqueraient pas de se répandre, une telle solution est exclue dans le cadre de l'enquête "secteur non structuré". Il n'est évidemment pas possible de réunir en un même endroit l'ensemble des artisans qui feront l'objet de l'enquête. Les responsables professionnels contactés joueront ce rôle d'information auprès des artisans. Il importe donc que ces contacts préalables aient été effectués avec le plus grand soin.

Cette phase explicative terminée, le recueil des données pourra débuter. En réalité, il aura pu commencer dès la première phase puisque le principe à suivre consiste à poser les questions à bon escient, c'est-à-dire lorsque la discussion se déroule de telle manière que, pour pouvoir continuer, une réponse doit être apportée à une question précise. Ainsi la personne interrogée est maintenue dans un état permanent de compréhension à l'égard de l'objet de l'enquête, et l'aspect quelque peu indiscret et directif que présente toute enquête est en grande partie évacué de cette manière : en effet, il n'y a rien qui attire plus la méfiance qu'une question dont on ne comprend pas pourquoi elle est posée.

Mais quelles sont les questions clés qui doivent être posées ? il est évident que c'est par facilité de langage et pour frapper l'imagination, que nous avons parlé d'exhaustivité dans la caractérisation des unités observées. En réalité, il y a plusieurs façons de faire le tour du problème et la façon qui sera choisie en définitive dépend des objectifs précis auxquels s'efforce de répondre l'enquête. Nous tâcherons de définir les grands axes de la recherche sur le secteur non structuré, au paragraphe 24 ci-dessous, en précisant chacun de ces axes à l'aide de questions plus précises ou de points à élucider lors de la discussion.

./.

Avant d'exposer ce point, il est cependant nécessaire d'examiner un problème délicat du point de vue de la collecte : il est indispensable que l'analyse monographique débouche sur le recueil de données quantitatives concernant les coûts de production, la valeur des ventes, et finalement les revenus des artisans interrogés. Ces relevés, somme toute assez hasardeux lorsqu'ils sont effectués au cours d'une enquête statistique où le passage des questionnaires se fait à la chaîne, restent difficiles dans une enquête monographique : ils peuvent néanmoins être faits avec un degré de confiance bien supérieur à celui que connaît l'enquête statistique. Pour cela, il faut qu'ils interviennent en fin d'enquête, ou tout au moins dans la seconde moitié de l'enquête afin que la relation de confiance entre enquêteur et enquêté soit suffisante ; d'autre part, il est nécessaire d'annihiler une réticence compréhensible de la part de l'artisan à l'égard de la divulgation de ses revenus, parce que la peur du fisc se profile toujours derrière ce type d'enquête (souvent à juste titre d'ailleurs).

Afin de contrebalancer cette tendance naturelle à la minoration systématique des revenus, nous proposons d'utiliser la technique d'enquête suivante : étant donné que le nombre d'heures passées chez l'artisan interrogé peut être assez important (par exemple 5 heures), il est juste de proposer une rémunération pour ce temps pris sur le temps de travail. Il apparaît également normal de rémunérer ce temps "perdu" à la valeur de l'heure de travail artisanal. On bute alors sur le problème de l'évaluation de l'heure de travail artisanal, et il revient à l'artisan interrogé, aidé par l'enquêteur, de justifier la valeur qu'il avance. Cela revient en quelque sorte à reconstituer une comptabilité de l'atelier sur une période plus ou moins longue, car s'il est toujours possible de faire le calcul sur un objet produit ou un service rendu précis, il est nécessaire également de tenir compte du fait que la demande n'est pas stable et que des périodes de creux alternent avec des périodes de pointe.

Cette technique, qui ne devrait pas être trop coûteuse étant donné que l'analyse monographique touchera un nombre restreint d'artisans, est de toute façon nécessaire, car on ne peut dépenser impunément pour l'enquête le temps de travail de l'artisan : le seul inconvénient que risque de présenter à terme cette technique est que toute personne faisant l'objet d'une enquête, même très rapide, réclame une rémunération. On peut penser néanmoins que les personnes interrogées sauront faire la différence entre une longue discussion et le passage rapide d'un questionnaire.

Enfin, en conclusion de l'interview et si cela n'a pas déjà été fait, il sera demandé à l'artisan de faire sa biographie professionnelle, et celle de son atelier, afin de saisir les obstacles qu'il a rencontrés, la manière dont il les a surmontés ou au contraire les raisons qui ont fait qu'il n'a pas pu les dépasser.

Le point final pourrait être la question : quelles mesures souhaiteriez-vous que les Pouvoirs publics prennent afin de favoriser le développement de votre entreprise, et plus généralement l'expansion de votre secteur d'activité ?

L'enquête monographique en elle-même porte sur un petit nombre d'unités, ce nombre étant fonction des critères de représentativité que l'on aura décidé de prendre en compte pour sélectionner les unités observées de façon approfondie. Selon les moyens et le temps dont on dispose, il peut être intéressant de continuer l'enquête monographique en s'orientant, par approximations successives, vers l'enquête statistique proprement dite : l'expérience acquise lors de l'enquête approfondie auprès des quelques unités sélectionnées au départ pourrait être utilement mise à profit, en sélectionnant selon des critères plus pertinents une nouvelle population d'artisans (en plus grand nombre que la précédente) et en soumettant ce nouvel échantillon à une enquête plus légère et rapide quoique très approfondie. Et ainsi de suite, la technique consistant à organiser des passages de

./.

plus en plus rapides sur des échantillons de plus en plus importants, jusqu'à atteindre la forme du questionnaire définitif de l'enquête statistique. Ce processus d'allègement progressif serait un gage d'adaptation à la population étudiée, un gage d'adaptation aussi de l'utilisation des résultats de l'analyse monographique à la problématique et à la méthodologie statistiques.

L'un des rôles de l'enquête monographique consistera en effet à mettre en relation les données quantitatives complexes (c'est-à-dire de collecte délicate) avec d'autres données de collecte plus facile. De sorte que l'enquête statistique pourrait se contenter d'effectuer seulement ce dernier type de relevé. Du moins la faible fiabilité de certaines données quantitatives complexes collectées à grande échelle serait tempérée par des recoupements automatiques et connus du fait de la compréhension du fonctionnement du secteur. Si, par exemple l'enquête monographique a mis en évidence de manière incontestable l'existence d'une forte corrélation entre plusieurs facteurs, les uns quantitatifs complexes, les autres quantitatifs ou qualitatifs simples, il se peut que cette corrélation apparaisse plus faiblement ou même pas du tout lors du relevé statistique à grande échelle. La raison en est que le relevé quantitatif a donné lieu à des réponses aberrantes et il n'est pas possible de faire l'hypothèse que le classement ordinal des données reste valable, alors que leur valeur cardinale est de fiabilité nulle. Dans ce cas-là, le relevé statistique n'aurait pas dû être effectué, et il aurait fallu remédier à la lacune ainsi créée en organisant le relevé de données simples dont l'enquête monographique aurait mis en évidence les corrélations avec la donnée complexe à laquelle on a renoncé.

Si la fiabilité n'est pas nulle, mais reste faible, la méthode monographique doit permettre d'effectuer un certain redressement de la donnée quantitative en question : c'est précisément le rôle des approximations successives, qui permettent de passer progressivement de la monographie à l'enquête statistique, que d'établir des corrélations sûres et des coefficients de redressement variables.

Prenons un exemple : si la monographie a permis d'établir une certaine corrélation entre l'importance de la sous-traitance, le taux de salaire et le niveau des bénéficiaires, la faible confiance que l'on accordera au relevé statistique de cette dernière variable sera palliée par le fait que l'on pourra lui fixer une limite inférieure et une limite supérieure à l'intérieur desquelles la variable prendra une valeur avec un degré de confiance suffisant.

Bien entendu, ceci suppose que l'extension statistique de la monographie a été menée correctement et avec la rigueur nécessaire.

2.4. - Contenu de la collecte

Le secteur non structuré souffre d'une contradiction dans les politiques qui lui sont destinées, et d'un paradoxe dans son développement.

Les politiques de développement du secteur intermédiaire contiennent le plus souvent une contradiction insoluble : elles souhaitent prendre des mesures visant à promouvoir les ateliers artisanaux en petites entreprises industrielles dynamiques, et dans le même temps développer l'emploi dans le secteur artisanal, alors qu'une petite industrie prospère signifie, à terme plus ou moins court, la disparition de l'artisanat dans la branche. C'est sans doute la fonction essentielle d'organismes tels que l'Office National de l'Artisanat en Tunisie que de maintenir un équilibre optimum entre ces deux objectifs.

Quant au paradoxe dans le développement du secteur intermédiaire, il est que le volume de la production artisanale est fonction inverse du niveau de rémunération du producteur (1).

./.

(1) Pour un développement de ces théories dans le domaine de l'agriculture, voir : J. CHARMES (1976) : "Théories, politiques et planifications du développement". Multigr. 75 p. AMIRA n° 14. INSEE-ORSTOM.

Dans la théorie économique classique, la concurrence est censée s'exercer jusqu'à ce qu'une répartition optimale des ressources entre les branches et entre les agents de l'économie soit obtenue. S'il en est de même pour l'artisanat durant la période de développement industriel, c'est que "l'optimum" passe par la minimisation du revenu des artisans jusqu'à en faire des "quasi-salariés" (1) de la grande industrie et du grand commerce.

C'est qu'en effet l'artisanat est une forme de production dominée, et c'est sous cet angle qu'il faut l'appréhender si l'on veut en comprendre les blocages et les dynamismes possibles.

Pour cela, il convient de poser les trois questions fondamentales suivantes :

- qui vend à l'artisan ?
- qui lui achète ?
- qui lui prête ?
- à quelles conditions ?

Car c'est par ces trois biais que s'exerce la soumission de l'artisanat à l'industrie moderne et au commerce (comme facteur d'abaissement des coûts de production).

Mais ces trois questions délicates ne devront être que l'aboutissement de la discussion. Même l'élucidation des facteurs influençant les revenus et les bénéfices interviendra auparavant. Ceci peut paraître étonnant dans la mesure où il est indispensable de tenir compte de l'amortissement des emprunts pour établir le niveau des bénéfices. Mais il convient de rappeler ici le principe énoncé plus haut : une question doit être amenée logiquement dans la discussion. C'est là une condition essentielle à l'obtention de réponses relativement fiables.

Aussi proposons-nous l'enchaînement suivant pour le bon déroulement de l'enquête :

⁽¹⁾ Voir note de la page précédente.

- a Discussion sur l'objet de l'enquête.
- b Problèmes généraux de la profession et problèmes particuliers de l'artisan : rapide tour d'horizon.
- c Description du processus de production.
- d Les coûts de production.
- e Les résultats de la production : chiffre d'affaires, revenus, bénéfices.
- f Le contrôle de la production : qui vend, qui achète, qui prête ?
- g Comparaison entre la situation actuelle telle qu'elle vient d'être décrite et la situation passée : biographie de l'artisan et historique du métier.
- h Facteurs de blocage et de dynamisme.
- i Retour sur les problèmes de la profession et de l'artisan ; leur explicitation en fonction de la discussion qui précède.

Nous allons reprendre ces différents points tour à tour.

a. - Discussion sur l'objet de l'enquête.

Nous rappelons ce point pour mémoire. La forme que prendra l'entretien à ce stade ne peut être entièrement imaginée à l'avance. Il est à prévoir cependant que les deux craintes essentielles seront celle du fisc (une meilleure connaissance des revenus d'une certaine catégorie socio-professionnelle peut toujours se traduire par une aggravation du barème de l'impôt) et celle d'une restriction de la liberté (l'organisation du secteur non structuré passe obligatoirement par l'institution de règles qu'une discipline sera chargée de faire respecter). Face à ces deux restrictions, l'argument principal présenté en faveur de l'enquête sera que la solution des problèmes qui se posent passe par une connaissance approfondie des réalités concrètes. La population étudiée devrait être sensible à cet argument, habituée qu'elle est à voir ses problèmes ignorés ou mal compris :

./.

finalement, la soumission à l'enquête monographique pourra en quelque sorte être présentée comme un honneur et une responsabilité d'avoir à dialoguer, indirectement, avec les "responsables". La perception de la notion de responsabilité est ici importante, car donner à comprendre à la personne interrogée que ses déclarations engagent, dans une certaine mesure, la profession et surtout les décisions qui pourront être prises concernant ce secteur d'activité, confère à l'entretien un certain éclat officiel, et cela peut être positif pour le bon déroulement de l'entretien. Il convient néanmoins de ne pas trop forcer la note, afin de ne pas aggraver les tendances à l'intimidation et à l'exagération.

Jouer de cette corde sensible ("honneur et responsabilité d'avoir été choisi") permet d'ailleurs d'éluder en partie l'incompréhension qui résulte du fait d'avoir été choisi plutôt que le voisin. Interrogation à laquelle on peut toujours répondre que pour connaître la qualité du blé que contient un sac, il suffit d'en observer une poignée.

Toutefois, si la méfiance et l'incompréhension restent dominantes après cette première phase de l'entretien, c'est la moindre des honnêtetés que de demander à l'interlocuteur s'il accepte de se soumettre à l'enquête ou non. Il ne sert à rien et il serait même néfaste de garder dans l'échantillon des personnes qui ne se soumettraient à l'enquête que de mauvais gré ou contre leur gré. Afin d'éviter un trop grand nombre de rejets, et si l'on voit que l'interlocuteur n'est pas vraiment convaincu, mais n'est pas réellement hostile, on pourra emporter la décision en présentant dès cet instant la proposition de rémunération du nombre d'heures passées à l'enquête. Mais cela ne sera fait que pour les seuls cas tangents, car il est bien préférable d'instaurer des relations de confiance sur une base autre que l'intérêt matériel immédiat.

b. - Problèmes généraux de la profession et

 problèmes particuliers de l'artisan.

La discussion sur ce plan est le débouché obligé de l'étape précédente. Ces problèmes, que les démarches préalables auprès des divers responsables et connaisseurs de la profession auront permis de recenser, ne seront pas normalement développés à ce stade. Ce n'est qu'au moment où l'on disposera des éléments d'analyse fournis par les points c. à h. ci-dessous, que l'on essaiera de pousser la discussion sur ce sujet jusqu'à ses ultimes limites. Cependant, il est possible, dès le départ, de développer certains de ces problèmes sur un plan purement qualitatif et d'amener ainsi progressivement l'interlocuteur aux questions de quantification. Cela dépend de la manière dont s'amorce la discussion et c'est à l'enquêteur qu'il revient alors de saisir l'opportunité de pousser l'investigation particulière jusqu'au bout. En tout état de cause, cette phase de l'enquête doit amener à une meilleure compréhension et donc à un abord plus pertinent et adéquat des questions qui suivent.

En général, le premier entretien s'arrêtera à cet endroit, et l'intervalle de temps qui sépare ce premier contact du suivant sera mis à profit pour exploiter les premières données dont on dispose et adopter la forme de l'entretien ultérieur à la personnalité de l'interlocuteur et à la spécificité de sa situation : c'est pourquoi le plan et les lignes d'entretien présentés ici ne doivent pas être considérés comme un cadre rigide et définitif, mais au contraire comme de simples orientations aisément et rapidement modifiables en fonction des circonstances et des opportunités.

c. - Description du processus de production.

Au début du second entretien, on évitera soigneusement de poser d'entrée de jeu, des questions épineuses. L'interlocuteur aussi bien que l'enquêteur amorceront le dialogue en demandant des précisions sur certains points de l'entretien précédent, et là encore des investigations particulières pourront être approfondies

./.

Si ces discussions devaient se prolonger, il serait alors préférable de garder la suite de l'interview pour un troisième rendez-vous, car les questions qui vont être abordées maintenant sont évidemment les plus importantes et il ne faudrait pas que la longueur de l'entretien vienne contrarier la collecte des données quantitatives.

Au cas où les précisions sur l'objet de l'enquête et sur les problèmes professionnels ne s'avèreraient pas nécessaires, on y substituerait tout de suite une visite commentée de l'atelier, une explication détaillée du travail qui s'y effectue, et une description soignée du capital et des techniques qui y sont mis en oeuvre. De la même manière exactement qu'un chef d'entreprise fait visiter ses ateliers à des hôtes, c'est-à-dire en expliquant le procès de production, depuis la première transformation des matières premières jusqu'à la sortie du produit fini.

En ce qui concerne les activités de service, il en ira un peu différemment : l'artisan expliquera en quoi consiste son activité et quelle organisation du travail elle nécessite pour sa mise en oeuvre.

C'est à cette occasion que l'on procèdera à un recensement détaillé de l'ensemble du capital machine et de l'outillage utilisé, ainsi que de la main-d'oeuvre employée (avec sa qualification). Sera en revanche passé provisoirement sous silence tout ce qui concerne la rémunération de la main-d'oeuvre, le coût des machines et des matières premières, l'utilisation du crédit, le volume et le prix des ventes.

Cette phase de l'enquête se terminera par l'énumération sinon de l'ensemble des produits fabriqués ou des services vendus, du moins des plus usuellement demandés par les clients, et qui constituent le plus gros de la production de l'atelier.

./.

d. - Les coûts de production

C'est précisément sur ces objets et services de production courante que l'on s'efforcera de reconstituer les coûts de production.

On demandera tout d'abord le nombre d'heures de travail qualifié et non qualifié contenu dans la fabrication d'une chaise, d'une table ou d'un lit chez un menuisier par exemple. L'artisan peut en général répondre à cette question. On en déduira que depuis qu'il discute avec nous de l'enquête, il aurait eu le temps de fabriquer une chaise, et c'est alors que l'on proposera la rémunération des heures de travail qu'on lui a fait perdre. Il ne s'agira pas, bien entendu, de payer le prix de la chaise, mais bien de payer le profit que, lui artisan, tire de la fabrication de cette chaise.

Les questions s'enchaîneront de la façon suivante :

- Quel est le prix de la chaise, et en fonction de quels critères varie-t-il (coûts, prix pratiqués par les concurrents voisins, relation avec l'acheteur, période de l'année ...) ?
- Quelles quantités de matières premières rentrent dans cette fabrication et quel est leur coût ? Il ne faut pas oublier ici que le coût des matières premières peut varier selon la période de l'année et selon les époques de pénurie ou d'abondance. Cette question devra donc être développée à cet endroit.
- Quelles quantités de travail ouvrier, d'apprenti et patronal rentrent dans la fabrication et quels sont les salaires ou les coûts qui y correspondent ?

Ces divers coûts primaires sont théoriquement faciles à répartir par unité de produit, et l'on s'efforcera de les obtenir pour d'autres objets de fabrication courante (table, lit, armoire, etc...).

Si l'on fait l'hypothèse, qui devra être vérifiée, que les coûts de production totaux et les prix de vente sont proportionnels à ces coûts primaires (ce qui est admissible puisqu'il s'agit d'objets courants, dont il est difficile de forcer le prix), on peut convertir tous les objets fabriqués en un équivalent-chaise par exemple.

Pour l'amortissement du capital-machine, et les frais fixes (tels que loyer, charges, impôts, patente éventuelle, etc...), la répartition par unité de produit ne peut se faire immédiatement : il faut donc reconstituer la production et les coûts pour l'année, ce qui risque d'être tout aussi difficile puisque, par définition, l'artisan du "secteur non structuré" ne tient pas de comptes. On se contentera donc à ce stade, de relever les frais fixes annuels, et le prix des machines avec la date de leur achat. Pour le personnel employé, s'il y a lieu, on reconstituera sur une année l'embauche, le débouchage et la durée du travail (par jour, semaine et année), afin d'établir les périodes de creux et de pointe de l'activité du secteur. Si l'artisan travaille seul, ou avec des apprentis qui ne touchent pas de rémunération véritable, on essaiera de savoir directement quelles sont les périodes d'intense activité, et d'activité réduite et leur durée approximative. Enfin, pour les matières premières, on tâchera de connaître les quantités achetées annuellement, et leur valeur. Cela devrait être possible, si cependant cela ne l'état pas, on devrait essayer d'en connaître la quantité et la valeur sur les 2 ou 3 derniers mois, afin de tenter une extrapolation sur l'année, en fonction de la saisonnalité de l'activité artisanale. Il faut tenir compte aussi du fait que les clients fournissent parfois la matière première nécessaire au travail qu'ils ont demandé.

Connaissant ces coûts primaires sur au moins deux mois, on les convertira en équivalent-chaise sur l'année, et l'on aura ainsi une première évaluation de la production qui permettra d'opérer un recoupement au point suivant.

./.

e. - Les résultats de la production

De la même façon que l'on a évalué les coûts primaires sur une année entière, on essaiera d'évaluer le volume de la production et le chiffre d'affaires annuels, en tenant compte des cycles saisonniers de la demande. C'est là une opération beaucoup plus hasardeuse que l'évaluation des coûts primaires : mais on peut penser qu'il existe parfois un semblant de comptabilité de la production. Quoiqu'il en soit, le chiffre ainsi obtenu sera comparé à ceux qui résulteront de la conversion en équivalent-chaise des matières premières d'une part, de la quantité de travail utilisée d'autre part, des coûts primaires dans leur ensemble enfin. Les recoupements ainsi opérés serviront à établir un intervalle à l'intérieur duquel la donnée recherchée prend vraisemblablement sa valeur.

Toutefois, il faut bien admettre que dans un grand nombre de cas, ces recoupements ne seront pas possibles, soit parce que la matière première est fournie par le client, soit parce que l'artisan n'emploie pas d'ouvriers et ne tient donc pas une comptabilité, même non formalisée, du travail qu'il fait passer dans sa production. Mais alors, du fait même de son volume relativement faible, la production est peut-être mieux connue.

Une difficulté supplémentaire intervient également : dans la plupart des cas, les activités de service pourront être traitées comme les activités de production, et on pourra réduire l'activité à un équivalent usuel, mais les réparations interviennent de façon non négligeable dans les activités de production proprement dites. Le cordonnier fait des ressemelages, et le menuisier répare des meubles bancals. Il faut dès lors connaître l'importance relative de ces activités de réparation qui peuvent contenir plus de main-d'oeuvre que de matière première, ou l'inverse, et dont le traitement relève d'hypothèses autres que celles qui sont utilisées pour les activités de production : en particulier l'hypothèse de proportionnalité du prix de vente aux coûts primaires, joue moins que pour les activités de production, et en tout cas, dans des rapports très différents.

./.

Reste à déduire l'amortissement du capital qui, le plus souvent, mais pas exclusivement, se réduira à l'amortissement des emprunts contractés à cette occasion. Emprunts qui peuvent concerner également l'achat des matières premières. De ce fait, le traitement de la dernière partie de ce chapitre (revenus, bénéfices ..) s'emboîte exactement dans le chapitre suivant sur le contrôle de la production.

f. - Le contrôle de la production

Qui vend, qui achète et qui prête à l'artisan ? Bien que non forcément liées entre elles, ces questions le sont en pratique dans nombre de cas : il existe certes des petits artisans entièrement indépendants, mais la plupart du temps, c'est une situation assez rare, une position d'équilibre instable entre un comportement progressif d'accumulation et de domination du marché et un comportement régressif d'endettement et de soumission au marché.

Le contrôle de la production artisanale par les fournisseurs de matières premières ou produits intermédiaires intervient lorsque ces matières ou produits font l'objet de spéculations, c'est-à-dire lorsqu'ils sont sujets à des pénuries naturelles ou artificielles. On cherchera donc à savoir si l'approvisionnement en matières est régulier ou non, si les prix pratiqués sont stables ou non, et si le recours au crédit est souvent usité : dans ce dernier cas, on relèvera avec précision les modalités du crédit pour l'année écoulée, et surtout la personnalité du créancier et ses caractéristiques socio-professionnelles.

Les caractéristiques socio-économiques de la clientèle de l'artisan sont un autre élément important à prendre en compte pour bien saisir la situation de l'artisan par rapport à l'ensemble du métier, et plus globalement la situation du secteur artisanal par rapport à la branche d'industrie. C'est là un travail aussi délicat que la reconstitution directe du volume de la production. L'essentiel est d'obtenir quelques vues générales sur la surface sociale de la clientèle, et surtout de savoir s'il existe quelques gros clients qui achètent régulièrement une part non négligeable de la production, pratiquant ainsi un véritable système de sous-traitance. Dans la menuiserie, par exemple, il pourra s'agir de revendeurs de mobilier.

./.

S'il existe dans l'artisanat de service, ce système de sous-traitance est beaucoup plus difficile à saisir, car alors l'écran de l'intermédiaire est moins opaque : le plombier individuel délégué par une entreprise plus importante auprès d'un client a moins conscience de travailler pour cette entreprise que le menuisier qui vend sa production au revendeur. Il faut alors essayer de connaître les modalités de la rémunération perçue par le petit artisan. Autrement dit, il s'agit de savoir si une partie de sa clientèle lui est fournie par d'autres membres du métier, et contre quelle monnaie d'échange ce service lui est rendu.

On ne sait pas a priori si ces modes d'organisation du secteur "inorganisé" existent en Tunisie. Il y a de fortes chances cependant qu'il se trouve des systèmes de dépendance de ce type, au moins dans certains secteurs, car les quelques enquêtes approfondies menées en secteur non structuré dans d'autres pays du Tiers Monde ont révélé des phénomènes de ce type. En particulier, l'un des objectifs de ce dernier chapitre consiste à savoir s'il y a coïncidence éventuelle entre fournisseurs ou clients d'une part, et prêteurs d'autre part, ou encore entre les trois fonctions.

Si les crédits fournisseurs sont d'une pratique assez courante, par contre les crédits consentis par les fournisseurs ou les clients pour l'achat des machines sont moins fréquents. Il n'en sont pas moins très importants et peuvent donner lieu à des systèmes de dépendance très délicats à reconstituer, d'autant plus qu'ils sont généralement fondés sur les relations personnelles de type paternaliste. Une question importante dans ce domaine est donc la suivante : Quelle est la relation (familiale : parents ; sociale : amis, voisins ; économique : fournisseurs, clients) qui existe entre l'artisan et son créancier ? Quels intérêts, mais aussi quelles contraintes découlent de ce lien pour une telle opération ?

C'est sur ces questions que se terminera l'entretien : si les réponses ont été suffisamment claires et précises, au moins en ce qui concerne les données quantitatives, on essaiera en conclusion, d'évaluer l'heure de travail artisanal ; si le calcul s'avérait trop long ou trop complexe, c'est par là que démarrerait l'entretien suivant.

./.

Ici se termine donc la phase de recueil des données objectives (quantitatives et qualitatives). Nous n'en avons donné qu'un canevas de questions clés : au cours de la discussion, des questions plus précises et plus détaillées permettront de mieux cerner les réponses. Mais c'est sciemment que nous ne les avons pas présentées sous la forme d'un questionnaire. La méthode monographique que nous préconisons ici, ne peut en effet se satisfaire de réponses purement ponctuelles, ne faisant pas intervenir le discours de la personne interrogée. Le travail de dépouillement de l'enquête consistera à extraire les données objectives, à les traiter dans un système d'analyse cohérent. Ensuite, il sera procédé à la comparaison des résultats de cette analyse avec les données subjectives qui constituent le discours de l'artisan interrogé. Les cohérences et les contradictions seront relevées et interprétées, pour déboucher sur un schéma global d'interprétation du secteur analysé.

Mais l'enquête n'est pas pour autant terminée, et le recueil de données essentiellement subjectives reste encore à opérer.

g. - Comparaison entre la situation actuelle telle qu'elle vient d'être
décrite et la situation passée : Biographie de l'artisan et
historique du métier.

La conclusion de l'entretien précédent ou l'introduction à l'entretien actuel aura consisté dans le calcul de la valeur de l'heure de travail artisanal, calcul qui sera effectué avec la collaboration de l'artisan.

Cela constitue une bonne base de départ pour effectuer une comparaison avec les années antérieures, en partant de la date d'installation de l'artisan dans son métier actuel. On s'informerait sur la manière dont il a mobilisé les fonds nécessaires à son installation, sur son itinéraire professionnel antérieurement

./.

à cette installation, sur ce qui va mieux et ce qui va moins bien depuis cette date, etc ... en poussant, si possible, l'artisan interrogé à se situer dans l'ensemble du métier, pour chacun de ces problèmes. Il est d'ailleurs fort probable que nombre de ces points auront déjà été abordés dans la discussion qui précède : ils pourront ici être remis en forme et en ordre, de manière à faire ressortir :

h. - Les facteurs de blocage et de dynamisme

Il reviendra à l'enquêteur d'énumérer certains de ces facteurs, à partir des premières données qui auront déjà été exploitées, afin de faire réagir, et ainsi de tester les résultats qui apparaissent à travers la première exploitation des enregistrements magnétiques.

i. - Le retour sur les problèmes de la profession et de l'artisan

Leur explicitation en fonction de la discussion qui précède poursuit le même objectif : tester la validité des premiers résultats, et la solidité des premières conclusions, tout en constituant une issue logique à l'ensemble des entretiens.

*** ***

Ainsi la discussion aura-t-elle formé un tout cohérent et logique pour la personne interrogée.

La démarche n'est pas moins cohérente et logique pour le statisticien, pourtant peu accoutumé à ce genre de travail.

./.

Une fois rôdé, ce système d'enquête montre clairement l'exploitation que l'on peut faire, du point de vue statistique, du discours enveloppant les données objectives quantitatives et qualitatives . Il permet de déterminer quelles sont les données efficaces et fiables à relever en priorité, et l'interprétation que l'on doit en donner. Les approximations successives ont pour objectif ce tamisage et la suppression progressive de l'enveloppe discursive, afin de déboucher sur l'enquête statistique proprement dite, disposant de questionnaires adaptés à l'objet étudié.

Charmes Jacques. (1977)

Shéma d'approche pour une étude du secteur non structuré
en Tunisie

Tunis : Institut National de la Statistique, 28 p. multigr.