

## **Jeunes entrepreneurs et réseaux sociaux : revue de littérature et regard croisé sur les cas malgache et vietnamien**

*Christophe Jalil Nordman\*, Julia Vaillant\*\**

La littérature économique s'est récemment penchée sur le rôle des réseaux sociaux dans le marché du travail [Durlauf, Fafchamps, 2005 ; Ioannides, Loury, 2004]. La place qu'occupent ces réseaux est décisive dans les pays du Sud, où l'inefficience des marchés du travail pourrait être causée en grande partie par des imperfections d'information. Ces pays se caractérisent souvent par un défaut d'institutions formelles permettant de transmettre l'information sur les opportunités d'emploi et de marché. Ainsi, l'absence d'institutions formelles renforce l'asymétrie d'information. À Ouagadougou par exemple, 85 % des travailleurs sans emploi n'étaient pas enregistrés à l'office public de l'emploi en 2002, et 45 % d'entre eux avaient déclaré que c'était parce qu'ils ignoraient l'existence d'une telle administration [DIAL, 2007]. En l'absence d'institutions formelles, les relations interpersonnelles peuvent jouer un rôle substantiel dans les trajectoires des entrepreneurs s'engageant dans une nouvelle activité. Or, dans les pays du Sud, l'emploi salarié est plutôt l'exception que la norme, l'auto-emploi occupant bien souvent plus de 70 % du total des emplois dans les pays les plus pauvres [Margolis, 2014 ; Dimova, Nordman, 2014].

D'un point de vue théorique, les réseaux sociaux<sup>1</sup> sont connus pour le rôle crucial qu'ils jouent dans la compréhension de la dynamique du marché du travail, en particulier la dépendance temporelle dans les statuts d'emploi et la persistance du chômage [Calvo-Armengol, Jackson, 2004, 2007 ; Bramoullé, Saint-Paul, 2010]. Les données montrent que les individus utilisent fréquemment leurs amis, parents et autres connaissances dans leur recherche d'un emploi salarié ou pour

---

\* IRD, UMR DIAL (IRD et université Paris Dauphine).

\*\* Gender Innovation Lab (GIL), The World Bank et UMR DIAL (IRD et université Paris Dauphine).

1. Par réseau social, nous entendons une structure sociale faite de nœuds (qui sont généralement des individus) liés par un ou plusieurs types spécifiques d'interdépendance, comme la parenté, l'amitié, les valeurs, les croyances, les conflits ou le commerce. Cette dénomination se distingue de celle de « cercle social » qui appelle l'existence d'une conscience collective, de frontières, d'un nom, d'une culture et de normes [Degenne, Forsé, 2004], dont le « réseau social » ne serait pas nécessairement pourvu.

accéder à des postes convoités. Il existe un large consensus dans la littérature sur les avantages de ces réseaux : ils réduisent les coûts de transaction, facilitent l'accès à l'information, aident à surmonter les dilemmes de l'action collective, génèrent des externalités d'apprentissage et fournissent des mécanismes d'assurance informelle. Pour les travailleurs indépendants, il a aussi été montré que les réseaux sociaux peuvent être utilisés pour réduire les incertitudes relatives aux opportunités de marché et aux nouvelles technologies, à la fiabilité de leurs partenaires commerciaux ou à la productivité de leurs employés potentiels, mais également pour renforcer les mécanismes informels de crédit et d'assurance [Hoang, Antoncic, 2003].

Les possibles effets négatifs des réseaux sociaux, ceux des liens familiaux et de parenté, sont moins bien connus, notamment lorsqu'ils concernent l'entrepreneuriat. Après avoir été fréquemment mentionnée dans la littérature anthropologique (voir notamment Barth [1967]), puis mise en exergue en sociologie économique, où les effets négatifs des réseaux sont considérés comme le revers de l'existence de liens forts entre individus [Granovetter, 1973]<sup>2</sup>, l'hypothèse selon laquelle les liens familiaux et de parenté ont des effets défavorables sur l'entrepreneuriat n'a été que récemment abordée par les économistes [Platteau, 2000 ; Hoff, Sen, 2006 ; Luke, Munshi, 2006 ; Grimm, Hartwig, Lay, 2013]. Si ces auteurs reconnaissent que les liens familiaux et de parenté peuvent être moteurs dans la mise en place de contrats d'assistance mutuelle dans un contexte d'imperfections de marché, ils considèrent que ces liens peuvent aussi devenir des obstacles importants au développement des jeunes entreprises : les entrepreneurs qui connaissent un succès économique sont souvent confrontés à des obligations de partager les fruits de leurs activités avec des parents moins fortunés, sous la forme de transferts de fonds, d'aide à la recherche et à l'obtention d'emploi, ou d'hébergement en ville. L'hypothèse est alors que la nécessité de satisfaire de telles demandes peut avoir des effets désincitatifs sur le développement de ces activités économiques.

Le cas de Madagascar est intéressant à cet égard. Dans ce pays, les réseaux de solidarité occupent une place centrale. Le système de solidarité qui prévaut s'appelle *fihavanana*. Ce mot, qui englobe plusieurs dimensions, suggère une obligation morale de considérer les autres comme ses parents, et se traduit par des gestes bienveillants et fraternels, du respect mutuel et de la cordialité, une recherche du consensus et de la solidarité, particulièrement en cas de problème. Les *famangiana*, ou visites de solidarité, pour reconforter ou féliciter, le cas échéant, sont une composante essentielle du *fihavanana* et comportent souvent des dons monétaires [Razafindratsima, 2005 ; Wachsberger, 2009 ; Kneitz, 2014]. Le rôle central du *fihavanana* dans la culture malgache rend l'étude de l'impact des normes de partage et de redistribution particulièrement pertinente dans ce contexte.

---

2. Granovetter définit la force des liens par une « combination of the amount of time, the emotional intensity, the intimacy (mutual confiding), and the reciprocal services which characterize the tie » [1973, p. 1361].

Le cas du Vietnam revêt aussi un intérêt particulier. Dans les dernières décennies, le pays a connu des changements sociaux, économiques et politiques spectaculaires. La croissance économique impressionnante de la dernière décennie a notamment entraîné une diminution remarquable de la pauvreté, une mutation importante de la structure du marché du travail, mais aussi une forte augmentation des inégalités à mesure que la libéralisation économique et l'intégration au commerce mondial se sont développées. Les réformes engagées depuis le *Doi moi* (processus consistant à s'éloigner d'une planification centrale vers une économie de marché) ont visé à permettre à l'esprit d'entreprise de prospérer, mais aucune politique spécifique n'a été conçue pour aider le secteur domestique privé, notamment le secteur des microentreprises des ménages, secteur très dynamique qui devient rapidement le premier employeur du pays [Oudin, 1999 ; Cling *et al.*, 2010]. Dans cette économie anciennement planifiée, le secteur bancaire est encore peu développé dans les années 1990, et les prêts sont rares. Par conséquent, les entreprises familiales informelles ont probablement eu tendance à autofinancer l'essentiel du capital accumulé. En outre, aujourd'hui, la croissance rapide du salariat et l'expansion du secteur formel n'empêchent pas le secteur informel, associé à de mauvaises conditions de travail, de rester particulièrement dynamique et d'occuper une part encore très importante des emplois.

Dans cet article, nous mobilisons une sélection de publications économiques et sociologiques récentes qui lient les réseaux sociaux aux performances des petites entreprises aux Suds, en mettant l'accent sur les jeunes, entrepreneurs particulièrement vulnérables qui mobiliseraient davantage leur réseau social – le réseau familial en particulier, et qui souffriraient donc aussi davantage de ses insuffisances et possibles méfaits. Cet article revêt d'abord la forme d'une revue de la littérature récente, puis y apporte des éléments empiriques issus de nos propres analyses. Nous illustrons ainsi nos propos en ayant recours à des données collectées auprès de petites entreprises dans les deux pays, Madagascar et le Vietnam. La réunion de ces deux cas d'étude présente l'intérêt de montrer qu'au-delà des différences culturelles et de niveau de développement économique de Madagascar et du Vietnam, les cas présentent des similarités sur les questions abordées.

Dans ces deux pays, le manque d'accès aux sources formelles de crédit a des répercussions sur les pratiques d'emploi. L'absence d'un marché formel des capitaux au début des années 2000 – période durant laquelle furent menées les enquêtes utilisées pour cet article – a renforcé le développement du secteur privé par la prolifération de nouvelles petites entreprises, plutôt que par la croissance d'entreprises existantes [Cling *et al.*, 2010 ; Vaillant *et al.*, 2011]. À Madagascar, cela a conduit à une augmentation continue du travail indépendant au sein de la population active. Toutefois, en l'absence de capital provenant de sources externes, peu de jeunes gens ont les ressources nécessaires à l'établissement de leur propre entreprise et ils doivent alors souvent faire appel à leur réseau de parents pour trouver un emploi. Il y a déjà vingt ans, Per Ronnås [1992] notait que les recommandations par des amis, des parents ou par d'autres contacts personnels demeuraient de loin le moyen le plus répandu pour recruter de nouveaux travailleurs au

Vietnam, à la fois dans les zones urbaines et rurales. Des travaux plus récents montrent que cette pratique d'embauche serait encore développée aujourd'hui à Madagascar et au Vietnam [Henaff, Martin, 2003 ; Cling *et al.*, 2010 ; Vaillant *et al.*, 2011]. Les microentreprises familiales qui prolifèrent à Madagascar et au Vietnam emploient une main-d'œuvre rémunérée ou non, issue de la famille élargie. Les caractéristiques du réseau social interviennent dès lors dans la réussite de l'activité économique du ménage. On peut se demander si, avec le travail familial, un entrepreneur est désavantagé en raison de la plus faible productivité de ce travail, ou avantagé par le fait que les travailleurs familiaux partagent les bénéfices du travail. Cette dimension de l'effet des réseaux sociaux sur la réussite de l'entrepreneuriat est explorée dans cette contribution.

La suite de l'article est structurée de la façon suivante. La première section présente une brève sélection d'une littérature économique et sociologique récente rendant compte des aspects favorables des réseaux sociaux à la réussite de l'entrepreneuriat, le « côté clair » des réseaux. À l'opposé, le « côté obscur » de la force des liens familiaux et de parenté est décrit succinctement dans une deuxième section, mettant en lumière les mécanismes à travers lesquels une norme redistributive peut nuire à l'allocation des ressources au sein d'une petite entreprise familiale. La troisième section examine la question de l'utilisation et des effets du travail familial sur la performance du petit entrepreneuriat, en présentant des analyses inédites à partir des cas malgache et vietnamien, avant la conclusion.

### **Du côté clair des réseaux sociaux...**

L'insuffisance des incitations et des politiques de soutien au secteur privé domestique caractérisent de nombreux pays en développement. Dans ce contexte, devant se débrouiller avec un soutien institutionnel faible, les petits entrepreneurs doivent souvent compter sur leurs réseaux sociaux pour accéder au capital physique, à l'information sur les opportunités de marché, à l'innovation, aux fournisseurs et aux clients. La littérature économique reconnaît largement que la performance des petites et très petites entreprises, et surtout celle des entreprises familiales du secteur informel, dépend fortement de la présence d'un réseau social efficace autour de l'entrepreneur.

Des réseaux sociaux forts et denses peuvent encourager l'innovation en permettant aux entrepreneurs bien dotés de réagir rapidement à de nouvelles circonstances de marché, et d'avoir des idées plus performantes et plus créatives. Ils pourront ainsi augmenter l'intensité des facteurs de production et leurs rendements. Dans un contexte africain, à l'aide d'une enquête menée en 2009 à Ouagadougou auprès d'un échantillon représentatif de 2 000 ménages, Nordman et Pasquier-Doumer [2015] distinguent les divers déterminants des transitions du chômage vers l'emploi et des changements de statuts dans l'emploi au cours du temps, en particulier de et vers l'entrepreneuriat. Les auteurs montrent que ces liens forts que sont les liens de parenté facilitent les transitions du salariat vers le

travail indépendant. Ils jouent un rôle décisif pour les travailleurs indépendants à toutes les étapes de leur carrière, au démarrage d'une activité, mais aussi plus tard. L'hypothèse des auteurs est que ces liens forts pourraient aider les travailleurs indépendants à gérer les incertitudes ou à investir dans une petite entreprise, mais, comme ils s'accompagnent souvent d'homophilie, ils ne semblent pas aider à sortir d'un statut professionnel précaire.

Avec des données sur des entreprises ghanéennes, Barr [2002] étaye l'hypothèse selon laquelle les entrepreneurs dont les entreprises sont plus grandes tendent à entretenir des réseaux d'innovation larges, diversifiés, peu homogènes et à même de fournir un accès à l'information sur la technologie et les marchés. Elle montre que les chefs de plus petites entreprises, au contraire, entretiennent au Ghana des réseaux de solidarité plus petits, relativement homogènes, cohésifs et plus à même de réduire les asymétries d'information et de promouvoir des mécanismes informels de crédit et d'assurance. En utilisant des données collectées à Bobo-Dioulasso (Burkina Faso), Berrou et Combarrous [2012] observent que les petites entreprises informelles ne sont pas systématiquement caractérisées par des réseaux petits et homogènes et que les entrepreneurs informels doivent combiner des liens sociaux forts et des liens marchands faibles pour être performants. Ils trouvent que ces deux types de liens ont des effets positifs sur la valeur ajoutée et les revenus et soulignent le rôle des liens de parenté dans l'obtention de ressources au démarrage de l'activité.

En utilisant des données collectées dans sept capitales économiques d'Afrique de l'Ouest lors des Enquêtes 1-2-3, Pasquier-Doumer [2013] montre que les entrepreneurs informels qui ont choisi une activité issue d'une tradition familiale ont un avantage en termes de performance qui s'explique en partie par la transmission d'un capital humain spécifique, des acquis de l'expérience dans la même activité, et d'un capital social qui garantirait une meilleure clientèle et une réputation. À partir des mêmes enquêtes, mais en se concentrant sur les migrants internes, Grimm, Gubert, Koriko, Lay et Nordman [2013] suggèrent que les liens familiaux et de parenté à l'intérieur de la ville augmentent le travail fourni et l'utilisation de capital physique par l'entrepreneur, peut-être parce que les réseaux locaux aident à surmonter les imperfections du marché du travail.

Les réseaux sociaux peuvent aussi réduire les coûts de transaction dans les relations marchandes, avec des sanctions informelles qui peuvent être mises en œuvre pour punir les comportements non coopératifs ou encourager les comportements coopératifs. Au Vietnam, Turner [2009] montre de quelle façon les commerçants des anciens quartiers de Hanoï sont parvenus à rester en place et à contrecarrer les tendances défavorables à leur commerce causées par de nombreux bouleversements durant la guerre, la période socialiste, puis la période de libéralisation du commerce. Turner et Nguyen [2005] offrent une illustration de la façon dont un capital réseau dense parmi la famille proche et les amis aide à la création et au développement d'une entreprise. Digregorio [2006] et Fanchette et Stedman [2009] mettent en lumière les dynamiques des villages de métiers dans les

périphéries de Hanoï. Ces villages sont organisés en grappes spécialisées dans une activité, l'existence de relations sociales fréquentes et de longue durée procurant des garanties aux entrepreneurs. Nguyen et Nordman [2014] utilisent les données de deux vagues du Vietnam Household Living Standard Survey (VHLSS) pour créer un panel de plus de 1 200 entreprises familiales non agricoles formelles et informelles<sup>3</sup>. Ils étudient l'existence d'effets hétérogènes des réseaux sociaux selon que le ménage gère une activité dans l'économie formelle ou informelle. Ils explorent l'impact des réseaux sociaux sur l'efficacité technique, c'est-à-dire la contrainte exercée par ces réseaux sur la capacité des entrepreneurs à atteindre leur frontière de production en combinant leurs facteurs de production de la meilleure façon possible. Les auteurs soulignent qu'il est important d'assouplir les contraintes financières (sur l'accès au capital) et d'améliorer l'accès au soutien professionnel pour un entrepreneuriat familial performant, à travers par exemple un accès facilité au microcrédit et aux associations de producteurs. Ils confirment que le capital réseau social est plus critique dans l'économie informelle où il pourrait se substituer à un soutien formel dans l'accès aux infrastructures productives et la gestion des facteurs de production.

### ... et du côté obscur des liens familiaux et de parenté

Si certaines études mettent en avant les avantages que procurent les réseaux sociaux aux entreprises, d'autres, menées par des sociologues et des anthropologues insistent sur les inconvénients de ces réseaux. Dans ses recherches sur les producteurs informels au Nigeria, Meagher [2006] révèle la réticence des entrepreneurs à faire des affaires avec des personnes de leur communauté d'origine en raison de la pression morale qu'ils exerceraient pour obtenir des crédits et pour que leurs créanciers soient compréhensifs en cas de problèmes au moment du remboursement. Whitehouse [2011] décrit un phénomène similaire à Bamako, où un chauffeur de taxi n'accepte pas de courses vers son quartier d'habitation, car il sait qu'une fois arrivé, il sera certainement repéré par un parent qui lui demandera de le conduire quelque part gratuitement.

L'idée selon laquelle les liens familiaux et de parenté ont des effets défavorables est assez ancienne. Elle est fréquemment mentionnée dans la littérature anthropologique, a été soulignée par les théoriciens de la modernisation et a été développée dans les domaines de la sociologie économique et de l'analyse des réseaux sociaux en tant qu'inconvénient des liens forts (*bonding ties*). Plus récemment, cette question a été abordée par quelques économistes (voir par exemple [Platteau, 2000 ; Hoff, Sen, 2006 ; Luke, Munshi, 2006]). Ces auteurs soutiennent que les liens familiaux et de parenté peuvent devenir un obstacle important dans le processus de développement des entreprises. Les membres de la parentèle qui

---

3. La construction du panel d'entreprises familiales suit la méthode décrite dans Nguyen, Nordman et Roubaud [2013], qui construisent à partir des enquêtes VHLSS un panel de ménages et d'individus couvrant trois années : 2002, 2004 et 2006.

connaissent un succès économique peuvent être confrontés à l'obligation de partager les fruits de leur activité avec des parents moins fortunés, sous la forme de transferts monétaires, d'aide à la recherche d'emploi ou d'hébergement. L'hypothèse est alors que la nécessité de satisfaire ces demandes peut avoir des effets désincitatifs sur le développement des activités économiques dans le secteur moderne. Comme le soulignent Alger et Weibull,

« An individual who lives in a society where he or she is expected to share his or her income with other family members, sometimes even with such relatively distant family members as first or second cousins, may rationally expect to have to transfer so much of her income – if she is more successful than the others in the family – that the motive for making the effort in the first place is diluted. » [2008, p. 180]

Le désengagement d'un tel système de parenté et le refus de se soumettre à ces obligations sont possibles, mais peuvent provoquer des sanctions fortes et des coûts psychologiques élevés.

Peu d'études empiriques ont jusqu'à présent abordé les effets potentiellement négatifs des liens familiaux et de parenté sur les activités entrepreneuriales, surtout en Asie, ce qui explique que nous ne rapportons ici que des études ayant porté sur le continent africain. Duflo, Kremer et Robinson [2011] montrent que des agriculteurs kenyans, apparemment impatients, renoncent à des investissements rentables en engrais, leur impatience prenant sa source dans la difficulté à protéger leur épargne des demandes de consommation de la famille élargie. En Afrique du Sud, Di Falco et Bulte [2011] montrent que plus la taille de la parentèle est grande, plus la part des biens indivisibles dans le budget est élevée. En analysant les comportements d'épargne au Cameroun, Baland, Guirkinger et Mali [2011] observent que certains contractent des crédits alors même qu'ils n'ont pas de contraintes de liquidités, simplement pour signaler qu'ils ne seraient pas en mesure de fournir une assistance financière à leur entourage. Sur la base d'un échantillon d'entrepreneurs informels au Burkina Faso, Berrou et Combarnous [2012] trouvent que les liens familiaux et de parenté ne représentent qu'un quart de l'ensemble des liens sur lesquels les entrepreneurs s'appuient. Les entrepreneurs les plus éduqués comptent plutôt sur les liens faibles, ce qui suggère leur plus grande capacité à s'extraire des contraintes sociales existantes. En Afrique de l'Ouest et en se concentrant sur les migrants internes, Grimm *et al.* obtiennent des résultats qui corroborent l'hypothèse de redistribution forcée [2013]. Ils observent en effet que plus les liens avec le lieu de naissance du migrant – mesurés par la distance au village d'origine – sont forts, plus l'utilisation des facteurs de production est faible. Finalement, Grimm, Hartwig et Lay [2013] présentent un modèle théorique sur l'arbitrage entre partage et investissement qu'ils testent sur des données collectées auprès de tailleurs de Ouagadougou. Leurs résultats empiriques accréditent l'idée selon laquelle il y a deux schémas comportementaux : les entrepreneurs qui suivent un « régime d'assurance » et se conforment aux normes de partage sont assurés, mais réduisent le niveau d'investissement dans l'entreprise, alors que les entrepreneurs dans un « régime de croissance » ne sont pas assurés, mais prennent des décisions d'investissements sans distorsions. Le choix du régime dépend de la pression à la redistribution, de la propension à prendre des risques et du retour sur investissement.

## Les jeunes entrepreneurs et l'utilisation du travail familial

Comme le montre l'analyse de la littérature, le lien entre réseaux sociaux et réussite entrepreneuriale passe souvent par la famille proche et élargie. Ce lien est largement tributaire de la place occupée par le travail familial dans la micro-entreprise. Ainsi, la question de l'utilisation de la main-d'œuvre familiale s'insère bien dans une problématique exprimée en termes de réseaux sociaux. Dans cette section, après une brève discussion de la littérature associée à l'utilisation du travail familial, nous apportons des illustrations inédites de l'effet de ce type de travail sur la performance entrepreneuriale à l'aide de données d'enquêtes réalisées à Madagascar et au Vietnam, en mettant l'accent sur les jeunes entrepreneurs.

### *De la littérature...*

Les petites et très petites entreprises à travers le monde emploient essentiellement de la main-d'œuvre issue de la famille élargie, payée ou non. En plus du manque d'intermédiaires sur le marché du travail capables de relayer efficacement l'information sur les emplois, ces formes de travail, qui font souvent appel à une main-d'œuvre jeune, peuvent s'expliquer par le fait que les entrepreneurs pensent que le travail familial est plus fiable et offre une flexibilité – conditions de rémunération, de couverture sociale et horaires de travail – qu'il est difficile de trouver chez les salariés. Le travail familial peut aussi exister simplement parce que les membres de la famille élargie s'attendent à avoir un emploi dans une petite entreprise familiale, soit parce que les normes égalitaires l'exigent (voir section précédente), soit parce que la famille a aidé au démarrage de l'activité et souhaite être récompensée pour l'effort fourni, une fois que l'entreprise fonctionne.

Les travaux qui examinent spécifiquement l'effet de l'emploi du travail familial sur le succès entrepreneurial sont peu nombreux, en particulier dans les pays en développement, où le travail familial est pourtant plus répandu. Quelques articles explorent la nature et l'effet du travail familial *versus* travail salarié sur la performance des entreprises. Cependant, cette littérature se concentre sur les entreprises agricoles, plus rarement sur les entreprises non agricoles [Johnston, Leroux, 2007]. *A priori*, on peut penser que le travail familial et le travail salarié jouent sur la performance des entreprises de façon différenciée, parce que leur composition varie en termes de sexe, d'âge et de compétences. La part des enfants est par exemple plus grande dans le travail familial que dans le travail salarié, ce qui ferait baisser la productivité du travail familial par rapport à celle du travail salarié [Deolalikar, Vijverberg, 1987]. Pour les commerçants agricoles de Madagascar, Fafchamps et Minten [2002] suggèrent que les membres de la famille travaillent moins dur que les travailleurs embauchés, ce qui pourrait s'expliquer par une pression familiale à la redistribution d'emplois conduisant à un nombre de travailleurs déconnecté de la quantité de travail nécessaire à la production.

Des arguments théoriques peuvent cependant être mis en avant pour contredire l'hypothèse courante selon laquelle le travail salarié est nécessairement plus



productif que le travail familial. L'aléa moral et les coûts de surveillance associés sont des mécanismes qui peuvent expliquer une productivité du travail familial potentiellement supérieure à celle du travail salarié. Johnston et Leroux [2007] signalent que pour les agriculteurs, la main-d'œuvre familiale peut être plus productive que la main-d'œuvre salariée, car elle est supposée avoir des incitations plus fortes et être par conséquent moins tentée de se dérober à sa responsabilité au travail. Cette incitation supérieure trouve sa source dans le fait que les travailleurs familiaux vont partager le revenu généré par l'exploitation en tant qu'ayants droit au profit. Il peut donc exister des incitations communes aux entrepreneurs et aux travailleurs membres du ménage qui réduisent le besoin de supervision supplémentaire.

La composition des tâches accomplies peut aussi être prise en compte dans l'analyse. Lorsque les travailleurs familiaux prennent en charge des tâches de gestion et de supervision (celles du chef du ménage), leur travail peut avoir un effet plus important sur la production que celui des travailleurs salariés qui n'accomplissent que des tâches manuelles. La réalisation de ces tâches de gestion et de supervision par des membres de la famille pourrait réduire la substituabilité entre le travail familial et le travail salarié, une hypothèse testée et confirmée par Nguyen et Nordman [2014] avec des données vietnamiennes et par Nordman et Vaillant [2014a] dans le cas des femmes entrepreneures à Madagascar.

### *... à l'utilisation du travail familial dans les entreprises dirigées par des jeunes à Madagascar et au Vietnam*

Dans cette partie, nous présentons des estimations de l'effet de différentes formes de travail sur la performance de microentreprises malgaches et vietnamiennes. L'estimation est réalisée à l'aide de fonctions de production de type Cobb-Douglas avec, comme variable dépendante, la valeur ajoutée annuelle de l'entreprise<sup>4</sup>. Nous présentons et discutons les résultats alternativement pour les deux pays.

Pour Madagascar, nous recourons aux données des Enquêtes 1-2-3 collectées auprès de coupes transversales répétées et représentatives d'entrepreneurs informels entre 1995 et 2004 à Antananarivo [Rakotomanana, Ramilison, Roubaud, 2003 ; Razafindrakoto, Roubaud, Torelli, 2009]. Nous mobilisons essentiellement les données de la Phase 2, qui contiennent des informations sur les caractéristiques de 1 000 unités de production informelles (UPI) identifiées dans la Phase 1 chaque année, telles que le nombre de travailleurs et leurs caractéristiques (y compris celles des aides familiaux), les investissements, les dépenses d'intrants intermédiaires, les frais et impôts, les ventes et les profits. La Phase 2 a été conduite tous les trois ans depuis 1995. Ainsi, nous travaillons sur un échantillon représentatif d'environ 4 000 UPI enquêtées en 1995, 1998, 2001 ou 2004.

---

4. Une discussion sur l'intérêt d'utiliser cet indicateur (plutôt que le chiffre d'affaires) et son calcul se trouve dans Nordman et Vaillant [2014a] et Nguyen et Nordman [2014].

Tableau 1 – Caractéristiques moyennes des unités de production informelles à Antananarivo, de leur chef et de leur ménage, par âge de l'entrepreneur, 1995, 1998, 2001 et 2004

	Entrepreneurs de 15-24 ans	Entrepreneurs de 25 ans et plus	Différence	Total
<b>Unités de production informelles</b>				
Valeur ajoutée (log 1 000 MGF)	5,0	5,4	***	5,3
Taille de l'UPI (nombre de travailleurs)	1,3	1,5	***	1,5
UPI individuelle	0,8	0,7	***	0,7
Capital (1 000 MGF)	1 152,5	2 834,5	***	2 642,2
<b>Travail (heures mensuelles)</b>				
Entrepreneur	153,2	176,4	***	173,7
Familial	37,5	57,4	***	55,2
Salarié	10,0	28,1	***	26,1
Travail familial (part du travail total)	0,08	0,12	***	0,11
À domicile	0,22	0,28	**	0,27
<b>Secteur d'activité</b>				
Alimentation	0,022	0,026	n.s.	0,025
Textile et habillement	0,114	0,168	***	0,162
Autres industries	0,077	0,083	n.s.	0,082
Construction	0,072	0,069	n.s.	0,069
Commerce de biens primaires	0,185	0,187	n.s.	0,187
Commerce de biens manufacturés	0,175	0,165	n.s.	0,166
Services	0,298	0,208	***	0,219
Restauration	0,028	0,041	**	0,040
Transport	0,029	0,053	***	0,050
<b>Entrepreneur</b>				
Âge	0,22	0,41	***	0,39
Femme	0,48	0,51	n.s.	0,50
<b>Éducation (achevée)</b>				
Primaire	0,42	0,32	***	0,34
Collège	0,13	0,22	***	0,21

Tableau 1 – Caractéristiques moyennes des unités de production informelles à Antananarivo, de leur chef et de leur ménage, par âge de l'entrepreneur, 1995, 1998, 2001 et 2004 (suite)

	Entrepreneurs de 15-24 ans	Entrepreneurs de 25 ans et plus	Différence	Total
Lycée	0,05	0,14	***	0,13
Expérience (années)	2,60	10,7	***	9,80
Marié	0,39	0,80	***	0,75
Tâches domestiques (heures hebdomadaires)	9,20	8,70	n.s.	8,70
<b>Ménage</b>				
Un membre dans le secteur public	0,09	0,10	n.s.	0,10
Un membre dans le secteur privé formel	0,34	0,27	*	0,28
Ratio de dépendance	0,97	1,35	***	1,31
<b>Observations</b>	412	3 457		3 869

Source : Enquêtes 1-2-3, Phase 2, 1995-2004, INSTAT/DIAL/MADIO ; calculs des auteurs.

Notes : La troisième colonne indique la significativité de la différence entre les deux catégories. Une étoile (respectivement deux et trois étoiles) indique(nt) que la différence est significative avec  $p < 0,1$  (respectivement 0,05 et 0,01). Les moyennes tiennent compte des poids d'échantillonnage.

La valeur ajoutée de chaque entreprise est définie comme la différence entre les ventes et les consommations intermédiaires. Elle inclut les revenus du capital, tous les revenus du travail et le profit entrepreneurial. Les statistiques descriptives du tableau 1 montrent qu'à Madagascar, la valeur ajoutée générée par les entreprises dirigées par des entrepreneurs de moins de 25 ans (tranche 15-24) est plus faible que celle des entreprises dirigées par des entrepreneurs plus âgés. Les UPI des jeunes opèrent avec beaucoup moins de capital physique que les UPI de leurs aînés : le stock de capital des premiers représente en moyenne moins de la moitié de celui des seconds (40 %). Le nombre d'heures travaillées est également moins élevé dans les UPI jeunes, quel que soit le type de travailleurs considéré. Les entreprises dirigées par des jeunes sont plus petites et plus souvent gérées par l'entrepreneur seul. L'activité des UPI des jeunes est moins souvent effectuée au sein du ménage que celle des UPI gérées par des entrepreneurs plus âgés, avec moins d'un quart des jeunes entrepreneurs exerçant dans leur lieu d'habitation (22 contre 28 %). La distribution des entreprises selon leur secteur d'activité est davantage concentrée pour les UPI des jeunes dans le secteur des services (30 %). Les jeunes entrepreneurs sont plutôt moins éduqués. Ils ne passent pas plus ou moins de temps aux tâches domestiques que leurs homologues plus âgés, ce qui s'explique aussi par la proportion de femmes qui est pratiquement identique entre

les deux échantillons. Finalement, les jeunes entrepreneurs appartiennent plus fréquemment à des ménages dans lesquels il y a au moins un membre travaillant dans le secteur privé formel. De plus, le ratio de dépendance de leur ménage est significativement plus faible (ratio des inactifs sur les actifs), ce qui semble logique pour les jeunes entrepreneurs qui n'ont peut-être pas encore d'enfants.

Le tableau 2 résume les résultats de l'estimation de la fonction de production des entrepreneurs malgaches. L'estimation sur l'échantillon complet (colonne 1) montre que le travail et le capital physique sont positivement et significativement corrélés à la valeur ajoutée. Une segmentation du facteur travail en trois composantes (entrepreneur, famille, travailleur recruté) révèle que c'est le travail de l'entrepreneur qui a le plus grand rendement, suivi du travail recruté et du travail familial. La segmentation de l'échantillon par âge révèle des résultats originaux. La productivité du travail du jeune entrepreneur s'établit en moyenne à 33 %, tandis qu'elle s'élève à 38 % pour les entrepreneurs plus âgés. Le rendement du travail familial est en revanche sensiblement plus élevé pour les jeunes que pour les entrepreneurs plus expérimentés (30 contre 25 %). Cela pourrait indiquer que cette composante du travail est davantage valorisée dans les jeunes entreprises, là où la substituabilité avec le travail du chef est probablement plus grande. En fait, à mesure que l'entrepreneur gagne en expérience, la productivité relative du travail familial par rapport à celui du chef baisse nettement, le rapport de productivités passant de 0,9 à 0,6. Autrement dit, la différence de rendements entre les deux formes de travail est importante pour les plus de 25 ans : plus de 10 points de pourcentage, significative au seuil de 5 % (voir les tests de différence en bas du tableau 2). Les heures du travail salarié ne semblent pas avoir un impact significatif sur la valeur ajoutée dans le cas des jeunes, tandis que c'est le cas pour les entrepreneurs âgés de plus de 25 ans (31 %). Cela semble logique si l'on observe la proportion moyenne des heures de travail salarié dans le total mensuel des heures de travail utilisées par l'entreprise, cette proportion étant double chez les entrepreneurs plus âgés (10 contre 5 % ; voir tableau 1).

Ce sont des résultats intéressants, car ils font écho à la relative rareté de cette question dans la littérature scientifique, qui, comme nous l'avons souligné, s'est intéressée essentiellement aux entreprises agricoles. En résumé, dans le cas malgache, même si le travail familial montre en général une plus faible productivité que les autres formes de travail, la différence reste faible et non significative aux seuils habituels dans le cas des jeunes entrepreneurs, tandis qu'elle devient significative quand l'entrepreneur est plus expérimenté. Il n'est ainsi pas clair si, avec du travail familial, un entrepreneur est désavantagé au début de sa carrière en raison de la plus faible productivité de ce travail, ou avantagé par le fait que les travailleurs familiaux peuvent partager les bénéfices de l'entreprise et aussi assurer une certaine substituabilité aux tâches du chef.

Tableau 2 – Fonction de production des entrepreneurs informels à Antananarivo  
(variable dépendante : Log de la valeur ajoutée annuelle)

	Tous	15-24 ans	25 ans et plus
L'entrepreneur est une femme	- 0,332*** (0,060)	- 0,118 (0,164)	- 0,350*** (0,045)
Capital physique	0,128*** (0,010)	0,124*** (0,037)	0,126*** (0,013)
Travail de l'entrepreneur	0,380*** (0,028)	0,331*** (0,076)	0,382*** (0,035)
Travail familial	0,261*** (0,055)	0,297* (0,175)	0,254*** (0,040)
Travail salarié	0,295*** (0,058)	0,110 (0,154)	0,313*** (0,060)
Âge de l'entrepreneur	4,019*** (1,412)	18,513* (9,559)	1,996* (1,092)
Âge de l'entrepreneur <sup>2</sup>	- 0,056*** (0,017)	- 0,267* (0,147)	- 0,035*** (0,013)
Primaire	0,149**** (0,060)	0,185 (0,129)	0,131** (0,054)
Collège	0,218*** (0,075)	0,123 (0,304)	0,212*** (0,056)
Lycée	0,456*** (0,108)	0,291 (0,413)	0,456*** (0,078)
Expérience (années)	0,003 (0,002)	0,023 (0,023)	0,003 (0,002)
Marié	0,096 (0,060)	- 0,145 (0,258)	0,073 (0,042)
<b>Autres variables explicatives incluses : branche d'activité, année, âge de l'entreprise</b>			
Test d'égalité des coefficients		0,872	0,029
Travail chef = travail familial (p-value)			
Travail salarié = travail familial (p-value)		0,409	0,430
Observations	3 869	412	3 457

Source : Enquêtes 1-2-3, Phase 2, 1995-2004, INSTAT/DIAL/MADIO ; calculs des auteurs.

Notes : Écarts-types à la moyenne entre parenthèses. Une étoile (respectivement deux et trois étoiles) indique(nt) que le coefficient est significatif avec  $p < 0,1$  (respectivement 0,05 et 0,01). Le modèle estimé est celui de Lee (1983), qui corrige le biais de sélection avec un logit multinomial en première étape. Les facteurs de production sont exprimés sous forme logarithmique, les variables de travail étant les heures travaillées mensuelles pour chaque type de travailleur. Les variables d'éducation indiquent si le chef de l'unité de production a achevé le niveau.

Nous apportons à présent le contrepoint en observant le même type de régressions dans le cas du Vietnam. En utilisant un panel de microentreprises familiales non agricoles (MEFNA), Nguyen et Nordman [2014] observent que l'utilisation et la productivité du travail familial dépendent en grande partie du caractère formel ou informel de l'économie dans laquelle l'activité est exercée.

Dans le tableau 3, nous résumons les estimations de la fonction de production des micro-entrepreneurs vietnamiens à l'aide des données nationales de l'enquête VHLSS pour 2004 et 2006<sup>5</sup>. Le panel de deux points des MEFNA comporte des unités de production formelles et informelles<sup>6</sup>. Au lieu d'introduire les heures de travail utilisées dans la production de la MEFNA, qui sont absentes de l'enquête, nous introduisons le nombre de travailleurs rémunérés et le nombre de travailleurs familiaux, aux côtés des heures travaillées par l'entrepreneur<sup>7</sup>. Les estimations incluent des effets fixes des MEFNA qui permettent de prendre en compte l'hétérogénéité inobservée des entreprises supposée constante au cours du temps. Nous nous concentrons sur les effets du facteur travail dans les estimations. Dans les deux secteurs, il apparaît clairement que la productivité du travail salarié est plus élevée que celle des travailleurs dits familiaux. Avec une estimation de type Cobb-Douglas simple, l'écart s'établit à 30 points de pourcentage dans le secteur formel de l'économie (73 contre 42 %), et à plus de 50 points dans le secteur informel (90 contre 32 %). Bien entendu, cet écart paraît trop élevé pour que nous le prenions comme une preuve que le travail familial est beaucoup moins productif que le travail salarié en général. En l'absence de davantage d'informations sur la nature de ces deux types de main-d'œuvre, il renvoie en revanche vers la nature et le contenu en compétences du travail familial. Les femmes non qualifiées et les enfants constituent notamment une proportion plus grande du travail familial que du travail salarié. Le travail familial est ainsi souvent non qualifié, concerne des tâches subalternes, économiquement peu valorisées, et est souvent sensible à la conjoncture. Cela est d'autant plus vrai dans un pays comme le Vietnam, où il existe une forte compression des salaires et où il peut s'avérer plus avantageux pour un jeune d'occuper momentanément un emploi dans l'entreprise familiale, plutôt que de saisir une opportunité salariale dans le secteur formel, là où les salaires sont souvent plus bas que dans certains segments de l'entrepreneuriat informel<sup>8</sup>. Finalement, un résultat nouveau de cette analyse est que l'écart de productivité entre travail familial et salarié est particulièrement large dans les entreprises informelles, là où il est justement le plus utilisé.

5. Des statistiques descriptives de ces entreprises familiales sont reportées et discutées en détail dans Nguyen et Nordman [2014].

6. Voir Nguyen, Nordman et Roubaud [2013] et Nguyen et Nordman [2014] pour des détails sur la constitution du panel de ménages, d'individus, et de microentreprises familiales à partir de l'enquête VHLSS [GSO, 2002, 2004, 2006], et pour les modalités de définition de l'informalité que l'on peut en tirer.

7. Notons que l'inconvénient de cette enquête est qu'elle ne permet pas de déterminer si les travailleurs rémunérés sont de la famille ou non de l'entrepreneur. En croisant les deux sources d'information (module entreprises familiales et module ménage), nous pouvons vérifier que les travailleurs non rémunérés de la MEFNA sont essentiellement issus de son ménage.

8. Voir Nguyen, Nordman, Roubaud [2013] pour une comparaison des rémunérations et de la mobilité des revenus entre ces secteurs, en particulier le long de la distribution des revenus. Ici, nous ne voulons

Tableau 3 – Fonctions de production des entreprises familiales non agricoles (MEFNA) au Vietnam (panel de microentreprises familiales, 2004 et 2006 ; Variable dépendante : Log de la valeur ajoutée annuelle)

	Secteur formel	Secteur informel
Capital initial de la MEFNA	0,022 (0,027)	0,037* (0,019)
Capital des actifs productifs du ménage	0,024 (0,016)	-0,005 (0,010)
Nombre d'heures travaillées par l'entrepreneur	0,128 (0,165)	0,335*** (0,050)
Nombre de travailleurs familiaux	0,421** (0,198)	0,326** (0,155)
Nombre de travailleurs salariés	0,729*** (0,164)	0,915*** (0,158)
Constante	2,014 (6,614)	0,840 (2,363)
Observations	457	1445
R <sup>2</sup>	0,553	0,330
Nombre de ménages	319	813

Source : Vietnam Household Living Standard Survey [2004 et 2006] ; Nordman, Nguyen [2014], calcul des auteurs.

Notes : Écarts-types à la moyenne corrigés du cluster au niveau du district, entre parenthèses. Une étoile (respectivement deux et trois étoiles) indique(nt) que le coefficient est significatif avec  $p < 0,1$  (respectivement 0,05 et 0,01). Les autres variables explicatives incluses dans les régressions sont : l'âge de l'entrepreneur, son éducation, son expérience, une indicatrice d'un emploi principal vs secondaire, l'âge de l'entreprise, des indicatrices de son niveau de capital (information manquante, zéro capital), le portefeuille d'activité des autres membres du ménage, le ratio de dépendance du ménage, l'année de l'enquête, les branches d'activité de l'entreprise, la région de résidence du ménage. Les facteurs de production sont sous forme logarithmique.

## Conclusion

Cet article a proposé une revue de la littérature économique et sociologique récente sur les liens entre réseaux sociaux et performances des petites entreprises aux Suds, en mettant l'accent sur les jeunes, un type d'entrepreneur particulièrement vulnérable. Le lien entre réseaux sociaux et réussite entrepreneuriale passant

---

pas comparer les rendements du travail de l'entrepreneur avec celui de ses employés, car le premier est mesuré en heures travaillées, et les seconds en unité d'emploi, ce qui ne nous permet pas de les comparer directement. Aussi, une segmentation par âge (15-24 ans et 25 ans et plus) n'est pas statistiquement informative sur cet échantillon, car alors on devrait réduire l'analyse à quelques dizaines d'entrepreneurs pour les plus jeunes dans le secteur informel, et à moins d'une dizaine dans le secteur formel.

souvent par la famille proche et élargie, il était essentiel d'étudier la place occupée par le travail familial dans la microentreprise. À partir des cas de Madagascar et du Vietnam, nous montrons que les travailleurs familiaux sont en général moins productifs que les autres types de travailleurs, notamment l'entrepreneur lui-même et le salarié recruté. Cependant, cette différence de rendement mesurée sur la performance de l'entreprise demeure faible dans le cas des jeunes entrepreneurs, tandis qu'elle se creuserait à mesure que l'entrepreneur gagne en expérience, c'est-à-dire quand il est au-delà de ses 25 ans. La littérature ainsi que nos propres analyses restent indécises sur les interprétations possibles de ce phénomène. Il n'est en effet pas démontré que le travail familial soit un handicap en soi dans une petite unité de production, parce que l'entrepreneur serait désavantagé par la plus faible productivité de ce travail, avérée d'ailleurs seulement pour les entrepreneurs plus expérimentés. D'autres arguments à évoquer seraient l'imparfaite mesurabilité de la productivité totale de ce type de travail, liée aux incitations et à l'effort, en particulier le fait que les travailleurs familiaux peuvent partager le revenu généré par l'exploitation en tant qu'ayants droit au profit (en théorie). Les travailleurs issus de la famille proche ou de la parentèle peuvent également alléger les tâches de l'entrepreneur, prendre en charge ses fonctions de gestionnaire et de superviseur, notamment lorsqu'il s'agit du chef de ménage, ou du conjoint de la femme entrepreneure. Les données malgaches confirmeraient ainsi une diminution de la substituabilité entre travail familial et travail de l'entrepreneur qui irait dans le sens de cette dernière explication si l'on pense que l'expertise de l'entrepreneur grandit au cours du temps, rendant sa substituabilité par le travail familial de plus en plus incertaine. Le cas du Vietnam montre aussi que l'écart de productivité entre travail familial et salarié est particulièrement large dans les entreprises informelles, là où il est justement le plus utilisé, et sans doute aussi le plus flexible en ce qui concerne la diversité des tâches qu'il peut entreprendre. Ainsi, bien que nous ne puissions négliger la possibilité de fortes spécificités et variations des pratiques locales des ménages en ce qui concerne le travail familial en lien avec leurs réseaux, les cas malgache et vietnamien révèlent chacun des différences importantes de rendements de ce travail par rapport au travail recruté sur le marché, notamment dans le secteur informel.

Toutefois, mesurer et expliquer l'existence d'effets des réseaux sociaux sur la performance des petits entrepreneurs n'est pas chose aisée. L'analyste se heurte en effet à des défis méthodologiques qui sont ceux de la mesure des réseaux sociaux et de leur dynamique, mais aussi ceux qui sont propres à la difficulté de mesurer l'effet endogène des interactions sociales sur le comportement et la performance individuels en général.



## Bibliographie

- ALGER I., WEIBULL J. [2008], « Family ties, incentives and development : a model of coerced altruism », in BASU K., KANBUR R. (dir.), *Arguments for a better world : essays in honor of Amartya Sen. Volume II : society, institutions, and development*, Oxford University Press, 2008, p. 178-201.
- BALAND J.-M., GUIRKINGER C., MALI C. [2011], « Pretending to be poor : borrowing to escape forced solidarity in Cameroon », *Economic development and cultural change*, vol. 60, n° 1, p. 1-16.
- BARR A.M. [2002], « The functional diversity and spillover effects of social capital », *Journal of African economies*, vol. 11, n° 1, p. 90-113.
- BARTH F. [1967], « On the study of social change », *American anthropologist* (new series), vol. 69, n° 6, p. 661-669.
- BERROU J.P., COMBARNOUS F. [2012], « The personal networks of entrepreneurs in an informal African urban economy : does the “strength of ties” matter ? », *Review of social economy*, vol. 70, n° 1, p. 1-30.
- BRAMOULLÉ Y., SAINT-PAUL G. [2010], « Social networks and labor market transitions », *Labour economics*, vol. 17, p. 188-195.
- CALVÓ-ARMENGOL A., JACKSON M.O. [2004], « The effect of social networks on employment and inequality », *American economic review*, vol. 94, n° 3, p. 426-454.
- CALVÓ-ARMENGOL A., JACKSON M.O. [2007], « Networks in labor markets : wage and employment dynamics and inequality », *Journal of economic theory*, vol. 132, p. 27-46.
- CLING J.-P., NGUYEN T.T.H., NGUYEN H.C., PHAN T.N.T., RAZAFINDRAKOTO M., ROUBAUD F. [2010], *The informal sector in Vietnam : a focus on Hanoi and Ho Chi Minh City. Detailed analysis of the results drawn from the Labour force survey 2007 and the informal sector surveys conducted in Hanoi (2007) and HCMC (2008)*, Hanoi, The Gioi, 190 p.
- DEGENNE A., FORSE M. [2004], *Les Réseaux sociaux*, Paris, Armand Colin, 296 p.
- DEOLALIKAR A.B., VIJVERBERG W.P.M. [1987], « Test of heterogeneity of family and hired labour in Asian agriculture », *Oxford bulletin of economics and statistics*, vol. 49, n° 33, p. 291-305.
- DI FALCO S., BULTE E. [2011], « A dark side of social capital ? Kinship, consumption, and savings », *Journal of development studies*, vol. 74, n° 8, p. 1128-1151.
- DIAL [2007], « Youth and labour markets in Africa : a critical review of literature », *Document de travail DIAL*, DT 2007/02, Paris, DIAL, 75 p.
- DIGREGORIO M. [2006], *Recovery and re-invention in Vietnamese craft villages : the case of a steel producing village in the red river delta*, s.l., the Ford Foundation, s.p.
- DIMOVA R., NORDMAN C.J. (dir.) [2014], « Introduction : understanding the links between labour and economic development », *European journal of development research*, Special issue, vol. 26, n° 4, p. 387-396.
- DUFLO E., KREMER M., ROBINSON J. [2009], « Nudging farmers to use fertilizer : evidence from Kenya », *American economic review*, vol. 101, n° 6, p. 2350-2390.
- DURLAUF S.N., FAFCHAMPS M. [2005], « Social capital », in AGHION P., DURLAUF S.N. (dir.), *Handbook of economic growth*, vol. 1, North-Holland, Elsevier, p. 1639-1699.
- FAFCHAMPS F., MINTEN B. [2002], « Returns to social network capital among traders », *Oxford economic papers*, vol. 54, n° 2, p. 173-206.

- FANCHETTE S., STEDMAN N., [2009], *Discovering craft villages in Vietnam*, Hanoi and Marseille, The Gioi-IRD, 325 p.
- GRANOVETTER M.S. [1973], « The strength of weak ties », *American journal of sociology*, vol. 78, p. 1360-1380.
- GRIMM M., GUBERT F., KORIKO O., LAY J., NORDMAN C.J. [2013], « Kinship-ties and entrepreneurship in Western Africa », *Journal of small business and entrepreneurship*, vol. 26, n° 2, p. 125-150.
- GRIMM M., HARTWIG R., LAY J. [2013], « Does forced solidarity hamper investment in small and micro enterprises ? », *IZA discussion paper*, n° 7229, 43 p.
- HENAFF N., MARTIN J.-Y. (dir.) [2003], *Travail, emploi et ressources humaines au Vietnam – 20 ans de Renouveau*, PARIS, IRD-Karthala, 328 p.
- HANSEN H., TORM J. [2013], « The myth of female credit discrimination in African manufacturing », *Journal of development studies*, vol. 50, n° 1, 2014, p. 81-96.
- HOANG H., ANTONCIC B. [2003], « Network-based research in entrepreneurship : a critical review », *Journal of business venturing*, vol. 18, n° 2, p. 165-187.
- HOFF K., SEN A. [2006], « The kin as a poverty trap », in BOWLES S., DURLAUF S.N., ANDHOFF K. (dir.), *Poverty traps*, New York, Princeton university press, p. 99-115.
- IOANNIDES Y.M., LOURY L.D. [2004], « Job information networks, neighborhood effects, and inequality », *Journal of economic literature*, vol. 42, n° 4, p. 1056-1093.
- KNEITZ P. (dir.) [2014], *Fihavanana – La vision d'une société paisible à Madagascar*, Schriften des Zentrums für Interdisziplinäre Regionalstudien, Universitätsverlag Halle-Wittenberg, Hannover, 326 p.
- JOHNSTON D., LEROUX H. [2007], « Leaving the household out of family labour ? The implications for the size-efficiency debate », *The European journal of development research*, vol. 19, n° 3, p. 355-371.
- LUKE N., MUNSHI K. [2006], « New Roles for marriage in urban Africa : kinship networks and the labor market in Kenya », *Review of economics and statistics*, vol. 88, n° 2, p. 264-282.
- MARGOLIS D. [2014], « By choice and by necessity : entrepreneurship and self-employment in the developing world », *European journal of development research*, Special issue, vol. 26, n° 4, p. 419-436.
- MEAGHER K. [2006], « Social capital, social liabilities, and political capital : social networks and informal manufacturing in Nigeria », *African affairs*, vol. 105, n° 421, p. 553-582.
- NGUYEN H.C., NORDMAN C.J. [2014], « Household entrepreneurship and social networks : panel data evidence from Vietnam », *Document de travail DIAL*, DT 2014-19, Paris, DIAL, 40 pages.
- NGUYEN H.C., NORDMAN C.J., ROUBAUD F. [2013], « Who suffers the penalty ? A panel data analysis of earnings gaps in Vietnam », *Journal of development studies*, vol. 49, n° 12, p. 1694-1710.
- NORDMAN C.J., PASQUIER-DOUMER L. [2015], « Transitions in a West African labour market : the role of family networks », *Journal of behavioural and experimental economics*, vol. 54, p. 74-85.
- NORDMAN C.J., VAILLANT J. [2014a], « Inputs, gender roles or sharing norms ? Assessing the gender performance gap among informal entrepreneurs in Madagascar », *IZA Discussion Paper*, n° 8046, Bonn, 45 pages.

- NORDMAN C.J., VAILLANT J. [2014b], « Entrepreneuriat informel et genre à Madagascar : quel rôle jouent les normes de solidarité et les responsabilités domestiques dans les écarts de performances ? », *Mondes en développement*, vol. 2, n° 166, p. 59-72.
- LOUDIN X. [1999], « Le doi moi et l'évolution du travail au Vietnam », *Tiers monde*, vol. 15, n° 158, p. 377-396.
- PASQUIER-DOUMER L. [2013], « Intergenerational transmission of self-employed status in the informal sector : a constrained choice or better income prospects ? Evidence from seven West African countries », *Journal of african economies*, vol. 22, n° 1, p. 73-111.
- PLATTEAU J.-P. [2000], *Institutions, social norms and economic development*, Amsterdam, Harwood academic publishers, 361 pages.
- RAKOTOMANANA F., RAMILISON E., ROUBAUD F. [2003], « The creation of an annual labour force survey in Madagascar. An example for Sub-Saharan Africa », *InterStat*, vol. 27, p. 35-58.
- RAZAFINDRAKOTO M., ROUBAUD F., TORELLI C. [2009], « Measuring the informal sector and informal employment : the experience drawn from 1-2-3 surveys in African Countries », *African statistical journal*, n° 9, p. 88-147.
- RANDRIANJA S., ELLIS S. [2009], *Madagascar : a short history*, The University of Chicago Press, Chicago, 272 pages.
- RAZAFINDRATSIMA N. [2005], *Les Solidarités privées dans l'agglomération d'Antananarivo (Madagascar) en 1997 : famangiana (visites), cohabitation, entraide financière et matérielle*, Thèse de doctorat, Paris, Institut d'études politiques, 334 p.
- RONNÅS P. [1992], *Employment generation through private entrepreneurship in Vietnam*, Geneva, International labour organisation (ILO), 163 p.
- TURNER S. [2009], « Hanoi's ancient quarter traders : resilient livelihoods in a rapidly transforming city », *Urban studies*, vol. 46, n° 5-6, p. 1203-1221.
- TURNER S., NGUYEN P.A. [2005], « Young entrepreneurs, social capital and *doi moi* in Hanoi, Vietnam », *Urban studies*, vol. 42, n° 10, p. 1693-1710.
- VAILLANT J., GRIMM M., LAY J., ROUBAUD F. [2014], « Informal sector dynamics in times of fragile growth : the case of Madagascar », *European journal of development research*, n° 26, p. 437-455.
- WACHSBERGER J.M. [2009], *L'Intégration sociale hiérarchisée. L'exemple d'une métropole en développement : Antananarivo*, Thèse de doctorat, Paris, École des hautes études en sciences sociales, 403 p.
- WHITEHOUSE B. [2011], « Enterprising strangers : social capital and social liability among African migrant traders », *International journal of social inquiry*, vol. 4, n° 1, p. 93-111.