

Emploi et réseaux sociaux dans les pays en développement

La littérature économique s'est récemment, penchée sur le rôle des réseaux sociaux dans le marché du travail à travers la transmission d'informations sur l'emploi, les opportunités de marché ou les nouvelles technologies (Durlauf et Fafchamps, 2005 ; Ioannides et Loury, 2004). D'un point de vue théorique, les réseaux sociaux 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 et Jackson, 2004, 2007 ; Bramoullé et Saint-Paul, 2010). Les données montrent que les individus utilisent fréquemment leurs amis, parents et autres connaissances dans leur recherche d'un emploi salarié et pour accéder à des postes convoités. Pour les travailleurs indépendants, il a été montré que les réseaux sociaux peuvent être utilisés pour réduire les incertitudes relatives aux opportunités de marché, à la fiabilité de leurs partenaires commerciaux ou à la productivité de leurs employés potentiels, mais aussi pour renforcer les mécanismes informels de crédit et d'assurance (Hoang et Antoncic, 2003).

Ces questions sont décisives dans les pays en développement où l'inefficacité du marché 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. À Ouagadougou, la capitale du Burkina Faso, par exemple, 85 pourcent des travailleurs sans emploi n'étaient pas enregistrés à l'office public de l'emploi en 2002, et 45 pourcent d'entre eux ont 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 d'emploi. Le manque d'accès à des sources formelles de crédit a tout d'abord des répercussions sur les pratiques d'emploi. Au Vietnam par exemple, l'absence d'un marché formel du capital a renforcé le développement du secteur privé, celui-ci connaissant une prolifération de nouvelles petites entreprises, plutôt qu'une croissance d'entreprises existantes (Cling *et al.*, 2010). Cela a conduit à une augmentation continue du travail indépendant au sein de la population active. Cependant, 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.

Globalement, il existe un large consensus dans la littérature économique sur les avantages des réseaux sociaux : 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. En revanche, les possibles effets négatifs des liens familiaux et de parenté sont moins bien connus, en particulier lorsqu'ils concernent l'entrepreneuriat.

Dans cette lettre d'information, nous concentrons notre attention sur deux canaux liant les réseaux sociaux et l'emploi dans les pays en développement. En nous basant sur des articles récents utilisant des données d'enquête originales d'Afrique de l'Ouest, le premier aspect discuté concerne la dynamique du marché du travail, en particulier l'accès à l'emploi et les transitions professionnelles dans le temps. Nous examinons ensuite la littérature récente qui lie les réseaux sociaux aux performances des petites entreprises dans les pays en développement (Afrique de l'Ouest, Vietnam et Madagascar), en mettant l'accent en particulier sur la dimension du genre dans l'entrepreneuriat.

1. Réseaux sociaux et dynamique de l'emploi

Il existe maintenant une abondante littérature traitant du concept de "capital réseau social" (*social network capital*) dans son acception la plus large, et de ses effets sur l'accès et l'allocation des emplois. Le principal consensus qui se dégage de la littérature empirique est que l'utilisation du capital réseau social peut être un moyen efficace de trouver un emploi. Les individus ayant trouvé leur emploi grâce à des contacts personnels démissionnent moins fréquemment et ont une durée dans leur emploi plus longue. Des études récentes sur les effets des réseaux discutent de l'importance de la taille du réseau, de sa proximité géographique, de la dotation en ressources des contacts et de la nature des liens entre les contacts pour expliquer les différences dans les effets des réseaux sociaux (Maurin et Moschion, 2009 ; de Marti et Zenou, 2009).

Dans un contexte africain, Nordman et Pasquier-Doumer (2012) distinguent les divers déterminants des transitions du chômage vers l'emploi et des changements de statuts dans l'emploi au cours du temps. Ils mettent l'accent notamment sur la fonction de stabilisation et d'amélioration de la situation professionnelle des réseaux sociaux. Une question cruciale étudiée est dans quelle mesure (et pourquoi) des réseaux sociaux de types différents peuvent mener à des trajectoires d'emploi différenciées. Alors qu'il existe des résultats empiriques probants montrant l'importance des réseaux sociaux pour trouver, obtenir et changer d'emploi dans les pays en développement, la littérature fournit encore assez peu d'indications sur les effets spécifiques aux diverses dimensions des réseaux sociaux dans ces pays. En effet, la plupart des études existantes, en particulier en Afrique Sub-Saharienne, se sont concentrées sur la taille des réseaux sociaux, approchée par le nombre de contacts entretenus par un agent avec d'autres catégories d'agents. Cependant, depuis le travail sociologique précurseur de Granovetter (1973), l'intensité des liens en tant que dimension essentielle des réseaux sociaux est largement reconnue. Granovetter a mis en lumière l'argument de la « force des liens faibles », qui soutient que les liens avec interactions peu fréquentes ou avec un niveau d'intimité faible, c'est-à-dire les « liens faibles », tendent à faciliter la mise en relation d'individus appartenant à des groupes sociaux différents, à l'intérieur desquels les relations interpersonnelles sont proches. Les liens faibles sont ainsi les plus informatifs et utiles sur le marché du travail. La théorie des ressources sociales de Lin (1990) met aussi l'accent sur une dimension des réseaux sociaux qu'il convient d'étudier: les ressources disponibles dans un réseau, définies comme les caractéristiques socio-économiques des individus connectés par le réseau. Quelques études ont tenté de combler cette lacune mais elles restent divisées sur les effets des ressources des réseaux sociaux et du contenu des liens sur le marché du travail. De plus, elles se concentrent principalement sur les performances des entreprises et n'étudient pas les questions de dynamique dans l'emploi.

Pour traiter ces questions, Nordman et Pasquier-Doumer (2012) font appel à une enquête originale menée en 2009 à Ouagadougou, auprès

d'un échantillon représentatif de 2000 ménages¹. Cette enquête fournit des données sur les caractéristiques sociodémographiques des ménages et de leurs membres mais aussi sur les événements individuels tels que les expériences professionnelles, l'histoire migratoire, les trajectoires familiales ou l'histoire reproductive, à travers une enquête biographique. Des informations détaillées sur les réseaux sociaux ont été également collectées grâce à la technique de « générateurs de noms » dans l'enquête quantitative. Les répondants déclaraient ainsi une liste de noms d'individus les ayant aidés dans diverses situations : pendant leur scolarité, en cas de dépenses exceptionnelles (cérémonies, problèmes de santé d'un membre de la famille), ou de difficultés à payer des dépenses courantes, pour accéder à leur dernier emploi ou pour améliorer leur situation professionnelle présente, et pour trouver un logement. Il était aussi demandé aux personnes enquêtées de citer tous leurs frères et sœurs de même père et mère encore en vie, et tous les individus qu'ils avaient eux-même aidés dans les douze derniers mois. Des questions supplémentaires sur les caractéristiques des personnes citées, ainsi que les liens entre eux et l'enquêté et entre chacun d'entre eux, permettent de construire des indicateurs de la densité du réseau, de la force des liens et des ressources que les personnes citées peuvent fournir. Ces générateurs de noms sont permis aux auteurs de collecter des informations sur 14 696 'alter'². La base 'ego' contient les emplois passés de 2 812 individus au total, dont 1 050 femmes. De plus, les auteurs ont conduit des entretiens qualitatifs auprès d'un sous-échantillon de travailleurs ayant répondu à l'enquête biographique.

Les auteurs analysent alors les effets des réseaux sociaux sur les transitions professionnelles à Ouagadougou. Les réseaux sociaux aident-ils certains chômeurs à accéder à l'emploi ? Font-ils partie des ressources nécessaires à l'amélioration du statut des travailleurs dans l'emploi ? Dans quelle mesure le réseau social personnel est-il essentiel dans la transition du travail salarié vers le travail indépendant et du travail indépendant vers le salariat ? Cette distinction entre travail indépendant et salarié se base sur des travaux

¹ Cette enquête a été menée par une équipe de chercheurs de l'IRD (Boyer et Delaunay, 2009) dont les auteurs faisaient partie.

² Dans cet article, un réseau "personnel" ou "egocentré" était composé d'une personne focale, nommée "ego", de ses contacts sociaux directs, appelés "alters" et des liens entre eux.

précédents qui suggèrent qu'elle est une façon pertinente de caractériser la qualité et la vulnérabilité des emplois dans les zones urbaines d'Afrique de l'Ouest (Bocquier, Nordman et Vescovo, 2010). Pour estimer les effets des réseaux sur les transitions professionnelles des travailleurs, les auteurs utilisent des modèles de survie, et en particulier des modèles à risque proportionnel pour données en temps discret. Ils trouvent que les réseaux sociaux ont un effet significatif sur les transitions des individus sur le marché du travail. Cependant, cet effet varie selon le type de transition et la dimension considérée du réseau social, c'est-à-dire sa taille, les ressources disponibles dans le réseau, et la force des liens. La taille du réseau ne joue un rôle que dans les transitions du travail indépendant vers le salariat, sachant que le résultat de cette transition est en moyenne le plus précaire. Dans ce cas, la taille du réseau semblerait faciliter la transmission d'information, mais l'information fournie n'aurait qu'une faible valeur. La taille est loin d'être la dimension la plus importante des réseaux sociaux dans les transitions du chômage vers l'emploi. Ceci est un résultat important au regard de la littérature existante, qui se concentre principalement sur les pays développés et souligne le rôle efficace de la taille du réseau dans la recherche d'emploi. Cette contradiction peut s'expliquer par la fonction de filet de sécurité du réseau social qui dominerait sa fonction informative dans un contexte où il n'y a aucune sécurité sociale pour les chômeurs.

En ce qui concerne la force des liens, les liens forts semblent jouer un rôle stabilisateur dans la dynamique du marché du travail. En effet, avoir un réseau doté de liens forts, en particulier de liens de parenté, augmente la probabilité de rester dans le même statut pour les travailleurs indépendants et les chômeurs. Les liens forts semblent être de peu d'utilité dans l'accès au travail salarié. Les chômeurs ayant des liens forts dans leur réseau pourraient avoir tendance à limiter leur effort de recherche d'emploi. Ce résultat suggère que la fonction de filet de sécurité des liens forts domine aussi leur fonction de transmission d'information. *A contrario*, les liens faibles sont utiles aux travailleurs indépendants car ils donnent un meilleur accès à l'information sur les opportunités d'emploi salarié ou peuvent servir de recommandation, mais sans garantie concernant la qualité de l'emploi lui-même. Les liens forts facilitent les transitions dans un cas seulement, celui du salariat vers le travail

indépendant. Ils jouent un rôle important pour les travailleurs indépendants à toutes les étapes de leur carrière, en particulier au démarrage d'une activité, mais aussi plus tard. Les 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. De façon similaire, les ressources disponibles dans le réseau sont un facteur d'immobilité professionnelle : elles ont un effet négatif sur les transitions professionnelles des travailleurs burkinabés et cet effet est renforcé quand les ressources sont combinées à des liens forts. Plus les ressources du réseau sont importantes, plus il est bénéfique d'évoluer au sein du travail indépendant ou du salariat, et moins forte est l'incitation à trouver un emploi pour les chômeurs.

Nordman et Pasquier-Doumer (2012) soulignent la nécessité de considérer les réseaux sociaux en prenant en compte leurs trois dimensions étudiées et leurs interactions mutuelles, faute de quoi leurs effets sur les trajectoires et les performances professionnelles pourraient bien être mal compris. Ceci serait particulièrement vrai si seule la taille du réseau était considérée. Cet étude préconise le développement d'une approche théorique qui prendrait en compte la coexistence des fonctions d'information et de filet de sécurité des réseaux sociaux, ce qui est particulièrement essentiel dans le contexte des pays en développement. L'approfondissement de la compréhension des réseaux sociaux comme facteur d'immobilité sociale apparaît comme un autre programme de recherche prometteur. Cependant, la rareté des données sur la formation et le développement des réseaux sociaux dans les pays en développement est préoccupante car, idéalement, le chercheur souhaiterait pouvoir observer la dynamique des réseaux personnels à travers les générations.

Des recherches en cours utilisant des données sur des migrants sénégalais résidant en France, en Italie, en Mauritanie et en Côte d'Ivoire explorent des questions similaires (Gubert, Navarra et Toma, en cours). Si l'on sait que les réseaux des migrants peuvent aider en offrant un toit et de l'assistance aux nouveaux arrivants, leur rôle dans le marché du travail reste lui insuffisamment étudié. En particulier, la question des effets potentiellement différenciés de liens de types différents sur les performances

des migrants sur le marché du travail à l'arrivée et après plusieurs années reste à explorer. Des résultats préliminaires suggèrent que les liens sociaux jouent un rôle dans la méthode de recherche d'emploi. Des forts effets de l'éthnie et de la religion sur la qualité de l'emploi à l'arrivée et de l'emploi courant sont également constatés. En revanche, l'effet des contacts auto-déclarés et de l'utilisation du réseau n'est pas significatif.

2. Réseaux sociaux et entrepreneuriat

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.

Les réseaux sociaux peuvent 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 par exemple, Turner (2009) montre de quelle façon les commerçants des anciens quartiers de Hanoi 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 la 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 dans la création et le développement d'une entreprise. Digregorio (2006) et Fanchette et Stedman (2009) mettent en lumière les dynamiques des villages de métiers dans les banlieues d'Hanoi qui sont organisés en grappes spécialisées dans une activité et basées sur les garanties offertes par des relations sociales courantes et de longue durée.

Des réseaux sociaux denses peuvent aussi encourager l'innovation en permettant aux entrepreneurs bien dotés de réagir rapidement à des

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. Avec des données sur des entreprises ghanéennes, Barr (2002) étaye l'hypothèse selon laquelle les entrepreneurs avec des entreprises plus grandes tendent à entretenir des réseaux d'innovation plus large, plus divers, moins homogènes et mieux à même de fournir un accès à l'information sur la technologie et les marchés. Au contraire, les chefs de plus petites entreprises entretiendraient des réseaux de solidarité petits, homogènes, cohésifs et plus adaptés à la réduction des asymétries d'information, et à la promotion de mécanismes informels de crédit et d'assurance. En utilisant des données originales collectées dans l'économie informelle de Bobo-Dioulasso (Burkina Faso), Berrou et Combarous (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 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. Finalement, en utilisant des données d'enquêtes collectées dans sept capitales économiques d'Afrique de l'Ouest, tirées des *Enquêtes 1-2-3*, et en se concentrant sur les migrants internes, les résultats de Grimm *et al.* (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 de l'entrepreneur, peut-être parce que les réseaux locaux aident à surmonter les imperfections du marché du travail.

Ainsi, les réseaux ont un impact différencié sur la performance des entreprises en fonction de leurs caractéristiques et de celles des entreprises. On peut alors chercher à déterminer quelles caractéristiques des réseaux et des entreprises interagissent le plus, et à travers quels canaux.

Nguyen et Nordman (2013) utilisent les données de deux vagues du Vietnam Household Living Standard Surveys (VHLSS), collectées entre 2004 et 2006, pour créer un panel de plus de 1 200 entreprises familiales non-agricoles, à la fois formelles et informelles³. Les auteurs

³ La construction du panel d'entreprises familiales suit la méthode décrite dans Nguyen, Nordman et Roubaud (2013), qui construisent un panel de ménages et d'individus couvrant trois années.

étudient alors de façon systématique l'existence d'effets hétérogènes des réseaux sociaux selon que le ménage gère une activité dans l'économie formelle ou informelle. Le manque d'institutions et/ou de mécanismes formels facilitant l'accès aux facteurs de production et aux infrastructures productives, qui caractérise l'économie informelle, suggère que c'est dans l'économie informelle que les réseaux sociaux sont les plus cruciaux. Les auteurs explorent l'impact des réseaux sociaux sur l'efficacité technique, c'est-à-dire qu'ils étudient dans quelle mesure ces réseaux contraignent la capacité des entrepreneurs à atteindre leur frontière de production en combinant leurs facteurs travail et capital de la meilleure façon possible. Ils trouvent que les réseaux sociaux, prenant la forme de liens ethniques proches, ont des effets positifs, peut-être grâce au soutien mutuel de la communauté et à la diffusion des connaissances. Les auteurs soulignent aussi qu'il est important d'assouplir les contraintes financières (sur l'accès au capital) et d'améliorer l'accès au soutien professionnel pour l'entrepreneuriat familial performant, à travers par exemple un accès facilité au micro-crédit et aux associations de producteurs. Ils confirment finalement que le capital réseau social est plus critique dans l'économie informelle où il pourrait se substituer à d'insuffisants mécanismes de soutien formel dans l'accès et la gestion des facteurs de production.

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

D'autres études conduites par des sociologues et des anthropologues insistent sur le côté défavorable des réseaux sociaux. 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 comprennent leurs 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.

« Un individu qui vit dans une société où l'on s'attend à ce qu'il ou elle partage son revenu avec d'autres membres de sa famille, parfois même avec des parents éloignés tels que des cousins germains ou issus de germains, peut

rationnellement s'attendre à devoir transférer une partie de son revenu telle – si il ou elle prospère plus que le reste de sa famille – qu'elle en ferait disparaître la motivation initiale à fournir un effort». Alger et Weibull (2008, p. 180)

L'idée selon laquelle les liens familiaux et de parenté ont des effets défavorables est en fait assez ancienne. Elle est assez 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 et Sen, 2006 ; Luke et 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 connaissent un succès économique peuvent être 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 d'emploi ou d'hébergement de migrants en ville. L'hypothèse est alors que la nécessité de satisfaire de telles demandes peut avoir des effets désincitatifs sur le développement des activités économiques dans le secteur moderne. Le désengagement d'un tel système de parenté et le refus de se soumettre à ces obligations est possible mais peut provoquer des sanctions fortes et des coûts psychologiques élevés, et le groupe de parenté pourrait vouloir prévenir ceci *ex ante* en érigeant des barrières à la mobilité, comme dans le modèle de Hoff et Sen (2006).

Peu d'études empiriques ont jusqu'à présent abordé les effets potentiellement négatifs des liens familiaux et de parenté sur les activités entrepreneuriales. Duflo *et al.* (2009) 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. En Afrique du Sud, Di Falco et Bulte (2011) trouvent 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 liquidité, 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 Combarous (2012) trouvent que les liens familiaux et de parenté ne représentent qu'un quart de tous les 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 utilisant les données des *Enquêtes 1-2-3* conduites en Afrique de l'Ouest, et en se concentrant sur les migrants internes, Grimm *et al.* (2013) obtiennent des résultats qui corroborent l'hypothèse de redistribution forcée. Ils trouvent 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.

L'utilisation du travail familial

Les petites et très petites entreprises à travers le monde emploient 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 l'information sur les emplois, ceci peut se produire parce que les entrepreneurs pensent que le travail familial est plus fiable et offre une flexibilité qu'il est difficile de trouver sur le marché du travail. 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, soit parce que la famille élargie 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 d'employer des travailleurs familiaux sur le succès entrepreneurial sont assez 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 le travail salarié sur la performance des entreprises. Cependant, cette littérature se concentre essentiellement sur les entreprises agricoles, plus rarement sur les entreprises non-agricoles. *A priori*, on peut penser que le travail familial et salarié joue sur la performance des entreprises de façon différenciée, parce que la composition elle-même de chaque type de main-d'œuvre va être différente, en termes de sexe, d'âge et de compétences. Dans les pays en développement, les femmes et les enfants constituent une proportion plus large du travail familial que du travail salarié. Si la productivité des femmes et des enfants est plus faible que celle des hommes, ce différentiel ferait alors baisser la productivité du travail familial par rapport à celle du travail salarié. De plus, le différentiel de compétences entre les deux types de main-d'œuvre peut aussi être une source importante d'hétérogénéité dans la productivité des travailleurs. Pour les commerçants agricoles de Madagascar, Fafchamps et Minten (2002) suggèrent que les membres de la famille travaillent moins durement que les travailleurs embauchés, ce qui pourrait s'expliquer par la pression familiale à la redistribution d'emplois, conduisant à un nombre de travailleurs déconnecté de la quantité de travail nécessaire à la production.

D'autres arguments théoriques peuvent cependant être mis en avant, contredisant parfois 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 faire la lumière sur une productivité du travail familial potentiellement supérieure à celle du travail salarié. Johnston et Leroux (2007) signalent que, pour les agriculteurs, le travail familial peut être plus productif que le travail salarié car il est supposé avoir des incitations plus fortes et ainsi être moins tenté de se dérober de 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-droits au profit. Il existe par conséquent des incitations communes aux entrepreneurs et aux travailleurs (qui sont des membres du ménage),

réduisant le besoin de supervision supplémentaire. La composition des tâches accomplies par les deux types de main-d'oeuvre peut aussi être examinée. Puisque les travailleurs familiaux peuvent prendre en charge des tâches de gestion et de supervision (en particulier le chef du ménage), leur travail pourrait 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 alors réduire la substituabilité entre le travail familial et le travail salarié, une hypothèse testée et confirmée par Nguyen et Nordman (2013) avec données vietnamiennes, et par Nordman et Vaillant (2013) dans le cas des femmes entrepreneurs à Madagascar. Tout ceci expliquerait pourquoi il n'est pas clair si, avec du 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. En utilisant un panel d'entreprises familiales non-agricoles au Vietnam, Nguyen et Nordman (2013) observent que l'utilisation et la productivité du travail familial dépendent en grande partie des circonstances dans lesquelles l'activité est exercée, c'est-à-dire, si elle l'est dans l'économie formelle ou informelle. Ils trouvent notamment que l'écart de productivité entre travail familial et salarié est particulièrement large dans les entreprises informelles. En revanche, le travail familial réduit plutôt l'efficacité technique dans le cas des entreprises formelles.

Normes de partage, genre et entrepreneuriat

De nombreuses études récentes suggèrent que les entreprises possédées par des femmes grandissent moins vite et ont des niveaux de profits et de productivité plus faibles que celles possédées par des hommes (Aterido et Hallward-Driemeier, 2011 ; Bardasi *et al.*, 2011 ; De Mel *et al.*, 2009 ; Mead et Liedholm, 1998 ; Nichter et Goldmark, 2009). Nordman et Vaillant (2013) explorent le rôle des réseaux sociaux dans cet écart de performance au sein de l'entrepreneuriat informel d'Antananarivo, la capitale de Madagascar. Ils utilisent les données des *Enquêtes 1-2-3* collectées auprès de coupes transversales répétées et représentatives de 4 000 entrepreneurs informels à Antananarivo, entre 1995 et 2004.

A Madagascar, le système de solidarité qui prévaut s'appelle *fibavanana*. 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 problèmes. Les *famangiana*, ou visites de solidarité, pour reconforter ou féliciter, le cas échéant, sont une composante essentielle du *fibavanana* et comportent souvent des dons monétaires (Randrianja et Ellis, 2009 ; Razafindratsima, 2005 ; Wachsberger, 2009). Le rôle central du *fibavanana* dans la culture malgache rend l'étude de l'impact des normes de partage et de redistribution particulièrement pertinente dans ce contexte. Un certain nombre de caractéristiques des femmes entrepreneurs suggèrent que les effets des réseaux sociaux sur la performance des entreprises sont potentiellement différenciés selon le sexe de l'entrepreneur.

Tout d'abord, parmi les entrepreneurs migrants, il semblerait que la décision de migrer elle-même soit liée au genre. Presque la moitié des migrations masculines sont motivées par l'espoir de trouver un emploi à la ville, tandis que les migrations féminines sont principalement motivées par des raisons familiales : suivre ou rejoindre sa famille. Les attentes de la famille dans le lieu d'origine pourraient alors être moins fortes étant donné que l'augmentation des revenus n'était pas la motivation principale de la migration. De plus, les femmes entrepreneurs migrantes partent en moyenne plus loin que leur homologues masculins, indiquant un potentiel souhait de s'émanciper des normes de genre qui prévalent dans leur communauté d'origine en rompant leurs liens familiaux. Les femmes souhaitant s'affranchir de ces normes et valeurs traditionnelles peuvent aussi être moins prêtes à se conformer à d'autres types de normes culturelles, telles que le partage des revenus avec le groupe familial.

Ensuite, la proportion de femmes dans l'échantillon qui opèrent leur activité depuis leur domicile est deux fois plus élevée que celles des hommes. Les activités à domicile ont plusieurs désavantages, tels qu'être éloignées des marchés de fournisseurs et des clients (Ypeij, 2000). Elles rendent les ressources de l'entreprise visibles et disponibles à d'autres membres du ménage et du réseau familial, qui peuvent faire appel à ces ressources si besoin (Mead et Liedholm, 1998 ; Grasmuck et Espinal, 2000). Des membres de la communauté, du voisinage ou des amis peuvent profiter d'une visite au domicile de l'entrepreneuse, où l'activité est exercée, pour lui

demander des services ou de l'aide. Dans une localisation externe, telle qu'un marché, les pressions pourraient être plus difficiles à exercer parce que les demandes doivent être faites en public plutôt que dans l'intimité d'un logement. De telles interactions sociales peuvent aussi simplement distraire le producteur de son activité, rendant l'activité productive moins efficiente.

Finalement, les normes de genre peuvent rendre plus difficiles l'embauche et la supervision de travailleurs masculins pour les femmes, auquel cas l'accès au travail familial peut être essentiel aux entrepreneures (Kevane et Wydick, 2001). Les femmes pourraient aussi être plus sujettes que les hommes à des pressions à l'embauche de la part de membres de la famille, tel que le suggèrent les données utilisées dans Nordman et Vaillant (2013), qui montrent que l'intensité des liens sociaux locaux est positivement corrélée à l'utilisation de travail familial dans les entreprises informelles féminines uniquement. Dans les deux cas, les femmes entrepreneures seraient plus contraintes que les hommes dans leur utilisation de certains types de main-d'œuvre. Les hommes pourraient avoir plus de liberté dans leur choix de la main-d'œuvre qu'ils souhaitent utiliser et avoir plus facilement accès au travail familial non payé quand ils en ont besoin, parce que leur pouvoir de négociation au sein du ménage est plus important (Grasmuck et Espinal, 2000).

Globalement, les résultats empiriques supportent l'hypothèse d'effets de genre dans l'impact des réseaux sociaux sur l'entrepreneuriat. Grâce à une expérience randomisée au Ghana, Fafchamps *et al.* (2011) trouvent pour les femmes entrepreneures que les transferts monétaires ont un impact plus faible sur les profits que les transferts en nature, l'argent des transferts monétaires étant utilisé plutôt dans les dépenses ménagères et les transferts. Cependant, les auteurs concluent que cela est plus causé par une décision personnelle que par des pressions extérieures. Nordman et Vaillant (2013) étudient l'impact différencié des normes de partage et de la pression à la redistribution sur la capacité des hommes et des femmes entrepreneures à atteindre leur frontière de production, c'est-à-dire, à utiliser et à combiner leurs facteurs de production de la meilleure façon possible. Leur analyse suggère que seuls les entrepreneurs masculins sont sujets à la pression à la redistribution de la part du réseau distant, ce qui pourrait être dû aux différences dans le type de migration des hommes et des femmes, telles que décrites ci-dessus. Pour les femmes, opérer une activité à domicile n'est pas un handicap en soi,

mais cela agit plutôt comme un vecteur de transmission des effets négatifs des normes sociales sur la gestion de l'entreprise.

La connaissance du rôle joué par les réseaux sociaux sur le marché du travail et ses mécanismes sous-jacents a remarquablement progressé ces dernières années. L'exploration plus approfondie des canaux de transmission des effets négatifs des liens familiaux et de parenté, de leurs effets de genre, ainsi que des interactions entre les diverses dimensions des réseaux sociaux, sont des voies de recherche prometteuses qui ont été récemment ouvertes.

Christophe J. Nordman
Laure Pasquier-Doumer

Références

- Alger I., Weibull J.** (2008), "Family Ties, Incentives and Development: A Model of Coerced Altruism", In *Arguments for a Better World: Essays in Honor of Amartya Sen. Volume II: Society, Institutions, and Development*, Basu, K. and Kanbur R. (Eds), Chapter 10, Oxford University Press, 2008, pp. 178-201.
- Aterido R., Hallward-Driemeier M.** (2011), "Whose Business is it Anyway?" *Small Business Economics*, 37(4), pp. 443-464.
- Baland J.-M., Guirkinge C., Mali C.** (2011), "Pretending to be Poor: Borrowing to Escape Forced Solidarity in Cameroon", *Economic Development and Cultural Change*, 60(1), pp. 1-16.
- Bardasi E., Sabarwal S., Terrell K.** (2011), "How do Female Entrepreneurs Perform? Evidence from Three Developing Regions", *Small Business Economics*, 37(4), pp. 417-441.
- Barr A.M.** (2002), "The Functional Diversity and Spillover Effects of Social Capital" *Journal of African Economics*, 11(1), pp. 90-113.
- 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*, 70(1), pp. 1-30.
- Bocquier P., Nordman C.J., Vescovo A.** (2010), "Employment Vulnerability and Earnings in Urban West Africa", *World Development*, 38(9), pp. 1297-1314.
- Boyer F., Delaunay D.** (2009), *Ouaga 2009. Peuplement de Ouagadougou et développement urbain*, Survey report, Project financed by SCAC, French Embassy in Burkina Faso.

- Bramoullé Y., Saint-Paul G.** (2010), “Social Networks and Labor Market Transitions”, *Labour Economics*, 17, pp. 188-195.
- Calvo-Armengol A., Jackson M.O.** (2004), “The Effect of Social Networks on Employment and Inequality”, *American Economic Review*, 94(3), pp. 426-454.
- Calvo-Armengol A., Jackson M.O.** (2007), “Networks in Labor Markets: Wage and Employment Dynamics and Inequality”, *Journal of Economic Theory*, 132, pp. 27-46.
- Cling J.-P., Nguyen T.T. Huyen Nguyen H.C., Phan T.N. Tram, 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: Editions TheGioi. 190 pages.
- De Marti J., Zenou Y.** (2009), “Social Networks”, IZA Discussion Paper, 4621.
- De Mel S., McKenzie D. Woodruff C.** (2009), “Are Women more Credit Constrained? Experimental Evidence on Gender and Microenterprise Returns”, *American Economic Journal: Applied Economics*, 1(3), pp. 1–32.
- Di Falco S., Bulte E.** (2011), “A Dark Side of Social Capital? Kinship, Consumption, and Savings”, *Journal of Development Studies*, 74(8), pp. 1128-1151.
- DIAL** (2007), “Youth and Labour Markets in Africa: A Critical Review of Literature”, Document de Travail DIAL, DT 2007/02.
- Digregorio M.** (2006), *Recovery and Re-invention in Vietnamese Craft Villages: the case of a steel producing village in the Red River Delta*, the Ford Foundation.
- Duflo E., Kremer M., Robinson J.** (2009), “Nudging Farmers to Use Fertilizer: Evidence from Kenya”, Mimeo MIT, Boston.
- Durlauf S.N., Fafchamps M.** (2005), “Social Capital”, In *Handbook of Economic Growth*, Aghion, P. and Durlauf, S.N. (Eds), vol 1(26), pp. 1639-1699.
- Fafchamps F. and Minten B.** (2002), “Returns to Social Network Capital Among Traders”, *Oxford Economic Papers*, 54 (2), pp. 173-206.
- Fafchamps M., McKenzie D., Quinn S., Woodruff C.** (2011), “When is Capital Enough to Get Female Microenterprises Growing? Evidence from a Randomized Experiment in Ghana”, NBER Working Paper No. 17207, July.
- Fanchette S., Stedman N., (2009)**, *Discovering Craft Villages in Vietnam*, Hanoi and Marseille: Editions TheGioi and IRD.
- Granovetter M.S.** (1973), “The Strength of Weak Ties”, *American Journal of Sociology*, 78, pp. 1360-1380.
- Grasmuck S., Espinal R.** (2000), “Market Success or Female Autonomy?”, *Gender & Society*, 14(2), pp. 231–255.
- 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*, 26(2), pp. 125-150.
- Grimm M., Hartwig R., Lay J.** (2013), “Does Forced Solidarity Hamper Investment in Small and Micro Enterprises?”, IZA Discussion Paper No. 7229.
- Hoang H., Bostjan A.** (2003), “Network-based Research in Entrepreneurship: A Critical Review”, *Journal of Business Venturing*, 18(2), pp. 165-187.
- Hoff K., Sen A.** (2006), “The Kin as a Poverty Trap”, In *Poverty Traps*, Bowles, S., Durlauf, S.N. and Hoff K. (Eds.), Princeton University Press, New York.
- Ioannides Y.M., Loury L.D.** (2004), “Job Information Networks, Neighborhood Effects, and Inequality”, *Journal of Economic Literature*, 42(4), pp. 1056-1093.
- 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*, 19(3), pp. 355-371.
- Kevane M., Wydick B.** (2001), “Microenterprise Lending to Female Entrepreneurs: Sacrificing Economic Growth for Poverty Alleviation?”, *World Development*, 29(7), pp. 1225–1236.
- Lin N.** (1990), “Social Resources and Social Mobility: A Structural Theory of Status Attainment”, In *Social Mobility and Social Structure*, Breiger R.L. (Ed), New York: Cambridge University Press.
- 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*, 88(2), pp. 264-282.

Maurin E., Moschion J. (2009), “The Social Multiplier and Labor Market Participation of Mothers”, *American Economic Journal: Applied Economics*, 1(1), pp. 251-72.

Mead D.C., Liedholm C. (1998), “The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries”, *World Development*, 26(1), pp. 61–74.

Meagher K. (2006), “Social Capital, Social Liabilities, and Political Capital: Social Networks and Informal Manufacturing in Nigeria”, *African Affairs*, 105(421), pp. 553-582.

Nguyen H.C., Nordman C.J. (2013), “Household Entrepreneurship and Social Networks: Panel Data Evidence from Vietnam”, Mimeo, DIAL, Paris.

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*, forthcoming.

Nichter S., Goldmark L. (2009), “Small Firm Growth in Developing Countries”, *World Development*, 37(9), pp. 1453-1464.

Nordman C.J., Pasquier-Doumer L. (2012), “Transitions in a West African Labour Market: The Role of Social Networks”, Mimeo DIAL, Paris.

Nordman C.J., Vaillant J. (2013), “Inputs, Gender Roles or Sharing Norms? Assessing the Gender Performance Gap among Informal

Entrepreneurs in Madagascar”, Paper prepared for the 10th Midwest International Economic Development Conference, April 5-6, University of Wisconsin, Madison.

Platteau J.-P. (2000), *Institutions, Social Norms and Economic Development*, Harwood Academic Publishers: Amsterdam.

Randrianja S., Ellis S. (2009), *Madagascar: a Short History*, The University of Chicago Press.

Razafindratsima, N. (2005), *Les solidarités privées dans l'agglomération d'Antananarivo (Madagascar) en 1997 : famangiana (visites), cohabitation, entraide financière et matérielle*, Ph.D. thesis, Institut d'Etudes Politiques de Paris.

Turner S. (2009), “Hanoi’s Ancient Quarter Traders: Resilient Livelihoods in a Rapidly Transforming City”, *Urban Studies*, 46(5-6), pp. 1203-1221.

Turner S., Nguyen P.A. (2005), “Young Entrepreneurs, Social Capital and DoiMoi in Hanoi, Vietnam”, *Urban Studies*, 42(10), pp. 1693-1710.

Wachsberger J.M. (2009), *L'intégration sociale hiérarchisée. L'exemple d'une métropole en développement: Antananarivo*, Ph.D. thesis, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.

Whitehouse B. (2011), “Enterprising Strangers: Social Capital and Social Liability Among African Migrant Traders”, *International Journal of Social Inquiry*, 4(1), pp. 93–111.

Ypeij A. (2000), *Producing Against Poverty: Female and Male Micro-Entrepreneurs in Lima, Peru*, Amsterdam University Press.

Principales publications des membres de l'UMR, 2012

- Abdelkhalek T., Arestoff F., El Mekkaoui de Freitas N. et Mage S.** (2012). "Les déterminants de l'épargne des ménages au Maroc : une analyse par milieu géographique", *Région et Développement*, 35, pp. 1-20.
- Abdelkhalek T., Arestoff F., El Mekkaoui de Freitas N. et Mage S.** (2012). "A microeconomic analysis of households savings in Morocco", *Savings and Development*, 22 p.
- d'Albis H., Augeraud-Véron E., Djemaï E. et Ducrot A.** (2012). "The Dispersion of Age Differences between Partners and the Asymptotic Dynamics of the HIV Epidemic", *Journal of Biological Dynamics*, 6(2).
- Arestoff F., Kuhn M., Mouhoud E. M.** (2012). "Transferts de fonds des migrants en Afrique du Sud : Les conditions de départ du pays d'origine sont-elles déterminantes ?", *Revue Economique*, 63(3), pp.513-522.
- Arestoff F. Sgard J.,** (2012). Education, pauvreté, inégalités : quelles relations économiques ? CERISCOPE Pauvreté, CERI.
- Bourbonnais R.** (2012). *Exercices pédagogiques d'économétrie avec corrigés et rappels synthétiques de cours*, Paris, Economica.
- Bourbonnais R., Maftai M.** (2012). "ARFIMA process: tests and applications at a white noise process, A random walk process and the stocks exchange index CAC 40", *Journal of economic computation and economic cybernetics studies and research*, 46(1), pp. 5-17.
- Bourbonnais R., Vallin P.** (2012). *Comment optimiser les approvisionnements*, Paris, Economica.
- Bourbonnais R., Maftai M.** (2012). "The Contribution of Econometrics to the Management of the Enterprise" *Romanian Journal of Economic Forecasting* 15(1), pp. 144-155.
- Burnod P., Andrianinina N, Boué C., Gubert F., Rakoto-Tiana N., Vaillant J., Raeantoandio R. et Ratovoarinony R.** (2012). "Land reform and certification in Madagascar: does perception of tenure security matter and change?" in *Annual World Bank conference on land and poverty*, Washington, 35 p.
- Carrel M., Cary P. et Waschsberger J.-M.** (2012). "Ségrégation et fragmentation dans les métropoles : perspectives internationales", *BMS*, 115, pp. 66-78.
- Castilho M., Menendez M. et Sztulman A.** (2012). "Trade Liberalization, Inequality and Poverty in Brazilian States", *World development*, 40(4), pp. 821-835.
- Catin M., Mouhoud E. M.** (2012). "Inégalités et pauvreté dans les pays arabes". *Région et Développement*, 35, pp. 5-9.
- Chort I., Gubert F, et Senne J.-N.** (2012). "Migrant networks as a basis for social control: remittance incentives among Senegalese in France and Italy", *Regional sciences and urban economics*, 42(5), pp. 858-874.
- Cling J.-P., Lagrée S., Razafindrakoto M. et Roubaud F.** (2012). "Introduction : un enjeu majeur de développement : améliorer la connaissance de l'économie informelle pour mettre en œuvre des politiques adaptées" in *L'économie informelle dans les pays en développement*, Cling J.-P., Lagrée S., Razafindrakoto M. et Roubaud F. (Ed.), Paris, AFD/Conférences et séminaires, 6, Introduction, pp. 7-18.
- Cling J.-P., Nguyen Huu Chí, Razafindrakoto M. et Roubaud F.** : "Urbanization and access to labour market in Vietnam: Weight and characteristics of the informal sector", in *Trends of Urbanization and Suburbanization in Southeast Asia*, Ton Nu Quinh Tran, Quertamp Nguyen F., de Miras C., Nguyen Quang Vinh, Le Van Nam, Truong Hoang Truong (eds), General Publishing House, Ho Chi Minh City, pp. 209-230.
- Cling J.-P., Razafindrakoto M. et Roubaud F.** (2012). "Economie informelle, crise et politiques au Vietnam" in *L'économie informelle dans le monde*, Cling J.-P., Lagrée S., Razafindrakoto M. et Roubaud F., Paris, AFD, AFD/Conférences et séminaires, 6, Chapitre 4.2, pp. 295-314.
- Cling J.-P. Razafindrakoto M., et Roubaud F.** (2012) "To be or not to be registered ? Explanatory factors behind formalizing non-farm household businesses in Vietnam", *Journal of the Asia Pacific Economy*, 17(4), pp.632-652.
- Cling J.-P., Razafindrakoto M., et Roubaud F.** (2012). "The informal economy in Asia: introduction to the issue", *Journal of Asia-Pacific Economy*, 17(4), pp.553-559.
- Cogneau D.** (2012). "The Political Dimension of Inequality during Economic Development", *Région et Développement*, 35, pp. 11-36.
- Cogneau D., Jedwad R.** (2012). "Commodity price shocks and child outcomes: the 1990 cocoa crisis in Ivory Coast", *Economic Development and Cultural Change*, 60(3), pp. 507-534.
- Culas, C., Massuyeu B., Razafindrakoto M. et Roubaud F.** (2012). "Un état des lieux des conditions de vie des groupes ethniques au Viet Nam : approches économique et socio anthropologique" in *Différenciation sociale et inégalités : approches méthodologiques et transversales sur les questions de genre et d'ethnicité*, Lagrée S., AFD Conférences et séminaires 4, pp. 64-93.
- David A. M., Marouani M. A.** (2012). "Poverty reduction and growth interactions: what can be learned from the Syrian experience?", *Development policy review*, 30(6), pp. 773-787.
- Demenet A., Cling J.-P., Nordman, C. J., Razafindrakoto M. et Roubaud F.** (2012). "Discriminations ethniques et de genre : mesure et méthodes de décomposition" in *Différenciation sociale et inégalités. Approches méthodologiques et transversales sur les questions de genre et d'ethnicité*, La

- grée S., Ed. Sc., AFD Conférences et séminaires, 4, Chapitre 2.1., pp. 145-198.
- De Vreyer, Ph. Guilbert N., Mesplé-Somps S.** (2012). "The 1987-1989 Locust Plague in Mali: Evidences of the Heterogeneous Impact of Income Shocks on Education Outcomes", Paris Université Paris Dauphine: 48 p.
- Fall M., Kuépié M., Oudin X. et Torelli C.** (2012). Editorial / Introduction, *Statéco*, 106, Paris, pp. 1-2.
- Gironde C., Le Meur P.-Y., Tessier O., Derks A., Razafindrakoto M.** (2012). "Formation aux enquêtes de terrain en socio économie et anthropologie. Différenciation et inégalités : réalités perçues, réalités vécues dans la communes de Tam Quan, district de Tam Dao" in *Différenciation sociale et inégalités Approches méthodologiques et transversales sur les questions de genre et d'ethnicité*, Lagrée S., Paris, AFD Conférences et séminaires, 4, pp. 293-328.
- Grimm M., Gubert F., Koriko O., Lay J. Nordman C. J.** (2012). "La solidarité forcée bride-t-elle l'activité des micro-entrepreneurs? Une analyse à partir de données ouest-africaines" in *L'économie informelle dans les pays en développement*, Cling J.-P., Lagrée S., Razafindrakoto M. and Roubaud F., AFD/conférences et séminaires, 6, chapitre 2-4, pp.165-182.
- Gubert F., Senne J.-N.** (2012). "Afrique Subsaharienne" in *Resserrer les liens avec les diasporas. Panorama des compétences des migrants*, OCDE, pp.311-321.
- Guillochon B., Kaweckí A. et Venet B.** (2012) "Economie internationale. Commerce et macroéconomie", Chapitres 8 et 9, 7^{ème} édition, Dunod.
- Herrera J., Hidalgo N.** (2012). "Dynamique des micro-entreprises informelles et de la pauvreté au Pérou : une approche panel" in *L'économie informelle dans les pays en développement*, Cling J.-P., Lagrée S., Razafindrakoto M. et Roubaud F., AFD/Conférences et séminaires, 6, chapitre 3.4, pp. 255-274.
- Huu Chi Nguyen** (2012). "L'emploi des migrants ruraux sur le marché du travail urbain : analyses comparatives des choix de secteurs et des revenus entre migrants urbains et non-migrants dans le delta du fleuve rouge (Vietnam), in *L'économie informelle dans les pays en développement*. Cling J.-P., Lagrée S., Razafindrakoto M., Roubaud F. (Ed), Paris, AFD, Conférences et Séminaire, chapitre 1-3, pp.67-85.
- Lavallée E., Roubaud F.** (2012). "La corruption influence-t-elle les performances économiques du secteur informel en Afrique de l'Ouest ?" in *L'économie informelle dans les pays en développement*, Cling J.-P., Lagrée S., Razafindrakoto M. et Roubaud F., Paris, AFD/Conférences et séminaires, 6, chapitre 2.3., pp. 145-163.
- Lavallée E., Lochard J.** (2012). "Independence and trade: the specic effects of French colonialism"?, 61ème Congrès de l'AFSE, Paris, 22 p.
- Mage S., El Mekkaoui de Frejat N., Abdelkhalek T. et Arestoff F.** (2012). "Les déterminants de l'épargne des ménages au Maroc ; une analyse par milieu géographique", *Région et Développement*, 35, pp.195-214.
- Marouani M. A., Robalino D. A.** (2012). "Assessing interactions among education, social insurance and labour market policies in Morocco", *Applied Economics*, 44(24), pp. 3149-3167.
- Mesplé-Somps S., Pasquier-Doumer L.** (2012). "Emploi et santé dans un quartier périphérique de Djibouti : analyse de l'enquête de référence pour évaluer l'impact d'un projet de développement urbain intégré à Balbala", *Statéco*, 106, Paris, pp.31-44.
- Moisseron J.-Y. Mouhoud E.M.** (2012). "Dynamiques institutionnelles dans le monde arabe", *Revue Tiers Monde*, 212(4), pp.7-17.
- Mouhoud E.M.** (2012). "Economie politique des révolutions arabes. Analyses et perspectives", *Maghreb-Machrek*, 210.
- Mouhoud E.M.** (2012) "Migrations internationales et modalisation : paradoxes et impasses des politiques européennes d'immigration", in *Repenser l'Atlantique : commerce, immigration sécurité*, Bruylant, Montréal.
- Mouhoud E. M.** (2012). "Political economy of Arab revolutions. Analysis and prospects for North african countries", *Mondes en développement*, 158, pp. 35-50.
- Mouhoud E.M.** (2012). "Les délocalisations et relocalisations industrielles dans la nouvelle mondialisation", in *Développements récents en économie et finances internationales. Mélanges en l'honneur du Professeur René Sandretto*, Armand Colin/Recherches.
- Nordman C. J., Pasquier-Doumer L.** (2012). "Vocational Education, On-the-Job Training and Labour Market Integration of Young Workers in Urbain West African ", Background paper prepared for the *Education for All Global Monitoring Report 2012 Youth and skills: Putting education to work*, UNESCO, 43 p.
- Nordman C. J., Wolff F. C.** (2012). "On-the-job learning and earnings: comparative evidence from Morocco and Senegal", *Région et Développement*, 35, pp. 151-176.
- Oudin X.** (2012). "Trajectoires entre le secteur moderne et le secteur informel en Thaïlande", in *L'économie informelle dans les pays en développement*, Cling J.-P., Lagrée S., Razafindrakoto M. et Roubaud F., AFD/Conférences et Séminaires. 6, Chapitre 3.3., pp. 239-253.
- Oudin X., Roubaud F. et Demenet A.** (2012). "Informal Employment", in *Vietnam Employment Trends 2011*, MoLISA, Chapter 3, ILO, Hanoi (paru également en vietnamien).

Pasquier-Doumer L. (2012). "La transmission entre générations du statut d'entrepreneur dans le secteur informel en Afrique de l'Ouest : une contrainte ou l'espoir de meilleurs revenus ?" in *L'économie informelle dans les pays en développement*, Cling J.-P., Lagrée S., Razafindrakoto M. et Roubaud F., AFD Conférences et séminaires. 6, Chapitre 2.5., pp.183-199.

Pasquier-Doumer L. (2012). "L'inégalité des chances sur le marché du travail urbain west african", *Revue d'économie du développement*, 26(1), pp.41-68.

Rakotomananan F.H. (2012). "Efficacité technique des unités de production informelles : une approche par régression quantile. Etude de cas sur le secteur informel à Antananarivo (Madagascar)" in *L'économie informelle dans les pays en développement*. Cling, J.-P. Lagrée S., Razafindrakoto M., Roubaud F. (Eds), AFD, Conférences et séminaires, chapitre 2-1, pp.109-127.

Razafindrakoto M., Roubaud F. et Wachsberger J.-M. (2012). "Travailler dans le secteur informel : choix ou contrainte ? Une analyse de satisfaction dans l'emploi au Vietnam" in *L'économie Informelle dans les pays en développement*. Cling J.-P., Lagrée S., Razafindrakoto M. et Roubaud F., Paris, AFD, Chapitre 1.2, pp.47-66.

Siroën J.-M. (2012). "Effet-frontière dans le commerce international" ? *Economie et management* ? 145, pp.5-8.

Siroën J.-M. (2012). L'union européenne et la régulation du commerce mondial in *L'union européenne et la gouvernance mondiale. Quel rapport avec quels acteurs ?* M. E. Le Barbier-Le Bris. Bruxelles, Editions Bruylant, pp. 169-190.

Siroën J.-M. et Yücer A. (2012). "The impact of MERCOSUR on trade of brazilian states", *Review of world economics*, 148(3), pp. 553-582.

Vaillant J. (2012). "Attrition and follow-up rules in panel surveys: insights from a tracking experience in Madagascar", *Review of income and wealth*, DOI: 10.1111/j.1475-4991.2012.00505.x.

Waschsberger J.-M. (2012). "Ségrégation et fragmentation socio-spatiale. L'épreuve de la mesure", *Bulletin de méthodologie sociologique*, 114.

Thèses soutenues en 2012

Boring Anne

L'influence du lobbying pharmaceutique sur la politique commerciale des Etats-Unis.

Université Paris-Dauphine

Sous la direction de B. Guillochon

mars 2012

Huu-Chi Nguyen

Secteur informel, emploi pour les travailleurs ruraux, et processus d'intégration économique : le cas du Delta du Fleuve Rouge (Vietnam)

Université Paris 13 – Paris Nord,

Sous la direction de J. Mazier et F. Roubaud

Janvier 2012

Vaillant Julia.

Imbricated dynamics in times of fragile growth: individuals, families and household businesses in Madagascar (1995 - 2005).

Université Paris-Dauphine

Sous la direction de M. Raffinot et F. Gubert

Décembre 2012

DIALOGUE

La lettre d'information de DIAL

Numéro 36

Avril 2013

Editorial

Lors du dernier numéro de DIALOGUE, nous avons voulu marquer la solidarité de DIAL avec le peuple malien en attirant l'attention de la communauté scientifique sur la situation sanitaire dans ce pays. Depuis cette date, les troupes françaises et tchadiennes sont intervenues et les conditions de sécurité dans le pays se sont améliorées. Bien que les combats se poursuivent dans certaines zones du Mali, cette évolution favorable permet d'envisager aujourd'hui la reprise progressive de la coopération internationale et notamment française. Les activités de l'IRD, fortement ralenties ces derniers mois, visent à accompagner cette reprise. Pour l'heure, cet effort passe par une réflexion stratégique et programmatique pour un plan d'actions prioritaires de la recherche et la formation pour le développement initiée par la représentation de l'IRD à Bamako. A l'échelle de DIAL, cette initiative devrait permettre la reprise de projets en cours menés en partenariat avec l'Institut de la Statistique. Ce dernier a d'ailleurs profité de la stabilisation du pays pour lancer la deuxième édition de l'enquête modulaire et permanente (EMOP), une opération statistique d'envergure nationale conçue pour couvrir le territoire national. L'insécurité persistante au Nord a toutefois contraint l'INSTAT à exclure les régions de Tombouctou, Gao et Kidal de la présente édition. Mais cette vaste opération de collecte de données apportera des informations cruciales pour appréhender les conditions de vie des ménages dans le Mali post-conflit et autorisera un premier diagnostic des conséquences de la guerre sur la population.

Entre autres maux, le Mali souffre d'un déficit d'institutions étatiques fortes sans lesquelles l'intervention militaire risque de rester sans lendemain. L'importance de la qualité et de la nature des institutions dans le processus de développement économique a reçu beaucoup d'attention de la part de la communauté des chercheurs. Ce sujet sera au centre de la deuxième édition de la conférence organisée par DIAL et qui portera cette année sur le thème « Institutions et Développement ». Cet événement se tiendra les 27 et 28 juin prochains à Paris. Il permettra de rassembler quelque 120 chercheurs venant du monde entier et donnera à chacun d'eux la possibilité d'écouter Jean-Philippe PLATTEAU et Ragnar TORVIK lors des deux séances plénières qui introduiront les journées.

Parmi les institutions qui ont un impact sur la vie quotidienne, celles qui régissent le fonctionnement du marché du travail jouent un rôle central. Lorsque l'information sur les emplois disponibles ou sur la capacité des individus à les occuper circule mal, les individus en quête d'emploi, ou les entrepreneurs en quête de salariés compétents, n'ont souvent d'autre recours que de faire appel au réseau social informel. Dès lors, plusieurs questions se posent quant à l'efficacité de ces réseaux informels. Ces dernières font l'objet de la lettre de ce semestre.

Pour finir, cet éditto nous semble être le lieu pour rendre compte de l'existence de *Terangameb* – *l'Afrique des idées*, une association indépendante visant à promouvoir le débat d'idées et la réflexion sur des sujets liés à l'Afrique. Majoritairement composé d'étudiants, de doctorants et de jeunes professionnels africains, l'association s'est dotée d'un site web, terangameb.com, avec l'objectif de faire de ce site un « portail ressource » en ce qui concerne la production intellectuelle grand public et experte sur l'Afrique. Nous souhaitons à cette jeune équipe un grand succès dans cette entreprise.

Flore Gubert & Philippe De Vreyer

IRD
Institut de recherche
pour le développement

DAUPHINE
UNIVERSITÉ PARIS



DIALOGUE
est une publication
semestrielle de DIAL
éditée à 1.500 exemplaires
en français et en anglais.

Formulaire d'abonnement
gratuit disponible sur notre site
www.dial.prd.fr

Directeur de publication :
Michel Laurent
Rédacteurs en chef :
Florence Gubert
Philippe De Vreyer
Mise en page :
Coryne Ajavon
Danielle Delmas
Conception graphique :
www.iAntal.com

N°ISSN : 3451-7761
UMR DIAL 225
Institut de Recherche pour le
Développement
Université Paris-Dauphine

D I A L
Développement Institutions & Mondialisation

4, rue d'Enghien • 75010 Paris • Téléphone (33) 01 53 24 14 50 • Fax (33) 01 53 24 14 51 • www.dial.prd.fr