

Entrepreneuriat dans le secteur informel au Togo : les facteurs de succès des jeunes entrepreneurs

Entrepreneurship in the informal sector in Togo: the success factors of young entrepreneurs

KAWEDIA YAKOUBOU Kossi

Docteur en Sciences de Gestion

Faculté des sciences économiques et de gestion

Université de Lomé

Unité de Recherches et d'Etudes en Management des Organisations (UREMO)

TOGO

kawekos@yahoo.fr

AFFO Kossi

Enseignant chercheur

Faculté des sciences économiques et de gestion

Université de Lomé

Unité de Recherches et d'Etudes en Management des Organisations (UREMO)

TOGO

affo_eric@yahoo.fr

Date de soumission : 30/08/2021

Date d'acceptation : 18/09/2021

Pour citer cet article :

KAWEDIA YAKOUBOU K. & AFFO K. (2021) « Entrepreneuriat dans le secteur informel au Togo : les facteurs de succès des jeunes entrepreneurs », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 4 : Numéro 4 » pp : 68 - 96

Résumé

La problématique de l'emploi a fortement marqué les débats ces dernières décennies et reste une préoccupation majeure pour les gouvernants. La question de l'emploi a longtemps demeuré une équation à multiple inconnues surtout pour les pays en voie de développement. A cet effet, pour apporter des réponses au problème de l'emploi en général et celui des jeunes en particulier, l'une des réponses est l'entrepreneuriat. Ce dernier est plus visible dans le secteur informel que celui dit formel. Ainsi, l'objectif de cet article est de relever les facteurs de succès des entreprises évoluant dans le secteur informel. Ce secteur regorge la plus grande partie des travailleurs des entreprises individuelles (86,4%) contre 13,6% dans d'autres formes juridiques (INSEED, RGE 2018) montrant à suffisance que ce secteur est dominé par les entreprises individuelles. Les unités informelles emploient plus de personnels (58,2%) (INSEED, RGE 2018). La méthodologie qualitative a été adoptée dans cette démarche avec une analyse de contenu. Les enquêtes ont montré que 73% ont plus de cinq (5) ans d'âge. La réussite de toute entreprise dépend de plusieurs facteurs notamment la personnalité du dirigeant ou du promoteur, ses qualifications, son niveau d'étude, l'environnement organisationnel, institutionnel et culturel et même l'aspect spirituel est souvent évoqué.

Mots clés : Emploi; entrepreneuriat; secteur informel; facteurs de succès; Ressources humaines.

Abstract

The issue of employment has strongly marked the debates in recent decades and remains a major concern for governments. The question of employment has long remained an equation with unknown multiples, especially for developing countries. To this end, one of the answers to the problem of employment in general and that of young people in particular is entrepreneurship. The latter is more visible in the informal sector than the so-called formal one. So the objective of this paper is to identify the factors of success for enterprises operating in the informal sector. The informal sector accounts for the largest proportion of workers in sole proprietorships (86.4%) compared to 13.6% in other legal forms (INSEED, RGE 2018), which is sufficient evidence that this sector is dominated by sole proprietorships. Informal units employ more staff (58.2%) (INSEED, RGE 2018). The qualitative methodology was adopted in this approach with a content analysis. The surveys revealed that 73% are more than five (5) years old. The success of any business depends on several factors, including the personality of

the manager or promoter, his or her qualifications, level of education, organizational, institutional and cultural environment and even the spiritual aspect, which is often mentioned.

Keywords : Employment; entrepreneurship; informal sector; success factors; Human resources.

Introduction

Le secteur informel est aujourd'hui dans la plupart des pays de la sous-région, un secteur qui emploie la majorité de la main d'œuvre et qui regorge plus de jeunes. Au Togo, le secteur informel est le plus important pourvoyeur d'emplois. Cet article porte sur le thème « entrepreneuriat dans le secteur informel au Togo : les facteurs de succès des jeunes entreprises ». Le secteur informel au Togo compte plusieurs branches d'activités notamment le commerce, l'artisanat et les activités de service. Les employés du commerce, de fabrication et autres activités de service dominent le secteur informel où ils représentent respectivement 32,3% et 23,2% et 20,7% et les autres branches d'activités ont chacune moins de 10% d'agents qui travaillent dans l'informel (INSEED, RGE 2018). Le secteur informel regorge la plus grande partie des travailleurs des entreprises individuelles (86,4%) contre 13,6% dans d'autres formes juridiques (INSEED, RGE 2018) ce qui montre à suffisance que ce secteur est dominé par les entreprises individuelles. Toujours selon la même source, les unités informelles emploient plus de personnels (58,2%). La répartition des unités selon leur durée de vie montre que moins de trois unités économiques sur dix ont moins de 5 ans et 72 % ont l'âge compris entre 5 et 9 ans selon la présente étude. Au regard de toutes ces informations, il urge de pouvoir analyser les facteurs de succès de ces entreprises qui ont leur rôle à jouer dans l'économie du Togo.

Cet article tente de faire un diagnostic de la situation du secteur informel et de mettre en exergue les différents déterminants qui font la prospérité des entreprises de ce secteur. Le Togo, dans sa vision de l'emploi des jeunes, a mis en place plusieurs programmes pour promouvoir, accompagner et soutenir les jeunes dans leur insertion socioprofessionnelle par la création des entreprises et des activités génératrices de revenus (AGR). La principale question à laquelle cet article tente de répondre est : « quels sont les facteurs de succès des jeunes entrepreneurs évoluant dans le secteur informel au Togo ? ». Pour répondre à cette question, les données théoriques et empiriques sont collectées à partir d'une méthode qualitative à travers un échantillon théorique. Des enquêtes sont donc menées auprès des acteurs du secteur avec un guide d'entretien. Au total une trentaine des jeunes entrepreneurs du secteur sont interrogés. Au regard des résultats obtenus, il est donc sans doute prouvé à suffisance que les principaux facteurs de succès des jeunes entrepreneurs sont entre autres la personnalité, la qualification ou le niveau d'étude, l'environnement et l'aspect spiritualité. Un autre facteur important qui influence le succès des jeunes entrepreneurs est le sexe de l'entrepreneur comme le souligne

Touissate et Azdimousa (2021). D'autres jeunes entrepreneurs évoquent aussi le soutien et l'appui de leurs proches qui favorisent leur succès.

Afin d'atteindre l'objectif fixé dans ce papier, ce dernier a été organisé en quatre (04) parties. La première partie s'est intéressée aux aspects théoriques de ce travail scientifique. La deuxième partie, pour sa part, met en exergue le dispositif méthodologique employé. Dans la troisième partie, sont présentés et analysés les résultats obtenus. La dernière partie est consacrée à la discussion.

1. Contexte théorique

1.1. Le secteur informel

Le secteur informel depuis les années 80 a fait l'objet de plusieurs définitions. Il est défini comme l'ensemble des activités génératrices de revenus (AGR) qui s'exercent en dehors des règles institutionnelles ou du cadre réglementaire (Williams et Nadin, 2014). Le secteur informel est analysé dans un cadre plus large d'Economie Non Observée définie par l'ensemble des activités productives, tel que défini par le BIT, que les comptes nationaux pourraient enregistrer dans l'optique de la production (OCDE, 2002). Le secteur informel dans les pays en développement est caractérisé par une multitude d'activités dont les revenus sont difficilement pris en compte dans la comptabilité nationale. Le secteur informel est défini encore comme celui qui participe à la production de biens et de services avec pour objectif principal la création d'emplois et de revenus pour la personne qui participe à l'activité. Ces entreprises sont généralement de faible niveau, avec une distinction limitée ou inexistante entre capital et travail, et disposent généralement de facteurs de production à petite échelle. Le secteur informel est l'ensemble des unités ayant un faible niveau d'organisation, opérant à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant facteurs de production (OIT, 2012). Elles sont normalement gérées de manière très occasionnelle (OIT, 2012). Le secteur informel est classé comme un secteur qui ne paie pas d'impôts et n'est pas reconnu comme une source normale de revenus (Banque mondiale, 2015). Les types d'entreprises qui seraient classées dans le secteur informel comprennent les petites entreprises qui vendent principalement des produits de base tels que du pain, du lait et d'autres biens ménagers essentiels (Mohammed, 2014), la coiffure informelle, le transport (services de taxi), l'alimentation (Vente d'Ayimoulou, activité principalement exercée par les femmes), la fabrication informelle (menuiserie) et le bâtiment (maçonnerie) pour n'en citer que quelques-

uns. Ces activités se déroulent généralement dans des locaux loués et aux coins des rues (Williams, 2004).

Le Togo compte pratiquement 70% des jeunes qui sont au centre du maillon économique du pays à travers leur engagement dans les activités économiques relevant du secteur informel. Ces jeunes s'engagent dans des activités comme l'agriculture, l'élevage (petits ruminants, poules, pondeuse...), la restauration, le service de taxi-moto, l'immobilier, la mécanique auto, l'électricité, la coiffure, la couture et le petit commerce. Afin de mieux rentabiliser ce secteur, le Togo a mis sur pied plusieurs structures à l'instar de la Délégation à l'Organisation du Secteur Informel (DOSI) qui a pour mission de l'organiser. D'autres structures sont également mises en place pour appuyer financièrement ce secteur notamment le Fonds National de Finance Inclusive (FNFI). Compte tenu de son importance dans l'économie nationale, il est donc important de le redynamiser. Cette redynamisation passe par des formations professionnelles qui sont définies en collaboration avec les entrepreneurs intervenant dans le secteur ; l'invitation de ces jeunes entrepreneurs dans les différents débats liés à ce secteur et ensuite favoriser l'apprentissage continu, la création d'activités et l'insertion des jeunes.

Toute organisation qu'elle soit formelle ou informelle, se doit de respecter certaines valeurs et éthiques qui permettent à ces dernières de s'adapter et de survivre à des situations de crise comme c'est le cas de la crise sanitaire mondiale causée par la pandémie de Covid-19. Il faut donc souligner que la culture et les valeurs locales font également parties des facteurs de succès des entreprises du secteur informel. Pour Mamadou (1992), la réussite des unités informelles, pourtant aux prises avec un environnement hostile et ne pouvant compter sur aucune aide de l'État, s'explique avant tout par « leur aptitude à concilier les valeurs sociales et culturelles de l'Afrique avec la nécessaire efficacité économique ». Le niveau de prix souvent fixé par les entrepreneurs informels qui ne tient pas compte des obligations sociales et fiscales constitue un atout pour la survie de leur entreprise. A ces éléments s'ajoutent l'approche marketing et de distribution. La plupart du temps l'approche marketing est directe, la proposition des produits est faite de bouche à oreille dans un environnement immédiat. Les proches et les familles sont les clients potentiels.

Cependant, de nombreuses autres sources font état de statistiques différentes, ce qui confirme le niveau de difficulté à fournir un chiffre précis. La plupart des entrepreneurs informels opèrent à partir de terrains dont ils ne sont pas propriétaires ou de locaux loués et certains font de la vente ambulante (activités qui se déroulent sur les bords de la route), ce qui est révélateur du

manque d'infrastructures dans ce secteur (Sleuwaegen et Goedhuys, 2002). Grimm, Kruger et Lay (2011) font état de barrières à l'entrée telles que le manque d'accès aux matières premières, une clientèle limitée, une concurrence trop forte, l'accès au crédit, le recrutement et l'accès au personnel, le manque de local, de machines et d'équipements adéquats, les difficultés de gestion et les taxes. Néanmoins, le secteur informel est important pour le développement de l'esprit d'entreprise car il constitue souvent un tremplin vers une entreprise plus formelle. Comme expliqué précédemment, il s'agit souvent de la seule forme de revenu pour les personnes qui dirigent lesdites entreprises informelles. Le terme utilisé pour ces entrepreneurs est celui d'"entrepreneurs de nécessité" ou d'entrepreneurs qui sont contraints à un entrepreneuriat de "survie" (Makhoba, 2010). Les entrepreneurs informels ne sont normalement pas des entrepreneurs d'opportunité, ceux qui poursuivent l'entrepreneuriat en raison d'une opportunité et indépendamment du fait qu'il y ait ou non des opportunités d'emploi pour eux (Williams, 2008). Nombre de ces entrepreneurs informels ont besoin d'aide pour développer leur entreprise.

Le secteur informel a une importance capitale dans l'économie du pays, comme le souligne le rapport publié par le Fonds monétaire international FMI, (2019), il apporte à l'économie entre 20 et 30% du produit intérieur brut (PIB) du Togo. Plusieurs jeunes entrepreneurs dans ce secteur, et ceci se justifie par les conditions et l'environnement économique. Selon une dernière enquête effectuée par l'Agence nationale pour l'emploi (ANPE) avec l'appui de la GIZ (FMI, 2018), 80% du panel questionné, essentiellement des jeunes opérant dans le commerce dans plusieurs villes stratégiques du Togo, sont dans l'informel. Les principales raisons du développement de ce secteur sont liées aux charges fiscales et sociales et aussi à l'environnement économique. La principale question qui se pose est : qu'est-ce qui fait le succès des jeunes entrepreneurs intervenant dans le secteur informel.

1.2. L'entrepreneuriat dans le secteur informel

Dans tous les pays en développement, l'entrepreneuriat est vu comme une solution idéale au problème de chômage et un vecteur de développement économique. L'esprit d'entreprise est un "catalyseur" du développement économique par la création d'emplois qui contribue à réduire la pauvreté et à générer des revenus dans les pays en développement (Adenutsi, 2009). Le plus difficile pour un entrepreneur au Togo est le maintien de son entreprise en activité dans le temps et sa réussite constitue également un défi de taille. Comme le souligne Shane et Venkataraman (2000), tout le monde ne peut pas devenir un entrepreneur innovant prospère, mais dans un pays

en développement, les petits entrepreneurs sont tous aussi importants. Dans un environnement instable où les affaires se font sans une maîtrise totale des aléas du marché, un entrepreneur qui réussit doit disposer de certaines qualités. Parmi les traits qui caractérisent un entrepreneur qui réussit, on peut citer : de fortes qualités de leadership, de l'auto-motivation et une bonne capacité de mise en réseau (Baron et Markman, 2000). L'entrepreneuriat permet aux initiateurs de se procurer un emploi mais aussi de fournir de l'emploi à d'autres personnes. Être entrepreneur est considéré comme un parcours de carrière favorable car non seulement il procure un revenu au propriétaire ou à l'initiateur, mais dans de nombreux cas, il fournit également un emploi à d'autres personnes. Les pays en voie de développement ont un grand besoin de nouveaux entrepreneurs pour aider à réduire les taux de chômage croissants. Selon Meyer (2015b), le chômage est lié de manière négative au développement de l'esprit d'entreprise, de sorte que lorsque le développement de l'esprit d'entreprise est faible, les taux de chômage sont plus élevés.

L'un des indicateurs mesurant l'esprit d'entreprise est l'indice mondial de l'esprit d'entreprise (IME) qui est utilisé pour analyser son niveau dans différents pays en analysant les économies locales et régionales. Aucun pays africain ne figure parmi les pays les mieux classés dans le classement de l'IME, ce qui est préoccupant. Cela pourrait s'expliquer par le manque d'esprit d'entreprise du continent concernant des questions telles que la mise en réseau, l'acceptation des risques, le soutien culturel et la qualité de l'éducation (Ortmans, 2015). Dans ce classement, les trois derniers sont respectivement le Burkina Faso (124^{ème}), le Togo (125^{ème}) et le Yémen (126^{ème}). Quelles sont les causes de l'entrepreneuriat dans le secteur informel ? Jusqu'à présent, quatre théories concurrentes ont été proposées pour expliquer cet esprit d'entreprise.

1.3. Explication de la modernisation

Pendant une grande partie du XXe siècle, la croyance répandue était que l'économie formelle était plus répandue et en croissance, tandis que l'économie informelle était presque inexistante et en voie de disparition. Les entrepreneurs informels ont donc été dépeints comme des personnes opérant des activités avec un mode de production antérieur et l'entrepreneuriat informel a été expliqué comme un produit du "sous-développement", du "retard" et du "traditionalisme" des sociétés. Dans cette perspective, l'entrepreneuriat informel est donc présenté comme plus important dans les économies moins développées et moins modernisées, mesuré par des indicateurs tels que le PIB par habitant. Toutefois, avec le développement économique et la modernisation, on constate une diminution naturelle et inévitable de cette

forme d'esprit d'entreprise. Depuis le début du millénaire, il est largement reconnu que le secteur informel en général (OIT, 2002 ; Schneider et Williams, 2013), et l'entrepreneuriat informel en particulier, est en forte expansion dans de nombreuses régions du monde. Le résultat a été la réfutation de cette explication de la modernisation de l'entrepreneuriat informel comme étant un système de production inférieur et décroissant d'un ancien mode de production existant dans quelques coins périphériques du paysage économique mondial, et l'émergence de nouvelles théories pour expliquer sa persistance et sa croissance.

1.4. Explication structuraliste

La croissance de l'entrepreneuriat informel est une perspective d'économie politique qui explique que cet effort est le produit direct des pratiques de sous-traitance et d'externalisation utilisées dans l'économie mondiale ouverte et déréglementée qui est en train de naître. L'entrepreneuriat informel est donc considéré comme une entreprise de survie non réglementée, peu sûre et mal payée, menée par nécessité et en dernier recours par des populations exclues du marché du travail formel (Taiwo, 2013). Vu sous cet angle, l'entrepreneuriat du secteur informel est donc le résultat de la sous-réglementation du travail et de l'absence de protection sociale et de transferts sociaux, et donc le produit direct de la pauvreté. Par conséquent, cette pratique est considérée comme plus répandue dans les pays où l'intervention de l'État est insuffisante pour protéger les travailleurs de la pauvreté.

1.5. Explication néo-libérale

Plutôt que de présenter l'entrepreneuriat informel comme un effort par nécessité mené par des populations marginalisées, les universitaires néo-libéraux ont plutôt soutenu que le développement de l'entrepreneuriat informel indique combien de personnes choisissent de quitter volontairement l'économie formelle afin d'éviter des impôts élevés, la corruption du secteur public et une lourdeur administrative. De ce point de vue, les entrepreneurs informels sont donc des héros qui rejettent les entraves bureaucratiques d'un État trop réglementé et choisissent de travailler de manière informelle pour éviter les coûts, le temps et les efforts d'un enregistrement officiel et l'entrepreneuriat informel est considéré comme une réponse directe aux impôts élevés, à la surréglementation du marché et à la corruption du secteur public. Vu sous cet angle, l'entrepreneuriat informel est donc un signe de résistance populaire à la surréglementation de l'État et une tactique économique rationnelle qui est volontairement poursuivie par les entrepreneurs étouffés par les contraintes imposées par l'État (Packard et al., 2012).

1.6. L'aspect institutionnel de l'entrepreneuriat

Les études s'appuient généralement sur divers concepts de la théorie néo-institutionnelle, mais de manière assez peu synchronisée. Une théorisation plus systématique de l'interaction entre l'innovation et les institutions est également entravée par l'état fragmenté de la théorisation institutionnelle elle-même, "conduisant à un ensemble déconcertant de comptes rendus empiriques et de revendications théoriques" (Micelotta et al., 2017). Cette grande variété de concepts et de cadres au sein de la littérature institutionnelle rend difficile l'application de ses concepts dans les études sur la transition dans un contexte cohérent et de manière concise. En mettant en évidence les conditions à la fois au niveau micro des acteurs et au niveau macro des champs organisationnels, la théorie de l'entrepreneuriat institutionnel fournit un complément théorique aux études de transition, qui étudient également comment les acteurs changent les institutions en décrivant l'interaction entre "agence" et "structure" (Fuenfschilling et Truffer, 2016). Par exemple, des études antérieures ont montré qu'une bonne gouvernance fournit les conditions nécessaires aux individus pour démarrer de nouvelles activités et pour introduire l'innovation et de nouveaux produits ou services. De même, la bonne gouvernance influence la répartition des différents types d'entrepreneuriat, notamment l'entrepreneuriat innovant (Makhloufi et Houssas, 2021). Donna, Levie et Ali, (2019), entre autres, affirment que des lois solides, des procédures d'enregistrement transparentes et une bonne gouvernance économique et politique sont positivement liées aux taux nationaux d'entrepreneuriat formel. Pour 18 pays d'Asie-Pacifique, Autio et Fu (2015) étudient les effets des institutions économiques et politiques sur l'entrepreneuriat formel et informel. Leurs conclusions révèlent que nombre de ces institutions exercent des effets substantiels sur les deux formes d'entrepreneuriat. Ils ajoutent également qu'une augmentation d'un pour cent de la qualité de ces institutions pourrait doubler les taux des entrepreneurs formels et réduire de moitié les taux des entrepreneurs informels. Plus récemment, dans le cas de 119 pays sur la période 2001-2012, Chambers et Munemo (2019) analysent l'impact de la réglementation sur les start-ups et de la qualité des institutions sur l'activité entrepreneuriale. Leurs conclusions révèlent que la création de nouvelles entreprises est nettement plus faible dans les pays qui manquent d'institutions gouvernementales de qualité. Plus récemment, Khan, Abdulahi, Liaqat et Shah (2019) ont examiné le même sujet dans le cas des États-Unis en utilisant une approche de cointégration, et ils confirment que la qualité institutionnelle est une condition préalable importante au développement financier. L'entrepreneuriat informel étant particulièrement important dans les

économies émergentes, où le secteur informel est en moyenne beaucoup plus important que dans les pays en développement (Horvath et Powell, 2016), nous pensons qu'avec une gouvernance de qualité, le potentiel de croissance du secteur financier peut être exploité pour encourager l'entrepreneuriat formel et décourager l'entrepreneuriat informel. Les entreprises informelles contribuent à la valeur ajoutée et devraient être incluses dans le PIB, mais ne sont pas enregistrées par les agences nationales de mesure (Mazhar et Méon, 2017). Les conditions institutionnelles façonnent l'équilibre entre les facteurs d'attraction et de répulsion en influençant les opportunités au niveau national et les coûts d'opportunité de création d'entreprise (Amorós et al., 2019).

2. Méthodologie

2.1. Questions et objectifs de recherche

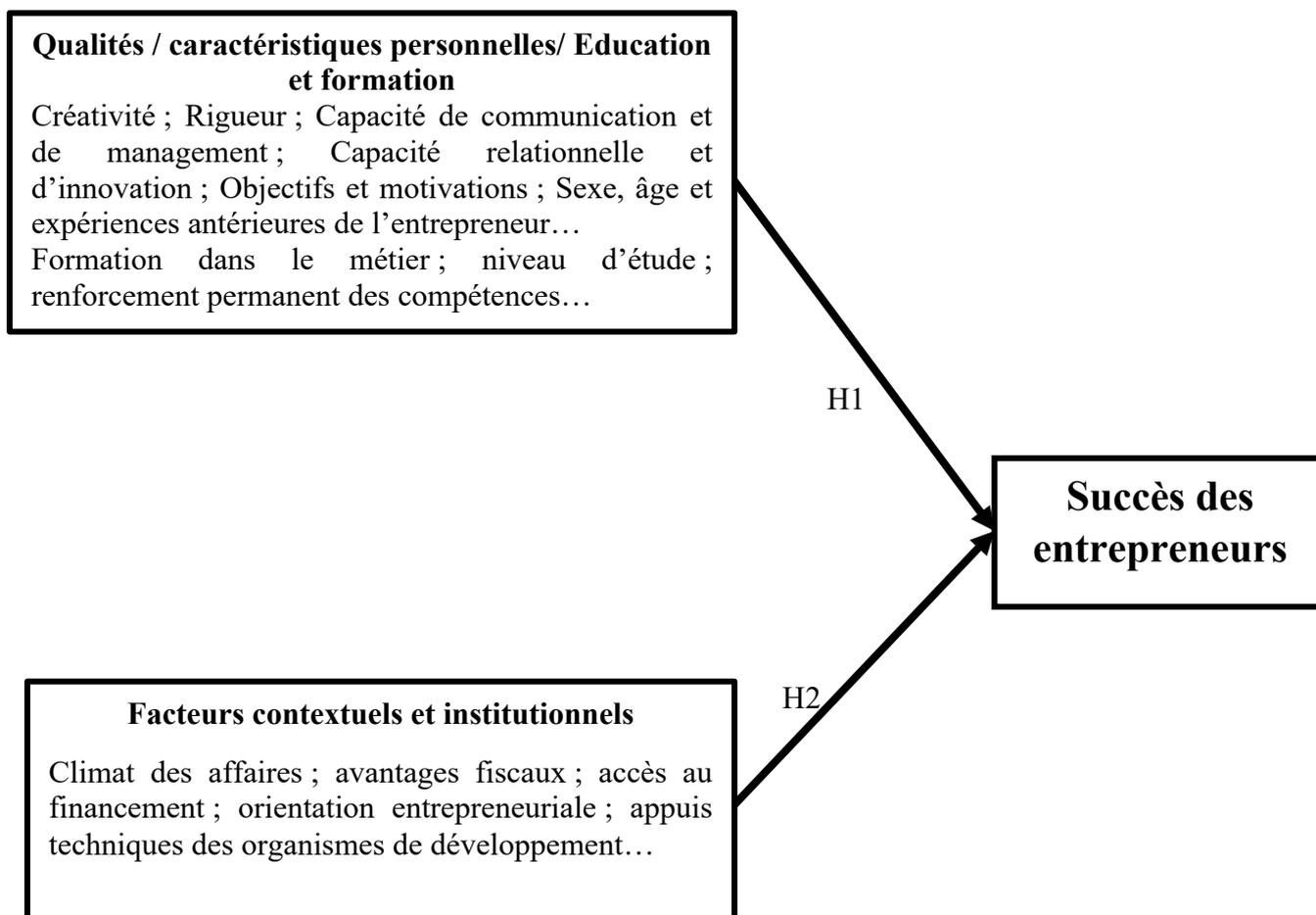
Les questions de recherche suivantes ont fait l'objet d'étude dans cet article : (i) Quelles sont les caractéristiques du secteur informel au Togo ? (ii) Quels sont les facteurs de succès des jeunes entrepreneurs du secteur informel au Togo ? La réponse à ces questions nous amène à formuler les hypothèses ci-après : (i) le succès des jeunes entrepreneurs togolais du secteur informel dépend fortement de leur niveau d'éducation et formation, de leurs qualités, et de leurs caractéristiques personnelles et (ii) les facteurs institutionnels et contextuels influencent caractérisent le secteur informel au Togo. Le présent travail cherche à vérifier ces hypothèses.

2.2. Conception de la recherche

Tout d'abord, une analyse documentaire sur l'esprit d'entreprise et les entrepreneurs informels a été réalisée. En tenant compte du sujet traité dans cet article, le protocole méthodologique est hautement exploratoire, nous avons choisi d'utiliser la méthode qualitative. Cela a impliqué l'utilisation d'entretiens téléphoniques afin de soutenir l'analyse quantitative et de donner de la profondeur à l'étude et ainsi mettre en lumière les facteurs potentiels de succès des jeunes entrepreneurs. Cette méthode est reconnue par une grande communauté scientifique car elle permet d'effectuer des investigations à partir des situations réelles et d'obtenir des informations intéressantes (Hlady-Rispal et Jouison-Laffitte, 2015). D'abord, la revue de littérature a été faite en mobilisant les théories traitant des problématiques de l'entrepreneuriat. Ensuite, il a été nécessaire de collecter des informations et données, via des entretiens semi-directifs et des observations directes. Enfin, les informations et données collectées, ont été traitées, grâce à la méthode d'analyse de contenu.

Il a été nécessaire au regard de la revue littéraire, des questions de recherche et des hypothèses de concevoir un modèle conceptuel comme présenté ci-dessous.

Figure 1: Modèle conceptuel des facteurs de succès des jeunes entrepreneurs



Source : Auteurs

2.3. Population

Le champ de cette recherche étant connu et ciblé, la population concernée par cette recherche est constituée des jeunes entrepreneurs exerçant une activité depuis plus de cinq (05) ans. Cette recherche couvre plusieurs secteurs d'activités, notamment les petits commerces, la menuiserie aluminium, les restaurants-bars, la cordonnerie, la couture, les activités de location, la communication, les garages de réparation automobile et autres activités.

2.4. Echantillonnage

Vu le temps matériel pour l'élaboration de cet article et d'autres contingences, nous avons retenu un échantillon par convenance, raisonnée. Deux grandes communes de Lomé, ont été

identifiées, il s'agit de la Commune d'Agoè 3 et celle de Golfe 2. Ces Communes sont deux grandes agglomérations formées par plusieurs quartiers. Ainsi, seize (16) jeunes entrepreneurs ont été retenus dans la Commune de Golfe 2 et treize (13) pour la commune d'Agoè 3. Au final, un échantillon de vingt-neuf (29) personnes ont été interviewées, soit $N = 29$ interviews. Ces derniers ont fait l'objet d'une retranscription ou d'une prise de note selon les cas, de manière à rendre flexible l'analyse de contenu. A la fin, les interlocuteurs ont été choisis sur la base de deux critères : le nombre d'année dans le secteur d'activité (au moins 5 ans) et le secteur même d'activité. Ces critères ont facilité la collecte des données similaires de façon systématique afin de permettre une comparabilité entre plusieurs acteurs et secteurs d'activité.

2.5. Collecte des données

Pour rappel, cet article a pour objectif central, de répertorier les déterminants qui font le succès de l'entreprenariat des jeunes au Togo. Les données ont été collectées sur une période d'un (01) mois (juin 2020). Cette collecte des données a été effectuée sous forme d'interviews d'une durée d'environ 30 à 40 minutes, par le biais d'un guide d'entretien. Le guide a été élaboré en tenant compte des objectifs poursuivis par cet article. Cependant, en fonction du déroulement des recherches de terrain, deux (2) grandes communes qui concentrent plus d'activités commerciales de Lomé, la capitale du Togo ont été ciblées.

2.6. Guide d'entretien

Dans le cadre de cette étude exploratoire, le déroulement des interviews s'est basé sur un guide d'entretien, principal outil de collecte des données. Le guide d'entretien permet de poser des questions très larges, de manière à orienter le moins possible les individus interrogés. Le principal concept investigué concernait les facteurs de succès des jeunes entrepreneurs du secteur informel au Togo. Le guide d'entretien a été structuré en trois grandes parties. La première partie s'intéresse aux caractéristiques des personnes interviewées. La deuxième partie concerne les facteurs de motivation dans l'entreprenariat et la troisième partie prend en charge les thématiques permettant d'identifier les facteurs de succès et d'échec des jeunes entrepreneurs.

2.7. Méthode de traitement des données collectées

Les données collectées ont fait l'objet d'une analyse de contenu. L'analyse des entretiens a été combinée à une étude approfondie de diverses données secondaires. Ces dernières ont permis de rajouter une dimension objective à l'étude perceptuelle issue des entretiens. Ainsi, les

caractéristiques des répondants, les motivations et sources des idées initiales, les facteurs de succès et les facteurs bloquants ont pu être appréciées à travers l'analyse des propos recueillis auprès de chaque personne interviewée.

3. Présentation et analyse des résultats

3.1. Analyse des données quantitatives

Le présent travail a permis de relever différents éléments qui caractérisent la situation des entrepreneurs du secteur informel au Togo.

Tableau 1 : Répartition des enquêtés par secteur d'activités, sexe et niveau d'études

		<i>Effectif</i>	<i>Pourcentage (%)</i>	<i>Total (N =29)</i>
<i>Sexe</i>	<i>Masculin</i>	16	55%	29
	<i>Féminin</i>	13	45%	
<i>Secteur d'activité</i>	<i>Commerce</i>	13	45%	29
	<i>Tapisserie</i>	1	3%	
	<i>Cordonnerie</i>	1	3%	
	<i>Restauration</i>	3	11%	
	<i>Coiffure</i>	1	3%	
	<i>Informatique-Maintenance</i>	2	8%	
	<i>Mécanique</i>	1	3%	
	<i>Peintre Auto</i>	1	3%	
	<i>Construction</i>	1	3%	
	<i>Ferrailleur-Soudure</i>	1	3%	
	<i>Couture</i>	4	15%	
<i>Niveau d'études</i>	<i>Primaire</i>	5	16%	29
	<i>Collège</i>	11	37%	
	<i>Lycée</i>	4	15%	
	<i>Universitaire</i>	6	21%	
	<i>Non scolarisé</i>	3	11%	

Source : Auteurs à partir des données de l'enquête

Un des éléments les plus déterminants dans cet article est la répartition des entrepreneurs du secteur informel selon le facteur sexe. Il est démontré que les hommes entreprennent plus que les femmes. Dans notre cas, les entrepreneurs hommes et femmes représentent respectivement 55% et 45% des enquêtés. Cette répartition inégale s'explique par le fait que les hommes ont plus de charges et sont plus à la quête d'un revenu supplémentaire et leur goût pour l'autonomie financière. Dans le cadre de cette enquête, onze (11) activités ont été recensées en partant du commerce, couture, restauration, informatique....qui sont les activités les plus représentées avec respectivement 45%, 15%, 11% et 8%. Il faut également souligner que dans l'ensemble

les entrepreneurs ont un niveau d'étude acceptable, 37% ont fait le collège, 15% le Lycée et 21% ont fait l'université. Un aspect très marquant est que 11% des entrepreneurs n'ont pas été scolarisés mais ont un succès remarquable, ceci pourrait s'expliquer par l'expérience acquise avec les parents et un soutien familial indéfectible.

Tableau 2 : Niveau d'étude et ancienneté

<i>Ancienneté</i>	<i>Non scolarisé</i>		<i>Primaire</i>		<i>Collège</i>		<i>Lycée</i>		<i>Universitaire</i>	
<i>1-4</i>	<i>1</i>	<i>33%</i>	<i>1</i>	<i>20%</i>	<i>1</i>	<i>9%</i>	<i>1</i>	<i>25%</i>	<i>4</i>	<i>67%</i>
<i>5-8</i>	<i>2</i>	<i>67%</i>	<i>3</i>	<i>60%</i>	<i>8</i>	<i>73%</i>	<i>3</i>	<i>75%</i>	<i>2</i>	<i>33%</i>
<i>9-12</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>20%</i>	<i>2</i>	<i>18%</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>

Source : Auteurs à partir des données de l'enquête

L'analyse du tableau 2, indique que 67% des entrepreneurs non scolarisés ont une ancienneté comprise entre 5 et 8 ans d'existence contre 33% des entrepreneurs ayant un niveau universitaire, 75% pour le niveau Lycée, le collège pour 73% et le primaire 60%. Pour l'ancienneté comprise entre 9 et 12 années d'existence, le primaire et le collège occupent respectivement 20% et 18%. Il faut souligner que dans le cadre de l'analyse, ce sont les entrepreneurs ayant au moins 5 ans d'ancienneté qui ont été retenus pour cet article.

Tableau 3 : Sexe et ancienneté

<i>Ancienneté</i>	<i>Masculin</i>		<i>Féminin</i>	
<i>1-4</i>	<i>7</i>	<i>44%</i>	<i>1</i>	<i>8%</i>
<i>5-8</i>	<i>8</i>	<i>50%</i>	<i>10</i>	<i>77%</i>
<i>9-12</i>	<i>1</i>	<i>6%</i>	<i>2</i>	<i>15%</i>

Source : Auteurs à partir des données de l'enquête

D'après le tableau 3, il ressort que 50% des entrepreneurs hommes ont une ancienneté d'existence comprise entre 5 et 8 années contre 77% des entrepreneurs femmes. Il révèle également que 15% des entrepreneurs femmes ont une existence d'ancienneté comprise entre 9 et 12 ans. Au regard de ces résultats, il est important de souligner que le sexe joue un rôle important dans le succès des entrepreneurs ; les activités exercées par les femmes se maintiennent plus dans le temps pouvant s'expliquer par plusieurs facteurs comme la rigueur dans la gestion financière.

Tableau 4 : Secteur d'activité et sexe

<i>Secteur d'activité</i>	<i>Masculin</i>		<i>Féminin</i>	
<i>Commerce</i>	5	38%	8	62%
<i>Tapiserie</i>	1	100%	0	0
<i>Cordonnerie</i>	1	100%	0	0
<i>Restauration</i>	0	0	3	100%
<i>Coiffure</i>	1	100%	0	0
<i>Informatique-Maintenance</i>	2	100%	0	0
<i>Mécanique</i>	1	100%	0	0
<i>Peintre Auto</i>	1	100%	0	0
<i>Construction</i>	1	100%	0	0
<i>Ferrailleur-Soudure</i>	1	100%	0	0
<i>Couture</i>	2	50%	2	50%
<i>Effectif</i>	16		13	

Source : Auteurs à partir des données de l'enquête

L'analyse de ce tableau montre que les femmes s'engagent plus dans les activités de petits commerces (62%) et dans la restauration (100%) contre 38% des hommes dans le commerce et 0% dans la restauration ; ceci s'explique par la facilité au niveau des femmes dans la circulation avec leurs marchandises et leur goût et leurs habilités dans la cuisine. Il faut souligner que les présents résultats sont issus des données de l'échantillon de l'enquête.

Tableau 5 : Tenue de la comptabilité

	<i>Oui</i>	<i>Non</i>	<i>Effectif</i>
<i>Tenue de la comptabilité</i>	3	26	29
<i>Pourcentage</i>	10%	90%	100%

Source : Auteurs à partir des données de l'enquête

La plupart des entrepreneurs du secteur informel (90%) ne tiennent pas leur comptabilité, ce qui explique une confusion entre les recettes de l'entreprise et les poches de l'entreprise. Ceci explique également les difficultés liées à l'accès au crédit bancaire.

Tableau 6 : Chiffre d'affaires annuel

<i>Chiffre d'affaires</i>	<i>Effectif</i>	<i>Taux</i>
<i>1 500 000- 3 000 000</i>	16	55%
<i>3 000 000- 4 500 000</i>	7	24%
<i>4 500 000- 6 000 000</i>	3	10%
<i>6 000 000 et +</i>	3	11%
<i>Total</i>	29	100%

Source : Auteurs à partir des données de l'enquête

Il relève que 55% des entreprises du secteur informel réalisent un chiffre d'affaires annuel compris entre 1,5 millions et 3 millions de francs CFA contre 11% réalisant un chiffre d'affaires annuel de plus de 6 millions de francs CFA.

Tableau 7 : Effectif employé

<i>Effectif</i>	<i>Nombre d'entités</i>	<i>Pourcentage</i>
1-5	12	41%
5-10	15	52%
10-15	2	7%

Source : Auteurs à partir des données de l'enquête

Parmi les enquêtés, 52% emploient un effectif compris entre 5 et 10 employés. Par contre 41% emploient un effectif compris entre 1 et 5 employés. Tout ceci prouve à suffisance l'importance de secteur dans le cadre d'emploi et de réduction du chômage dans les pays en développement.

3.2. Analyse des données qualitatives

3.2.1. Facteurs motivateurs d'entreprise dans le secteur informel au Togo

Les entretiens ont permis de relever les facteurs qui motivent plus les jeunes à entreprendre dans le secteur informel. Pour certains, entreprendre est un moyen de réaliser leur passion et assouvir leur désir d'autonomie financière comme le souligne une répondante « pour moi, ce métier est une passion c'est pourquoi je me suis engagée à entreprendre dans ce domaine et en plus je veux être indépendante financièrement et ne pas dépendre du salaire que quelqu'un aura à me payer après chaque 30 jours » (R18). Au regard des résultats, plusieurs éléments ou événements conduisent les jeunes à entreprendre. Entre autres, le fait d'être sans emploi ou de se mettre à son propre compte. Ainsi une répondante affirme que « C'est par ambition de m'installer à mon propre compte que j'ai dû entreprendre » (R8). Pour une autre, c'est de pouvoir créer une nouvelle activité génératrice de revenus comme il le souligne en ces termes « suite à la perte de mon emploi, et dans le souci d'être financièrement autonome, je me suis mise à mon propre compte » (R23). Aussi certains jeunes, après leur apprentissage, ils ont dû se mettre à leur propre compte afin d'éviter le chômage comme l'explique un interviewé « Faute de longues études, j'ai dû apprendre un métier avec le conseil de mon oncle. Mais ne pouvant plus recevoir l'aide de mes parents pour mes propres besoins, alors je me suis mis à mon propre compte dans ce métier que j'adore et que j'accomplis avec passion » (R4). Pour d'autres le chômage ou le fait de gagner plus de revenus a été le facteur motivationnel. C'est dans cet ordre d'idée qu'une interviewée exprime sa vision de diversifier ses sources de revenus : « Ma mère

étant commerçante, j'ai appris très rapidement de sa façon de faire en la suivant. C'est ainsi que je me suis retrouvé dans le commerce comme ma mère tout en étant en emploi ailleurs » (R25).

3.2.2. Facteurs concourant au succès des entrepreneurs

Ce travail scientifique a permis de relever plusieurs facteurs qui font le succès des jeunes entrepreneurs dans le secteur informel au Togo. Les facteurs les plus cités sont entre autres : (i) l'accès au crédit bancaire, (ii) les compétences de l'entrepreneur (la rigueur, la maîtrise du métier), (iii) la situation géographique... Un répondant, interrogé au sujet des facteurs qui contribuent au succès de son entreprise souligne que « ce qui me permet de maintenir en activité de mon entreprise depuis 9 ans est la rigueur que je tiens dans tout ce que je fais, sans oublier le bon emplacement de mon entreprise, le soutien de ma femme et la facilité que j'ai pour obtenir de prêt au niveau de la microfinance où j'ai un compte » (R5). Dans les entreprises du secteur informel, un élément important est également l'obtention et la conservation de sa clientèle qui est souvent constituée des amis, de la famille et la pratique d'une écoute attentive et l'accueil chaleureux réservé à cette dernière. A ce sujet, un répondant souligne que « mes clients potentiels sont ma famille et mes amis et en plus d'eux, je passe par les réseaux sociaux pour en chercher d'autres. Enfin c'est leur fidélisation qui constitue un enjeu pour moi, il faut alors que mes collaborateurs et moi puissions leur réserver un accueil chaleureux, les traiter avec humilité et sincérité » (R28).

La majorité des entreprises ayant au moins 5 ans d'existence, on pourrait se demander ce qui constitue leurs facteurs de succès. Ces facteurs étant divers, un répondant explique que son succès vient de ses relations dont il prend bien soin en plus du travail bien fait : « Ayant le soutien familial pour commencer mes activités, mes propres relations m'ont permis d'avoir des contrats de prestations. Ainsi, ma famille constituait mes premiers clients. De plus, le travail étant bien fait, ce sont ses clients qui m'ont branché à leurs amis et collègues. Ainsi, je fais de mon mieux pour fidéliser mes clients et faire tout pour tisser de nouvelles relations » (R29). Pour d'autres la persévérance, la détermination et un travail dur constituent les facteurs de réussite. Ainsi pour un autre répondant, la passion du travail et la détermination à réussir dans ce que l'on fait est primordial : « Ma réussite, je dois l'attribuer à ma détermination de réussir, à ma passion du travail, et au travail bien fait. A cela, j'ajouterai mes relations et ma capacité à accueillir chaleureusement et de fidéliser les clients » (R17). Pour les professionnels de marketing et d'action commerciale, une bonne vente passe par une bonne présentation des produits afin d'attirer les clients ; un répondant soulève à cet effet qu'un bon emplacement et

une bonne stratégie de vente concourent à la réussite de l'entreprise « Pour moi, un bon emplacement et une stratégie de vente sont des facteurs clés de la réussite d'une entreprise. Si votre stratégie de vente est mauvaise, il vous serait difficile de vendre vos produits. Et n'ayant pas de marché, vous serez amené à fermer. De plus il faut savoir valoriser son produit afin de convaincre les gens sans oublier d'adapter les prix aux produits. Ton savoir-faire étant différent de ceux des autres, cela peut constituer ton point fort. Puis aujourd'hui où le monde est devenu un village planétaire, l'utilisation de l'internet devient très importante voire vital pour la réussite de ton entreprise » (R15).

3.2.3. Les facteurs d'échec des entrepreneurs au Togo

Les entrepreneurs du secteur rencontrent d'énormes difficultés qui sont liées soit au processus de production, soit au marché ou soit encore au contexte institutionnel ou l'environnement économique. L'accès au crédit bancaire est un parcours de combattant, les prix des locaux élevés, difficultés d'approvisionnement en matières premières ou des outils ou des machines ou des pièces de rechange. Il y a également le problème de formation qui se pose notamment des difficultés d'accès à des formations professionnelles pour hausser leur niveau de compétences. Ils font également face à un manque de réelle collaboration entre eux, ce qui complique leur capacité de s'intégrer et de s'approprier une part importante du marché.

L'échec des jeunes entrepreneurs dépend de plusieurs facteurs qui peuvent être catégoriser en trois : les facteurs financiers, les facteurs d'organisation et les facteurs liés à la personne de l'entrepreneur. En prenant les facteurs financiers, le manque de financement et l'accès au crédit bancaire sont le plus grand problème des jeunes entrepreneurs. Comme le soulève un répondant « Selon ce que j'ai compris, le manque de financement est le premier facteur d'échec des entrepreneurs. Ainsi beaucoup ont entrepris mais par manque de moyens, ils ont dû fermer leurs entreprises » (R3). Abordant les facteurs d'organisation, la mauvaise gestion et l'environnement organisationnel constituent un facteur d'échec des entrepreneurs ; pour preuve 90% des enquêtés ne tiennent pas de comptabilité. Allant dans le même sens, une répondante explique que l'échec des jeunes entrepreneurs provient d'un manque d'organisation. Pour elle, « les jeunes entrepreneurs échouent à cause de leur mauvaise organisation et de leur mauvaise gestion. Aussi on pourrait ajouter une mauvaise étude de marché et le manque de conseil » (R1). Prenant en compte les propos de cette dernière, mettant l'accent sur les facteurs relationnels au travail, elle déclare qu'« on voit de jeunes entrepreneurs qui ne savent pas accueillir les clients. Or un bon accueil contribue à une prestation ou à un achat. Et tout cela rentre dans l'organisation

de l'entreprise ». De plus, un autre répondant pense que les facteurs liés à l'entrepreneur sont aussi des facteurs à ne pas négliger « Je crois que les jeunes échouent en entrepreneuriat parce qu'ils ne sont pas très déterminés. Ils manquent de persévérance et abandonnent vite. De plus, certains ne produisent pas de produits de bonne qualité ou n'offrent pas de services de bonne qualité. Ainsi comme conclusion, on peut penser qu'ils ne travaillent pas dur pour leur réussite » (R13).

4. Discussion et implications managériales

4.1. Discussion

Toute personne qui dirige une entreprise a pour ultime objectif la réussite. Pour que l'entreprise soit une réussite, les caractéristiques de l'entrepreneur jouent un rôle important (Islam et al., 2011). La réalisation de buts et d'objectifs dans n'importe quel aspect de la vie est une forme de réussite. La réussite est toujours un terme clé dans le domaine de la gestion d'entreprise, bien qu'il ne soit pas clairement spécifié. La réussite et l'échec peuvent être interprétés comme des mesures de la bonne gestion d'une entreprise, qu'il s'agisse de la gestion d'un entrepreneur ou d'autres aspects. Les entrepreneurs travaillent dur et sont ambitieux pour réussir dans leur entreprise. Le succès de l'entrepreneur peut être mesuré par ses performances. Le succès ou l'échec de l'entreprise dépend des caractéristiques de l'entrepreneur (Fisher, Maritz et Lobo, 2014). La recherche et la connaissance précise des opportunités d'affaires peuvent également constituer un avantage dans la réussite de la vie d'un entrepreneur.

Premièrement, les caractéristiques entrepreneuriales sont généralement constituées de caractéristiques démographiques, individuelles, de traits personnels, d'orientation entrepreneuriale et d'auto-efficacité de l'entrepreneur (Islam et al., 2011). L'âge, le sexe et les antécédents individuels, tels que l'éducation et l'expérience professionnelle de l'entrepreneur, sont des exemples de caractéristiques démographiques qui peuvent influencer l'intention et l'effort entrepreneurial dans l'économie informelle. Henley et al. (2009) ont fait référence à la nature de l'emploi informel comme étant couramment substitutif entre les secteurs et au fait que l'employé peut être impliqué dans des activités dans les secteurs formel et informel en même temps. Comme le souligne Spring (2009), le sexe peut influencer le contexte entrepreneurial. Les attitudes contrôlées par les hommes empêchent souvent les femmes de travailler dans le secteur commercial formel, car les femmes ne sont parfois pas les bienvenues dans les clubs sociaux où seuls les hommes se réunissent pour affaires. La plupart des micro-entrepreneurs du secteur informel embauchent un à trois employés. Les entreprises féminines

comptent moins d'employés et ont une plus courte durée de vie que leurs homologues masculins en raison des différences entre les sexes dans l'accès aux ressources pour la création et l'expansion des entreprises ainsi que des difficultés à obtenir des crédits et des prêts.

Ensuite, la confiance en soi et la détermination peuvent être considérées comme une personnalité et un trait de caractère entrepreneurial. Les chercheurs définissent l'orientation entrepreneuriale par l'indépendance, l'innovation, la prise de risque, la proactivité, l'agressivité concurrentielle ainsi que la motivation personnelle dans la conduite des affaires (Islam et al., 2011). La quatrième caractéristique concerne l'efficacité personnelle, qui est liée à la volonté d'entreprendre. Un entrepreneur est prêt à créer et à gérer une entreprise, y compris à gérer tous les risques et les obstacles qui se présenteront dans le cadre de son activité. En outre, l'auto-efficacité constitue le fondement de la motivation d'une personne, qui influe sur ses convictions quant à la possibilité d'atteindre ou non certains objectifs, et il existe une corrélation significative entre l'auto-efficacité et l'intention entrepreneuriale (Islam et al., 2011).

En outre, les entrepreneurs informels ne créent pas seulement leur propre entreprise en utilisant les compétences acquises grâce à leur expérience professionnelle, mais aussi parfois grâce à un passe-temps ou un intérêt qu'ils ont en dehors de leur emploi formel (Williams, 2007a). Le secteur informel est également un fournisseur qui offre des prix et des crédits plus souples que le secteur formel. Dans la plupart des cas, les femmes vendent leurs propres produits tels que la nourriture, les vêtements, l'artisanat et la poterie, tandis que les hommes participent à la fabrication de produits en métal et en bois. Naturellement, les micro-entrepreneurs ou les commerçants informels utilisent les ressources locales et vendent sur les marchés locaux, ce qui est différent des mondialistes, qui peuvent utiliser n'importe quel niveau de ressources provenant de sources et de marchés de produits internationaux (Williams, 2007a). Les mondialistes combinent généralement la communication locale et non locale, régionale et internationale avec les fournisseurs et les acheteurs par l'intermédiaire d'Internet. Les fournitures qui nécessitent des capitaux et des connexions directes aux marchés internationaux sont généralement contrôlées par les hommes, tandis que les marchés locaux et les articles qui concernent l'entretien quotidien sont généralement contrôlés par les femmes en raison de leurs ressources financières limitées (Spring, 2009).

Par ailleurs, les entrepreneurs informels ont également une caractéristique indépendante. Les entrepreneurs informels créent leur entreprise par eux-mêmes et s'occupent de tout par eux-mêmes. Les chercheurs les caractérisent comme indépendants tout en opérant dans le secteur

informel (Hartati et al., 2015). Une autre caractéristique est que les entrepreneurs informels travaillent généralement à domicile. Les progrès technologiques ont augmenté la possibilité pour les individus de travailler à domicile et ceux qui travaillent à domicile peuvent toujours exercer leur activité. Le travail à domicile semble être lié aux entrepreneurs qui délèguent à des employés qui travaillent à domicile dans un large éventail de secteurs allant de l'électronique à l'industrie manufacturière. Le fait d'avoir un état d'esprit positif a également été identifié comme une caractéristique de l'entrepreneur informel. Les entrepreneurs informels ont un état d'esprit positif lorsqu'ils rejoignent le secteur en ignorant la structure de représentation de la relégation et ils sont confiants et croient qu'ils ont un avenir dans le secteur informel. Dans l'étude de Kasseeah et Tandrayen (2014), les hommes et les femmes de nombreux pays ont tendance à être impliqués dans des activités ou des types d'emploi différents, même au sein des mêmes métiers. Par exemple, les commerçants masculins ont tendance à avoir des activités à plus grande échelle, comme le commerce de produits non alimentaires, tandis que les commerçantes ont tendance à avoir des activités à plus petite échelle, comme le commerce de produits alimentaires. Les raisons sont dues aux faibles niveaux d'éducation, de compétences et de savoir-faire commercial ; en outre, les femmes possèdent également moins de biens. Le temps et la flexibilité des femmes sont contrôlés par des normes sociales et culturelles qui découragent les investissements dans l'éducation et la formation, car la responsabilité de la reproduction sociale est un travail de femme.

Afin d'améliorer les compétences des commerçants informels, leur personnalité joue un rôle important dans l'obtention d'une meilleure performance (Fisher et al., 2014). La personnalité est constituée des formes représentatives d'opinions, de sentiments et de performances qui rendent une personne unique. Il existe quelques recommandations pour améliorer la caractéristique du secteur informel. Hartati et al. (2015) ont énuméré certaines actions qui doivent être prises par les autorités pour améliorer les conditions du commerçant informel. La première recommandation est la capacité de développement de l'entreprise ou de l'esprit d'entreprise, qui devrait être renforcée par la formation ou le renforcement des capacités des commerçants. Ensuite, l'autonomisation économique devrait être soutenue par l'accès au capital et un moyen commun devrait être établi entre les parties prenantes dans le développement des vendeurs de rue sur le marché moderne. Afin de garantir que les vendeurs puissent accéder aux installations et infrastructures disponibles pour les petites et micro-entreprises fournies par le gouvernement, les autorités doivent prendre en compte la position micro-économique des entrepreneurs dans le pays. Le succès des entreprises est déterminé par

les individus et pas seulement par les groupes. Des facteurs tels que les traits de personnalité et la motivation de croissance sont censés être des moyens de soutien à la conduite des affaires et jouer un rôle clé pour encourager les entrepreneurs à réussir.

Sur la base de ce qui précède, on peut conclure que les caractéristiques de l'entrepreneuriat informel encouragent les performances des entrepreneurs informels vers le succès. Les caractéristiques du facteur démographique telles que l'âge, le sexe et le niveau d'éducation peuvent inciter l'entrepreneur à opérer dans le secteur informel. Par ailleurs, les caractéristiques individuelles, les traits de caractère, l'orientation entrepreneuriale et l'efficacité personnelle des entrepreneurs encouragent les entrepreneurs informels à opérer dans le secteur informel. En outre, être indépendant et avoir un état d'esprit positif font également partie des caractéristiques de l'entrepreneur informel qui le motivent à opérer en permanence dans le secteur informel. Cependant, faire face à des défis dans le secteur informel peut faire perdre leur motivation à certains entrepreneurs. Par rapport aux recherches précédentes, il est important d'améliorer les caractéristiques de l'entrepreneur informel afin qu'il puisse réaliser de meilleures performances dans le secteur informel.

4.2. Implications managériales

Le présent papier servira comme un outil d'aide à la décision des jeunes entrepreneurs. Ils pourront trouver dans ce dernier des éléments sur lesquels ils doivent agir pour rendre leur entreprise plus performante. Pour ce faire, les implications managériales se résument comme suit :

- Un jeune qui souhaite s'engager dans l'entrepreneuriat doit pouvoir développer son niveau de qualification, d'éducation tout en s'orientant dans son métier d'avenir et procéder à un renforcement permanent de ses compétences ;
- Tout entrepreneur qui souhaite avoir du succès dans son entreprise doit pouvoir développer ses qualités personnelles. S'engager dans l'entrepreneuriat et réussir suppose d'allier la rigueur et l'innovation, créativité et motivation tout en développant sa capacité relationnelle et managériale. Les jeunes entrepreneurs peuvent s'appuyer sur les éléments fournis dans ce papier pour développer leurs stratégies entrepreneuriales afin de garantir le succès de leurs entreprises ;
- Les pouvoirs publics et les organismes de développement peuvent s'inspirer de ce papier pour développer des stratégies en vue de promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes afin de lutter contre le chômage.

Conclusion

Ce travail scientifique a permis de mettre en relief un ensemble d'indicateurs et de facteurs qui concourent au succès ou à l'échec des jeunes entrepreneurs du secteur informel. La réalisation de ce travail a mobilisé l'utilisation d'une méthodologie mixte. Dans un premier temps, les données quantitatives ont été traitées avec le logiciel MS EXCEL, ces données ont été renforcées par des données qualitatives qui ont été recueillies à l'aide d'un guide d'entretien et traitées à travers une analyse de contenu. L'objectif principal de cet article était de faire un diagnostic de la situation du secteur informel et de mettre en exergue les différents déterminants qui font la prospérité des entreprises de ce secteur. A la suite de l'analyse, le succès des jeunes entrepreneurs du secteur informel dépend de plusieurs facteurs qui comprennent les caractéristiques (qualités) personnel, l'activité, la tendance socio-culturelle et la situation géographique. Les normes socio-culturelles jouent un important rôle dans la réussite des jeunes entrepreneurs en termes de liens familiaux qui supposent que si un membre de la famille réussit, c'est toute la famille qui a réussi.

Il convient de faire noter que ce papier portant sur l'épineux problème de l'emploi d'une part et de l'entrepreneuriat des jeunes d'autre part, constitue une piste d'exploration de solutions à apporter au phénomène de l'emploi des jeunes. Les résultats obtenus dans cet article montrent que le succès des jeunes entrepreneurs est lié aux facteurs contextuels, aux qualités et aux caractéristiques personnelles des entrepreneurs. Par ailleurs, cet article vient compléter la liste des études sur l'entrepreneuriat mais également sur le secteur informel. En dépit de son caractère pertinent, ce travail scientifique porte en lui un certain nombre de limites. Elles sont de plusieurs ordres, notamment la limite en rapport avec la taille ou le nombre de personnes interviewées et aux techniques de traitement retenues pour l'analyse des données et informations collectées. Il se pose aussi une autre limite, celle de la généralisation des résultats à l'ensemble du territoire togolais.

En termes de perspectives, nous pensons fermement que d'éventuels articles ou études pourront se pencher sur d'autres aspects de l'entrepreneuriat des jeunes par seulement dans le secteur informel, mais aussi dans le secteur formel. Des travaux à venir, pourront s'intéresser de façon plus spécifique et approfondie la problématique de l'entrepreneuriat dans deux ou trois secteurs d'activités génératrices de revenu (AGR), permettant ainsi aux jeunes diplômés de sortir du cercle infernal du chômage. Il serait aussi envisageable d'entreprendre d'autres recherches

portant sur les facteurs de succès des jeunes entrepreneurs évoluant dans le secteur formel et informels.

Une principale question qui pourrait faire l'objet d'une analyse est « *quelle est l'importance de la spiritualité dans le succès des jeunes entrepreneurs togolais ?* ».

BIBLIOGRAPHIE

- Adenutsi, D. E. (2009). Entrepreneurship, job creation, income empowerment and poverty reduction in low-income economies. *Ghana : Glisten Strategic Solutions*, 10.
- Amoros, J., Ciravegna, L., Mandakovic, V., & Stenholm, P. (2019). Necessity or opportunity? The effects of state fragility and economic development on entrepreneurial efforts. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4(43), 725-750.
- Autio, E., & Fu, K. (2015). Institutions économiques et politiques et entrée dans l'entrepreneuriat formel et informel. *Asia Pacific Journal Management*, 1(34), 67-94.
- Baron, R., & Markman, G. (2000). Beyond social capital : How social skills can enhance entrepreneurs' success. *The Academy of Management Executives*, 1(14), -.
- Chambers, D., & Munemo, J. (2019). Regulations, institutional quality and entrepreneurship. *Journal of Regulatory Economics*(55), 46-66.
- Donna, J., Levie, J., & Ali, A. (2019). Entrepreneuriat et institutions axées sur le marché. *Journal of Business Research*., 0. Consulté le 07 24, 2020, sur <https://doi.org/10.1016/j.jbusres>
- Fisher, R., Marits, A., & Lobo, A. (2014). Evaluating Entrepreneurs' Perception of Success :Development of a Measurement Scale. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 20(5), 478-492.
- FMI. (2018, 02 22). *gouvernance-economique/2102-307-l-informel-au-togo-pese-entre-20-et-30-du-pib-selon-le-fonds-monetaire-international*. Consulté le 07 23, 2020, sur <https://www.togofirst.com>:
<https://www.togofirst.com/https://www.togofirst.com/fr/gouvernance-economique/2102-307-l-informel-au-togo-pese-entre-20-et-30-du-pib-selon-le-fonds-monetaire-international>
- FMI. (2019). *Rapport annuel*. Washington: Fond Monétaire International.
- Fuenfschilling, L., & Truffer, B. (2016). The interplay of institutions, actors and technologies in socio-technical systems—an analysis of transformations in the Australian urban water sector . *Technologies Forecast. Sociol. Change*(103), 298-312.
- Grimm, M., Kruger, J., & Lay, J. (2011, May). Barriers to entry and returns to capital in informal Activities : evidence from sub-Saharan Africa. *"Review of Income and Wealth, Special Issue*, Series 57.

- Hartati, S., Juwita, R., Karim, E., & Bayu, K. (2015). Structuring Models and Characteristics of Informal Sector Traders in Indonesia (Case Study in Informal Sector Jakarta City, Indonesia). *Journal of Social and Development Sciences*, 6(1), 24-31.
- Hlady-Rispal, M., & Jouison-Laffitte, E. (2015). La contribution des méthodes qualitatives au développement du champ de l'entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 14(1), 15-40. doi:10.3917/entre.141.0015.
- Hneley, A., Arabshebiani, G., & Carneiro, F. (2009). On Defining and Measuring the Informal Sector: Evidence from Brazil. *World Development*, 37(5), 992-1003.
- Horvath, A., & Powell, W. (2016). Contributory or disruptive: Do new forms of philanthropy erode democracy? In R. Reich, C. Cordelli, & L. Bernholz (Eds.), *Philanthropy in democratic societies. History, institutions, values*, 87-122.
- Houssas, M. e. (2021). L'entrepreneuriat innovant : Variables stimulant l'innovation dans les PME du secteur touristique au Maroc. *Revue Internationale du Chercheur*, 1540 - 1555.
- INSEED, & RGE. (2018). *RECENSEMENT GENERAL DES ENTREPRISES*. Lomé: Institut national de la statistique et des études économiques et démographiques (INSEED).
- Islam, M., Khan, M., Obaidullah, A., & Alam, M. (2011). Effect of entrepreneur and firm characteristics on the business success of small and medium enterprises (SMEs) in Bangladesh. *International Journal of Business and Management*, 6(3), 28.
- Kasseeah, H., & Tandrayen, V. (2014). Women in the informal sector in Mauritius: a survival mode. *An International Journal*, 33(8), 750-763. doi:http://dx.doi.org/10.1108/EDI-04-2013-0022
- Khan, M., Abdulahi, M., Shah, S., & Liaqat, I. (2019). Institutional quality and financial development: The United States perspective. *Journal of Multinational Financial Management*(49), 67-80.
- Makhloufi, & Houssas. (2021). L'entrepreneuriat innovant : Variables stimulant l'innovation dans les PME du secteur touristique au Maroc. *Revue Internationale du Chercheur*, 1540 - 1555.
- Mamadou, D. (1992). « Développement et valeurs culturelles en Afrique subsaharienne », *Problèmes Économiques*. Paris: La Documentation Française.
- Mazhar, U., & Méon, P.-G. (2017). Taxer l'inobservable : l'impact de l'économie souterraine sur l'inflation et la fiscalité. *Développement mondial*(90), 89-103.

- Meyer, N. (2015b, Octobre 17). South Africa's youth unemployment dilemma : Whose baby is it anyway ? (D. p. gestion, Éd.) *la finance et l'entrepreneuriat*.
- Micelotta, E., Lounsbury, M., & Greenwood, R. (2017). Pathways of institutional change: an integrative review and research agenda. *Management.*, 6(43), 1885-1910.
- Mohammed, A. (2014, 05 01). *South Africa's townships - a magnet for entrepreneurs*. Consulté le 07 22, 2020, sur <http://www.bbc.com/news/world-africa-27141581>.
- mondiale, B. (2015, 05 01). *Travailleurs de l'économie informelle*. *Labour markets*. Consulté le 07 23, 2020, sur <http://web.worldbank.org: http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALPROTECTION/EXTLTM/0,,contentMDK:20224904~menuPK:584866~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:390615,00.html>
- OCDE. (2002). *Mesurer l'économie non observée*. Paris: OCDE.
- OIT. (2012). *Mise à jour statistique sur l'emploi dans l'économie informelle*. Genève: Organisation internationale du travail.
- Ortmans, J. (2015). Ortmans J., 2015, Entrepreneurship status quo, Challenging the entrepreneurship status quo. *a JADE review on Global Entrepreneurship Index 2015*.
- Packard, T., Koetti, J., & Montenegro, C. (2012). *In From the Shadow : integrating Europe's informal labor*. Washington DC: Banque mondiale.
- Schneider, F., & Williams, C. (2013). *The Shadow Economy*. Londres: Institut des affaires économiques.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 1(25), -.
- Sleuwaegen, L., & Goedhuys, M. (2002). Growth of firms in developing countries, evidence from Cote d'Ivoire. *"Journal of Development Economics"*, 68.
- Spring, A. (2009). African women in the entrepreneurial landscape: Reconsidering the formal and informal sectors. *Journal of African Business*, 10(1), 11-30.
- Taiwo, O. (2013). Employment choice and mobility in multi-sector labour markets : theoretical model and evidence from Ghana. *International Labour Review*, 3-4(152), 469-492.
- Touissate, H., & Azdimousa, H. (2021). Les déterminants De L'entrepreneuriat Féminin Dans La Région de MENA: un cadre conceptuel. *Revue Internationale du Chercheur*, 2(2), 1093 - 1111.

Williams, C. (2004). *Cash-in-Hand Work : the underground sector and the hidden economy of favours. Palgrave Macmillan, Basingstoke.*

Williams, C. (2007). *Entrepreneurs operating in the informal economy: necessity or opportunity driven? . Journal of Small Business and Entrepreneurship, 20(3), 309-319.*

Williams, C. (2008). *Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship Une étude sur les entrepreneurs informels en Angleterre, en Russie et en Ukraine. The International Journal of Entrepreneurship and Innovation, 9.*

Williams, C. C., & Nadin, S. (2014). *Facilitating the formalization of entrepreneurs in the informal economy : towards a variegated policy approach. Journal of Entrepreneurship and Public Policy, 1(3), 33-48.*