

REDEFINIR L'ÉCONOMIE INFORMELLE POUR UN DÉVELOPPEMENT ENDOGENE DE L'AFRIQUE

Istifanous ADO

Université Abdou Moumouni de Niamey et Université de Strasbourg
is_ado@yahoo.fr

Résumé

Depuis que le concept du secteur informel a été adopté dans les années 1970 plusieurs définitions et théories de formalisation ont été proposées pour le développement du continent africain. Il semble que jusque-là le continent est à la traîne. L'informel ne recule pas ! Il évolue même selon les pays. Avec le recul, force est de reconnaître que la plupart des définitions et théories proposées ont été formulées en dehors du continent ou par référence à ce qui se passe ailleurs au lieu que ces théories découlent de la réalité africaine. Or, l'économie étant une science sociale ne peut obéir à un universalisme théorique formulé et normé à partir d'une autre réalité. C'est pour quoi dans ce chapitre nous proposons de revisiter le débat sur le secteur informel, contextualiser les argumentations afin de proposer une redéfinition de cette économie avec une approche de sciences de gestion. Nous avons alors mené une revue de la littérature sur les travaux fondateurs du débat qui nous ont permis de proposer une sectorisation de l'informel qui comprend quatre principales économies : l'économie non enregistrée, l'économie non comptabilisée, l'économie illégale et l'économie informelle. Après avoir défini chaque type d'économie, ce travail s'est appuyé sur les témoignages du terrain pour proposer une redéfinition de l'entreprise informelle comme une entité économique ayant une légitimité et une utilité sociale, gérée par des personnes physiques, qui n'obéit pas aux règles des affaires modernes et où il existe un mécanisme de production de biens ou de service.

Mots-clés –Economie informelle, secteur informel, formalisation

Abstract

Since the concept of the informal sector was adopted in the 1970s, several definitions and theories of formalization have been proposed for the development of the African continent. It seems that so far the continent is lagging behind. The informal sector is not in decline but rather it even evolves depending on the country. With hindsight, we must recognize that most of the definitions and theories proposed were formulated outside the continent or with reference to what is happening elsewhere rather than these theories arising from African reality. However, economics is a social science that cannot obey a theoretical universalism formulated and standardized from another reality. This is why in this chapter we propose to review the debate on the informal sector, contextualize the debate in order to propose a redefinition of this economy with a management science perspective. We then conducted a literature review on the founding works of the debate which allowed us to clarify the informal sector by dividing it into four different types of economies: the unregistered economy, the unaccounted economy, the illegal economy and the informal economy. After having defined each type of economy, this work relied on empirical evidence to propose a redefinition of the informal enterprise as an economic entity with legitimacy and social

utility, managed by persons, which does not obey the rules of modern business and where there is a mechanism for producing goods or services.

Keywords – *Informal economy, informal sector, formalization*

Introduction

Le débat terminologique sur l'économie informelle semble être dépassé si l'on croit certains chercheurs en économie du développement (Hugon, 2014 ; Roubeau, 2014). Cependant, d'autres chercheurs en sciences de gestion, notamment, réclament de revoir les modèles et les cadres d'analyse théorique actuels pour bien appréhender l'entrepreneur africain qui évolue dans une économie dont le poids de secteur informel ne fait aucun doute (Lévy-Tadjine et al., 2016). Nous faisons partie de ceux qui pensent que le cadre d'analyse de l'économie africaine doit être revu si l'on veut mettre en place un système économique endogène qui aidera le continent à se développer en s'appuyant sur les réalités locales (Nubukpo, 2019 ; Ado et Soparnot, 2022). L'économie est une science sociale qui s'appuie sur la réalité locale et dont l'universalisme ne peut s'appliquer (Hugo, 2013). Or, en ce qui concerne l'Afrique c'est justement cet universalisme qui domine les théories économiques qui prévalent et que tout chercheur qui tente d'aller en contrecourant est mis aux bancs des accusés. D'ailleurs le prix noble d'économie Joseph Stiglitz (2002) déplore le comportement des institutions internationales et les pays industrialisés qui tentent d'imposer une hégémonie mondiale souvent idéologique du développement qui ne répond pas à la réalité des pays concernés. Tel qu'il est mené depuis bientôt plus d'un demi-siècle, le débat portant sur la définition et la formalisation de l'économie informelle n'est pas encré sur la réalité africaine.

Si les auteurs fondateurs de ce débat considèrent le secteur informel comme une économie qui pourrait aider au développement des pays concernés (Signer et Jolly, 1972 ; Hart, 1973) quelques années plus tard, nombreux sont les économistes, notamment de la Banque mondiale, du FMI et de l'OIT, qui préconisent l'éradication des entreprises informelles sous prétexte qu'elles font obstacle au développement économique (Tokman, 1993 ; 2007). L'objectif de ce chapitre est de proposer une sectorisation de l'informel pour chercher à proposer une définition contextuelle. Pour se faire, nous allons nous appuyer sur une étude de la littérature et illustrer nos propos avec des propos des entrepreneurs informels et des agents de l'administration nigérienne que nous avons interviewés. Loin d'être une tautologie, le secteur informel, l'économie informelle et l'entreprise informelle ne sont pas des concepts synonymiques. Alors que l'entreprise informelle est le résultat de l'action d'entreprendre dans l'économie informelle, cette dernière cohabite dans le secteur informel avec d'autres types d'économies qui ne sont pas formelles dont ce chapitre se donne l'ambition d'expliquer. En premier lieu, nous allons revisiter l'origine du débat en analysant les travaux fondateurs en illustrant les arguments mis en exergue pour formaliser cette économie. En second lieu, nous proposons une contextualisation du débat en proposant

une sectorisation et en troisième lieu nous proposons une redéfinition de l'informel basée sur la littérature et nos entretiens du terrain.

1. Origine du débat

Le concept d'informel est né au début des années 1970 dans les travaux de l'anthropologue britannique Keith Hart (1973) sur le Ghana, qui ont déjà été discutés en 1972 lors de la rencontre du bureau international de travail (BIT) au Kenya. Quand Hart (1973) a utilisé l'expression « *secteur informel* », c'était pour faire la distinction entre les revenus formels et informels des ménages ghanéens. Cet auteur constate qu'à cause de l'inflation des prix, de l'insuffisance des salaires et de l'excédent croissant des besoins du marché du travail urbain, plusieurs ménages ghanéens ont entrepris des activités génératrices de revenus d'une façon informelle afin de mieux vivre. Hart pousse son analyse plus loin en faisant la différence entre les activités informelles qui sont légitimes et celles qui ne le sont pas. Dans la même période une équipe dirigée par Professeurs Signer et Jolly (1972) pour le compte du bureau international de travail (BIT) mènent des travaux à dimension macroéconomique, en analysant les activités informelles d'une façon large, notamment les microentreprises, les unités de production industrielle non formelles et leur impact sur les perspectives de croissance économique au Kenya. Les auteurs de ce rapport décrivent un « secteur informel » qui impulse la création de petites entreprises presque entièrement autochtones, à la différence des grandes entreprises formelles détenues par des capitaux étrangers. Ces deux travaux à l'origine du débat sur le secteur informel, nous poussent à deux constats.

Primo, les deux travaux sont unanimement clairs sur la coexistence d'un secteur formel et informel dans les pays en développement. Ce qui est en quelque sorte un prolongement du débat dualiste sur l'économie du développement tel qu'initié par Lewis (1967). Secundo, les deux travaux à l'origine de ce débat présentent un secteur qui doit être au centre de préoccupation de toute politique de développement et des travaux scientifiques, afin de proposer les mécanismes permettant l'amélioration de sa contribution dans le développement des pays concernés. Il est donc regrettable que quelques années plus tard le débat de fond ait été occulté au profit du débat idéologique qui analyse le secteur informel comme un secteur de subsistance, une activité de misère sans possibilité de contribuer au développement des pays concernés (Montalieu, 2000 ; Lautier 2004).

L'échec de la politique d'industrialisation et les mesures d'ajustement structurel imposées aux pays africains ont contribué dans l'explosion de l'informel dans plusieurs pays d'Afrique dès le début des années 1980 (Guillaumont et Guillaumont, 1990). Pour faire face à la croissance rapide de l'économie informelle et pour résoudre le problème de l'emploi précaire et du chômage, des politiques de formalisation ont été lancées dans plusieurs pays, avec l'appui de BIT et de la Banque mondiale. Leur objectif consiste à financer les microentreprises et à former les entrepreneurs, avec l'espoir que leurs activités se pérennisent et deviennent de véritables entreprises. La

formalisation préconisée consiste à oublier la question de la légalité et de la fiscalité pour se focaliser sur l'accompagnement de ces activités informelles vers la performance.

Les politiques de la formalisation initiées par les institutions de développement en collaboration avec les États concernés ont inspiré plusieurs travaux académiques. On peut regrouper globalement leur contribution en trois arguments. D'une part, il y a les structuralistes-dualistes qui pensent que le phénomène d'informel est un problème structurel. Pour formaliser ce secteur, il faut que le secteur formel soit capable de créer des emplois décents pour la main-d'œuvre disponible. La disparition du secteur informel se fera tout naturellement avec le développement du secteur formel (Lewis, 1967 ; Miras, 1980 ; Lautier, 2004). D'autre part, les institutionnalistes estiment que si le secteur informel existe, c'est à cause de la faiblesse des institutions. La formalisation doit se passer par le renforcement des institutions, la création d'un environnement favorable aux entreprises formelles et la lutte contre la corruption et le passe-droit (Friedman et al., 2000 ; North, 2005 ; Williams, 2016). Enfin, les légalistes pensent que c'est plutôt le cadre légal qu'il faut adapter à la réalité locale. La formalisation consiste à assouplir la loi, mais aussi à mettre tout le monde sous « *la cloche de verre* » (Gourévitch, 2002 ; Soto 2005 : 83).

Argument	Explications	Auteurs
Structuraliste-dualiste	La formalisation de secteur traditionnel ou informel se fera tout naturellement avec le développement du secteur moderne ou formel. Les États doivent tout simplement aider ce dernier à être plus compétitif que le premier.	Lewis, 1967 ; Miras, 1980 ; Lautier, 2004
Institutionnaliste	La formalisation du secteur informel doit se faire à travers des institutions fortes capables de créer un environnement d'affaires favorable aux activités économiques, en luttant contre la corruption et en appliquant les mêmes règles à tous.	Friedman et al. 2000 ; Williams, 2016 ; North, 2005
Légaliste	La formalisation du secteur informel, doit s'appuyer sur un cadre légal cohérent avec la réalité, le bénéfice de formalisation doit être supérieur au coût d'informalité en mettant tout le monde au même pied d'égalité.	Gourévitch, 2002 ; Soto, 2005

Tableau 2 : Synthèse sur les arguments sur la formalisation

Malgré ces travaux qui cherchent à proposer une meilleure démarche pour formaliser le secteur informel, la formalisation reste l'arlésienne des pays en développement avec leurs partenaires, et constitue une matière grise pour

des projets de recherche. Tout d'abord, on peut observer que dans plusieurs pays concernés par ce phénomène, le secteur informel n'a pas diminué malgré les stratégies de formalisation mise en place (Roubeau, 2014). D'ailleurs après une informalisation de l'économie africaine dans les années 1980 à cause des politiques d'ajustement structurel, on assiste aujourd'hui à une informalisation même du secteur formel, lorsque des entreprises formelles tentent de se retrancher dans le secteur informel (Traoré, 2016 ; Ado et Kern, 2023).

L'une des raisons de l'échec de ces politiques de formalisation mises en place par les institutions internationales et les pays en développement peut être liée à leur nature transcendante (Stiglitz, 2002 ; Acemoglu et Robinson, 2015). Autrement dit, le diagnostic de la situation a été fait du haut vers le bas. Les conclusions ont été tirées et imposées aux concernés sans les inclure dans la recherche de solutions aux problèmes les concernant. C'est le même reproche qu'on peut émettre à l'égard des travaux universitaires dont la plupart préconisent une solution macroéconomique (Williams, 2020) sans tenir compte souvent de la réalité locale (Mayaki, 2018 ; Nubukpo, 2019). Or, même si effectivement l'analyse macroéconomique se révèle nécessaire pour formaliser l'économie informelle, il serait judicieux, en ce qui concerne la formalisation des entreprises informelles, de contextualiser la définition de l'économie informelle sur le continent africain.

2. Contextualisation du débat

La littérature ne définit pas d'une façon claire l'entreprise informelle. Cela semble évident eu égard à la terminologie pléthorique utilisée pour qualifier le deuxième poumon de l'économie des pays en développement. Même si les chercheurs et les statistiques sont formels sur la capacité de l'entreprise informelle à être le premier pourvoyeur d'emploi dans les pays en développement (Benjamin et Mbaye, 2012 ; Banque mondiale, 2012, Salvi et al. 2023), force est de constater que, d'une part, les entreprises informelles sont réprimandées, car on estime qu'elles ne respectent pas le cadre réglementaire et les règles du jeu d'affaires, et que, d'autre part, il existe des entreprises fictives, illégales qui grâce à leur puissance financière, arrivent à contourner impunément ces mêmes règles du jeu d'affaires. Ce contournement des règles de jeu est vraisemblablement l'un des points communs le plus évident entre les entreprises informelles et les autres entreprises non classiques. C'est un point commun qui a conduit souvent à confondre l'entreprise informelle avec une entreprise criminelle et illégale. Or, dans le contexte africain, et même de façon générale il existe une nette différence entre les entreprises qui cohabitent dans le secteur informel. Pour les dissocier, il faut d'abord sectoriser l'informel en sous-secteurs. Cette sectorisation permettra d'énumérer les points distinctifs des différentes économies du secteur informel, et d'aider à mettre en évidence l'existence d'autres entreprises qui font partie du secteur informel.

Dans un article publié dans *World Development*, Feige (1990) a utilisé la théorie néo-institutionnaliste pour établir une taxonomie des économies

souterraines dans le but de clarifier et de proposer une méthodologie d'évaluation. En nous inspirant de la taxonomie de Feige, nous pouvons déterminer à quel niveau du secteur informel on peut trouver l'entreprise informelle, tout en précisant la différence qui peut exister entre les différentes formes d'économies de ce secteur informel. Avec le travail de Feige, on ne doit plus confondre l'économie non enregistrée avec l'économie non comptabilisée, ou encore l'économie illégale de nature criminelle avec l'économie informelle.

Si d'ailleurs, lors de la 89e conférence internationale du travail tenue en juin 2001, le débat a porté sur les mécanismes qui permettront l'intégration de l'économie informelle dans l'économie formelle, c'est parce qu'à priori on reconnaît qu'elle n'est pas par essence criminelle. En 2002, même l'OIT reconnaîtra que « *le concept d'informalité a évolué, son cadre passant de l'emploi dans un type spécifique d'unité de production (ou d'entreprises) à un phénomène touchant toute l'économie* » (BIT, 2002 :3). Toutefois, il serait judicieux dans cette évolution conceptuelle de distinguer les différents sous-secteurs qui coexistent dans le secteur informel.

À défaut de faire l'unanimité entre tous les chercheurs travaillant dans ce domaine, une définition consensuelle est souhaitable au moins au niveau régional. En nous inspirant de nos échanges avec plusieurs personnalités de l'administration nigérienne et des entrepreneurs informels, nous utilisons la taxonomie de Feige pour proposer un schéma conceptuel qui permettra de situer l'entreprise informelle et d'aboutir à sa définition. Selon la taxonomie de Feige (1990), l'économie illégale est l'ensemble des activités illégales et illégitimes, comme le trafic de drogue, le trafic d'armes et la contrefaçon. Dans un manuel dédié à la mesure de l'économie non observée en 2003, l'OCDE abonde dans le même sens lorsqu'elle définit cette économie comme l'ensemble des « *activités productives qui génèrent des biens et des services interdits par la loi ou qui sont illégales lorsqu'elles sont exercées par des producteurs qui n'en ont pas l'autorisation* » (OCDE, 2003 :14). C'est dans l'économie illégale que se cachent les organisations criminelles, le système de blanchiment d'argent, les mafias et toute autre activité bannie par la loi et la société (Koutouzis et al., 2012 ; Ashin, 2012). C'est à ce niveau que l'on trouve des entreprises criminelles et des emplois criminels.

Contrairement à l'économie illégale, l'économie non comptabilisée est définie par l'OCDE (2003) comme l'ensemble des activités cachées permettant de ne pas payer les impôts et d'éviter d'autres obligations légales de manière intentionnelle. C'est ici que l'on trouve les empreintes des entreprises-écrans, des comptes bancaires dissimulés dans les paradis fiscaux et d'autres activités visant à se soustraire au paiement des impôts (Chohan, 2016 ; Vernier, 2017). Toutefois, il existe des entreprises-écrans, dans ce sous-secteur, dont l'objectif n'est pas tout à fait l'évasion fiscale, mais plutôt la protection contre l'espionnage de la concurrence. Seulement, il est difficile de connaître exactement la vraie motivation de la création d'une entreprise-écran. Dans cette économie les entreprises sont hybrides.

À côté de ces deux types d'économies, on trouve l'économie non déclarée ou l'économie familiale selon l'appellation de l'OCDE (2003). Cette économie correspond à l'ensemble des activités à finalité personnelle et qui n'est pas

déclarée. Ce manque de déclaration peut être intentionnel ou non. C'est l'exemple du service à domicile rémunéré. C'est une économie très florissante en Afrique à cause de la formation d'une classe moyenne. Cette économie peut être mise en parallèle avec l'emploi informel qui génère des revenus informels dont Hart (1973) a étudié le fonctionnement au Ghana. Dans les pays industrialisés, l'économie collaborative (le système de covoiturage ou certaines ventes en ligne par exemple) entre dans le registre de cette économie. Ici on ne parle pas de l'entreprise à proprement parler, mais plutôt d'une activité complémentaire de revenu ou tout au plus on parlera de l'emploi informel.

L'économie informelle fait partie du secteur informel au même titre que les trois autres économies exposées ci-après. Elle représente l'ensemble des activités qui ne sont pas ou qui sont faiblement enregistrées. Feige (1990 :10) remarque que « *généralement, le terme "économie informelle" a été utilisé d'une façon très incohérente dans la littérature sur l'économie de développement qu'il nécessite une attention particulière* ». Selon cet universitaire, l'économie informelle n'a rien de criminel même si elle ne respecte pas les règles d'affaires établies comme le suggèrent les néo-institutionnalistes. Cette économie qui est la plus large du secteur informel en Afrique échappe entièrement ou partiellement aux régulations publiques sans une volonté délibérée de s'y soustraire (Henry, 2013). C'est le cas des vendeurs ambulants, des tabliers, des restaurateurs de rues, des coiffeurs, des tailleurs qui ont installé leurs affaires, recrutant un ou plusieurs employés, mais dont aucun document administratif ne peut confirmer ni justifier la présence légale. Ce genre d'entreprises se trouve un peu partout dans le monde, mais surtout en Afrique, en Asie et en Amérique latine, avec des proportions différentes. C'est précisément au niveau de l'économie informelle que l'on trouve les entreprises informelles comme illustrer dans le schéma ci-après. Ce schéma est inspiré par l'omniprésence du secteur informel dans l'économie mondiale qui nous amène à scinder l'économie globale d'un pays en deux secteurs : le secteur formel et le secteur informel.

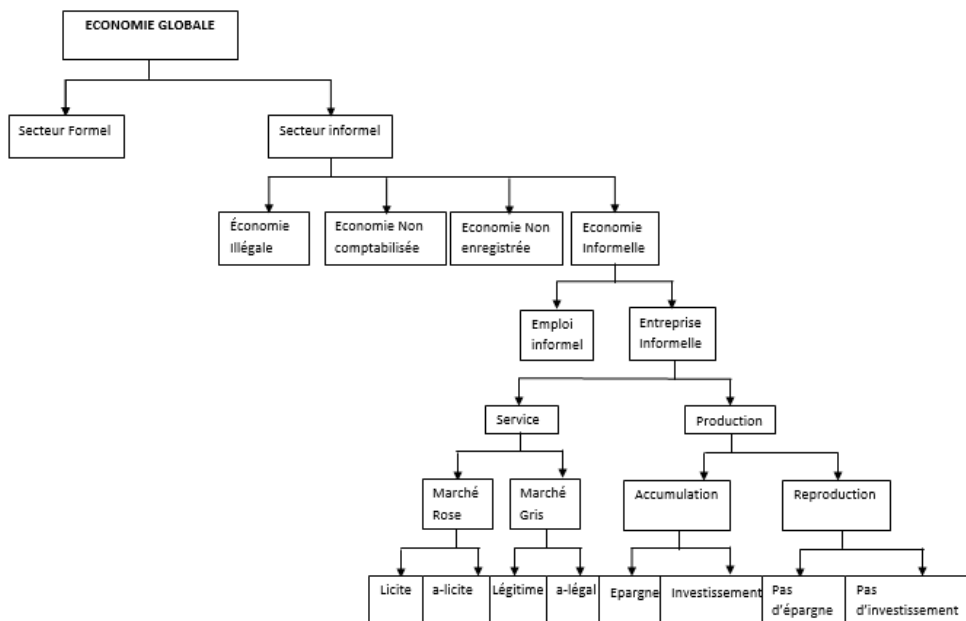


Figure 4 : Schéma conceptuel de l'économie globale pour situer l'entreprise informelle

Comme on peut le remarquer dans ce schéma théorique s'inspirant de la littérature, l'économie informelle se subdivise en emploi informel et en entreprise informelle. Par emploi informel, nous entendons les personnes qui mènent une ou plusieurs activités dans le but de gagner un salaire. Dans cette action, il n'y a pas de volonté manifeste de faire un bénéfice ou de développer l'activité. Contrairement à l'emploi informel, la création d'une entreprise informelle montre une volonté manifeste d'accumulation à travers l'épargne et l'investissement. C'est le cas des jeunes entrepreneurs informels généralement diplômés, mais en chômage, et vivant en milieu urbain. Ces jeunes créent d'une façon informelle leurs entreprises avec la vision qu'elle grandisse un jour. Pour y arriver, ils font preuve d'une bonne gestion financière, qui leur permet d'épargner et d'investir dans la croissance de leurs entreprises. À côté d'eux, on trouve d'autres entrepreneurs informels qui sont dans une logique de reproduction. Ils sont généralement non scolarisés ou déscolarisés et vivent soit en zone rurale (77,7%) soit en zone urbaine. Leur volonté est d'avoir une activité génératrice de revenus en reproduisant ce que les autres font ou faisaient. Ne faisant pas la différence entre la finance de l'entreprise et leur finance personnelle, ces entrepreneurs n'ont pas la notion d'épargne ou de réinvestissement.

Avec l'entreprise informelle on est en présence d'activités de service qui peuvent être vendues sur le marché rose ou sur le marché gris au sens du Dobovšek (2009). Sur le marché rose sont vendus les produits licites, mais d'une façon informelle. C'est le cas d'une jeune entrepreneure qui travaille dans la transformation agroalimentaire (granulés, déguet, farine, etc.) dont

elle fait l'exportation de manière informelle vers les pays voisins du Niger. Certes, sa production est informelle, mais ce caractère d'informalité ne fait pas de son produit un produit illicite. Elle vend son produit sur le marché nigérien, elle participe même aux foires et aux expositions organisées par la Chambre de commerce et le Ministère du commerce du Niger. Son produit est licite, mais du fait de son exportation et de sa production informelle, on parle de vente licite sur le marché rose.

À côté de la vente de produit licite, on peut trouver le service a-licite. La vente, dans ce cas, n'est pas illicite parce que les produits ou les services vendus ne sont pas prohibés. C'est seulement le processus suivi pour livrer ce service ou ces produits qui est interdit par la loi. C'est le cas des trafiquants de carburant entre le Niger et le Nigéria. Avec la cherté du carburant au Niger, certaines personnes ont monté toute une affaire de trafic du carburant acheté moins cher au Nigéria et revendu plus cher au Niger sans respecter les procédures administratives. Nous pouvons citer également l'exemple de cet entrepreneur que nous avons rencontré, qui gère un centre de vente de motos de marque KASEA. Pour pouvoir vendre ces motos à un prix compétitif et abordable pour les consommateurs nigériens, cet entrepreneur trouve une astuce pour contourner la douane nigérienne. En achetant par exemple dix motos au Nigéria, il en dédouane cinq seulement, et l'autre moitié passe la frontière par des voies détournées qui échappent à la douane nigérienne. C'est un cas de vente de produit a-licite, car la vente n'est pas illicite, mais elle n'est pas non plus licite d'où l'appellation a-licite. À côté du marché rose, on parle de marché gris où se passent les opérations légitimes et a-légales. Il faut noter que les activités illicites classiques sont bannies non seulement par l'État, mais aussi par la majorité de la population qui ne les approuve pas. Elles sont non seulement illicites, mais aussi illégitimes (Webb et al. 2020). La notion de légitimité renvoie ici à la perception de la société au sujet du service ou du produit vendu. Le trafic de carburant est cautionné par la population nigérienne qui ne trouve pas normal que le carburant soit moins cher au Nigéria, alors que le Niger est aussi un pays producteur du pétrole. En revanche, la vente de stupéfiants est non seulement désapprouvée par la société, mais aussi condamnée par la loi. Aussi, parle-t-on de service et/ou de produit a-légal, lorsque l'opération est moitié légale, moitié illégale. C'est le cas des importateurs de pâtes alimentaires à partir de l'Algérie. D'après un entretien que nous avons eu avec un cadre du ministère de commerce, l'État du Niger a signé une convention commerciale avec l'Algérie. Alors que l'Algérie a interdit l'exportation de pâtes alimentaires, car l'État algérien subventionne le blé, des Nigériens importent illégalement des pâtes d'Algérie. Une fois que le produit entre au Niger, l'État nigérien ferme les yeux et autorise sa vente. L'opération en elle-même n'est ni légale ni illégale, elle est a-légale. Forts de la sectorisation que nous venons de préciser, nous allons, dans les lignes qui suivent, tenter de proposer une définition de l'entreprise informelle.

3. Une redéfinition de l'entreprise informelle ?

Partie intégrante de l'économie informelle, l'entreprise informelle peut être définie comme « *un ensemble d'organisation à petite échelle où le salariat est absent (ou limité), où le capital avancé est faible, mais où il y a néanmoins circulation monétaire et production de biens et de services onéreux.* » (Hugon, 2013 : 63) Cette définition illustre le schéma que nous avons proposé notamment lorsque nous subdivisons l'entreprise informelle entre le service et la production. L'intérêt de la définition de Hugon est la reconnaissance de l'entreprise informelle comme une organisation économique (capital + travail) qui produit des biens et services pour les mettre sur le marché à l'intention du consommateur.

Cependant, la limite de cette définition est qu'elle prône l'argument de la taille de l'entreprise (la petitesse) pour caractériser l'entreprise informelle. Même si les petites entreprises informelles sont effectivement plus nombreuses que les grandes dans l'économie informelle, l'argument de la petitesse revient à sous-estimer le poids et le rôle que joue l'entreprise informelle dans l'économie globale des pays en développement. Dans d'autres travaux, Hugon (2014) lui-même reconnaît que pour définir une entreprise informelle (la petite production marchande), il faudrait au-delà de ce critère de petitesse, se référer à son rapport à l'État et à son rapport au marché. En effet, le rapport de l'entreprise à l'État renvoie à l'idée de sa légitimité et de sa légalité vis-à-vis des autorités administratives ; et le rapport de l'entreprise informelle au marché renvoie à la relation que celle-ci entretient avec les autres agents économiques.

Toutefois, au-delà de ces deux critères de Hugon (rapport à l'État et rapport au marché), nous suggérons d'ajouter le rapport à la société pour mieux définir l'entreprise informelle. Ce troisième critère permet de penser l'entreprise informelle avec un regard moins péjoratif que celui que l'on peut constater dans certains travaux (Miras, 1980 ; 1987 ; Montalieu, 2000 ; Tokman, 1993 ; 2007). Le critère du rapport à la société est un élément qui a son importance dans la définition de l'entrepreneuriat informel.

L'économie informelle traduit l'ingéniosité et la prouesse des entrepreneurs informels à éviter des contraintes administratives très lourdes et très chères dans la création de leurs entreprises (Soto, 1995 ; 2005). C'est aussi « *une forme de résistance populaire contre les frontières artificielles et la réglementation douanière imposée par les autorités* » (Abdo, 2008 : 3) qui est une perception confirmée les personnes interviewées.

Le rapport de l'entreprise à la société nous permet alors de définir une entreprise informelle comme une entité économique ayant une légitimité et une utilité sociale, gérée par des personnes physiques, qui n'obéit pas aux règles des affaires modernes et où il existe un mécanisme de production de biens ou de service. En effet, « *Ce qui caractérise les rapports sociaux de l'économie informelle est d'abord la solidarité, et la prépondérance de comportements en apparence antiéconomique. Ceux-ci manifestent non l'impossibilité, mais le refus d'adhérer au modèle de l'Homo economicus occidental* » (Lautier, 2004 : 34). Qui sait si ce que l'on appelait l'économie

informelle n'aurait pas dû être un système économique endogène de l'Afrique?

Ce sentiment est partagé par les entrepreneurs informels et le personnel de l'administration nigérienne que nous avons interviewés. Quand nous avons demandé à un entrepreneur son opinion sur l'entreprise informelle, il nous a répondu avec agacement : « Une activité économique est une activité économique. C'est tout ! Point barre ! Mais on a mis les gens dans des casiers informels versus formels. Pourquoi ? Non, il n'y a pas d'informel, il n'y a pas de formel, il n'y a que des opérations économiques qui sont menées par des individus. Et qu'il faut maintenant trouver les voies et moyens, non seulement pour que le citoyen en profite, mais aussi pour que le pays en profite. Créons pour nous même, réfléchissons pour nous même ! C'est tout ! » Ainsi, la perception que certains chercheurs ont de l'entreprise informelle est complètement différente de celle perçue par la société. Pour ces raisons, nous estimons que le critère du rapport de l'entreprise informelle à la société doit être pris en compte lorsqu'on veut définir une entreprise informelle. Ces trois critères pris ensemble entretiennent une relation d'interdépendance trilogique qui facilite la définition de l'entreprise informelle et que l'on peut schématiser sous forme d'un triangle équilatéral.



Figure 5 : Entreprise informelle et son rapport avec le marché, la société et l'Etat

Le rapport de l'entreprise au marché est le lien que l'entreprise informelle entretient avec le marché à travers la production de biens et de services marchands, la création d'emplois et l'existence ou non de contrats de travail. L'entreprise informelle entre en relation avec les entreprises formelles sur le marché. Cette relation peut être une relation de subordination, de concurrence ou de niche (Hugon, 2014). L'entreprise informelle est un maillon de l'économie capitaliste dans le sens où les multinationales sous-traitent certains de leurs services avec ces entreprises informelles pour faire des économies.

Le rapport de l'entreprise à l'État ou à la loi concerne la légalité et la légitimité d'une entreprise informelle, même si d'une façon pratique il existe des entreprises hybrides qui sont mi-formelles, mi-informelles (Benjamin et Mbaye, 2012 ; Williams et al. 2014). Même si l'entreprise informelle n'est pas en règle juridiquement, elle rend néanmoins service à une catégorie de

clients, qui sans elle, n'auraient pas accès aux produits ou au service dont ils ont besoin. Le critère de légalité n'est pas suffisant pour distinguer une entreprise formelle de celle qui est informelle.

Le rapport de l'entreprise à la société est la perception qu'a la société de l'entreprise informelle, mais aussi la contribution de cette dernière à la vie sociale. La société a une perception positive de l'entreprise informelle pour son utilité sociale. Les entrepreneurs informels sont considérés comme des audacieux, des innovateurs, jamais comme des criminels ou des mafieux (Hernandez, 1995). Bien que ces entrepreneurs dérogent à la règle moderne des affaires, force est de constater qu'ils exercent une influence positive dans leur entourage. C'est ce dont nous témoigne un entrepreneur en ces termes : « *Il faut arrêter de sous-estimer les entrepreneurs informels. Le cas d'Alhazai de Maradi est un exemple très frappant. Ces Alhazai sans éducation scolaire ont réussi aujourd'hui à construire des empires financiers que leurs enfants continuent à gérer (...). Certes, l'industrialisation ne les a pas intéressés, mais s'ils ne l'ont pas fait, c'est par pur calcul d'affaires et non par manque d'intelligence (...). En matière d'affaires, ils sont très futés et n'hésitent pas à exploiter leur illettrisme à leur fin et pour leur avantage* ». Globalement, on s'accorde à dire que l'entreprise informelle est le résultat d'une asymétrie entre les lois codifiées et les régulations des institutions formelles, d'une part, et les règles non codifiées, mais socialement partagées par des institutions informelles, d'autre part (Webb et al. 2020). Cet exercice de redéfinition s'avère nécessaire pour toute analyse visant la formalisation des entreprises informelles.

Conclusion

Ce travail a permis de clarifier le débat sur l'économie informelle en allant à l'origine des travaux fondateurs qui, au préalable, n'ont pas une définition péjorative de ce concept. Nous avons montré que c'est l'idéologie et la volonté d'universalisme qui ont fait l'échec des politiques de formalisation proposées aux pays africains. Avec ce travail, nous avons tenté de contribuer à ce débat, qui est d'actualité en Afrique, en proposant une sectorisation de l'informel au tour de quatre principales économies. Il s'agit de l'économie non enregistrée ou non déclarée qui concerne le travail et les activités dissimulés à finalité personnelle ; l'économie non comptabilisée qui renvoie à l'évasion fiscale, aux entreprises offshores ; l'économie illégale qui concerne les trafics de drogue, des êtres humains qui est le lieu des entreprises criminelles ; et l'économie informelle qui renvoie aux activités légitimes qui ne respectent pas les règles d'affaires modernes. C'est à ce niveau que l'on trouve les entreprises informelles. En s'appuyant sur la littérature et le contexte nigérien, ce travail a proposé une définition de l'entreprise informelle comme une entité économique ayant une légitimité et une utilité sociale, gérée par des personnes physiques, qui n'obéit pas aux règles des affaires modernes et où il existe un mécanisme de production de biens ou de service. La sectorisation et la définition que nous avons proposées sont nécessaires pour toute politique visant à valoriser l'économie informelle. Le réalisme

recommande à ne plus combattre cette économie, car cette approche a montré ses limites. L'économie informelles mérite d'être valorisées, à travers des études enracinées sur la réalité africaine.

C'est d'ailleurs une des limites de ce travail, qui justement n'a pas proposé un mécanisme permettant la valorisation de ces entreprises informelles qui occupent pourtant une bonne partie des économies des pays en développement. Les futurs travaux peuvent se pencher sur cette question en adoptant une approche contextualisée, enracinée sur le processus de formalisation des entreprises informelles. D'ores et déjà la définition de l'entreprise informelle proposée ici pourrait aider les travaux futurs notamment en creusant la question de légitimité et de l'égalité (Chowdhury et al., 2022), celle des institutions formelles et informelles tel que récemment abordé par Webb et al. (2020) ou même celle de typologie de l'entrepreneuriat informel traité par Salvi et al. (2023). En plus, les travaux futurs peuvent faire recours à une approche historico-critique pour analyser l'économie endogène de l'Afrique. Est-ce que ce que nous appelions l'économie informelles, n'est pas l'économie endogène de l'Afrique qui s'est mise en clandestinité avec l'arrivée d'une autre économie notamment européenne ? Cette perspective historique et critique peut permettre d'avancer la théorie économique, la théorie d'entrepreneuriat afin de proposer une perspective nouvelle de valorisation de cette économie pour un développement durable de l'Afrique. Cela pourrait être intéressant notamment avec la crise climatique engendrée par le capitalisme qui a montré toutes ses limites en terme de la protection de l'environnement, la protection des pauvres et le développement propre et durable des pays du sud.

Références bibliographiques

Abdo Hassan Mamane (2008), « *Les échanges transfrontières : l'influence asymétrique du Nigeria sur le Niger dans le commerce des céréalières* », Colloque sur Intégration des marchés et sécurité alimentaire dans les pays en développement, 3 au 4 novembre 2008, CERDI-Université d'Auvergne, Clermont-Fd, France

Acemoglu Daron and Robinson James (2015), *Prospérité, puissance et pauvreté : Pourquoi certains pays réussissent mieux que d'autres*, Genève, Markus Haller

Ado Istifanous et Kern Francis (2023), « *L'économie informelle, l'économie sociale et l'économie criminelle dans la CEDEAO : Mise en perspectives* », Actes de la Conférence Economique Internationale de Dakar (CEID), 2 au 3 mai 2023, p.567-583

Ado Istifanous et Soparnot Richard (2022), « Les raisons de la formalisation des entreprises informelles dans les pays africains : Analyse de trajectoire d'entreprises informelles au Niger », *Gérer et Comprendre*, N°150, p.54-64

African Development Bank (2021), *African Economic Outlook 202: From Debt Resolution to Growth: The Road Ahead for Africa*, ISBN 978-9973-9854-5-3 (electronic)

Benjamin Nancy et Mbaye Aly Ahmadou (2012), *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'Ouest francophone : Taille, productivité et institutions*, Edité par Banque Mondiale et l'AFD

BIT (2002), « Résolution concernant le travail décent et l'économie informelle », La Conférence générale de l'Organisation internationale du Travail, réunie en sa 90e session à Genève

Charmes Jaques (1984), « Rapports Nord-Sud : Pour des stratégies de développement plus réalistes et mieux informées : l'exemple du secteur non structuré et du secteur rural en Afrique », *Bulletin de Liaison ORSTOM Département H*, (2), p. 51-92

Charmes Jaques. (2001) "Procedures for Compiling Data on Informal Sector Employment and Informal Employment from Various Sources in Developing Countries", ILO/WIEGO Latin American workshop on informal sector statistics, Santiago do Chile, 16-18 October

Chowdhury Reza H. & Maung Min (2022), "Accessibility to External Finance and Entrepreneurship: A cross-country Analysis from the informal institutional perspective", *Journal of Small Business Management*, 60(3), 668-703

Feige L. Edgar (1990), "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics approach", *World Development*, 18(7), p.989-1002

Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D., Zoido-Lobaton, P. (2000), « Dodging the grabbing hand: the determinant of unofficial activity in 69 countries », *Journal of Public Economics*, (76), p. 459-493.

Gourévitch, J-P (2002), *L'économie informelle : de la faillite de l'Etat à l'explosion des trafics*, Paris, Le Pré aux Clercs.

Guillaumont Patrick et Guillaumont Sylviane (1991), *Ajustement structurel, ajustement informel : le cas du Niger*, Paris L'Harmattan,

Hart Kheit (1973), "Informal income opportunities and urban unemployment in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, 11(1), p.61-89

Henry Alain (2013), *Quelles politiques pour le secteur informel ? Rapport du débat l'AFD*, Paris 4 avril 2013.

Hernandez Émile-Michel (1995),« L'entrepreneur informel africain et la démarche marketing », *Recherche et Applications en Marketing*, 10(3), p.47-61

Hugon Philippe (2014), « L'informel' ou la petite production marchande revisités quarante ans après », *Mondes en développement*, 2 (166), p.17-30.

Hugon, Philippe (2013), *L'économie de l'Afrique*, Paris, La Découverte

Koutouzis, M., & Tony, J-F. (2005), *Le blanchiment*, Paris, PUF, collection Que Sais-je ?

Lachaud Jean-Pierre (1980), « Les lois de fonctionnement du secteur informel 'traditionnel' : présentation d'un modèle », *Tiers-Monde*, 21(82), p. 435-445.

Lautier Bruno (2004), *L'économie informelle dans le tiers monde*, Paris, La Découverte.

Lévy-Tadjine Thierry, Dzaka-Kikouta Théophile (2016), « Faut-il changer de modèle(s) et de cadres d'analyse pour appréhender l'entrepreneuriat en Afrique ? », *Revue internationale des sciences de l'organisation*, 2(2), p. 15-39

Lewis W. Arthur. (1967), *La théorie de la croissance économique*, Paris, PAYOT.

Maloney F. William (2004), « Informality Revisited », *World Development*, 32(7), p. 1159-1178.

Mayaki A. Ibrahim (2018), *L'Afrique à l'heure des choix : manifeste pour des solutions panafricaines*, Paris, Armand Colin.

Miras Claude (1980), « Essai de Définition du Secteur de Subsistance dans les Branches de Production à Abidjan », *Revue Tiers-Monde*, XXI (82)

Miras Claude (1990), « État de l'informel, informel et État. Illustrations sud-américaines », *Revue Tiers Monde*, 122, p.377-391

Montalieu Thierry (2000), *Interactions entre économie informelle, secteur financier et politique d'ajustement : Bilan d'une décennie de conceptualisation*, Université Francophones, p. 223-249

North Douglass (2005), *Le processus du développement économique*, Paris, Edition d'Organisation.

Nbukpo Kako (2019), *L'urgence africaine : Changeons le modèle de croissance !* Paris, Odile Jacob.

Roubaud François (2014), L'économie informelle est-elle un frein au développement et à la croissance économique ? *Regards croisés sur l'économie*, 1(14), p. 109-121

Salvi Esther, Belz Frank-Martin, and Bacq Sophie (2023), "Informal Entrepreneurship: An Integrative Review and Future Research Agenda", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47(2): 265-303

Singer W. Hans and Jolly Richard (2012), « *Employment, Incomes and Equality: Lessons of the ILO Employment Strategy Mission to Kenya* » In Jolly Richard. (eds) *Milestones and Turning Points in Development Thinking*, London, IDS Companions to Development, Palgrave Macmillan.

Soto, Hernandez de. (2005), *Le Mystère du capital : Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs*, Paris Flammarion.

Stiglitz, Joseph (2002), *La grande désillusion*, Paris, Fayard.

Webb W. Justin, Houry A. Theodore and Hitt A. Michael (2020). The influence of formal and informal institutional voids on entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(3), 504-526

Williams C. Colin (2020), *Holistic approach to tackling undeclared work and developing national strategies*, Report for European Platform Tackling Undeclared Work, Working Group.

Williams C. Colin and Martinez-Perez Alvaro (2014), « Is the informal economy an incubator for new enterprise creation? A gender perspective », *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, (20)1, p.4-19.

Williams C. Colin, Martinez-Perez Alvaro, and Kedir M. Abbi (2016) « Informal Entrepreneurship in Developing Economies: The Impacts of Starting Up Unregistered on Firm Performance », *Entrepreneurship Theory and Practice*, p. 1042-2587, 2016