
NOTES ET DOCUMENTS

LE SECTEUR URBAIN INFORMEL DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT : UNE REVUE DE LA LITTERATURE

Philippe BARTHÉLEMY

Professeur à l'Université de Toulon et du Var, CRERI

Lorsque des auteurs comme Aukrust, Solow ou Denison analysaient la contribution des facteurs à la croissance économique, il y avait un consensus pour considérer que le progrès technique, alors défini comme "la mesure de notre ignorance", expliquait davantage la croissance que le travail ou le capital. Progressivement, les contours de ce facteur résiduel ont été précisés et bientôt les interrogations des années cinquante et soixante entreront dans le patrimoine de l'histoire de la pensée économique. A en juger par l'état de la littérature sur le secteur informel, il ne nous paraît pas abusif de transposer pour ce concept ce qui s'est produit pour le progrès technique.

On s'accorde généralement pour considérer que le terme "informel" a été utilisé pour la première fois par Hart lors d'une étude sur le Ghana présentée initialement en 1971 et publiée en 1973 (Hart, 1973). Rompant avec l'idéologie alors dominante du dualisme (secteur moderne, secteur traditionnel), il a introduit un nouveau clivage entre un secteur informel qu'il considérait comme une extension du secteur traditionnel et un secteur formel plus ou moins analogue au secteur moderne.

Dès 1972, le terme secteur informel a été repris dans une étude du BIT consacrée au Kenya où il désigne pour la première fois et explicitement un résidu (BIT, 1972). En comptabilisant les actifs occupés officiellement et les chômeurs recensés, il "manque" près de 30 % de la population active urbaine de Nairobi,

laquelle a manifestement une occupation ! Depuis lors, des centaines de monographies ont été réalisées pour mieux appréhender ce pan de l'économie qui désormais s'intercale entre le secteur urbain formel et le monde rural.

Si, en première analyse, le secteur informel regroupe l'ensemble des activités effectuées de façon plus ou moins spontanée par une population qui n'est ni occupée à titre principal dans une grande entreprise ou une administration, ni recensée en tant que demandeuse d'emploi, la réalité est plus complexe et les clivages entre actifs et/ou activités sont sujets à controverses et interprétations. Dans cet esprit, un examen attentif des contours du secteur informel s'impose naturellement comme un préalable à toute analyse de son rôle dans le développement et de sa contribution à la croissance et à la répartition des revenus.

Est-ce un secteur marginal ou un secteur moteur ? Est-ce un secteur à promouvoir au nom de l'efficacité ou du réalisme ou un secteur à annihiler pour des raisons de morale publique ou d'inefficacité dans l'allocation des ressources ? Est-ce un secteur lié au reste de l'économie par des relations amont ou aval auquel cas il remplit une fonction dans le processus de développement ou un secteur cloisonné et autarcique qui participe peu à la dynamique des échanges intersectoriels ? Est-ce un secteur de transition entre économie traditionnelle et économie moderne ou un secteur voué à la pérennité en raison de ses structures et de son rôle social ? Telles sont quelques unes des questions auxquelles il convient de répondre en analysant sa composition à l'aide de travaux empiriques et son rôle dans l'économie à l'aide de modèles théoriques.

Dans la lignée de ces interrogations, nous proposons une analyse en deux phases qui concernent respectivement des approches descriptives et explicatives. Les premières sont destinées à dresser les contours de l'informalité, sachant qu'en la matière il n'y a ni unité dans les concepts, ni consensus dans les estimations. Les deuxièmes ont pour objectif d'examiner la dynamique du secteur informel urbain qu'elle relève du marché du travail, du marché des biens ou plus généralement de l'articulation intersectorielle des produits, des facteurs et des revenus.

1. LES APPROCHES DESCRIPTIVES

En acceptant d'être provocateur, il ne serait pas excessif d'écrire qu'il y a autant de définitions du secteur informel que d'études qui lui sont dévolues. Certaines mettent l'accent sur la taille des entreprises, d'autres sur le type de relations entre employeurs et travailleurs, d'autres encore sur le degré d'intégration

des activités en matière fiscale et sociale, sur le niveau de technologie utilisée ou sur le mode de financement des équipements. Dans un article consacré à la classification des entreprises du secteur informel, Arellano a isolé 17 critères qu'il analyse un à un avant de conclure que "la description qui vient d'être faite ne saurait réunir toutes les particularités des entrepreneurs informels" (Arellano, 1994).

Sans se livrer à un panorama qui ne pourrait être exhaustif, prenons la liberté de mettre en exergue quelques faits stylisés tant en matière de définitions que de quantifications.

1.1. Secteur informel et taille des firmes

Une première série de définitions renvoie à la taille des établissements et considère que les firmes dont l'effectif est inférieur à 5, 10 voire 20 personnes relèvent du secteur informel. Ce critère peut choquer par sa nature profondément arbitraire, mais il a au moins deux mérites ; celui d'être repérable statistiquement et celui de regrouper de manière simple et opérationnelle un nombre conséquent de critères plus sophistiqués. On relève une technologie à forte intensité de main d'œuvre, un mode de gestion plus familial que produit du rapport salarial, un recours à un financement plus personnel ou communautaire que bancaire ou institutionnel, un accès aux subventions publiques quasi nul, une contribution d'ordre fiscal ou social embryonnaire, un capital par tête très faible, des débouchés sur les marchés extérieurs négligeables, une publicité insignifiante, des horaires de travail indépendants de toute application d'une législation quelconque, etc.

A contrario, aucune de ces caractéristiques ne décrit le secteur moderne, même si des firmes de petite taille peuvent ne pas se reconnaître dans le portrait qui vient d'être dressé. Tel est en effet l'une des premières ambiguïtés du secteur informel : l'extrême diversité de ses contours d'une part et des motivations de ses acteurs d'autre part. Cela plaide davantage en faveur d'un continuum de situations qu'au profit d'une partition entre secteur non structuré et secteur structuré. Au sein d'une entreprise, peuvent se combiner des éléments issus des traditions (entraide familiale, rémunérations versées en nature aux apprentis) et des éléments communs à toute firme organisée selon des critères d'efficacité dans la gestion. En outre, les pondérations entre aspects traditionnels et modernes peuvent varier à l'infini, "du secteur le plus souterrain aux réseaux les plus apparents" pour reprendre l'expression de Hugon (1982).

Ce critère taille souffre également d'une série d'incohérences dues à la nature des activités concernées. Dans le secteur des services par exemple, il ne faut pas confondre l'activité informelle d'un cireur de chaussures et l'activité formelle d'un cabinet d'avocats. Dans le secteur du commerce, une entreprise d'import-export de 10 salariés peut être moderne et de grande taille par son chiffre d'affaire tout en appartenant, par convention, au secteur non structuré au même titre qu'un vendeur ambulancier.

S'agissant des acteurs de l'économie informelle, on trouve aussi bien des entrepreneurs qui, par choix, préfèrent les profits douteux des réseaux qu'ils organisent aux revenus qu'ils pourraient espérer dans le secteur moderne, des demandeurs d'emploi "officiels" qui sont contraints d'accepter un revenu de subsistance, des membres d'un groupe ethnique qui n'ont d'autre volonté ou possibilité que celle de s'insérer dans les métiers dont ils ont le quasi monopole, les jeunes qui recherchent une formation professionnelle sans pouvoir accéder aux cycles d'apprentissage que les États n'ont pas la capacité de mettre en place, les personnes qui émigrent des zones rurales vers les villes et pour lesquelles l'activité informelle est perçue comme une phase transitoire avant une insertion dans le monde structuré qui souvent n'arrive jamais, des salariés du secteur moderne qui recherchent un complément de rémunération, etc.

En résumé, le critère de la taille de l'entreprise est imparfait mais si on lui substitue des approches plus fines le secteur informel ne peut être appréhendé statistiquement. Rares doivent être les unités de production qui remplissent simultanément une batterie de 15 ou 20 critères et toutes aussi rares doivent être celles qui n'en remplissent aucun.

Ces précisions apportées, un argument théorique permet de justifier si tel était nécessaire l'utilisation de ce critère de taille. Une étude effectuée au Pakistan (Aftab et Rahim, 1989), montre que les firmes du secteur informel n'ont pas les capacités de franchir le "seuil" qui conduit au secteur formel. Prenant comme champ d'analyse les petites entreprises de la région du Punjab spécialisées dans la production de matériel d'arrosage, les auteurs considèrent que l'obstacle principal à leur croissance ne réside pas dans leur environnement mais dans des facteurs purement internes. Alors que le marché est en pleine expansion et que le progrès technique est considérable dans l'arrosage automatique et dans les pompes à eau, les firmes informelles "plafonnent", incapables de se procurer et d'assimiler la base technologique suffisante pour accéder au secteur moderne.

Pire encore, lorsque une de ces firmes atteint une taille critique, elle perd les avantages de la micro-entreprise et elle n'a pas ceux des entreprises capitalistes. Ses coûts unitaires excèdent à la fois ceux des unes et des autres. Ne pouvant franchir le seuil (incapacité d'organiser une firme de 30 salariés comme une firme de 10 personnes ; incapacité de maintenir des salaires faibles s'il faut embaucher du personnel qualifié ; incapacité d'accéder à des marchés importants et de répondre à des appels d'offre sans être en règle avec la Sécurité Sociale ; incapacité d'assimiler le progrès technologique sans formation professionnelle), les firmes préfèrent demeurer dans leur domaine d'activité initial en conservant leur taille modeste et leur informalité.

Le dualisme formel/informel dans cette approche se reproduit indéfiniment, les firmes du secteur moderne ayant pour clients les gros propriétaires terriens et celles du secteur informel les petits agriculteurs. Plus fondamentalement, le partage du marché entre grosses firmes et petites entreprises a une cause endogène, perpétuant ainsi le dualisme, les écarts de revenu, un différentiel de productivité et la présence de barrières à la croissance, y compris pour ceux qui auraient la volonté de passer de l'informel au formel.

Une conclusion similaire est tirée par Rauch (1991) qui, s'appuyant sur le modèle générique de Lucas (1978), montre que la taille d'une firme varie en fonction du talent de son entrepreneur-manager lequel va choisir, également en fonction de considérations purement endogènes, d'appartenir au secteur formel ou informel. En particulier, l'écart entre la taille des firmes des secteurs structurés et non structurés dépend du différentiel de salaire entre ces mêmes secteurs, les entrepreneurs cherchant avant tout à maximiser leur profit¹. On trouve ainsi un fondement théorique à l'énigme du "missing middle", c'est-à-dire à la quasi absence de PME/PMI dans les pays en développement (Naudet, 1997).

1.2. Secteur informel et gestion des établissements

Une seconde série de définitions renvoie à un critère d'ordre juridique. Une activité enregistrée auprès des services fiscaux et sociaux, qui respecte le droit du travail et qui applique les règles d'hygiène et de sécurité relève du secteur moderne et a contrario on définit le secteur informel. Si l'on adopte strictement ce mode de

¹ Les études menées par exemple en Asie du Sud-Est montrent clairement que les entrepreneurs qui choisissent d'entrer dans le secteur informel y réalisent des profits nettement supérieurs aux salaires que ces mêmes personnes pourraient obtenir dans le secteur formel. Cf. pour la Thaïlande : Teilhet-Waldorf et Waldorf (1983) ; pour la Malaisie : Blau (1985) ou Mc Gee et alii (1989).

partition de l'économie, on se heurte à plusieurs difficultés.

En premier lieu, les règles d'enregistrement et les pratiques sociales sont différentes d'un pays à l'autre. Le salaire minimum n'existe pas dans tous les pays, la durée du travail varie dans l'espace tout comme les conditions d'hygiène, les règles de sécurité ou la structure des systèmes fiscaux. Dans ce contexte, on risque de qualifier de formelle ou d'informelle une firme en fonction de sa seule localisation. Par ailleurs, les études empiriques que nous avons recensées renvoient souvent à un seul critère, le plus souvent fiscal, sans se soucier des autres aspects de la vie d'une entreprise, notamment en matière de conditions de travail².

En second lieu, le clivage du tout ou rien permet d'isoler l'économie clandestine "pure", mais ne permet pas d'appréhender la complexité des relations entre secteur informel et droit fiscal et social. Si des activités comme le trafic de drogue, la prostitution ou la contrebande échappent par nature à toute règle, indépendamment des chiffres d'affaire concernés, il convient par hypothèse de les exclure du champ de l'informalité. Il ne s'agit pas d'une spécificité du secteur informel mais d'une pratique connue à des degrés divers dans tous les pays³.

En étudiant un échantillon de sept pays, Mead et Morrisson (1996a et 1996b) ont construit une série de tableaux montrant que les firmes de petite taille (2 à 5 et 6 à 10 actifs) respectent de façon très diverse d'un pays à l'autre les obligations fiscales, sociales et le droit du travail. En isolant quelques données particulièrement évocatrices, aucune firme de 2 à 5 travailleurs n'applique le salaire minimum au Niger, alors qu'un tiers environ le respecte en Algérie, en Jamaïque et au Swaziland et 94 % en Équateur. En revanche, les firmes informelles équatoriennes ne sont que 17 % à déclarer leurs employés à la Sécurité Sociale tandis que celles de Thaïlande accomplissent ces formalités à 53 %.

Ce qui complique davantage encore la recherche de critères, c'est qu'une même firme peut respecter une obligation mais se soustraire d'une autre. Au Mexique par exemple, 56 % des unités de production de moins de 10 actifs

² Tel est également le cas de plusieurs modèles théoriques. Cf. par exemple Loayza (1996).

³ Des estimations ont été publiées sur la production de feuilles de coca en Bolivie, sur les exportations de drogue en Colombie ou au Myanmar (Birmanie), sur le trafic international de vêtements et équipements audiovisuels au Cap-Vert, sur la contrebande entre le Nigeria et le Bénin, sur les vols de containers en Côte d'Ivoire, etc. mais la marijuana est la deuxième production agricole des États-Unis, les contrebandiers en cigarettes font la grève en Italie et la mafia occupe une place notoire dans les pays issus de la dislocation de l'URSS.

émargent dans les registres fiscaux, mais 5 % seulement du même ensemble émargent aux registres de Sécurité Sociale (Roubaud, 1994). Des considérations de cette nature plaident en faveur d'un examen au cas par cas de la situation de chaque unité de production, faute de quoi l'ampleur du secteur informel est trop dépendant du critère juridique retenu. Cet argument renforce l'adoption du critère de la taille, car la probabilité d'observer une firme qui ne respecte pas tel ou tel aspect de la législation est proche de 1 dans les firmes occupant moins de 10 personnes.

En résumé, et à cette étape du raisonnement, le secteur informel peut être défini par rapport à un critère de taille ou en référence à un critère juridique. Aucune de ces lignes directrices n'étant satisfaisante, deux attitudes paraissent s'imposer.

La première, prenant appui sur la phrase de Pascal pour qui "les définitions ne sont faites que pour désigner les choses qu'on nomme, et non pas pour en montrer la nature", consiste à procéder par élimination. Tout ce qui n'est pas formel serait informel. On reviendrait au point de départ car, ne l'oublions pas, telle était la position initiale de Hart ou bien on disserterait sur les critères de la "formalité". Un pan non négligeable de la littérature renvoie aux comptes nationaux et définit comme informel ce qui n'est pas enregistré. Les failles de ce raisonnement sont bien connues ; ce sont les conventions qui fixent ce qui doit être enregistré ou pas et le degré de fiabilité des comptes dépend des possibilités techniques des organismes statistiques chargés de les établir. Par ailleurs, une institution chargée de publier des comptes nationaux ne peut y adjoindre des séries de PIB informel qu'au prix d'hypothèses sur ce qu'il convient d'y intégrer⁴.

La deuxième attitude prend plus de recul vis-à-vis des estimations et consiste à émettre un jugement de valeur sur la réalité en proposant non pas des définitions, mais des typologies. Il y aurait dans l'ensemble (flou) que constitue le secteur informel une série de sous-ensembles homogènes d'un point de vue analytique que nous nous proposons maintenant de mettre en évidence.

1.3. Secteur informel et contribution des firmes à l'activité économique

Quelle que soit l'opinion que l'on puisse porter sur les activités informelles, qu'il faille notamment les promouvoir ou les annihiler, leur quantification est une

⁴ A titre d'exemple, le PIB zaïrois était en 1992 de 4152,5 milliards de zaïres et le PIB informel de 1716 milliards de zaïres, soit 41,3 % du PIB officiel ou 29,2 % du PIB total (Rashidi, 1996). Au Bénin, le PIB informel représenterait 75 % du PIB total (Dansou, 1991).

étape préalable nécessaire. Sur ce plan, il semble qu'il y ait unanimité pour considérer que leur contribution au PIB, dans la plupart des pays, s'estime en dizaines de points de pourcentage. Deux explications à ce phénomène s'imposent naturellement.

La première s'appuie sur la croissance de la population urbaine qui génère une main d'œuvre que ni le secteur public ni le secteur privé formel ne permet d'absorber. On renvoie à des thèmes traditionnels comme la crise mondiale, la rareté des ressources financières, la faillite de certains États, l'accroissement des inégalités en liaison avec l'extension des zones de pauvreté. Une variante – essentiellement latino-américaine – de ce phénomène repose sur la volonté des entrepreneurs de se soustraire aux contraintes institutionnelles au nom de la flexibilité et de l'efficacité dans l'allocation des ressources.

La deuxième explication, plus pragmatique, est liée à l'amélioration des techniques de collecte et de traitement de l'information qui permet d'intégrer dans le champ de l'informalité des activités qui n'y figuraient pas.

Sur un plan méthodologique, on isole des approches directes établies à partir de questionnaires proposés à des populations sélectionnées selon des critères les plus variés et des approches indirectes qui sont des transpositions ou des adaptations aux économies en développement des méthodes monétaires bien connues des spécialistes de l'économie souterraine dans les pays occidentaux. L'avantage du questionnaire, c'est qu'il autorise une description très détaillée du vécu du secteur informel dans une aire géographique bien définie (structure par sexe, par âge, par niveau de capital humain ou de revenu, par activité, par taille d'entreprise, par chiffre d'affaire...), l'inconvénient est l'incapacité de généraliser les résultats obtenus à l'ensemble d'un pays. Inversement, la technique indirecte capte la production réalisée par le secteur informel, mais ignore sa composition, sa nature et les caractéristiques des firmes et des actifs qui y sont occupés. Pour introduire un bémol dans cette opposition entre méthodes directes et indirectes, soulignons que certaines enquêtes –quoique rares– sont à échantillon national et que des hypothèses sont parfois formulées dans les arguments des fonctions de demande de monnaie pour obtenir un résultat plus fin qu'une simple part du PIB ou du PNB.

Confronté à une littérature particulièrement abondante, nous avons décidé de recenser en annexes les principales estimations pour privilégier ici une vision synthétique de ces travaux.

S'il y a des traits communs aux secteurs informels de tous pays, ils sont à rechercher dans l'hétérogénéité des motivations qui poussent les agents à y entrer ; par choix pour les uns, par résignation pour les autres. Cohabitent ainsi des entrepreneurs dont la stratégie consiste à dégager dans l'informalité des revenus supérieurs à ceux qu'ils pourraient espérer en étant employés dans le secteur moderne et des travailleurs qui sont contraints pour survivre d'émarger au nombre sans cesse croissant des exclus du marché du travail officiel.

En lisant par exemple le chapitre 2 du rapport de Lubell (1991) sur le secteur informel dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, les monographies réunies par Sethuraman (1981) ou les études coordonnées par Arellano, Gasse et Verna (1994) sur l'entreprise informelle dans le monde, on dispose de descriptions, ville par ville, des types d'emplois occupés, des revenus obtenus, des branches d'activités les plus représentées et tout ceci croisé avec les caractéristiques personnelles des travailleurs concernés.

Ces travaux empiriques ont par ailleurs été affinés en liaison avec les progrès de l'économétrie des variables qualitatives. Ainsi, des applications des modèles probit ou logit ont permis d'estimer les comportements des participants au secteur informel en fonction d'une batterie de variables et mieux encore d'appréhender de façon purement endogène les motivations qui les poussent à intégrer ce secteur (Pradhan et Van Soest, 1995 ; Funkhouser, 1996).

En nous permettant de renvoyer le lecteur à ces travaux ou en lui suggérant de se reporter aux annexes pour avoir une vision synthétique par continent et par pays de l'ampleur des activités informelles, nous voudrions axer nos commentaires sur quelques typologies établies en fonction de critères plus analytiques qu'empiriques.

Une première série d'études se positionne d'emblée hors du clivage secteur formel-secteur informel. Rompant délibérément avec toute approche manichéenne, elles considèrent un continuum d'activités allant des survivances en ville d'activités traditionnelles à des activités dont la création obéit à des besoins nouveaux engendrés par le développement économique et la croissance urbaine (Hugon, 1991 ; Lautier, 1994 ; Savoye, 1996). Dans ce dernier cas, les firmes qui se constituent peuvent s'appuyer sur des structures sociales et ethniques de parenté héritées ou sur des modes de production plus proches de ceux que l'on connaît dans les économies occidentales.

Il y a une dynamique unique assortie de variantes et selon la pondération observée entre les éléments capitalistes et les éléments traditionnels les tenants du dualisme classent ces firmes dans un secteur ou dans l'autre. Selon les auteurs, les firmes s'organisent selon tel ou tel mode de fonctionnement pour des raisons les plus diverses : volonté de résister au pouvoir en place, recherche de la meilleure efficacité pour satisfaire les débouchés attendus, nécessité de survivre par incapacité des sociétés à fournir les conditions d'un développement durable. Notons que ce dépassement du clivage secteur formel-secteur informel a des partisans dans tous les courants de pensée du plus libéral qui y trouve l'expression de l'endogénéité des structures de marché via une minimisation des coûts (l'efficience conduit au continuum) au plus tiers-mondiste qui considère que le concept même d'informel, en cultivant le pluralisme culturel, la différence et l'exclusion est en contradiction avec le paradigme du développement décrit comme profondément unidimensionnel (Moser, 1978 ; Harriss, 1978 ; Tokman, 1978a ; De Miras, 1990 ; Latouche, 1991 ; Rakowski, 1994 ; Maldonado, 1995).

Dans une seconde série de travaux, des subdivisions propres au secteur informel sont proposées, moins par souci de dresser des typologies que par volonté d'éviter l'amalgame lorsqu'il s'agit de porter un jugement sur la place des activités informelles dans le processus de développement. Nous sélectionnons deux illustrations issues de deux contextes théoriques totalement différents.

Le premier exemple nous paraît être une conséquence que l'on peut qualifier, par euphémisme, d'imprévue de certaines définitions du secteur informel. Vouloir à tout prix codifier, classer et quantifier est une intention louable, mais qui peut déboucher, sans analyse critique préalable, sur des interprétations excessives pour ne pas dire erronées d'une réalité complexe. Tel nous paraît être le cas de certains prolongements de l'approche en terme d'effectifs qui définit le secteur informel par rapport à la taille des entreprises. A partir du syllogisme suivant : secteur informel=entreprises de petite taille, entreprises de petite taille=PME/PMI, PME/PMI=firmes créatrices de richesses et d'emploi, on a vu se développer une littérature montrant que la dynamique urbaine passait par le soutien au secteur informel, y compris par apport financier en provenance des organisations internationales (Webster et Fidler, 1996).

Fort à propos, Penouil (1990) dénonce cette confusion en isolant un informel de subsistance, un artisanat traditionnel et un informel concurrentiel.

L'informel de subsistance correspond à des activités exercées davantage pour

survivre que pour vivre, avec un capital quasi-inexistant : un local squatté, des outils et du matériel de récupération, parfois une production à la main nue pour un petit métier de rue, souvent une activité commerciale de vente à l'unité de produits alimentaires. Il y a pour ces emplois entrée libre (sauf dans certaines villes ou telle ou telle activité en apparence non structurée appartient à des réseaux très bien organisés qui n'acceptent pas la concurrence et qui emploient toute personne sans ressource qui s'engage à ne pas remettre en cause le système (Bromley, 1978). Les revenus obtenus, très modestes, sont à la mesure de la productivité qui l'est tout autant.

L'artisanat traditionnel est d'une autre nature. Il s'agit d'activités productives très organisées, souvent autour d'un monopole ethnique, requérant une connaissance approfondie du métier souvent acquise par un apprentissage auprès de maîtres-artisans. Il y a barrière à l'entrée et protection de la corporation qui souhaite conserver sa maîtrise de toute la filière de production de l'achat des matières premières à la commercialisation. Les activités sont exercées selon des techniques séculaires, les produits sont de qualité, le personnel est qualifié et les revenus, souvent fonction de l'ancienneté dans le métier, permettent à leurs titulaires de se procurer les biens de consommation essentiels.

L'informel concurrentiel est d'une autre nature. Il s'agit d'un secteur qui offre des biens et services qui peuvent concurrencer ceux du secteur moderne. Certaines activités relèvent sans ambiguïté de la PME/PMI authentique et une stratégie consistant à promouvoir leur intégration dans le secteur formel est d'autant moins à exclure qu'elles entretiennent déjà des relations amont et aval avec lui : achat de matières premières, vente de biens à des salariés du secteur structuré, paiement de certains impôts, accomplissement de certaines formalités, embauche de salariés plus ou moins déclarés. Dans le même sous-groupe de l'informel concurrentiel se trouvent des activités produisant à bas prix des biens de qualité inférieure qui s'adressent à des clients qui proviennent eux-mêmes du secteur informel et dont la distance à franchir pour les considérer comme des PME/PMI susceptibles d'intégrer le secteur formel est plus grande⁵.

Le deuxième exemple de partition du secteur informel est issu d'un modèle décrivant les structures de l'économie camerounaise (Cogneau, Razafindrakoto et Roubaud, 1996). Les auteurs du modèle qui cherchent à estimer les relations

⁵ A titre d'exemple, les petites échoppes du commerce de détail de Santiago parviennent à réaliser des chiffres d'affaire conséquents et à concurrencer la grande distribution (Tokman, 1978b). Cette observation ne semble pas caractériser la situation au Sénégal (Gerry, 1978).

intersectorielles décrivent un marché du travail où l'offre est composée de salariés du secteur formel, de travailleurs indépendants qui opèrent dans le secteur informel et de chômeurs (ceux qui n'obtiennent pas d'emploi dans le secteur moderne), un arbitrage entre biens formels et informels dans la consommation des ménages et une concurrence entre commerces formels et informels pour le partage de la demande. En fonction du degré d'hétérogénéité introduit entre biens formels et informels, une typologie en quatre groupes est dressée pour décrire le secteur informel.

L'informel "refuge" regroupe les personnes non qualifiées qui produisent des biens de qualité inférieure peu substituables avec ceux du secteur formel. On retrouve l'informel de subsistance de la classification précédente. L'informel "artisanal" occupe des personnes à savoir-faire spécifique, dont la mobilité est restreinte et dont la production est moyennement ou peu substituable avec celle du secteur moderne. Il y a symbiose évidente avec l'artisanat traditionnel. Les deux autres catégories d'informel qualifiées respectivement de "formel flexible" et de "entrepreneur différencié" recouvrent l'essentiel de l'informel concurrentiel, traduisant en particulier le fait qu'un pan de l'informel "statistique" obéit aux mêmes conditions de production, d'emploi et de revenu que le formel, sans en assumer totalement les contraintes d'ordre fiscal et social.

Parvenu au terme de ce panorama des principales définitions du secteur informel, nous retenons deux idées majeures. Il s'agit d'abord d'un ensemble hétérogène tant par les activités qui le composent que par les motivations de ses acteurs ; il s'agit ensuite d'un domaine à propos duquel les jugements de valeur ne peuvent être que nuancés. Au départ, certains auteurs ont considéré que l'informel était davantage un passage qu'un état. Force est aujourd'hui de constater par la dimension qu'il représente en termes d'emplois, de revenus et de production qu'il est plus un état qu'un passage. Les études empiriques se sont efforcées de le montrer, les approches théoriques que nous examinons maintenant viennent le confirmer.

2. LES APPROCHES EXPLICATIVES

Si un constat d'hétérogénéité généralisée a pu être opéré tant en matière de définitions que de mesure du secteur informel urbain, nous pouvons le réitérer à propos des analyses théoriques qui diffèrent selon leur objet, leur méthode, leur soubassement idéologique et surtout leur manière de concevoir la dynamique intersectorielle. C'est fondamentalement sur ce point que se situe l'enjeu des débats.

Si, en présence d'un choc macroéconomique, les deux sphères de l'économie réagissent de façon symétrique ou différenciée, les politiques de développement n'auront pas les mêmes cibles et ne reposeront pas sur les mêmes moyens. Cette observation liminaire a d'autant plus d'intérêt que les programmes d'ajustement structurel ou de soutien aux PME sont établis par référence à une hypothèse sur ces interrelations.

Pour tenter de mettre en évidence ces enjeux, nous convenons de commencer par un traitement séparé des dynamiques du marché du travail et du marché des biens avant de réunir ces approches partielles dans une étude de la dynamique du secteur informel. Dans cet esprit, nous articulons notre raisonnement en trois paragraphes consacrés respectivement aux modèles de mobilité, aux modèles intersectoriels et aux modèles intégrés.

2.1. Modèles de mobilité et dynamique du marché du travail

Sans remonter aux premières analyses de Lewis (1954) qui expliquait le processus migratoire des zones rurales vers les zones urbaines à partir de son concept d'offre illimitée de travail, il nous semble que la littérature sur le secteur informel urbain a pris corps à partir des modèles de migration. Ces constructions théoriques, très néoclassiques de par leur inspiration, considèrent un individu représentatif occupé dans une zone rurale qui espère, au sens probabiliste du terme, rejoindre le secteur urbain formel. Il compare ainsi son revenu rural (certain) avec son revenu urbain (espéré). Ce revenu est la somme pondérée d'un salaire formel affecté d'une probabilité d'entrée dans ce secteur et d'un revenu de substitution obtenu en cas d'insuccès dans sa recherche. Ce revenu, selon les modèles, est qualifié d'allocation de chômage (Todaro, 1969), de revenu de subsistance obtenu dans le secteur informel (Stark, 1982) par le biais des solidarités familiales (Steel, 1978) ou par la simultanéité du chômage et de l'emploi informel (Gupta, 1993). A l'équilibre, le travailleur représentatif est indifférent entre demeurer en zone rurale et émigrer en zone urbaine.

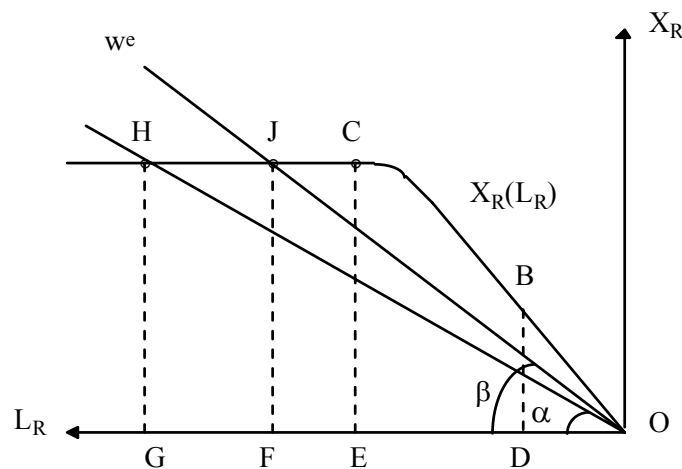
Si l'on désigne par W_u le salaire urbain espéré, $f_i(t)$ la probabilité pour un travailleur d'appartenir au secteur i au temps t avec $\sum f_i(t)=1$ ($i=1, 2, 3$) où l'indice 1 représente le secteur formel, l'indice 2 le secteur informel et l'indice 3 le revenu urbain de substitution à l'emploi et en désignant par r le taux d'actualisation, le salaire urbain espéré est donné par l'expression :

$$E(W_u) = \int_{t=0}^n f_1(t) W_1(t) e^{-rt} dt + \int_{t=0}^n f_2(t) W_2(t) e^{-rt} dt + \int_{t=0}^n f_3(t) W_3(t) e^{-rt} dt$$

si W_R est le revenu rural certain et C_M le coût net supposé fixe de l'émigration, on a à l'équilibre :

$$\int_{t=0}^n W_R e^{-rt} dt = E(Wu) - C_M$$

Graphique n° 1 : Production et emploi dans le secteur rural



Cette dynamique intersectorielle peut également être illustrée par une série de graphiques⁶.

$X_R(L_R)$ désigne la fonction de production du secteur rural supposée efficiente sur la portion DE . Nous partons de l'hypothèse que l'offre de travail initiale est OG . Tous les travailleurs compris entre E et G sont des travailleurs déguisés (productivité marginale nulle). La productivité moyenne du travail est HG/OG soit tangente α . On suppose que le salaire rural (certain) est donné par cette productivité moyenne.

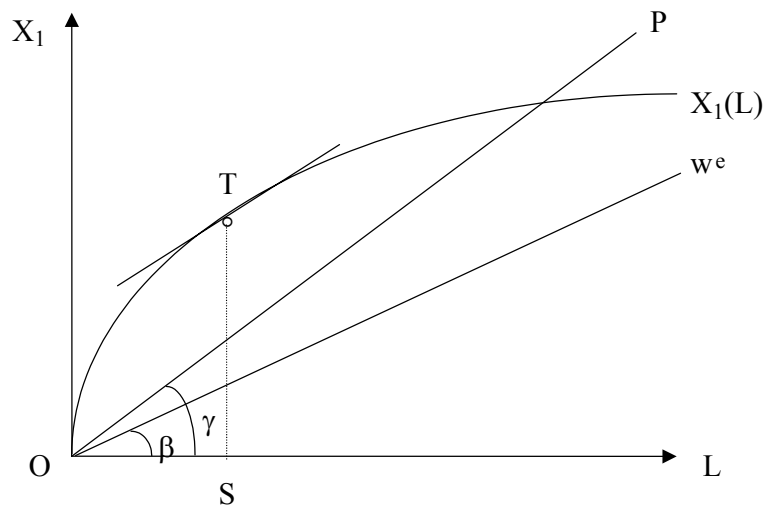
Le secteur formel urbain a une fonction de production $X_1(L)$.

Le salaire urbain est supposé fixé de façon institutionnelle via un salaire minimum au niveau tangente γ (droite OP). Si les firmes du secteur formel recherchent la maximisation de leur profit, elles embauchent OS travailleurs, ce qui

⁶ Nous choisissons de prendre comme base le graphique de Hemmer et Mannel (1989).

correspond à l'égalité entre salaire et productivité marginale du travail (la tangente à la fonction de production en T est parallèle à OP).

Graphique n° 2 : Production et emploi dans le secteur formel urbain



Dans la logique des modèles de migration, le secteur formel reçoit sa main d'œuvre nécessaire via le processus migratoire. Les personnes concernées émigrent tant que les revenus urbains espérés excèdent le revenu rural. Si l'on définit par p_1 la probabilité de trouver un emploi dans le secteur 1 et si tous les migrants sont convaincus de trouver un emploi dans le secteur informel, on a :

$$w^e = p_1 w_1 + (1 - p_1) w_2$$

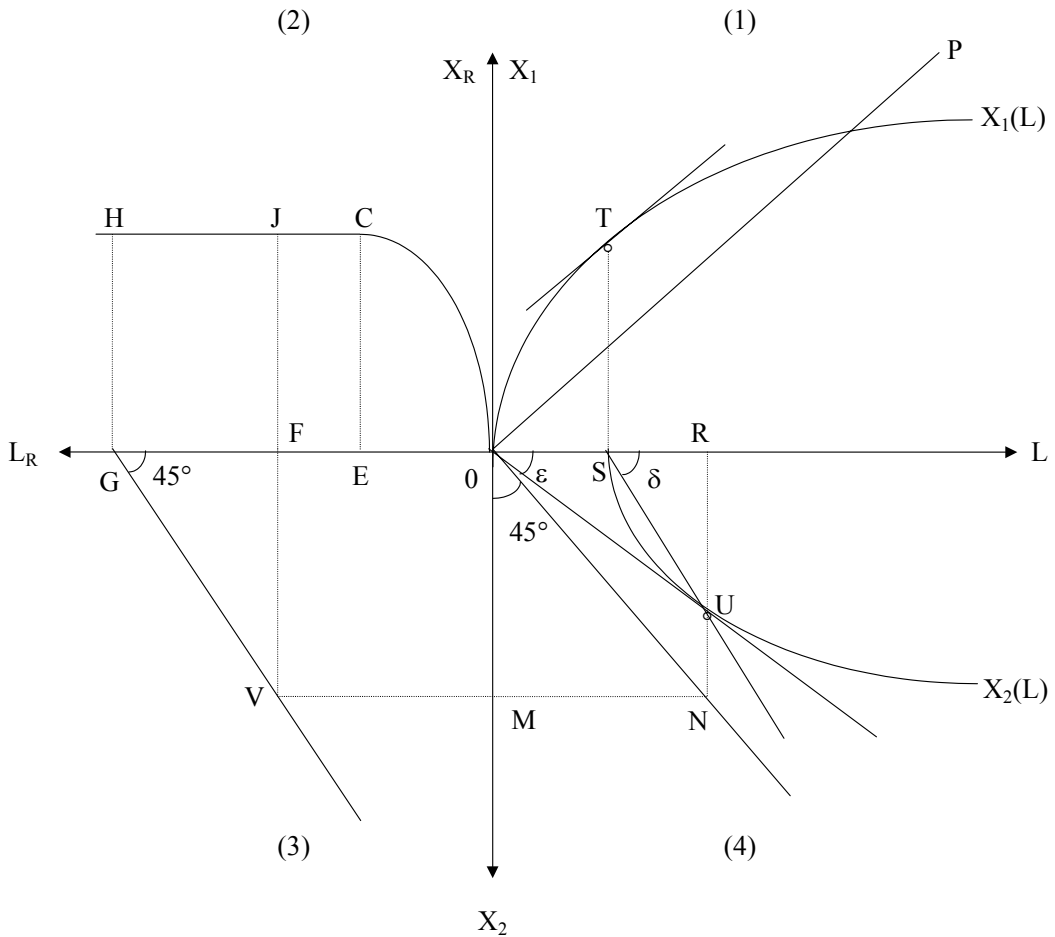
Ce salaire w^e est désigné par tangente β (droite Ow^e). Ce processus se poursuit tant que $w^e \geq w_R$. Cette dynamique se traduit par la migration en zone urbaine de GF personnes (la droite Ow^e étant reprise à l'identique sur le graphique représentant le secteur rural).

Les effets sur le secteur informel sont correctement décrits si l'on représente sur un même schéma les trois secteurs.

Si cette migration est graphiquement transférée du quadrant [2] au quadrant [1] par un jeu d'angles à 45° , on a $GF=FV=OM=MN=NR=OR$. Le résultat est un

nombre de travailleurs urbains égal à OR dont seule une fraction OS peut être employée dans le secteur formel. Il y a SR personnes contraintes de survivre dans le secteur informel, dont la fonction de production $X_2(L)$ part de S . La production informelle atteint RU et le revenu moyen dans ce secteur est tangente δ soit UR/SR . Si les rémunérations dans ce secteur se font à la productivité marginale, le revenu informel est donné par la tangente de $X_2(L)$ en U , soit tangente ε .

Graphique n° 3 : Production et emploi dans les trois secteurs



Selon que tangente ε est \geq ou \leq à tangente α , la condition du nouvel arrivant

sur le marché du travail urbain s'améliore ou se détériore. Cette condition n'est mesurée que par le salaire, exclusion étant donc faite des conditions liées à l'environnement.

Il va de soi que ce modèle peut faire l'objet d'une série de variantes, dès lors par exemple que l'on modifie la forme des fonctions de production. En particulier, les études sur les pays d'Asie du Sud-Est soulignent les efforts accomplis au niveau du secteur rural pour opérer des translations vers le haut de la fonction $X_R(L)$ et donc rendre moins attractive l'émigration en réduisant l'écart de revenu entre villes et campagnes (Yong He, 1994). Les tenants des politiques d'appui au secteur informel jouent sur $X_2(L)$ pour accroître à la fois la production et les revenus (Biguma, 1990 ; Roy et Bodson, 1995). Bien évidemment, toute translation de la fonction $X_1(L)$ a également des effets sur le processus de migration, sur la taille du secteur informel et sur la répartition de la population active urbaine entre les deux secteurs.

Les modèles qui reposent sur cette logique suggèrent implicitement qu'il y a des barrières à l'entrée à l'emploi dans le secteur formel et absence de barrières à l'entrée pour être occupé dans le secteur informel. Ils suggèrent également que le secteur informel est un passage, en attendant un emploi stable, ce qui signifie a contrario qu'il ne s'agit pas d'un état. Tel est à notre avis l'enjeu principal (ou la critique majeure) de ces modèles.

Si l'informel est perçu comme une étape transitoire, la stratégie d'un candidat à l'emploi dans le secteur formel s'inspire de celle des modèles de job search. Dans certaines constructions (Fields, 1975), l'offreur de travail est disposé à demeurer chômeur plutôt qu'occuper un emploi dans le secteur non structuré pour améliorer, en se spécialisant, l'efficacité de sa recherche d'emploi dans le secteur formel.

Si l'on accorde du crédit à ces modèles, cela signifie aussi qu'entre les secteurs il y a des possibilités de passerelles, c'est-à-dire une dynamique d'accès à l'emploi traduite par la probabilité d'y détenir un contrat de travail. Cette conception du secteur informel fait l'objet d'une critique étayée par la convergence d'un grand nombre d'études empiriques pour décrire un marché du travail cloisonné, où la mobilité entre secteurs est très faible.

Dans la logique de la segmentation, le secteur informel devient un état ; une personne qui l'intègre, quelle que soit sa volonté de s'en extraire et son degré de qualification est en quelque sorte condamnée à y demeurer par insuffisance de la

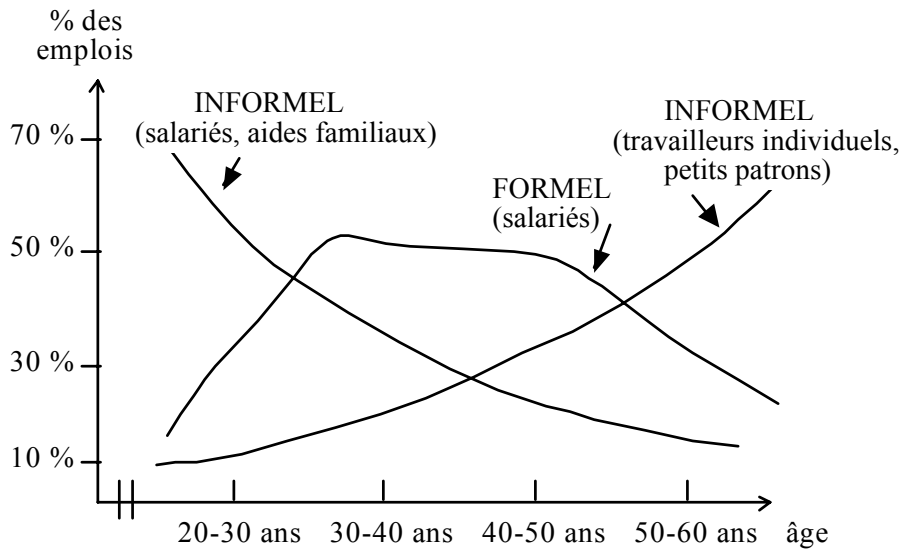
demande de travail en provenance du secteur moderne. Ce constat ne signifie pas qu'il faille rejeter en bloc les modèles probabilistes de migration, il conduit à les amender dans plusieurs de leurs caractéristiques.

L'objectif d'obtenir un emploi dans le secteur informel peut suffire à déclencher un processus migratoire si la rémunération espérée excède le revenu rural⁷. Selon les pays, la mobilité intersectorielle varie fortement (on rappelle ici la différence sensible entre les modèles africains plus segmentés et latino-américains plus flexibles). Enfin, l'obtention d'un emploi dans le secteur moderne n'est pas forcément associé à une élévation des revenus. Les personnes qualifiées, qu'elles travaillent dans l'un ou l'autre secteur, par choix ou par dépit, retirent de leur compétence un revenu toujours supérieur au salaire moyen du secteur formel (Banerjee, 1983).

Un autre aspect de la liaison entre secteurs concerne la mobilité du travail en fonction du cycle vital. Il est toujours observé dans le secteur informel des pays d'Amérique Latine en particulier une sur-représentation des moins de 25 ans et des plus de 45 ans (Funkhouser, 1996 ; Lopez Castano, 1989 ; Lanzetta De Pardo et alii, 1989 ; Roberts, 1989 ; Roubaud, 1994 ; Marcouiller, Ruiz de Castilla et Woodruff, 1997). Cette constatation témoigne une fois encore de l'articulation entre les secteurs dans les pays où informalité rime avec compétitivité. Pour les plus jeunes, notamment ceux qui ne poursuivent pas des études supérieures, l'accès à l'emploi passe par le secteur informel où ils acquièrent une qualification qui leur permet, entre 20 et 30 ans, d'accéder au secteur moderne. Les entreprises de ce secteur n'ont pas à investir dans le capital humain de leurs salariés, lequel est acquis, sur le tas, dans les activités informelles. Tout se passe comme si l'accès au salariat formel nécessite une période probatoire destinée à acquérir les qualifications que ne fournissent pas les systèmes éducatifs défailants. Arrivés à l'âge mûr (plus de 45 ans), de gré ou de force, ces salariés rejoignent le secteur informel de leurs débuts en tant que patrons d'une petite entreprise ou travailleurs indépendants.

⁷ Des différences régionales peuvent dans certains cas amender ce schéma général. Aux Philippines les personnes originaires des régions les plus pauvres s'implantent définitivement en ville et celles qui proviennent des régions rurales où les revenus sont relativement plus élevés travaillent de façon informelle à Manille pour des besoins saisonniers. En Thaïlande, ce sont les personnes originaires des zones rurales les plus pauvres qui travaillent à Bangkok pour des besoins saisonniers et celles qui proviennent des zones relativement les plus riches qui s'y implantent durablement. Il est vrai que la segmentation au sein du marché du travail urbain est plus marquée à Manille qu'à Bangkok (Nakanishi, 1996).

Graphique n° 4 : Type d'emplois et cycle vital



Source : Lopez-Castano, 1989, p. 125.

Ces mouvements témoignent d'une parfaite rationalité des individus qui adaptent leurs comportements aux spécificités des systèmes de retraite. Dès qu'ils se sont constitués gr, ce à leur emploi officiel un petit capital, ils ont le choix entre poursuivre leur activité salariée, ce qui leur donne droit à une retraite d'un montant d'autant plus modeste que l'inflation ampute ces revenus peu indexés ou investir dans la petite entreprise informelle où les revenus sont supérieurs, ne serait ce qu'en raison du fait que la main d'œuvre jeune, à la recherche d'une formation sur le tas, est peu rémunérée. En d'autres termes, ces créations de micro-entreprises sont de véritables systèmes alternatifs informels d'une sécurité sociale défaillante tant en matière de protection de l'emploi que de pension de retraite (Mesa Lago, 1997).

Cette dynamique montre une fois de plus, si c'était nécessaire, la symbiose qui existe entre les deux secteurs dans les pays où le degré d'industrialisation est intermédiaire. Un profil de cette nature n'apparaît jamais dans les pays africains où un cloisonnement beaucoup plus étanche sépare, quel que soit l'âge des travailleurs, les secteurs formel et informel. Comme le souligne avec justesse De Bandt (1996, p. 327) : "le secteur informel est un système (auto)-organisé, organiquement intégré dans un système socioculturel". Bien qu'il fasse implicitement allusion aux sociétés

africaines qui se reproduisent à l'identique tant en matière de production que d'échange et de techniques, son appréciation s'applique parfaitement à l'économie informelle latino-américaine où la mobilité intersectorielle en fonction du cycle vital obéit à une logique d'organisation privée destinée à suppléer les défaillances d'un système public tant en matière d'éducation (pour les plus jeunes) que de protection sociale (pour les plus âgés).

2.2. Modèles intersectoriels et dynamique du marché des biens

Après les modèles de migration qui contribuent à expliquer l'allocation du travail entre les secteurs, il convient d'examiner maintenant la dynamique intersectorielle en ce qui concerne les marchés des biens. L'articulation entre les secteurs urbains nous paraît d'autant plus essentielle qu'en fonction des hypothèses retenues, c'est telle ou telle politique de développement qui est adaptée (Tokman, 1989). Si l'on parvient à démontrer que des liaisons amont et/ou aval unissent les deux secteurs, un choc exogène affectant le secteur moderne peut, sous certaines conditions, engendrer pour le secteur informel des répercussions pro-cycliques ou anti-cycliques, voire dans certains cas particuliers non-cycliques⁸. Analysons tour à tour quelques unes des situations susceptibles de se présenter.

Cas n° 1 : La demande de biens de consommation qui s'adresse au secteur informel dépend du secteur formel.

Cette hypothèse traduit le fait que la production du secteur informel est composée de biens de consommation finale achetés par des ménages qui appartiennent aux deux sphères de l'économie urbaine. Si les biens de consommation produits par les deux secteurs sont substituables, une baisse de l'activité dans le secteur formel engendre mécaniquement une poussée de la demande adressée au secteur informel ce qui y induit, via les mécanismes multiplicateurs habituels, un surcroît d'activité (effet contra-cyclique). Si les biens de consommations produits par le secteur informel sont complémentaires de ceux du secteur moderne, le choc qui affecte ce secteur produit un ralentissement de l'activité informelle (effet pro-cyclique).

Ce raisonnement de base peut être amendé en fonction d'un critère lié à la qualité des biens produits par les deux sphères : le degré de substituabilité des biens, sous cette hypothèse complémentaire, peut varier en fonction du niveau d'activité du secteur formel.

⁸ Cf. par exemple l'analyse théorique sur l'Inde de Patel et Srivastava (1996).

Dans les pays d'Amérique Latine, où la production du secteur informel est de qualité indiscutable et où les prix des prestations fournies sont compétitifs, la règle dominante semble être la pro-cyclité. Les agents du secteur formel étant des clients habituels des entreprises informelles, toute baisse d'activité et de revenu dans ce secteur se répercute dans la sphère informelle de l'activité et en sens inverse toute expansion du secteur formel irrigue aussi le secteur informel.

Dans les pays africains, où la division est plus marquée entre les secteurs, la contra-cyclité semble s'imposer en période de récession, mais ce type de relation n'est pas transposable aux périodes d'expansion car l'absence d'effets de demande ne permet pas au secteur informel de bénéficier d'effets induits favorables.

Cas n° 2 : La demande de biens de consommation intermédiaire qui s'adresse au secteur informel dépend du secteur moderne.

Nous décrivons ici un secteur informel qui assure de la sous-traitance pour le compte du secteur moderne. Il s'agit d'une variante de l'informalité qui caractérise traditionnellement les pays d'Asie dans des activités comme la confection, la fabrication de bijoux, la construction, le travail du bois, la fabrication de meubles, etc. Les firmes modernes dont beaucoup travaillent pour l'exportation sous-traitent une partie non négligeable des biens qu'elles se limitent à conditionner et à commercialiser. Les études sur la Thaïlande, la Malaisie, les Philippines ou le Pakistan relèvent toutes l'ampleur de ce phénomène.

Si crise il devait y avoir dans le secteur formel, elle devrait se répercuter automatiquement sur le secteur informel, mais jusqu'à présent les taux de croissance considérables du PIB de ces pays ont mis en évidence une pro-cyclité favorable aux activités informelles en terme d'emplois, même s'il faut relever la faiblesse des rémunérations versées aux salariés des entreprises de ce secteur. Dans un pays comme la Malaisie, cette croissance se double d'une insuffisance de main d'œuvre nationale qui a poussé les gouvernements successifs à faciliter l'entrée de travailleurs étrangers, notamment indonésiens et bengladeshis. Dans une activité comme la construction, ceux-ci représentent 63 % des actifs (Lee et Sivananthiran, 1996). Ajoutons pour renforcer cette idée que les entreprises informelles des pays d'Asie ont su utiliser leurs avantages comparatifs et leur compétitivité coût pour conquérir des parts de marché, y compris à l'exportation dans certaines branches d'activité où elles ne sont pas en concurrence avec les firmes modernes (Yong He, 1994).

Une sous-traitance de nature légèrement différente caractérise les secteurs informels latino-américains. Deux monographies relatives à l'agglomération de Montevideo (Fortuna et Prates, 1989) ou les exemples de Mexico, Bogota, Cali, Saint Domingue ou Guatemala décrits par Portes et Schaufler (1993) permettent d'apprécier l'ampleur de cette synergie intersectorielle. Qu'il s'agisse de l'industrie du vêtement ou du recyclage des résidus industriels, des effets de substitutions entre secteurs s'exercent tant en période d'expansion qu'en période de récession. En d'autres termes, le travail à domicile et la sous-traitance peuvent relever d'activités à haut niveau technologique, dupliquant en quelque sorte les districts marshalliens, à l'image de ce que l'on connaît dans des pays comme l'Espagne ou l'Italie (Barthélemy, 1997 ; Schmitz et Musyck, 1994 ; Rabelotti, 1995 ; Oughton et Whittam, 1997).

En présence d'activités dont les étapes du processus de production peuvent être fractionnées et dont la demande obéit à des fluctuations, les firmes du secteur formel trouvent rationnel de n'installer que les biens de production qui correspondent à une demande "normale", recourant en cas de pointe d'activité à une force de travail additionnelle, décentralisée, informelle et parfois à domicile. Cette main d'œuvre quasi-fixe au sens de Oi est souvent rémunérée à la pièce, elle ne bénéficie pas de contrat de travail, de protection sociale ou d'indemnité en cas d'arrêt de la demande de prestations.

Une véritable autopsie de la sous-traitance a été réalisée dans le cas du Mexique par Beneria (1989). Les liens entre firmes formelles et informelles peuvent prendre la forme de l'exclusivité (une firme fournit les matières premières et reçoit les biens transformés par les sous-traitants) ou de la non exclusivité (une firme passe une commande ponctuelle et c'est au sous-traitant de trouver les moyens matériels et humains pour la satisfaire). Dans le premier cas, on qualifie la sous-traitance de verticale (maquila au Mexique), dans le second cas, il s'agit d'une sous-traitance horizontale. L'un des intérêts de cette approche réside dans la possibilité de mettre en évidence les contributions des diverses firmes formelles et informelles à la production, via des chaînes de sous-traitance. Une firme, souvent multinationale et à capitaux non mexicains a 3 000 salariés officiels et exporte 70 % de sa production. Elle recourt à des contrats de sous-traitance avec des entreprises locales, formelles, à capitaux mexicains, qui emploient 350 personnes. Ces firmes sous-traitent à leur tour une partie de leur production à des petites firmes, informelles, qui emploient chacune de 5 à 10 salariés. Ces dernières sous-traitent également à des travailleurs à domicile en fonction des fluctuations des commandes qu'elles reçoivent. On assiste ainsi à une intégration de tout le

processus de production, du plus moderne au plus précaire, les derniers maillons de la chaîne subissant tous les effets de la conjoncture, les premiers étant assurés d'une stabilité absolue.

Cas n° 3 : La demande de biens d'équipement du secteur informel dépend du secteur formel.

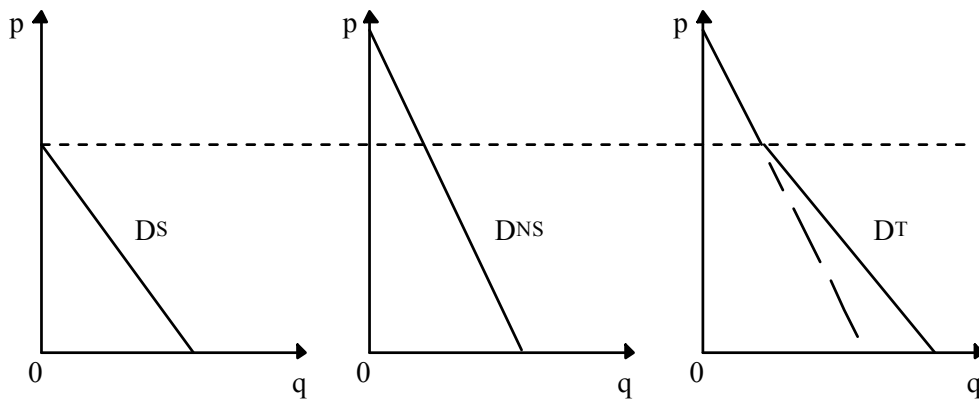
Cette configuration renvoie une fois de plus à la nature du secteur informel. Est-il greffé sur le secteur moderne comme dans les modèles latino-américain et asiatique ou bien est-il purement autonome en matière d'achat de biens d'équipements comme dans le modèle africain ? Dans la première hypothèse, les outils de production nécessaires pour produire de façon informelle sont acquis, via les marchés d'occasion, au secteur moderne. Les performances du secteur informel sont plus faibles que celles du secteur moderne car la technicité est moindre, les générations de capital plus anciennes et les produits élaborés de qualité inférieure, mais en période de récession le développement du secteur informel est rapide, il y a contra-cyclité. Dans la deuxième hypothèse, la production informelle ne requiert que des biens d'équipement sommaire, une quasi production "à la main nue" et il y a autonomie du secteur par rapport à la sphère moderne de l'économie.

Nous pouvons avancer l'idée d'une relation entre niveau moyen d'industrialisation d'un pays en développement et degré de dépendance entre les secteurs formels et informels. Il y aurait pro-cyclité en Asie du Sud-Est où les relations de sous-traitance sont fortes, contra-cyclité en Amérique Latine où les deux secteurs sont complémentaires en expansion et substituables en récession et non-cyclité en Afrique où coexistent plus qu'ailleurs tradition et modernité. Lubell (1991, p. 71) a bien traduit cette situation lorsqu'il note que "les producteurs informels de Buenos-Aires et de Madras, où l'industrie locale est active, disposent de beaucoup plus de machines d'occasion fonctionnelles que ceux de Dakar ou du Togo".

En considérant comme base d'analyse ces propositions, force est de constater que les politiques d'appui au secteur informel devraient être plus différenciées qu'elles ne le sont. Opportunes en Afrique, elles seraient peu opérationnelles dans les contextes asiatiques et latino-américains où elles conduiraient davantage à la promotion de l'informalité qu'à l'intégration des deux sphères de l'économie. Nous avons néanmoins la conviction que ces conclusions de principe doivent être tempérées car, dans tous les pays, coexistent un secteur informel à productivité insignifiante et un secteur informel performant. Si l'aide en faveur du premier ne

soulève pas d'objection de principe, telle n'est pas le cas pour l'aide en faveur du second.

Graphique n° 5 : Fonctions de demande et degré de spécificité



Si l'on s'en tient au marché des biens et services, et en prenant à nouveau comme support le modèle de Hemmer et Mannel (1989), la dynamique des relations intersectorielles peut s'apprécier en considérant une demande spécifique DS , propre à un secteur, et une demande non spécifique DNS , susceptible de se porter sur l'un ou l'autre secteur. Dans le premier cas, ce qui différencie les demandes, c'est la nature des biens ; dans le second cas, c'est moins le type de bien que le prix qui va orienter les consommateurs potentiels.

La demande totale DT est une demande maximale potentielle sous l'hypothèse que dans un secteur quelconque les prix sont inférieurs à ce qu'ils sont dans l'autre.

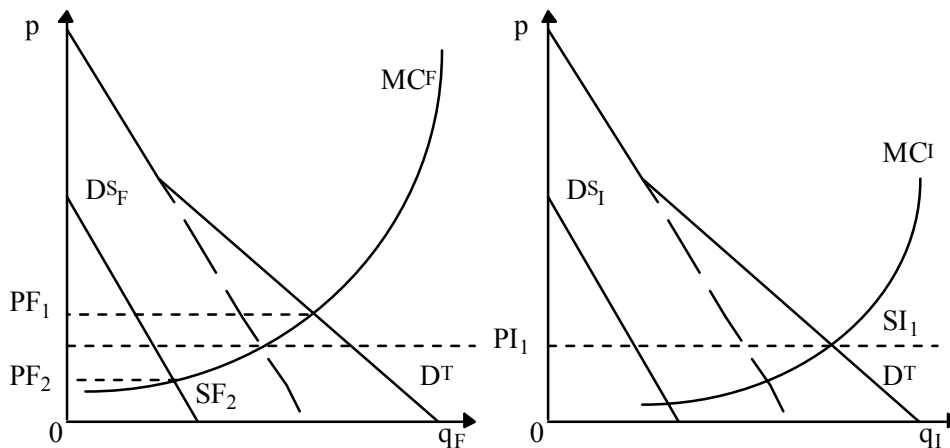
$$\text{Si } DT_i = DS_i + DNS, \text{ alors } DT_j = DS_j, \forall i, j$$

Si l'on définit par MCF et MCI les courbes de coût marginal dans les secteurs formel (F) et informel (I), les marchés respectifs peuvent être représentés par le graphique n° 6.

Si le prix dans le secteur informel PI^1 est inférieur au prix dans le secteur formel PF^2 , la demande non spécifique s'adresse en totalité au secteur informel. Le secteur formel a comme seule demande DS_F servie au prix $PF^2 < PI^1$. Comme la

demande non spécifique est indépendante du secteur qui la produit, il y a glissement de la demande vers le secteur informel jusqu'à ce que les prix soient identiques dans les deux secteurs.

Graphique n° 6 : Equilibres sur les marchés des biens formels et informels



Si la courbe de coût marginal dans le secteur informel est inférieure à celle du secteur formel, il est possible que PI soit non seulement inférieure à PF₁, mais aussi à PF₂. Dans cette hypothèse, l'intégralité de la demande non spécifique s'adresse au secteur informel, décrivant une discrimination chronique dans les prix entre secteurs $PF > PI$.

Nous avançons l'hypothèse d'un degré de spécificité qui varie en fonction de la situation économique générale. En période d'expansion, la demande des titulaires de revenus formels s'adresse à ce secteur ; en période de récession, de rationnement par les revenus, une partie de cette demande spécifique perd de sa spécificité et rejoint le secteur informel, contribuant ainsi à la nature contra-cyclique de l'activité de ce secteur.

Par ailleurs, et indépendamment de ce qui précède, toute politique destinée à protéger les salariés (imposition, formalités administratives, lois sociales) contribue à translater vers le haut la courbe MCF. Tel est l'argument de De Soto (1984) lorsqu'il comprend –à défaut de cautionner ou de prôner– le développement du

secteur informel concurrentiel⁹. On retrouve entre secteur formel et secteur informel les débats qui ont alimenté dans les économies développées le recours au travail au noir. C'est sur ce terrain que se greffe un autre lien entre les deux secteurs, celui de la double appartenance d'un nombre sans cesse croissant de salariés. Ils adhèrent au secteur formel pour bénéficier d'une protection sociale et ils sont occupés à titre subsidiaire dans le secteur informel pour accroître leur revenu. Cette situation est d'autant plus fréquente que le degré d'industrialisation est élevé, elle l'est d'autant moins qu'il y a autonomie entre les deux sphères, c'est-à-dire faible niveau de revenu par tête. Dans la ville de Montevideo par exemple, les personnes qui travaillent à temps partiel dans le secteur informel en ayant un emploi dans le secteur formel sont particulièrement nombreuses tant dans l'industrie manufacturière que dans les services publics (Portes, Blitzer et Curtis, 1986).

En résumé, que l'on se situe sur le marché du travail ou sur le marché des biens, la norme semble être davantage à rechercher dans une articulation "informelle" entre les secteurs que dans un dualisme étanche entre deux segments de la vie urbaine. Cette position ne souffre que de variantes régionales, les liens étant d'autant plus denses et réguliers que le degré d'industrialisation est élevé et d'autant plus ténus et spécifiques qu'il est modeste. C'est par rapport à cette variable qui traduit le niveau de développement que se différencient les secteurs informels africains, asiatiques et latino-américains.

2.3. Modèles intégrés et dynamique du secteur informel

Indépendamment des définitions, des positions de principe sur la nature du secteur informel et des estimations de l'ampleur du phénomène, commence à

⁹ L'ouvrage de De Soto est certainement l'un des plus controversés qui ait été publié sur le secteur informel. La philosophie défendue par l'auteur est celle d'une déréglementation tous azimuts pour laisser s'exprimer les initiatives individuelles. L'écart entre les coûts supportés par une entreprise régulière et ceux auxquels doivent faire face les entreprises informelles constitue pour De Soto le coût de la légalité lequel induit une moindre propension à investir, un ralentissement du progrès technologique, une productivité inférieure. Les publications anti-De Soto sont de deux types, celles qui critiquent sa philosophie (les plus nombreuses) et celles qui contestent ses estimations de l'économie informelle au Pérou, par exemple Rossini et Thomas (1990). Il convient de noter que l'ouvrage de De Soto *El Otro Sendero : La Revolucion Informal* a été publié en 1984 à Lima (éditeur El Barranco), il a été réimprimé en 1987 à Bogota (éditeur Oveja Negra), traduit en anglais à New York en 1989 sous le titre *The Other Path : The Informal Revolution in The Third World* (éditeur Harper and Row), puis traduit en français en 1994 sous le titre *L'autre sentier : la révolution informelle* (édition La Découverte). Cet ouvrage est donc le best-seller de l'économie informelle !

émerger une littérature sur la modélisation macroéconomique des relations intersectorielles. Ces modèles reposent sur des batteries d'équations qu'elles soient définitionnelles ou de comportement et ont pour ambition d'estimer l'influence de chocs d'offre ou de demande, internes ou externes, monétaires ou réels, sur l'affectation de l'emploi, de la production et des revenus entre les secteurs.

Comme dans tout modèle, le choix des relations entre variables n'est pas neutre ; il traduit la position des auteurs sur l'économie informelle (complémentarité ou substituabilité avec le secteur formel, marginalité spontanée ou exploitation désirée, barrières à l'entrée dans le secteur moderne ou choix des agents à intégrer le secteur informel, etc.). Pour mettre en évidence quelques approches qui nous apparaissent représentatives, nous avons sélectionné trois modèles qui s'inspirent respectivement des thèses libérales, structuralistes et pragmatiques.

Le premier modèle, purement libéral, considère une articulation entre secteurs fondée sur le choix des agents (Yamada, 1996). Les producteurs décident de travailler dans le secteur moderne en tant que salariés ou dans le secteur informel en tant qu'entrepreneurs individuels et les consommateurs considèrent le prix comme variable discriminante pour acheter des biens et services dans l'un ou l'autre secteur. Ce modèle place les entrepreneurs au cœur de la dynamique économique. En fonction de leur dotation en capacité et en esprit d'entreprendre, la productivité du secteur informel varie et avec elle la mobilité intersectorielle des agents.

Soit $A = A(T^{\circ}, L_a)$ avec $A' > 0$ et $A'' < 0$, la fonction de production du secteur agricole (A) qui dépend de la terre supposée fixe T° et de la population salariée agricole L_a .

Soit $M = M(K^{\circ}, L_m)$ avec $M' > 0$ et $M'' < 0$, la fonction de production du secteur moderne (M) qui dépend à court terme du stock de capital supposé fixe K° et de la population salariée du secteur formel L_m .

Soit $S = S(a, L_s)$ la fonction de production du secteur informel (S) qui dépend de la capacité des entrepreneurs individuels a , seuls actifs L_s supposés présents dans ce secteur.

La production d'un entrepreneur individuel j est supposée être le produit

d'une quantité de travail commune à tous L et d'une dotation initiale en aptitude a_j qui joue le rôle d'un facteur multiplicatif. On a : $S_j = a_j L$ ($j=1, \dots, L_s$). La distribution de ces capacités suit une loi uniforme. En posant $L_j=1$ pour tout j , on a :

$$S = S(a, L_s) = \int_0^s a_j dj \quad a_j > 0 \quad \forall j \text{ avec } a_{\min} < a_j < a_{\max}.$$

A l'équilibre de plein emploi, on a : $L^\circ = L_a + L_m + L_s$.

Soit P_a , P_m et P_s les prix des biens produits dans les secteurs A, M et S. P_a est pris comme numéraire et P_m est supposé fixé par le marché mondial (hypothèse d'une petite économie ouverte). Le prix P_s doit être déterminé par le modèle.

En matière fiscale, il est supposé que l'État taxe au taux t les produits agricoles et ceux du secteur moderne. Le secteur informel échappe à toute forme d'imposition.

Dans l'agriculture, les propriétaires terriens maximisent leur profit Π_a .

$\Pi_a = P_a (1 - t) A - q T^\circ - w L_a$, d'où : $\delta \Pi_a / \delta L_a = P_a (1 - t) \delta A / \delta L_a - w = 0$, où q représente le taux de rendement de la terre.

Dans le secteur moderne, les firmes maximisent leur profit Π_m .

$\Pi_m = P_m (1 - t) M - r K^\circ - w L_m$, d'où : $\delta \Pi_m / \delta L_m = P_m (1 - t) \delta M / \delta L_m - w = 0$, où r représente le taux de rendement du capital.

A l'équilibre, les salaires sont identiques dans les secteurs M et A, ce qui assure la parfaite mobilité du travail entre ces secteurs.

$$P_a (1-t) \delta A / \delta L_a = (1-t) P_m \delta M / \delta L_m = w, \text{ d'où : } w/P_a = (1-t) \delta A / \delta L_a = (1-t) P_m / P_a \delta M / \delta L_m.$$

Le travailleur qui souhaite intégrer en tant qu'entrepreneur individuel le secteur informel ne mettra son projet à exécution que s'il y gagne au moins le salaire d'équilibre :

$$w/P_a = P_s/P_a a_s.$$

Pour clore le modèle, il suffit d'ajouter une équation décrivant la demande de

biens fournis par le secteur informel, cette demande S^D est fonction des prix relatifs et du revenu urbain. On obtient ainsi l'équilibre sur le marché informel :

$$\int_0^s a_j d_j = S^D (P_s/P_a, P_m/P_a, [P_m/P_a]M + [P_s/P_a]S).$$

Sont ainsi définies de façon implicite les valeurs des variables L_a^* , L_m^* , L_s^* et $(P_s/P_a)^*$. Par suite, les valeurs d'équilibre de toutes les variables sont tour à tour spécifiées.

Ce modèle, dont on souligne une fois de plus la nature très libérale, dispose des caractéristiques requises pour se livrer à des exercices de statique comparative. Yamada envisage ainsi les conséquences de divers chocs sur la taille du secteur informel, sur les prix relatifs des biens produits par ce secteur, sur les revenus des entrepreneurs informels et sur les écarts de rémunérations entre salaires formels et revenus informels. Il en ressort notamment que le secteur informel voit sa part dans l'économie s'accroître si la population s'élève, si les impôts sont majorés et si les termes de l'échange se détériorent. En revanche, il a tendance à se réduire si le stock de capital du secteur formel s'accroît ou en cas d'expansion dans l'agriculture. Les mêmes sens de variation sont observés pour les mêmes chocs en ce qui concerne les écarts de revenus entre secteurs qui se creusent dans les trois premières simulations et se réduisent dans les deux dernières.

Yamada se livre ensuite à une série de tests sur l'économie péruvienne qui confirment globalement ces prédictions théoriques à ceci près que le secteur informel pris comme un tout est composé de deux sous-groupes¹⁰ ; celui des entrepreneurs individuels dotés d'une capacité a_j qui leur assure des revenus élevés dans un univers concurrentiel et celui des personnes qui y exercent une activité faiblement rémunérée et qui aspirent à en sortir pour intégrer en tant que salariés le secteur formel.

Le second modèle s'inspire aux dires de son auteur de la tradition structuraliste (Kelley, 1994). Il s'agit d'analyser le rôle du secteur informel dans la dynamique macroéconomique du Pérou, à l'aide d'un modèle d'équilibre général calculable multisectoriel. Contrairement à l'approche de Yamada où un agent intégrait le secteur informel par choix, c'est ici le manque d'emplois dans le secteur formel qui alimente le secteur informel. Pour Yamada comme pour Kelley le plein emploi est postulé, mais il est assuré par la flexibilité pour l'un et par le niveau de

¹⁰ Yamada (page 304) utilise le jeu de mots suivants : "to tell a tale of two tails".

l'activité informelle pour l'autre. Une autre différence de base entre les deux modèles concerne les productions réalisées dans chacun des deux secteurs, au lieu d'être totalement substituables par le biais des prix relatifs, elles sont traitées comme des substituts imparfaits.

La structuration de l'économie repose sur une matrice de type Leontieff composée de 18 biens et services dont 12 ne sont produits que par le secteur formel (industries extractives, services publics, génie civil...) et 6 sont produits par les secteurs formels et informels (industrie légère, textile, services rendus aux ménages, construction, transport et commerce de détail). Il y a 3 catégories d'agents (salariés du secteur formel, capitalistes et producteurs du secteur informel) plus l'État et le reste du monde. Le modèle comprend 128 équations réparties ainsi : 18 équations traduisent l'équilibre entre offre et demande pour les biens intérieurs, 54 équations de demande de biens de consommation, 36 équations de prix et 12 équations pour le secteur informel. Les 8 équations restantes concernent les revenus des catégories d'agents (3), le secteur public (3), l'équilibre extérieur (1) et la contrainte de plein emploi.

Deux traits du modèle nous paraissent fondamentaux pour en apprécier la dynamique : le mode de substitution entre biens produits par les deux secteurs et le type d'allocation du travail entre ces deux secteurs. Pour intégrer une substitution imparfaite entre les deux productions, la technique retenue est celle d'un bien composite défini par référence à la fonction d'Armington¹¹. Le contenu du bien composite est déterminé par les prix relatifs et par l'élasticité de substitution entre les productions des deux secteurs.

Soit P'_i le rapport des prix informel/formel pour le bien i ¹² et σ_i l'élasticité de substitution. La proportion de bien informel dans la production totale du bien i , notée Θ_i est donnée par : $\Theta_i = f(P'_i, \sigma_i)$, avec $\delta\Theta_i/\delta P'_i < 0$. Si P'_i s'accroît, la production formelle remplace la production informelle dans le bien composite, l'ampleur de ce remplacement dépendant de la valeur de σ_i . Si la production est plus homogène (hausse de σ_i), un changement dans les prix relatifs aura un impact

¹¹ Il s'agit d'une transposition aux secteurs formel et informel du modèle de Armington (1969), initialement construit pour décrire les flux commerciaux entre pays lorsque les produits sont imparfaitement substituables.

¹² Les prix du secteur formel sont définis par rapport à une équation de mark-up, ceux du secteur informel sont déterminés de façon endogène pour équilibrer chaque marché tout en maintenant le plein emploi.

plus marqué sur le contenu du bien composite. Si $\sigma_i \rightarrow \infty$, les biens sont complètement substituables et leur prix est par définition unique. Cette hypothèse est implicitement retenue par Yamada dans son modèle.

L'allocation des travailleurs entre secteurs obéit à un processus de spillover. Une réduction de la demande de travail dans le secteur formel génère automatiquement un accroissement de l'emploi dans le secteur informel (et vice versa). Au sein du secteur informel, composé, rappelons le de six produits, l'allocation des travailleurs dépend d'un paramètre α_j qui traduit une hiérarchie des processus informels de production en terme de barrières à l'entrée ; certains métiers du secteur informel étant supposés plus ouverts que d'autres. On sait par de nombreuses monographies que les patrons du secteur informel définissent eux-mêmes par référence à des critères les plus divers (ethniques, sociaux) les caractéristiques des travailleurs qu'ils acceptent d'embaucher. Ainsi, la composition de la main d'oeuvre informelle n'est pas identique dans la récupération de déchets industriels, dans la vente ambulante, dans les ateliers de confection ou dans la profession de chauffeur de taxi.

Le modèle de Kelley fait ensuite l'objet de trois simulations : une hausse exogène de 10 % de la demande publique, une hausse de 10 % du taux de salaire dans le secteur formel et un accroissement autonome de 10 % de la productivité dans le secteur informel. Les deux premières simulations sont destinées à tester les effets de la politique économique des autorités péruviennes, la troisième a pour objet d'apprécier les conséquences des politiques de soutien au secteur informel qui se traduisent en fin de compte par une élévation du capital par tête dans cette production par essence intensive en travail.

Sans entrer dans le détail de toutes les simulations¹³, une politique keynésienne de relance par la demande publique accroît le PIB de 3 %, mais davantage la production du secteur formel (+ 3,7 %) que celle du secteur informel (+ 0,2 %). L'emploi s'accroît dans le secteur formel (+ 3,6 %) et régresse mécaniquement dans le secteur informel (- 1,4 %). Les effets de prix et de réallocation interne au secteur informel (davantage de travailleurs là où la productivité est comparativement plus forte) se traduisent par un gain en revenu plus marqué dans le secteur informel que dans le secteur formel où les salaires sont amputés par la hausse des prix. En résumé, l'effet multiplicateur joue parfaitement

¹³ Selon les valeurs attribuées aux α_j qui traduisent l'affectation des travailleurs au sein du secteur informel en réponse à un choc, l'ampleur des effets varie, mais le sens de variation n'est jamais altéré.

dans le secteur formel, mais il est fortement réduit dans le secteur informel par un transfert de travailleurs à peine compensé par une amélioration de la productivité.

Si la relance par les investissements publics a un effet favorable sur le PIB formel, une politique de hausse de 10 % des salaires dans le secteur formel a, paradoxalement, un effet nul dans ce secteur et un effet positif sur le PIB informel. Ce résultat pour le moins inattendu s'explique par le comportement du secteur informel. La hausse des salaires génère une hausse des prix dans le secteur formel qui induit via la fonction d'Armington une réallocation de la demande en faveur des produits élaborés par le secteur informel. Si les revenus s'accroissent dans le secteur formel et restent quasiment stables dans le secteur informel, c'est l'activité informelle qui tire le bénéfice de la relance par le pouvoir d'achat.

La troisième simulation de Kelley consiste à accroître de façon exogène la productivité dans le secteur informel. Cette hypothèse est censée traduire l'influence des politiques d'aide de plusieurs organisations internationales. Le PIB informel s'accroît de 4,6 % sans que les prix ne soient modifiés (les ménages bénéficient de la répartition des gains de productivité et non les salariés). La poussée de la demande qui en résulte a pour corollaire une chute de la demande et donc des licenciements dans le secteur formel. L'effet de retombée sur l'emploi informel entraîne une réallocation de la force de travail au sein de ce secteur via le paramètre α_j , accentuant davantage encore la pauvreté et la précarité. En termes relatifs, les salaires réels s'accroissent dans le secteur formel, mais plus en raison de la baisse relative des prix dans le secteur informel qu'en raison d'un effet propre au secteur formel.

En résumé, il semble que la politique de soutien au secteur informel n'atteigne pas les objectifs poursuivis, les ajustements entre secteurs tels que décrits dans le modèle conduisant à plus d'inégalités dans la répartition d'un PIB global en baisse (- 0,1 %) et non à plus de justice dans le cadre de la répartition d'un PIB global en hausse.

Le troisième modèle que nous avons sélectionné est moins libéral que celui de Yamada et moins structuraliste que celui de Kelley. Il s'agit également d'un modèle d'équilibre général calculable qui a été testé non pas au Pérou comme les précédents mais au Cameroun (Cogneau, Razindrakoto et Roubaud, 1996). Ce modèle partage avec celui de Kelley un certain nombre de caractéristiques comme le mode de détermination des prix (flexibilité dans le secteur informel, règle de mark-up pour le secteur formel) et le recours à une règle d'Armington pour

exprimer le comportement des consommateurs en matière d'achat de biens et services entre commerces formels et informels. Cette spécificité a notamment été retenue compte tenu du poids des commerces dans le secteur informel camerounais, la concurrence intersectorielle par les prix y étant plus marquée que celle relative aux autres branches d'activité. Pour les autres biens, la différenciation entre secteurs obéit à une concurrence plus imparfaite, les deux secteurs produisant des biens de qualité différente. En cas de baisse des revenus, la consommation informelle décroît moins que la consommation formelle et, à revenu égal, la demande de produits formels est moins élastique que celle des produits informels en raison précisément de cet effet qualité. Une équation traduit ce comportement des consommateurs.

Sur le marché du travail, la ventilation de la population active obéit à une règle de mobilité un peu plus sophistiquée que dans les modèles précédents ; en particulier un actif a le choix entre créer sa propre entreprise informelle ou se porter sur le marché du travail salarié. Dans ce cas, il peut intégrer le secteur privé ou le secteur public. En cas d'échec, il se retrouve au chômage au lieu d'être automatiquement affecté au secteur informel. L'équilibre sur le marché du travail est ainsi $L=L_i+L_f+L_g+L_u$ où i représente le secteur informel, f le secteur privé, g le secteur public et u le chômage (près de 20 % de la population active urbaine dans la ville de Yaoundé en 1994).

Selon les paramètres introduits dans le modèle en matière d'élasticité de l'offre de travail informel d'une part et de la consommation des ménages d'autre part, une série de variantes est proposée qui correspondent à des natures spécifiques de l'informalité¹⁴. Dans le cas du Cameroun, après avoir testé l'influence d'un choc macroéconomique consistant à réduire les dépenses publiques (contrainte de financement extérieur), les auteurs arrivent à la conclusion que le secteur informel obéit à un profil contra-cyclique. En effet la demande de produits informels et par suite la production et le niveau de l'emploi sont stimulés lorsqu'on enregistre une réduction de l'activité dans le secteur formel, ce qui induit pour les revenus informels un faible sensibilité à la conjoncture.

CONCLUSION

Au terme de cette vision extensive mais qui ne saurait être exhaustive du secteur informel urbain, plusieurs caractéristiques paraissent émerger.

¹⁴ Pour la description de toutes ces variantes, voir ci-dessus, § 1.3.

Tout d'abord, son poids dans l'économie, indépendamment d'éventuelles controverses sur les estimations et sur les méthodes, s'apprécie en dizaines de points de PIB, ce qui signifie qu'une partie importante de la population active y exerce son activité principale.

En second lieu, les firmes qui appartiennent à ce secteur sont de petite taille et faiblement capitalistiques, ce qui n'induit pas forcément que la productivité des facteurs y soit négligeable. S'il y a des établissements dont on ne peut douter qu'ils assurent avant tout la survie d'une population exclue du développement économique, d'autres unités de production dégagent des performances tout à fait honorables et concurrencent d'une certaine manière les produits élaborés par le secteur moderne, au moins en prix à défaut de le faire en qualité.

Cette dichotomie interne au secteur informel plaide en faveur d'appréciations nuancées sur son rôle dans le processus de développement. Certaines poches d'activité semblent se comporter comme de véritables districts marshalliens, d'autres relèvent plus d'une économie dont la précarité des produits rime avec celle des personnes qui sont contraintes d'y exercer leur activité.

Même s'il est abusif de dresser des typologies au sein d'une réalité dont la caractéristique première, quel que soit le lieu, est l'hétérogénéité, nous avons le sentiment que le secteur informel a une variante africaine, plus ancrée sur les activités de survie réalisées à petite échelle, une variante asiatique, plutôt axée vers la sous-traitance au profit de firmes qui travaillent pour l'exportation et une variante latino-américaine dont les niveaux de production et de revenus distribués ne semblent pas si éloignés de ceux du secteur formel. Dans les trois contextes, les activités sont réalisées en marge de la légalité mais c'est par choix en Amérique Latine, par pression en Asie du Sud-Est et par nécessité en Afrique.

Si nos hypothèses recueillent un certain crédit, les modélisations dans les trois situations obéissent à des logiques différentes, car les comportements des acteurs et les dynamiques intersectorielles ne sont pas les mêmes dans les activités de récupération, la petite production marchande, l'artisanat, la sous-traitance, la petite industrie ou les activités de service. Ceci implique en matière de relations entre les secteurs formel et informel des situations de pro-cyclité, d'anti-cyclité ou de non-cyclité qui induisent à leur tour des politiques différenciées selon les circonstances régionales. Pour ces raisons avant tout structurelles, il n'y a pas une approche unique de l'informalité, mais des types d'organisation spécifiques adaptés à des environnements particuliers.

Si les micro-entreprises ont vocation à devenir des firmes modernes et performantes, une politique leurs donnant les moyens requis pour leur permettre de progresser n'est pas à exclure ; si elles ont pour fonction d'assurer la flexibilité rendue nécessaire par les errements du secteur moderne, c'est peut-être davantage une politique de promotion et de stabilisation structurelle de ce secteur qui permettra au secteur informel de s'estomper progressivement ; si elles relèvent de la survie, c'est le problème du développement qui est posé et l'informel n'est qu'un élément d'un enjeu beaucoup plus considérable.

ANNEXE

Quelques estimations de l'économie informelle

A. Estimations réalisées avec une méthode indirecte (monétaire)

AFRIQUE		
Tanzanie	Bagachwa et Naho (1995)	1970 : 12,76 % du PIB 1980 : 23,96 % du PIB 1990 : 33,24 % du PIB
Zaïre	De Herdt (1996)	1970 : 11 % du PIB 1980 : 22 % du PIB 1990 : 93 % du PIB 1994 : 163 % du PIB
ASIE		
Inde	Gupta et Gupta (1982)	1970 : 22,2 % du PNB 1979 : 48,8 % du PNB
AMERIQUE		
Mexique	Portes et Schauffler (1993)	1970 : 13,5 % du PIB 1975 : 27,3 % du PIB 1980 : 33,2 % du PIB 1985 : 25,7 % du PIB
Pérou	Rossini et Thomas (1990)	Minimum 34,4 %, maximum 109,2 % selon les variantes. Cette étude a pour finalité de critiquer l'estimation de De Soto (61,3 %).

B. Estimations réalisées avec une méthode directe (enquête)

AFRIQUE																				
Burkina Faso	Sananikone (1996a)	22 % de l'emploi, 32 % du PIB																		
Cap Vert	Sananikone (1996b)	30 à 40 % de la population active, trafic international pour les vêtements et les équipements audiovisuels.																		
Tchad	Sananikone (1996c)	2/3 du PIB, 75 % de l'emploi à N'Djamena, salaire moyen secteur public : 65 000 FCFA, salaire moyen secteur informel : 20 000 FCFA																		
Gambie	Esim (1996)	2/3 de la main d'oeuvre																		
Guinée	Walker (1996)	2/3 de la population active, 62 % du PIB																		
<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th colspan="3">Contribution au PIB</th> </tr> <tr> <th>Secteurs</th> <th>Informel</th> <th>Formel</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Primaire</td> <td>49,6 %</td> <td>0,4 %</td> </tr> <tr> <td>Secondaire</td> <td>11,9 %</td> <td>69,5 %</td> </tr> <tr> <td>Administration</td> <td>2,2 %</td> <td>12,5 %</td> </tr> <tr> <td>Autre tertiaire</td> <td>36,3 %</td> <td>17,6 %</td> </tr> </tbody> </table>			Contribution au PIB			Secteurs	Informel	Formel	Primaire	49,6 %	0,4 %	Secondaire	11,9 %	69,5 %	Administration	2,2 %	12,5 %	Autre tertiaire	36,3 %	17,6 %
Contribution au PIB																				
Secteurs	Informel	Formel																		
Primaire	49,6 %	0,4 %																		
Secondaire	11,9 %	69,5 %																		
Administration	2,2 %	12,5 %																		
Autre tertiaire	36,3 %	17,6 %																		
Mali	Colleye (1996)	25 % du PIB, 80 % de la population active																		
Mauritanie	Chidzero (1996a)	1/3 de la population active, 10 % du PIB																		
Sénégal	Chidzero (1996b)	90 % de la main d'oeuvre 70 % du PIB marchand																		
Sierra Leone	Hadjimichael (1996)	3/4 de la population active urbaine																		
Maroc	Salahdine (1991)	76 % de la population active urbaine																		
Benin	Dansou (1991)	85,5 % de l'emploi dans l'industrie et les services																		
Kenya	Livingstone (1991)	43,4 % de l'emploi (Nairobi, Mombasa)																		

ASIE		
Indonésie	Sethuraman (1985)	Contribution du secteur informel au PIB Industrie manufacturière 18,66 % Commerces 49,24 % Services publics 18,52 %
	Moir (1981)	45 % de la population active et 30 % du revenu urbain dans la ville de Djakarta.
Thaïlande	Sethuraman (1981)	26 % de la population active urbaine
Pakistan	Sethuraman (1981)	69 % de la population active urbaine
Inde	Sethuraman (1981)	Ville de Calcutta : 40 à 50 % de l'emploi urbain. Ville de Ahmedabad : 47 % de l'emploi urbain.
Malaisie	Sethuraman (1981)	35 % de l'emploi (villes de Malaisie occidentale)
AMERIQUE		
Argentine	Beccaria et Orsatti (1987)	% de la population active dans quelques villes : Cordoba (35,8 %), Rosario (31,3 %), Santa Fé (41,4 %), Corrientes (38,8 %).
	Codina et alii (1987)	Secteur informel par secteur : industrie (17,3 %), construction (29,5 %), commerces (26 %), transports (13,9 %), autres services (15,1 %).
	Lopez et Monza (1995)	Contribution des secteurs au secteur informel : commerce de détail (41,9 %), industrie (15,6 %), transports (5,9 %), construction (12,3 %), réparations (5,7 %), autres secteurs (18,6 %).
Colombie	Portes et Schaffler (1993)	28,7 % de la population active.
	Lopez-Castano (1994)	48,1 % de l'emploi urbain pour les villes de Cali, Bogota, Medellin et Bequilla.
	Portes et Schaffler (1993)	27,3 % de la population active

AMERIQUE (suite)		
Bolivie	Lopez-Castano (1994)	58,0 % de l'emploi urbain à La Paz.
	Portes et Schauffler (1993)	27,0 % de la population active.
Equateur	Lopez-Castano (1994)	37,8 % de l'emploi urbain pour les villes de Quito, Guayaquil et Gerca.
Mexique	Roubaud (1994)	22,2 % de la population active.
	Portes et Schauffler (1993)	34,8 % de la population active.
Guatemala	Funkhouser (1996)	53,0 % de la population active.
Salvador	Funckhouser (1996)	49,7 % de la population active.
Honduras	Funckhouser (1996)	48,9 % de la population active.
Nicaragua	Funckhouser (1996)	63,8 % de la population active.
Costa Rica	Funckhouser (1996)	34,1 % de la population active.
	Portes et Schauffler (1993)	22,0 % de la population active.
Uruguay	Portes, Blitzler et Curtis (1986)	20 % de l'emploi urbain (ville de Montevideo) plus 20 % à titre de seconde activité.
	Portes et Schauffler (1993)	19,0 % de la population active.
Venezuela	Portes et Schauffler (1993)	23,3 % de la population active.
Pérou	Portes et Schauffler (1993)	39,0 % de la population active.
Chili	Portes et Schauffler (1993)	30,0 % de la population active.
Brésil	Portes et Schauffler (1993)	28,6 % de la population active.

RÉFÉRENCES

- Aftab K. and Rahim E., 1989, "Barriers to the Growth of Informal Sector Firms : A Case Study", *Journal of Development Studies*, Vol. 25, n° 4.
- Arellano R., 1994, "Une classification des entreprises du secteur informel", dans Arellano R., Gasse Y. et Verna G. (sous la direction de), *Les entreprises informelles dans le monde*, Presses de l'Université Laval, Québec.
- Arellano R., Gasse Y. et Verna G. (sous la direction de), 1994, *Les entreprises informelles dans le monde*, Presses de l'Université Laval, Québec.
- Armington P., 1969, "A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production", *IMF Staff Papers*, Vol. 16.
- Bagachwa M.S.D. and Naho A., 1995, "Estimating the Second Economy in Tanzania", *World Development*, Vol. 23, n° 8, August.
- Banerjee B., 1983, "The Role of the Informal Sector in the Migration Process: A Test of Probabilistic Migration Models and Labour Market Segmentation for India", *Oxford Economic Papers*, Vol. 35, November.
- Barthélemy Ph., 1997, "Économie souterraine et structures industrielles dans les pays de la Communauté Européenne", *Région et Développement*, n° 5.
- Beccaria L. y Orsatti A., 1987, "Empleo y economia no registrada. El caso Argentino", dans INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos), *Economía no registrada*, Buenos Aires, Argentina.
- Beneria L., 1989, "Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City", in Portes A., Castells M. and Benton L. (eds), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, John Hopkins, London.
- Biguma Napoleon C., 1990, " Les politiques d'appui au secteur informel : un exemple de réussite : le Rwanda", *Tiers-Monde*, tome XXXI, n° 122, Avril-juin.
- BIT, 1972, *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Genève.

- Blau D., 1985, "Self-Employment and Self-Selection in Developing Country Labor Markets", *Southern Economic Journal*, Vol. 51, n° 2.
- Bromley R., 1978, "Organization, Regulation and Exploitation in the So-Called Urban Informal Sector: The Street Traders of Cali, Colombia", *World Development*, Vol. 6, n° 9/10.
- Chidzero A.M., 1996a, "La Mauritanie", dans Webster L. et Fidler P. (éds.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'ouest*, Banque Mondiale, Washington.
- Chidzero A.M., 1996b, "Le Sénégal", dans Webster L. et Fidler P. (éds.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'ouest*, Banque Mondiale, Washington.
- Codina F. y alii, 1987, "Administracion del trabajo y empleo no registrado", dans INDEC (Instituto Nacional de Estadistica y Censos), *Economia no Registrada*, Buenos Aires, Argentina.
- Cogneau D., Razafindrakoto M. et Roubaud F., 1996, "Le secteur informel urbain et l'ajustement au Cameroun", *Revue d'Économie du Développement*, n° 3, septembre.
- Colleye P.O., 1996, "Le Mali", dans Webster L. et Fidler P. (éds.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'ouest*, Banque Mondiale, Washington.
- Dansou F.E., 1991, "Le développement des activités informelles dans un contexte d'ajustement structurel : le cas de la République Populaire du Bénin", dans Lespes J.L. (éd.), *Les pratiques juridiques, économiques et sociales informelles*, coll. Université d'Orléans, PUF, Paris.
- De Bandt J., 1996, "Du secteur informel aux sous-systèmes productifs locaux", dans Abdelmalki L. et Courlet C. (éds.), *Les nouvelles logiques du développement*, L'Harmattan, Paris.
- De Herdt T., 1996, "Estimation du secteur informel sur base de variables monétaires", dans De Herdt T. et Marysse S. (éds.), *L'économie informelle au Zaïre*, L'Harmattan, Paris

- De Miras C., 1990, "État de l'informel, informel et État, illustrations sud-américaines", *Tiers-Monde*, tome XXXI, n° 122, Avril-juin.
- De Soto H., 1994, *L'autre sentier. La révolution informelle*, La Découverte, Paris.
- Esim S., 1996, "La Gambie", dans Webster L et Fidler P (éds.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'ouest*, Banque Mondiale, Washington.
- Fields G.S., 1975, "Rural-Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment and Job Search Activity in LDCs", *Journal of Development Economics*, June.
- Fortuna J.C. and Prates S., 1989, "Informal Sector versus Informalized Labor Relations in Uruguay", in Portes A., Castells M. and Benton L. (eds.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, John Hopkins London.
- Funkhouser E., 1996, "The Urban Informal Sector in Central America : Households Survey Evidence", *World Development*, Vol. 24, n° 11, November.
- Gerry C., 1978, "Petty Production and Capitalist Production in Dakar: The Crisis of the Self-Employed", *World Development*, Vol. 6, n° 9/10.
- Gupta M.R., 1993, "Rural-Urban Migration, Informal Sector and Development Policies: A Theoretical Analysis", *Journal of Development Economics*, Vol. 41, n° 1, June.
- Gupta P. and Gupta S., 1982, "Estimates of the Unreported Economy in India", *Economic and Political Weekly*, January 16.
- Hadjimichael B., 1996, "La Sierra Leone", dans Webster L et Fidler P (éds.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'ouest*, Banque Mondiale, Washington.
- Harriss B., 1978", "Quasi-Formal Employment Structures and Behavior in the Unorganized Urban Economy, and the Reverse: Some Evidence from South India", *World Development*, Vol. 6, n° 9/10.

- Hart K., 1973, "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, n° 1.
- Hemmer H. and Mannel C., 1989, "On the Economic Analysis of the Urban Informal Sector", *World Development*, Vol. 17, n° 10.
- Hugon Ph., 1982, "Secteur souterrain ou réseaux apparents", dans Deble I. et Hugon Ph. (éds.), *Vivre et survivre dans les villes africaines*, PUF, Paris.
- Hugon Ph., 1991, "Économie duale, a-légalité au nord et au sud : convergence des modes de gestion de la crise ou divergences structurelles des modes de régulation", dans Lespes J.L. (éd.), *Les pratiques juridiques, économiques et sociales informelles*, coll. Université d'Orléans, PUF, Paris.
- Kelley B., 1994, "The Informal Sector and the Macroeconomy: A Computable General Equilibrium Approach for Peru", *World Development*, Vol. 22, n° 9, September.
- Lanzetta de Pardo M. et alii, 1989, "The Articulation of Formal and Informal Sectors in the Economy of Bogota, Colombia", in Portes A., Castells M. and Benton L. (eds.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, John Hopkins, London.
- Latouche S., 1991, "Les paradoxes de la 'normalisation' de l'économie informelle", in Lespes J.L. (éd.), *Les pratiques juridiques, économiques et sociales informelles*, coll. Université d'Orléans, PUF, Paris.
- Lautier B., 1994, *L'économie informelle dans le tiers monde*, La Découverte, Paris.
- Lee K.H. and Sivananthiran A., 1996, "Le travail en sous-traitance en Malaisie : le point de vue des entreprises utilisatrices, des sous-traitants et des travailleurs", *Revue Internationale du Travail*, Vol. 137, n° 1.
- Lewis A., 1954, "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor", *The Manchester School*, n° 22.
- Livingstone I., 1991, "A Reassessment of Kenya's Rural and Urban Informal Sector", *World Development*, Vol. 19, n° 6.

- Loayza N., 1996, "The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Vol. 45, December.
- Lopez N. y Monza A., 1995, "Un intento de estimacion del sector informal urbano en la Argentina", *Desarrollo Economico*, Vol. 35, n° 139, Octubre-diciembre.
- Lopez Castano H., 1989, "Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie", *Problèmes d'Amérique Latine*, n° 92, 2^{ème} trimestre.
- Lopez Castano H., 1994, "L'Amérique latine : le secteur informel urbain", dans Arellano R., Gasse Y. et Verna G. (sous la direction de), *Les entreprises informelles dans le monde*, Presses de l'Université Laval, Québec.
- Lubell H., 1991, *Le secteur informel dans les années 80 et 90*, OCDE, Paris.
- Lucas R., 1978, "On the Size Distribution of Business Firms", *Bell Journal of Economics*, Vol 9.
- Maldonado C., 1995, "Entre l'illusion de la normalisation et le laisser-faire. Vers la légalisation du secteur informel ?", *Revue Internationale du Travail*, Vol. 135, n° 6.
- Marcouiller D., Ruiz de Castilla V. and Woodruff C., 1997, "Formal Measures of the Informal Sector Wage Gap in Mexico, El Salvador and Peru", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 45, n° 2, January.
- Mc Gee T. et alii., 1989, "World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy", in Portes A., Castells M. and Benton L. (eds.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, John Hopkins, London.
- Mead D. et Morrisson C., 1996a, "Pour une nouvelle définition du secteur informel", *Revue d'Économie du Développement*, n° 3, Septembre.
- Mead D. and Morrisson C., 1996b, "The Informal Sector Elephant", *World Development*, Vol. 24, n° 10, October.
- Mesa Lago C., 1997, "Les défis actuels de la sécurité sociale en Amérique latine", *Problèmes Économiques*, n° 2540, 29 Octobre.

- Moir H., 1981, "Occupational Mobility and the Informal Sector in Jakarta", in Sethuraman S.V. (ed.), *The Informal Sector in Developing Countries. Employment Poverty and Environment*, ILO, Geneva.
- Moser C., 1978, "Informal Sector or Petty Commodity Production : Dualism or Dependence in Urban Development ?", *World Development*, Vol. 6, n° 9/10.
- Nakanishi T., 1996, "Comparative Study of Informal Labor Market in the Urbanization Process: The Philippines and Thailand", *The Developing Economics*, Vol. 34, n° 4, December.
- Naudet J.D., 1997, "Les petites entreprises à Madagascar. Le 'Missing Middle' retrouvé", *Statéco*, n° 86, Avril.
- Oughton C. and Whittam G., 1997, "Competition and Cooperation in the Small Firm Sector", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 44, n° 1, February.
- Patel U. and Srivastava P., 1996, "Macroeconomic Policy and Output Comovement The Formal and Informal Sectors in India", *World Development*, Vol. 24, n° 12, December.
- Penouil M., 1990, "Les activités informelles : réalités méconnues, espérances illusaires ?", *Problèmes Économiques*, n° 2196, 24 Octobre.
- Portes A., Blitzer S. and Curtis J., 1986, "The Urban Informal Sector in Uruguay: Its Internal Structure, Characteristics and Effects", *World Development*, Vol. 14, n° 6, June.
- Portes A. and Schauffler R., 1993, "Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector", *Population and Development Review*, Vol. 19, n° 1, March.
- Pradhan M. and Van Soest A., 1995, "Formal and Informal Sector Employment in Urban Areas of Bolivia", *Labour Economics*, Vol. 2, n° 3, September.
- Rabellotti R., 1995, "Is There an Industrial District Model ? Footwear Districts in Italy and Mexico Compared", *World Development*, Vol. 23, n° 1, January.
- Rakowski C., 1994, "Convergence and Divergence in the Informal Sector Debate : A Focus on Latin America, 1984-92", *World Development*, Vol. 22, N° 4, April.

- Rashidi A., 1996, "Analyse et évaluation du secteur informel au Zaïre", *Bulletin de l'ACN*, n° 30, Mai.
- Rauch J., 1991, "Modelling the Informal Sector Formally", *Journal of Development Economics*, Vol. 35, n° 1.
- Roberts B., 1989, "Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara", in Portes A., Castells M. and Benton L. (eds.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, John Hopkins, London.
- Rossini R. and Thomas J., 1990, "The Size of the Informal Sector in Peru: A Critical Comment on Hernando De Soto's *El Otro Sendero*", *World Development*, Vol. 18, n° 1.
- Roubaud F., 1994, *L'économie informelle au Mexique*, Karthala et Orstom, Paris.
- Roy P.M. et Bodson P., 1995, "Peut-on formaliser le secteur informel ?", dans Bodson P. et Roy P.M. (éds.), *Politiques d'appui au secteur informel dans les pays en développement*, Economica, Paris.
- Salahdine M., 1991, "Le secteur informel au Maroc, son potentiel économique et les contraintes de la réglementation", in Lespes J.L. (éd.), *Les pratiques juridiques, économiques et sociales informelles*, coll. Université d'Orléans, PUF, Paris.
- Sananikone O., 1996a, "Le Burkina Faso", dans Webster L. et Fidler P. (éds.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'ouest*, Banque Mondiale, Washington.
- Sananikone O., 1996b, "Le Cap-Vert", dans Webster L. et Fidler P. (éds.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'ouest*, Banque Mondiale, Washington.
- Sananikone O., 1996c, "Le Tchad", dans Webster L. et Fidler P. (éds.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'ouest*, Banque Mondiale, Washington.

- Savoie D., 1996, "Analyse comparative des micro-entreprises dans les pays en développement et dans les pays industrialisés. Une approche critique des analyses du secteur informel", *Tiers-Monde*, tome XXXVII, n° 148, Octobre-décembre.
- Schmitz H. and Musyck B., 1994, "Industrial Districts in Europe: Policy Lessons for Developing Countries?", *World Development*, Vol. 22, n° 6, June.
- Sethuraman S.V., 1981, *The Urban Informal Sector in Developing Countries. Employment, Poverty and Environment*, ILO, Geneva.
- Sethuraman S.V., 1985, "Le secteur non structuré en Indonésie : politiques et perspectives", *Revue Internationale du Travail*, Vol. 124, n° 6, Novembre-décembre.
- Stark O., 1982, "On Modelling the Informal Sector", *World Development*, Vol. 10, n° 5, May.
- Steel W., 1978, "The Intermediate Sector, Unemployment and the Employment-Output Conflict: A Multi-Sector Model", *World Bank Staff Working Paper n° 301*, World Bank, Washington.
- Teilhet-Waldorf S. and Waldorf W., 1983, "Earnings of Self-Employed in an Informal Sector: A Case Study of Bangkok", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 31, n° 3, April.
- Todaro M., 1969, "A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries", *American Economic Review*, March.
- Tokman V., 1978a, "An Exploration into the Nature of Informal-Formal Relationships", *World Development*, Vol. 6, n° 9/10.
- Tokman V., 1978b, "Competition between the Informal and Formal Sectors in Retailing: The Case of Santiago", *World Development*, Vol. 6, n° 9/10.
- Tokman V., 1989, "Policies for a Heterogeneous Informal Sector in Latin America", *World Development*, Vol. 17, n° 7.

- Walker A., 1996, "La Guinée", dans Webster L. et Fidler P. (éds.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'ouest*, Banque Mondiale, Washington.
- Webster L. et Fidler P., 1996, *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'ouest*, Banque Mondiale, Washington.
- Yamada G., 1996, "Urban Informal Employment and Self-Employment in Developing Countries: Theory and Evidence", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 44, n° 2, January.
- Yong He, 1994, "Formalizing the Informal Sector: A Comparative Analysis of Asian and African Countries", *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, Vol. 41, n° 6-7.