



HAL
open science

Entrepreneurs du secteur informel

Jean-Philippe Berrou

► **To cite this version:**

Jean-Philippe Berrou. Entrepreneurs du secteur informel. Pierre-Marie Chauvin; Michel Grossetti; Pierre-Paul Zalio. Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat, Presses de Sciences Po, pp.227-243, 2014, 978-2-7246-1640-8. halshs-02280293

HAL Id: halshs-02280293

<https://shs.hal.science/halshs-02280293>

Submitted on 6 Sep 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Entrepreneurs du secteur informel

Jean-Philippe Berrou

Les Afriques dans le Monde / Sciences Po Bordeaux.

Dans le secteur informel, « on est ingénieux sans être ingénieur, industriels sans être industriel, entreprenant sans être entrepreneur » (Latouche, 1996, p. 130). Le terme « informel » suggère en effet que ses acteurs ne relèvent pas des catégories socio-économiques classiques et en particulier des formes classiques de l'entrepreneuriat identifiées dans la littérature (de types schumpétérien ou kirznérien par exemple). Il soulève alors par là même nombre de questionnements sur les normes, logiques et dynamiques auxquelles répondent ces acteurs ou ces éventuels entrepreneurs. Questionnements d'autant plus importants que ledit « secteur informel » représente aujourd'hui une réalité massive et croissante à l'échelle non plus seulement des économies en développement mais aussi mondiale (Schneider, 2005 ; Charmes, 2009). On estime aujourd'hui que la contribution des activités informelles au produit intérieur brut des nations s'élève à plus de 40 % dans les pays en développement (PED), 38 % dans les pays en transition et 17 % dans les pays de l'OCDE. La notion de « secteur informel » ou d'« économie informelle » a été popularisée par le Bureau international du travail (BIT) au début des années 1970 (ILO, 1972) qui cherchait à analyser le marché du travail des PED. Depuis lors, l'expression rassemble un ensemble très hétérogène d'activités, au moins partiellement conduites en dehors des réglementations publiques (artisanat de production, services à la personne, services aux entreprises, petit commerce, etc.). Dans les PED, compte tenu des enjeux importants soulevés par les activités informelles, notamment en termes de lutte contre la pauvreté, une vaste littérature lui est consacrée depuis les années 1970. Ce secteur y est aussi reconnu comme un potentiel « incubateur » pour le développement de micro-, petites et moyennes entreprises (ILO, 2002). Dans les pays développés, l'intérêt qu'on lui porte est plus récent. L'entrepreneuriat informel y est vu comme « une réalité oubliée » (Bureau et Fendt, 2010)¹. Rappelons néanmoins que des travaux ont été menés dès les années 1980 sur la « seconde économie » dans le contexte des régimes soviétiques d'Europe de l'Est (voir

1 Une importante part du débat sur l'informel au Nord se concentre sur des questions d'ordre méthodologique, en particulier en ce qui concerne la mesure et la quantification de ce secteur (Bernabè, 2002 ; Cornu-Pauchet et al., 2009).

Entrepreneurs des transitions ; Grossman, 1982). La transition de ces pays vers l'économie de marché et l'accroissement de la pauvreté et des inégalités qui l'ont accompagnée ont d'ailleurs conduit à une transition de cette « seconde économie » vers une économie informelle plus proche de celle caractérisant les PED (Bernabè, 2002). Dans les économies développées de l'OCDE, la précarisation des marchés du travail dans un contexte de globalisation et de libéralisation économique va favoriser le développement d'une attention plus soutenue aux dynamiques du secteur informel. Les problématiques relatives au secteur et à l'entrepreneuriat informels présentent donc aujourd'hui des enjeux majeurs sur les plans économiques, sociaux et politiques tant dans les PED que dans les pays développés. Pendant longtemps, l'économie informelle a été peu abordée sous l'angle de ses entrepreneurs, l'optique étant plus souvent orientée vers l'analyse du marché du travail et de l'emploi informel. Après avoir rappelé quelques éléments relatifs à l'histoire de la notion de secteur informel et de sa définition, nous verrons comment la figure de l'entrepreneur a pris une place plus importante dans cette littérature à travers les controverses et débats théoriques qui l'ont jalonnée. Quelques traits spécifiques de l'entrepreneuriat informel au Sud et au Nord seront ensuite exposés avant de conclure sur quelques implications politiques.

Définitions, controverses et débats théoriques

La paternité du concept de « secteur informel » est attribuée à l'anthropologue anglais Keith Hart (1973). Étudiant les activités génératrices de revenus des ménages pauvres à Accra au Ghana, il définit le secteur informel à partir des opportunités de revenus informels de ces ménages. À la même période, le BIT publie le fameux « rapport Kenya » (ILO, 1972) sur la situation de l'emploi urbain à Nairobi. Il y définit le secteur informel essentiellement à partir des caractéristiques des entreprises, auxquelles s'ajoute le faible niveau de réglementation du marché². Depuis, le concept de secteur informel n'a cessé d'être l'objet de longs et nombreux débats quant à sa définition, débats traversant aussi bien la communauté des chercheurs

2 Sept critères sont retenus pour définir le secteur informel : 1) la faiblesse des barrières à l'entrée ; 2) des marchés de concurrence non réglementés ; 3) l'utilisation de ressources locales ; 4) la propriété familiale des entreprises ; 5) la petite échelle des activités ; 6) l'usage de technologies adaptées, à forte intensité en travail ; 7) des formations acquises en dehors du système scolaire.

(sociologues, économistes, anthropologues, etc.) que celle des praticiens, statisticiens et responsables politiques³.

Du point de vue des chercheurs, on s'accorde depuis la fin des années 1980 pour définir, de manière générale, le secteur informel comme l'ensemble des activités génératrices de revenus exercées en dehors des règles institutionnelles ou du cadre des réglementations de l'État (Castell et Portès, 1989 ; Soto, 1986 ; Feige, 1990 ; Williams, 2006 ; Biles, 2009 ; Williams et Nadin, 2010). Avec Castell et Portès (1989), une distinction importante est également établie entre l'économie informelle et l'économie illégale (ou criminelle). Elle porte sur la nature du produit final, parfaitement licite dans le premier cas, mais non dans le second. Du point de vue des praticiens, le BIT, à travers la 15^e conférence internationale des statisticiens du travail, adopte en 1993 une directive statistique dans laquelle le secteur informel est considéré comme une composante du secteur institutionnel des ménages au sein du système de comptabilité nationale des Nations unies. Il est assimilé aux entreprises individuelles ne tenant pas une comptabilité complète et n'étant pas enregistrées⁴. Dans les pays de l'OCDE, le secteur informel tel que défini par le BIT est plus souvent appréhendé dans le cadre du concept plus large d'économie non observée (ENO) définie par l'ensemble des activités productives (illégales et légales, marchandes et non marchandes) que les comptes nationaux pourraient enregistrer dans l'optique de la production (OCDE, 2002 ; Adair, 2009).

De l'aveu même de son auteur, la notion de secteur informel conduisait à faire disparaître l'acteur, l'entrepreneur, derrière une catégorie d'analyse abstraite : « Je me rendais compte également que, mettant l'accent non plus sur les entrepreneurs en tant que personnes mais sur l'économie informelle, j'étais passé de la vie des taudis aux bureaux à air conditionné d'une élite internationale, sacrifiant l'individualité à une catégorie abstraite qui aidait les bureaucrates à comprendre » (Hart, 1995, p. 119-120). De fait, la place de l'entrepreneur dans les débats théoriques relatifs au secteur informel a longtemps été, sinon inexistante, du moins marginale ou restreinte à une analyse très sommaire.

3 La diversité des termes employés pour traduire cette réalité en est un témoignage : économie informelle, souterraine, parallèle, invisible, illégale, etc. (Lautier, 2004).

4 Le secteur informel comprend les **travailleurs indépendants** exerçant à leur propre compte, seuls ou avec l'aide de membres de la **famille** non rémunérés, et peut être étendu aux micro- et petites entreprises employant des salariés rémunérés (moins de cinq).

Les débats théoriques apparus au début des années 1970 dans le contexte des pays en développement autour de la notion de secteur informel opposent l'approche de l'École dualiste (Fields, 1975) à celle de l'École structuraliste-fonctionnaliste (Moser, 1978). La première, fondée sur des modèles de segmentation du marché du travail, voit le secteur informel comme un réservoir de main-d'œuvre en transition vers le secteur moderne. À ce titre, il est composé presque exclusivement d'activités de subsistance (faibles barrières à l'entrée). Les deux secteurs n'entretiennent que peu de relations entre eux et, lorsqu'elles existent, ces dernières s'expriment en termes de concurrence et non de subordination ou d'exploitation. L'entrepreneur s'efface ici derrière l'analyse micro-économique et ses lois de fonctionnements des marchés (réduit à l'agent rationnel optimisateur et à sa fonction de production). La seconde approche considère à l'inverse que les activités et les travailleurs du secteur informel sont soumis et subordonnés au mode de production capitaliste. La « petite production marchande » joue alors un rôle central dans l'accumulation du capital à travers différents mécanismes de transfert de valeur ou d'extraction du surplus (main-d'œuvre occasionnelle, biens salariaux et produits intermédiaires bon marché, etc.) (Lebrun et Gerry, 1975). Ces deux approches n'accordent finalement que peu de place à l'entrepreneur (agent représentatif de la théorie néoclassique, d'un côté, agent subordonné et dépendant, de l'autre) et concluent à l'impossible développement du secteur informel (progressivement absorbé par le secteur moderne ou maintenu en situation de subordination et d'exploitation). Conclusions qui seront mises à mal par l'expansion considérable du secteur informel dans les PED au cours des années 1980 et son apparition dans les pays développés.

Au milieu des années 1980, l'économiste péruvien Hernando de Soto (1986) propose alors une approche qualifiée de « légaliste » ou « néolibérale ». Le secteur informel est désormais considéré comme le modèle de la société flexible : dans l'impossibilité de se déployer dans le secteur moderne, du fait de multiples entraves issues d'États omniprésents, l'« esprit universel d'entreprise » se déploie à la marge. C'est le coût de la légalité (impôts, taxes, démarches administratives, délais, etc.) qui décourage l'esprit d'initiative et incite les entrepreneurs à entrer dans l'informalité. Cette approche va connaître un grand succès, notamment auprès des institutions financières internationales (Banque mondiale, FMI) dans le cadre des programmes d'ajustement structurel mis en œuvre dans les PED, valorisant le secteur privé et la libéralisation des économies. De nombreux chercheurs ont depuis adopté cette perspective micro-économique en s'interrogeant sur le choix volontaire ou non (*exit or exclusion*) des micro-entrepreneurs de sortir du cadre formel (Maloney, 2004 ; Perry *et al.*, 2007). Dans cette perspective qui domine la littérature économique ces dernières décennies, les entrepreneurs

prennent leur décision sur la base d'un calcul coût/bénéfice de la formalité. Si la figure de l'entrepreneur est remise sur le devant de la scène, elle manque souvent d'épaisseur sociale, le seul comportement d'*exit* fiscal étant ici mis en avant. Le choix d'opérer dans l'informel résulte alors essentiellement d'une volonté d'échapper à une fiscalité ou à une réglementation contraignante.

Face à ce courant dominant, l'approche structuraliste s'est quelque peu modifiée notamment sous l'influence des travaux du sociologue Portes (Portes *et al.*, 1989). L'« informalisation » y est désormais vue comme un processus socio-économique et politique de réponse à la crise. L'expansion des activités informelles est alors considérée comme un élément de la stratégie de recomposition/ restructuration des systèmes productifs formels afin de maintenir leurs marges de profit et leur place dans le contexte de la globalisation et de la concurrence internationale (Castells et Portès, 1989). Mais, plus encore, depuis les années 1990 et au cours de la dernière décennie de nombreux chercheurs ont commencé à défendre des approches plus intégrées du secteur informel, parfois qualifiées d'« institutionnalistes » (Guha-Khasnobis *et al.*, 2006 ; Sindzingre, 2006) ou de « post-structuralistes » (Biles, 2009 ; Williams et Nadin, 2010). Plusieurs auteurs ont ainsi soulevé la nécessité de saisir la manière dont opèrent concrètement ces activités à travers leurs acteurs et leurs logiques, leurs organisations sociales, ainsi que la nature des institutions qui les encadrent. Dans cette perspective, une « *agency* », une capacité d'action, est attribuée aux acteurs, et une attention particulière est ainsi portée aux entrepreneurs. Les thématiques abordées peuvent renvoyer à l'enchevêtrement des espaces sociaux (professionnels et familiaux par exemple), à la résilience/résistance et à la vulnérabilité des entrepreneurs, au rôle des réseaux et des solidarités sociales, aux identités et comportements pluriels des entrepreneurs, etc. On peut regrouper dans ces approches des travaux d'origines théoriques et disciplinaires très diverses appliqués aussi bien au Sud qu'au Nord (Venkatesh, 2006 ; Williams, 2006 et 2007b ; Crevoisier *et al.*, 2007 ; Agarwala, 2009 ; Biles, 2009 ; Meagher, 2010 ; Bureau et Fendt, 2010 ; Williams et Nadin, 2010).

Quelques spécificités de l'entrepreneuriat informel au Sud et au Nord

Par-delà l'hétérogénéité des formes d'entrepreneuriat informel, en termes d'acteurs, d'activités et selon les espaces géographiques étudiés, quelques traits communs peuvent être soulignés.

Une typologie dualiste : nécessité versus opportunité ?

Trente années de littérature sur le secteur informel dans les PED ont conduit au constat relativement partagé d'une coexistence, au sein de ce « secteur », d'activités de subsistance conduites par nécessité (survie dans un contexte de pauvreté) et de véritables entrepreneurs saisissant les opportunités offertes par l'informalité (Lautier, 2004 ; Nichter et Goldmark, 2009). Le premier groupe, très largement majoritaire, est principalement constitué de travailleurs à leur compte exerçant dans des activités à faible niveau de capital. Ils sont plutôt jeunes et disposent de faibles savoir-faire et compétences entrepreneuriales (peu diplômés et peu qualifiés). Dans le second groupe, minoritaire, les entrepreneurs indépendants sont surtout les petits patrons de micro- et petites entreprises. Ils présentent généralement des caractéristiques socio-démographiques inverses à celles des précédents. Les revenus des entrepreneurs de ces groupes sont généralement supérieurs au salaire minimum en vigueur dans les pays considérés (voire au salaire moyen dans le secteur formel) (Charmes, 2009).

Cette typologie dualiste s'avère également pertinente dans le contexte des pays occidentaux. Certains travaux ont récemment mis l'accent sur l'existence d'entrepreneurs informels autonomes et organisés (essentiellement des indépendants) pouvant témoigner d'une véritable « culture d'entreprise cachée » (Williams, 2006 ; Frith et McElwee, 2009 ; Williams et Nadin, 2010 ; Bureau et Fendt, 2010). À partir d'enquêtes sur trois pays (Angleterre, Russie et Ukraine), Williams et Nadin (2010) montrent que, dans leur majorité, les entrepreneurs informels sont issus du formel (emploi salarié ou indépendant) et non de populations marginalisées exclues du marché du travail formel. De même, les entrepreneurs informels se retrouvent à la fois dans les classes de revenus inférieurs et supérieurs de la population. Toutefois, en distinguant les entrepreneurs opérant de manière totale ou partielle dans l'informel (entrepreneurs en transition ayant juste une partie de leurs transactions informelles), ils constatent que les premiers se retrouvent plus significativement que les seconds dans le bas de la distribution des revenus ainsi que dans les quartiers plus défavorisés. On retrouve ici les constats établis par plusieurs travaux sociologiques sur les activités informelles de survie dans les quartiers défavorisés des pays occidentaux (Venkatesh, 2006 ; Tafferant, 2007 ; Abdelnour, 2009).

Toutefois, cette typologie dualiste de l'entrepreneuriat informel nécessite d'être relativisée. Les travaux structuralistes (Portes *et al.*, 1989) soulignent par exemple l'existence d'une troisième catégorie d'« entrepreneurs exploités et dépendants » insérés dans des réseaux de sous-traitance

avec des entreprises formelles⁵. Plus récemment, des travaux conduits en Afrique de l'Ouest et au Pérou ont permis d'identifier une classe intermédiaire d'entrepreneurs en devenir qui opèrent avec peu ou pas de capital mais produisent à haut niveau de productivité grâce à des compétences entrepreneuriales (prise de risque, anticipation, gestion du personnel, etc.) similaires aux « *top-performers* » (Grimm *et al.*, 2011 ; Gobel *et al.*, 2011). Ces résultats relativisent fortement l'idée, dans les PED, d'un secteur informel composé d'une masse d'entrepreneurs de survie. Enfin, du point de vue des motivations entrepreneuriales qui sous-tendent ce dualisme (« *necessity driven* » ou « *opportunity driven* »), plusieurs études en soulignent le réductionnisme. En réalité, c'est bien un continuum de situation avec des motivations complexes, mêlant nécessité et opportunité, qui prévaut dans le comportement des entrepreneurs informels (Snyder, 2004 ; Williams, 2006 et 2007a ; Istrate, 2007 ; Williams et Nadin, 2010). La recherche d'opportunités ne saurait non plus se résumer à un simple comportement d'exil fiscal⁶. La structure de l'informel dépend finalement beaucoup plus de la capacité des entrepreneurs à surmonter les barrières à l'entrée et à enclencher une dynamique d'accumulation.

Barrières financières à l'entrée et accumulation du capital

Dans le contexte des PED, les barrières financières à l'entrée des activités (local, machines, etc.) peuvent s'avérer beaucoup plus importantes que ne le laisse entendre la définition initiale du BIT (Lautier, 2004) - c'est notamment le cas pour certaines activités de service qui demandent un capital de départ important (transport par exemple). Et si certaines activités nécessitent très peu de capital fixe, elles peuvent exiger un capital circulant élevé (c'est le cas de nombreuses activités commerciales, y compris ambulantes). Ces barrières à l'entrée sont d'autant plus élevées que le **financement** du capital de départ par les entrepreneurs se fait très majoritairement sur fonds propres (épargne personnelle) (Zuin, 2004 ; Cling *et al.*, 2010).

5 Dans les PED, cette catégorie d'entrepreneurs est toutefois susceptible d'être quantitativement moins importante que ne le suggèrent les tenants de l'approche structuraliste (Lautier, 2004). Elle dépend en effet très largement des secteurs d'activité et du degré d'intégration des économies dans le commerce international.

6 Lorsque l'action de l'État est reconnue, l'importance des taxes pour la cohésion sociale est admise. Nombre d'entrepreneurs informels des PED, notamment en Afrique, seraient prêts à payer ces taxes si cela se traduisait par des investissements publics conséquents dont ils pourraient bénéficier, en termes d'infrastructures par exemple (accès à l'électricité, routes en bon état, transport sécurisé des marchandises, etc.) (Zerbo, 2001).

L'accès aux institutions financières, y compris de micro-finance, est encore peu développé. La constitution de ce capital de départ peut alors emprunter des voies extrêmement complexes et longues au cours desquelles un capital est constitué petit à petit : apprentissage, multiplication des petits métiers, migrations (voir **Entrepreneuriat et migration**). Les entrepreneurs ayant connu une expérience dans le secteur formel, privé ou public (anciens fonctionnaires ou employés du privé) en tirent souvent avantage. On retrouve ce résultat au Nord dans les travaux managériaux de Williams (2006) : nombre d'entrepreneurs indépendants informels sont issus du formel.

Dans les pays occidentaux, les barrières à l'entrée ne sont donc pas à négliger. Comme le soulignent Bureau et Fendt (2010, p. 17), « l'idée de l'argent facile gagné grâce à l'entrepreneuriat informel n'est qu'une illusion et il faut beaucoup de patience, de travail et de talent pour réussir à développer une activité rémunératrice et pérenne ». Les ressources et les compétences accumulées dans le secteur moderne sont ainsi souvent indispensables à la réussite dans le secteur informel (Tafferant, 2007).

Il existe encore peu d'études sur la dynamique d'investissement et d'accumulation des entrepreneurs informels du Nord. On retrouve néanmoins globalement le dualisme souligné plus haut. Des travaux menés dans les quartiers défavorisés de Paris mettent ainsi en évidence la rareté des passages au formel, l'informel étant plus un lieu de débrouille et de survie avec peu de potentiel de développement (Abdelnour, 2009). Les études managériales montrent à l'inverse qu'une part importante des entrepreneurs indépendants du secteur formel ont démarré leur activité, si ce n'est totalement, au moins partiellement de manière informelle (Williams, 2006). Ces questions sont en revanche bien plus développées dans les PED. Il en ressort qu'au-delà de l'investissement initial, le taux d'investissement des entrepreneurs dans l'informel est très faible (marges bénéficiaires insuffisantes, redistribution, etc.). Lorsque leurs bénéfices le permettent, les petits entrepreneurs s'inscrivent rarement dans un processus d'accumulation intensive (réinvestissement au sein d'un établissement) et optent plutôt pour une accumulation extensive (diversification des investissements productifs dans divers établissements de petite taille) (Fauré et Labazée, 2000). Plusieurs raisons peuvent être avancées. Certains économistes soulignent le rôle de l'*exit* fiscal (cf. *supra*) : l'accumulation intensive accroît la visibilité et donc le risque de fiscalisation. D'autres mettent en avant une stratégie de réduction des risques

en diversifiant les activités⁷. L'accumulation extensive peut aussi répondre à une logique de solidarité où la création d'une nouvelle unité de production permet de placer un membre de la famille ou du réseau. Les **réseaux sociaux** et communautés constituent justement un des déterminants essentiels du dynamisme des entrepreneurs informels tant au Nord qu'au Sud.

Communautés d'appartenance et réseaux sociaux

Si elles se situent en dehors des frontières des institutions formelles, les activités informelles peuvent en revanche s'appuyer sur certaines institutions informelles (normes, valeurs, croyances partagées au sein de communautés et réseaux par exemple) qui leur confèrent une légitimité et permettent aux entrepreneurs de saisir et d'exploiter certaines opportunités (Webb *et al.*, 2009). Dès lors, les réseaux sociaux et les communautés constituent tout autant des barrières à l'entrée que des déterminants essentiels de la dynamique courante des activités informelles et de la réussite de leurs entrepreneurs.

Dans les pays occidentaux, dans la mesure où la légitimité des activités informelles est plus contestée qu'au sein des PED, il n'est pas surprenant que ces activités se développent souvent au sein de communautés fondées sur des liens forts de confiance (Portes et Haller, 2004 ; Webb *et al.*, 2009). Plus les activités sont risquées et plus ces liens de confiance sont fondamentaux. Grossman (1982) l'avait déjà souligné dans le cadre de la « seconde économie » sous les régimes soviétiques et Venkatesh (2006) le constate aussi dans le contexte du ghetto de Chicago. Plus généralement, l'insertion au sein de communautés est favorable au développement des activités entrepreneuriales informelles car ces communautés se substituent aux institutions formelles (Webb *et al.*, 2009). Il s'agit souvent de communautés ethniques permettant cet équilibre fragile entre encastrement (cohésion sociale) et découplage (réduction de la pression sociale) (Granovetter, 2000). Portes et Sensenbrenner (1993) soulignent ainsi le rôle des prêts informels aux entrepreneurs au sein des communautés d'immigrés dominicains en situation illégale à New York. Le succès d'entrepreneurs migrants nomades, irriguant des circuits d'échanges commerciaux entre l'Afrique noire, le Maghreb, l'Espagne, la France et l'Italie, repose également sur des dynamiques communautaires complexes (Tarrus, 2002). Enfin, les communautés d'appartenance peuvent aussi favoriser des formes d'entrepreneuriat flexible telles que développées au sein des « districts industriels » (ou « systèmes productifs

⁷ On observe aussi ces formes « portfolio entrepreneurs » dans le contexte des pays développés (Williams et Nadin, 2010, p. 365).

locaux ») où micro-, petites et moyennes entreprises informelles et formelles entretiennent des liens de complémentarité et de coopération plutôt que de concurrence. Le cas des districts industriels de la troisième Italie en est un bon exemple (Becattini, 1991).

Dans les PED, l'appartenance communautaire peut être indispensable pour accéder à certaines activités informelles comme en Afrique et en Inde à travers le rôle des castes (Morice, 1982 ; Heuzé, 1992). Toutefois, le poids de ces communautés peut aussi devenir une contrainte au développement des micro-entreprises du fait des obligations de redistribution des revenus (au sein des collectifs familiaux par exemple). Dans certains contextes, cela peut conduire au développement de réseaux de plus en plus personnalisés fondés sur des bases autres que l'appartenance communautaire (Marie, 1997 ; Meagher, 2010). Ces réseaux de relations interpersonnelles permettent alors l'accès à diverses ressources (information, conseils, soutien financier, recrutement, etc.) essentielles dans la mise en œuvre courante des activités entrepreneuriales (voir **Entrepreneuriat, recrutement et emploi**). Ils assurent également toujours un rôle de barrière à l'entrée (à travers l'accès à un réseau de clientèle par exemple). La réussite entrepreneuriale dans l'informel dépend pour beaucoup de la configuration des réseaux au sein desquels les entrepreneurs informels sont insérés (diversité des membres, professionnalisation des réseaux, accès à des positions sociales stratégiques, etc.) et de la capacité des entrepreneurs à développer les relations qui composent ces réseaux.

Certains travaux poussent l'argument plus loin en considérant l'entrepreneuriat informel comme une économie alternative valorisant les liens familiaux et amicaux de solidarité plutôt que le gain financier. Ces activités sont alors analysées sous le prisme des principes de l'économie sociale et solidaire (Castel, 2007) ou considérées comme des pratiques de résistance à la libéralisation dans l'optique d'un refus du développement de type occidental (Latouche, 1991).

Conclusion

Des décennies de recherches sur le secteur informel dans les PED et plus récemment dans les pays industrialisés ont conclu à la forte hétérogénéité des dynamiques entrepreneuriales informelles. Par-delà, le constat quasi unanime est établi d'un dualisme du secteur informel, partagé entre un groupe majoritaire d'acteurs luttant pour leur survie et un groupe minoritaire de véritables entrepreneurs. Les relations complexes qu'entretiennent ces activités avec leur cadre politique et socio-économique d'insertion empêchent d'appréhender ces entrepreneurs sous le seul prisme de l'*exit* fiscal. Ces derniers doivent faire face à des barrières à l'entrée

souvent considérables nécessitant pour les surmonter de mobiliser des ressources diverses, notamment relationnelles et communautaires, au cours de trajectoires complexes.

La question des politiques à adopter vis-à-vis de ces entrepreneurs est de première importance. Elle peut emprunter trois canaux différents. La dissuasion ou la répression de ces activités a longtemps prévalu dans les PED dans les années 1980. Elle conserve une certaine actualité dans les pays occidentaux (Williams, 2006). Le « laisser-faire » prôné par les néolibéraux (Soto, 1986 ; Perry *et al.* , 2007) conduit en réalité à une volonté d’informalisation du formel (ou formalisation par le bas) où l’objectif est d’éliminer les restrictions du système légal et d’intégrer tous les entrepreneurs au sein d’une nouvelle légalité respectant et intégrant les règles et pratiques du secteur informel. Enfin, l’appui aux entrepreneurs informels afin de les intégrer au secteur formel nécessite une bonne connaissance de leurs dynamiques et des contraintes auxquelles ils font face, à la fois pour identifier les mesures les plus efficaces pour les soutenir tant du côté de l’offre que de la demande, et pour identifier les groupes d’entrepreneurs à cibler (en allant au-delà d’une vision dualiste, les récentes mises en évidence de multiples segments dans l’informel soulèvent de nouveaux enjeux en termes de ciblage des politiques).

Bibliographie

- BUREAU (S.) et FENDT (J.), *L’entrepreneuriat au sein de l’économie informelle des pays développés : une réalité oubliée ?*, actes de la 19^e Conférence de l’AIMS, Luxembourg, 1^{er}-4 juin 2010.
- GRANOVETTER (M. S.), « The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs », dans R. Swedberg (ed.), *Entrepreneurship. The Social Science View*, Oxford, Oxford University Press, 2000, p. 244-275.
- GRIMM (M.), KNORRINGA (P.) et LAY (J.), « Informal Entrepreneurs in Western Africa : Constrained Gazelles in the Lower Tier », mimeo, La Haye, International Institute of Social Studies, 2011. HART (K.), « Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana », *Journal of modern African studies*, 11 (1), 1973, p. 61-89.
- HART (K.), « L’entreprise africaine et l’économie informelle. Réflexion autobiographiques », dans S. Ellis et Y-A. Fauré (dir.), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala, 1995, p. 115-124.
- ILO, *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Genève, ILO, 1972. LATOUCHE (S.), « Entrepreneuriat informel ou stratégie collective de survie conviviale ? », dans I.-P. Lalèyê, H. Panhuys, T. Verhelst et H. Zaoual

- (dir.), *Organisations économiques et cultures africaines. De l'homo oeconomicus à l'homo situs*, Paris, Bruxelles et Saint-Louis, Réseau Sud-Nord-L'Harmattan- Université de Saint-Louis, 1996, p. 129-142.
- LAUTIER (B.), *L'Économie informelle dans le tiers monde*, Paris, La Découverte, 2004.
- MEAGHER (K.), *Identity Economics. Social Networks and the Informal Economy in Nigeria*, Woodbridge, James Currey, 2010. MOSER (C.), « Informal Sector or Petty Commodity Production : Dualism or Dependence in Urban Development ? », *World Development*, 6 (9-10), 1978, p. 1041-1064.
- PORTES (A.), CASTELLS (M.) et BENTON (L. A.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore (Md.), The Johns Hopkins University Press, 1989.
- SCHNEIDER (F.), « Shadow Economies around the World : What Do We really Know ? », *European Journal of Political Economy*, 21, 2005, p. 598-642.
- SOTO (H. de), *L'Autre sentier. La révolution informelle*, Paris, La Découverte, 1986.
- TARRIUS (A.), *La Mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades de l'économie souterraine*, Paris, Balland, 2002. VENKATESH (S.), *Off the Books : The Underground Economy of the Urban Poor*, Cambridge (Mass.), Harvard Business Press, 2006.
- WILLIAMS (C. C.) et NADIN (S.), « Entrepreneurship and the Informal Economy : An Overview », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15 (4), 2010, p. 361-378.