HAL
open science

L'économie informelle, une activité organisée "hors organisation"

Yvon Pesqueux

To cite this version:

Yvon Pesqueux. L'économie informelle, une activité organisée "hors organisation". Master. France. 2021. halshs-03197023v1

HAL Id: halshs-03197023

https://shs.hal.science/halshs-03197023v1

Submitted on 13 Apr 2021 (v1), last revised 11 May 2021 (v2)

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.

Yvon PESQUEUX
Hesam Université (ESDR3C)
Professeur du CNAM
E-mail **yvon.pesqueux@lecnam.net / yvon.pesqueux@gmail.com**
Site web **esd.cnam.fr**

L'économie informelle, une activité organisée « hors organisation » ?

Résumé

Ce texte est organisé de la manière suivante. Après une introduction cherchant à caractériser ce dont il s'agit et des remarques préliminaires destinées à éviter les préjugés en faisant de l'économie informelle une question sérieuse, il abordera successivement : la question du contexte, celle du passage de l'informel à l'économie informelle, un focus sur « l'épistémé des pauvres », des réflexions sur l'économie informelle puis sur l'« entrepreneur informel » (caractéristiques socioéconomiques, caractéristiques sociodémographiques, la mobilisation de leur réseau social par les « entrepreneurs informels », les motivations des « entrepreneurs informels », au-delà d'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité : une explication par la une approche institutionnaliste, faut-il formaliser les activités informelles ? La formalisation de l'informel) vers une théorie de l'entrepreneuriat informel (la perspective structuraliste, la perspective néolibérale, la perspective poststructuraliste), une conclusion, un focus sur la « culture d'inclusion » ou la gestion de la diversité par le principe de reconnaissance des différences : le modèle de N. M. Pless & T. Maak et un focus sur des éléments du rapport du Conseil d'orientation pour l'emploi le travail dissimulé (février 2019).

Introduction

Ce qui est qualifié d'économie informelle marque le développement croissant d'un type d'activité venant questionner la rationalité formelle qui prévaut en sciences de gestion.

Soulignons d'abord que la qualification d'« économie informelle », même si elle est dominante, relève d'un champ sémantique de type néo colonial quand elle est adressée aux pays du Sud, certains observateurs lui préférant le terme d'« économie endogène ». Mais qu'il s'agisse de pays du Nord ou de pays du Sud, on ne peut la considérer comme étant interstitielle entre famille, société et économie.

L'économie informelle articule des sujets disparates (des plateformes électroniques, aux entités mettant en relation offreurs et demandeurs de taille variée pour effectuer des activités de toute nature).

Son développement actuel trouve au moins quatre origines :

- L'informalisation croissante des structures organisationnelles, en particulier celles des entreprises multinationales ;
- Les conséquences des politiques d'ajustement structurel aujourd'hui généralisées dans un contexte idéologique où on tend à considérer que tout peut s'acheter ;
- Le développement d'un *e-business* et des organisations « numériques » ;
- Les migrations croissantes pour faits de guerre, de pauvreté et de réchauffement climatique.

L'économie informelle se construit comme réponse à la cherté, au délai (elle se caractérise par une réponse rapide), à l'(in)disponibilité et à l'(in)accessibilité aux biens et aux services. De façon générale, elle se caractérise par de la mobilité. Parler d'économie informelle, c'est occulter la substance organisationnelle des entités qui la constitue, la conception de l'informel en sciences de gestion étant considérée comme inhérente à sa dimension formelle. Il sera ici question de son développement structurel, de comprendre ce que l'on ne comprend pas et ce qui ne disparaît pas. Il y a en quelque sorte toujours eu de l'informel bien qu'il soit difficile de le définir. Avec l'économie informelle, il s'agit toujours d'interpréter ce qui est du tolérable (et ce qui ne l'est pas).

Remarques préliminaires

1° Eviter tout jugement normatif sur l'économie informelle généralement considérée comme une mauvaise chose ou tout au plus destinée à être changée en économie formelle en abordant la question sur le registre de la défaillance et du dysfonctionnement du secteur formel, celui de la trop faible institutionnalisation[1], des pratiques frauduleuses. De la même manière qu'il serait discutable de distinguer un « bon » d'un « mauvais » formel, il est incohérent de faire cela avec l'économie informelle. Dans l'un et l'autre cas, les deux faces sont indissociables et leur différence n'est pas aussi tranchée. Il existe une zone de recouvrement entre les deux formes.

2° Eviter tout jugement normatif sur sa dimension illégale car elle occupe une importance telle dans les pays développés et plus encore dans les pays en développement que cette manière de voir est insuffisante. L'informel tourne en effet autour des tensions « légal – illégal » et « interdit – non interdit », l'interdit conduisant à mettre en avant le « hors la loi » qui recouvre aussi le non encore légalement décrit (par exemple, pour ce qui tourne autour du numérique), d'où la difficulté de fonder l'informel par rapport à cela. L'économie informelle s'est développée à l'ombre des politiques d'ajustement structurel et des stratégies des entreprises multinationales qui construisent l'idéologie du libre-échange et de l'évitement de l'impôt même si, malgré l'évidence des critères mis en avant, il y a le plus souvent paiement d'une forme de redevance par les agents de l'économie informelle. Les activités de ce secteur ne cherchent pas forcément à se cacher ou à se soustraire aux obligations d'enregistrement, mais son développement marque la faiblesse de l'institutionnalisation qui les vise. L'existence des activités du secteur informel est

[1] C. Baxerres « Pourquoi un marché informel du médicaments dans les pays francophones d'Afrique ? » *Revue Politique Africaine*, n° 3, 2011

pérenne (et non fragile) sur la base d'un objectif économique tangible et d'une forme organisationnelle marquée par l'existence de « liens d'assemblage » permettant une grande mobilité. La question première ne peut donc être celle de l'irrégulier mais plutôt du jeu avec les règles dans le sens de la transgression, de la tolérance par les sociétés, de l'arrangement.

Des activités importantes se sont développées (cf. la plateforme de « logistique globale » en matière de narco-business, de trafic d'armes, de trafic d'êtres humains, d'« or artisanal » dans les pays du Sahel dont les agents utilisent les dernières technologies en matière de téléphones cellulaires et en matière d'échange d'informations). Ces activités sont étroitement liées à d'autres de l'économie formelle comme celles de la finance (cf. les résultats d'enquêtes sur le blanchiment des capitaux, les paradis fiscaux, les sociétés écrans et les flux financiers traités par des banques « mondiales » en liaison avec ces activités). Le devenir de l'économie informelle ne peut donc être seulement conçu comme étant sa transformation en économie formelle. A une globalisation « par le haut », celle des entreprises multinationales, correspondrait une globalisation « par le bas » et, en parallèle, une économie informelle construite par rapport à la transgression « du haut » (le franchissement des règles et des lois par les entreprises multinationales), correspond, en miroir, la construction d'une économie informelle « par le bas »). Finalement, là où la tension qui vaut entre la grande entreprise et l'Etat se joue sur le registre de la désinstitutionnalisation de l'Etat au bénéfice de l'institutionnalisation de l'organisation, l'espace laissé libre par la tension entre ces deux univers, le second se présentant comme extérieur au premier a conduit au développement des activités socio-économiques de l'économie informelle.

Il en ressort deux arguments : celui de la dualité et celui de la complémentarité entre économie formelle et informelle, deux arguments toujours dépassés et insuffisants, posant le défi d'en sortir au regard de la tension « qualification – disqualification ». Il est possible d'ajouter celui du recouvrement, l'informel étant aussi une dimension des organisations de l'économie formelle, mais ouvrant la question de l'inconfort face à des pratiques qui génèrent du confort. L'imbrication du formel et de l'informel pose la question de la « dérégulation – re-régulation », de la privatisation et des limites (ou pas) de la flexibilisation, de la précarisation.

3° Ce qui relève de l'informel vaut aussi comme régulation (de l'informel tout comme du fonctionnement de la société), la déviance qui lui est inhérente valant comme jeu avec la règle mais aussi comme ciment social. C'est à ce titre que si l'on définit rapidement l'institution comme ce qui ne se discute pas, l'informel, surtout dans les pays du Sud, est ce qui fait institution.

L'économie informelle n'est donc ni l'économie des exclus, ni celle de la débrouille, semblant pourtant être invisible alors même qu'elle existe sous nos yeux, cette invisibilité venant sans doute de sa totale congruence avec la vie en société (Comment distinguer, chez un client de Castorama, celui qui vient acheter pour faire lui-même, faire-faire ou encore être un entrepreneur de l'informel, tout ce qui est acheté étant de même nature que ce qui est acquis par les professionnels du bâtiment). L'économie informelle est donc une autre signification donnée à la figure du professionnel, son savoir-faire primant sur sa reconnaissance institutionnalisée. Avec l'économie

informelle, il est question d'activités tout aussi « sérieuses » que dans le secteur formel.

L'argumentation de ce texte repose sur le constat que l'économie informelle est une situation tout aussi « conforme » que l'économie formelle et qu'elle peut être considérée comme étant construite sur des organisations alternatives aux institutions officielles et donc fondatrices d'une régulation autonome[2]. On soulignera l'ambivalence des regards portés sur l'économie informelle, à la fois appréciée et condamnée selon le cas par les Pouvoirs Publics des pays concernés ou par les auteurs des rapports des instances internationales.

D'un point de vue critique, J.-P. Olivier de Sardan[3] a développé une anthropologie des actions publiques et de la délivrance de biens et services collectifs au regard de la référence à des « modes locaux de gouvernance » et à des « normes pratiques » au regard de l'incorporation de la « modernité » et des influences occidentales dans les pays du Sud, plus particulièrement à travers la mise en place de services publics et collectifs et de l'aide au développement en mettant en évidence les dérives des projets de développement et leurs effets inattendus, décrivant les représentations, les rôles et les logiques sociales des « acteurs du développement ».

Contexte

L'économie informelle regroupe des activités qui ne sont pas ou peu observées ou encore qui échappent à l'observation. C'est à ce titre qu'elle serait caractérisée par la manière dont elle « échappe » aux institutions tant d'un point de vue légal que social, un aveu d'ignorance en quelque sorte, aveu assorti de diagnostics disparates et de prescriptions sécuritaires avec la structuration d'un Etat policier conçu pour permettre la maîtrise et la réduction de l'économie informelle et sa transformation en économie formelle comme mode d'institutionnalisation, réduction qui tiendrait lieu de situation normale. Ce serait donc une sorte de phénomène anormal qui ne pourrait qu'être l'objet d'une formalisation du fait de sa nature régressive supposée. Et pourtant, il est très discutable de distinguer entre un « bon » et un « mauvais » informel, le « bon » qualifiable alors de « conforme » (sous-entendu, conforme à la situation socio-économique du pays) et formalisable.

C'est aussi le lieu de genèse d'innovations, de construction d'un *entrepreneurship* qui n'est certes pas celui des *business schools* ni celui des très fréquentables « entrepreneurs sociaux »[4], conduisant à discuter une des trajectoires de l'entrepreneuriat, celui de la tension entre entrepreneuriat de nécessité et entrepreneuriat de conformité[5] !

---

[2] J.-D. Reynaud, *Les règles du jeu*, Armand Colin, Paris, 1997

[3] T. De Herdt & J.-P. O. de Sardan, *Real Governance and Practical Norms in Sub-Saharan Africa. The Game of the Rules*, Routledge, Londres, 2015

[4] S. Bureau & J. Fendt, « L'entrepreneuriat au sein de l'économie informelle des pays développés : une réalité oubliée ? », *Papier de travail ESCP-Europe*, 2013

[5] Y. Pesqueux, « De l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat », halshs-02915781

Des notions comme celles de *leadership*[6], de motivation[7], de capacité de négociation, d'apprentissage[8], de stratégie[9], d'avantage concurrentiel, d'innovation[10], de diversité, de cohésion, de cohérence, d'identité, etc. y trouvent des concrétisations, mais dont l'origine diffère structurellement de ce qui en est habituellement dit, son développement étant tout sauf aléatoire mais au contraire volontaire et inscrit dans une logique d'efficacité. C'est aussi le lieu de la proximité, ce qui en facilite le développement et l'accès au regard de liaisons entre des activités sociales et économiques. L'entrepreneur est, rappelons-le, celui qui « prend entre » et l'économie informelle construit une récupération du formel au regard d'une exclusion du fait du coût des normes dans un lieu où il est aussi question d'apprendre. Il s'agit de transgresser les règles sans forcément les connaître, l'économie informelle étant le lieu d'un apprentissage protéiforme autour de l'entreprendre, la proximité qui la caractérise se situant au carrefour de la coopération, de la collaboration et des réseaux.

Différents éléments sont à souligner dès le départ :

- Son importance actuelle, sans doute en réponse à la mise en œuvre généralisée de politiques d'ajustement structurel dans les pays du Nord comme dans ceux du Sud, malgré l'échec avéré de ces politiques en Afrique, Afrique qui dispose d'une séniorité quant à l'existence d'une économie informelle et quant au savoir y afférent, dans la mesure où les politiques d'ajustement structurel ont la dérégulation pour essence, le développement de l'informel faisant régulation ;
- Son développement dans un monde où la césure Nord/Sud a perdu de sa pertinence, compte-tenu de la métropolisation, qui vaut tout autant au Nord qu'au Sud, phénomène démographique indépendant de la croissance économique ou des interventions de l'Etat ;
- Une multinationalisation « par le bas », indissociable de celle « du haut » - celles des entreprises multinationales qui, au-delà de l'évitement de la taxe, donne une autre substance à la relation « client – fournisseur » ;
- L'importance des migrations dans la structuration de l'économie informelle, par exemple celles des pays de l'Est en Europe de l'Ouest, qui amènent avec elles une expérience de près d'un siècle (cf. les économies informelles du temps du socialisme puis de la période de transition) et celles des Pays du Sud où, là aussi, l'expérience d'une telle économie est une donnée structurelle ; les deux émigrations ont en commun ses motifs socio-économiques (fuir la pauvreté ou la guerre, désir de bénéficier de niveaux de vie meilleurs au regard de l'absence et du sentiment d'absence d'opportunités locales) et ses fondamentaux entrepreneuriaux (cf. la place de *l'affordable* risk – le risque acceptable et accepté – dans la décision d'émigrer) avec, dans « nos sociétés entrepreneuriales par nature »[11], une désinstitutionnalisation de l'artisanat formel ;
- L'impact des « technologies de l'information et de la communication » qui donne une autre essence à la flexibilité en la reliant à de la mobilité et à une spatialité (les « places de marché électroniques » qui, par exemple, rendent

[6] Y. Pesqueux, « A propos des théories du *leadership* », halshs-02524246
[7] Y. Pesqueux, « L'« école » des relations humaines et la question de la motivation, halshs-02523223
[8] « Les modèles de l'apprentissage organisationnel », halshs-02882918
[9] Y. Pesqueux, « La stratégie comme essence de l'organisation », halshs-02572611
[10] Y. Pesqueux, « Innovation et organisation », halshs-02913347
[11] A. Giddens, *Les conséquences de la modernité*, L'Harmattan, Paris, 1994

possible la location d'appartements à la journée qui se révèle être plus commode et plus rentable qu'une location au mois pour le loueur et moins cher qu'une chambre d'hôtel pour l'hébergé qui, de plus, dispose d'une liberté d'usage), celle d'une flexibilité électronique qui rend possible de fonder une telle économie (des numéros de téléphones associés à des annonces et collés sur des réverbères au journalier hélé à la journée voire à la demi-journée ou encore l'usage d'un véhicule privé au regard de la très ambiguë « économie du partage ») ;

- La complexité des règles fiscales, en particulier celles du favoritisme fiscal à la création d'entreprise et des aux dons aux ONG qui génère une forme de flexibilité fiscale – et des emplois correspondants (par exemple un restaurant qui ferme à l'issue de la période de favoritisme fiscal et qui est alors à l'abri d'un contrôle alors qu'il se « recrée » immédiatement), ce qui permet de fonder la thèse de la co-construction institutionnelle de l'économie informelle, par articulation avec un Etat social et questionnant le *continuum* « sécurité – sécuritaire » ;
- Des utopies entrepreneuriales avec des éléments de concrétisation montés en épingle comme dans le cas de l'« économie circulaire » sous argument écologiste ou des incubateurs sous argument politique qui tendent à faire oublier la place majeure de l'économie informelle ;
- Son absence en tant que telle dans les recherches en sciences sociales, d'une part du fait de son oubli relatif comme « objet » possible si ce n'est comme « objet » normé dans les appels d'offres à recherche nationaux et internationaux et, corrélativement, son absence dans les revues dites « scientifiques » figurant dans les classements servant d'évaluation à l'activité des chercheurs, jeu où il s'agit d'être conforme ;
- Son phasage avec des traits idéologiques constitutifs de notre époque (le « moment libéral »[12]) comme la sportivisation (l'économie informelle peut ainsi être considérée comme une forme entrepreneurials sportive), la compétition et la performance qui sont en dualité de la sportivisation, la thématique du jeu dans l'économie comme dans la société « casino » (l'économie informelle pouvant être considérée comme relevant du jeu dans la quête d'un gain ou encore pour être comprise sous le prisme du *free rider* – ou passager clandestin), le proxémisme (la préférence au proche, ceci entrant en dualité avec la distance et l'impersonnalité de la grande organisation et des jeux du *global business*), le managérialisme de la flexibilité déjà soulignée plus haut ;

ces éléments tendant à « faire système ».

C'est pourtant aussi un mode d'émancipation. Rappelons qu'en économie, l'action collective spontanée non institutionnalisée est qualifiée d'« économie informelle ». Elle y est considérée comme indissociable de l'économie formelle, mais elle est toujours mise au second rang malgré les nombreux travaux qui lui ont été consacrés par M. Godelier en tant que fondateur d'une anthropologie économique. C'est aussi autour de sa destruction au XIX° siècle en Europe que K. Polanyi[13] a consacré des arguments importants dans son oeuvre.

[12] Y. Pesqueux, *Gouvernance et privatisation*, PUF, Paris, 2007

[13] K. Polanyi, *La Grande Transformation*, Gallimard, collection « nrf », Paris, 1983.

Cette économie informelle a-t-elle une place dans les politiques publiques, place qui dépasserait la thématique de l'accident ou de la « monstruosité » ? Contribue-t-elle à l'entrepreneuriat ou pas ? Reste-t-elle une transgression tolérée ? Ou bien est-elle en train de croitre bien au-delà de ce qui est imaginable ? Rappelons que l'économie repose sur le postulat qu'une action collective non organisée et/ou non reconnue est un avatar de l'action organisée reconnue et institutionnalisée. Or la situation que nous analysons ici est un autre modèle de développement organisationnel dans un contexte de pauvreté et / ou de transgression. C'est ainsi que la mise en œuvre inconditionnée des politiques d'ajustement structurel qui ont touché les pays du Nord comme ceux du Sud renforcée par les errances associées à la gestion de la pandémie COVID-19, ont conduit au développement de la défiance envers les institutions et corrélativement à la confiance dans les réseaux de l'économie formelle et informelle, ces réseaux ayant même tendance à faire communauté et à bénéficier des opportunités ouvertes par les TIC.

Dans les pays développés, on cantonne l'économie informelle à des activités économiques et commerciales qui seraient effectuées sur les logiques de l'évitement, donc en dehors du champ des institutions. C'est la position de F. Schneider & A. Bruehn[14] qui mentionnent, comme fait générateur, l'évitement de l'impôt (sur le revenu, la valeur ajoutée et autres taxes), l'évitement des cotisations sociales, l'évitement des normes en vigueur sur le marché du travail (salaire minimum, horaires, normes de sécurité, etc.) et l'évitement des procédures administratives. Si on leur concède une dimension, c'est au nom d'un usage extensif de la notion de réseau social et à la lumière de l'illégalité plus ou moins tolérée. Dans plusieurs pays dits émergents, cette économie est ignorée malgré son importance majeure. Par exemple, personne ne veut parler de l'importance et encore moins de l'organisation du *narco-business*. On sait seulement qu'il est international voire géré par des réseaux d'ampleur multinationale assortis d'une logistique sophistiquée tant d'un point de vue physique (jusqu'à l'usage d'avions cargos) que d'un point de vue sécuritaire (avec l'existence d'armées « privées ») ou d'un point de vue financier (quel rapport de RSE d'une banque internationale aborde la question de l'origine de ses flux financiers compte-tenu de la mise en œuvre d'une politique pour en réduire le volume ?).

Dans les pays en développement, l'importance de l'économie informelle se situe entre 50 et 75% de la production non agricole et même parfois plus, ce qui conduirait à affirmer que c'est l'économie formelle, entre autres celle des filiales des entreprises multinationales et des ONG est en quelque sorte l'exception, alors même que sont ces activités qui donnent lieu à normalisation et à *reporting*. Dans les pays développés, elle « pèse » entre 15 et 20% de l'activité économique (*ILO*, 2011[15]). F. Schneider *et al.*, sur la base d'une économétrie construite à partir de plusieurs variables explicatives floues (la liberté des affaires, par exemple) estiment son poids autour de 30% du PIB en 2007 sur la base d'un échantillon de 162 pays (un obscurantisme économétrique ?). On remarquera d'ailleurs la difficulté à avoir des chiffres récents à ce sujet.

Les rapports accumulés depuis plusieurs décennies au travers des programmes de développements financés par des organismes internationaux sont tout aussi indigents :

[14] F. Schneider & A. Bruehl & C. E. Montenegro, « Shadow Economies All over the World », *World Bank*, 2010

[15] ILO, *Statistical Update on Employment and the informal economy*, Genève, 2011.

le destin attribué aux activités informelles et à leurs entités est de se transformer en activités formelles alors que ce destin est nié par les faits. Il s'agit donc, dans cette argumentation, de s'éloigner aussi bien de la rhétorique de la « bonne gouvernance » que du regard moralisant sur la corruption. N'oublions pas que le rapport au formel conduit au formalisme qui est une notion qui met en avant des logiques telles que celle de l'étiquette, de la mise au premier plan des procédures mais aussi d'emprise.

De l'informel à l'économie informelle

Comment caractériser l'aspect « informel » au-delà de la dichotomie « formel – informel » ? Il est d'abord intéressant de noter l'existence de « cousinages – voisinages » - officiel (et officieux), professionnel (et amateur), etc. – et de rappeler la dualité classique qui vaut entre la forme et le fond, l'informel devant-il alors être considéré comme étant sans fondement ?

Le formel est-il ce qui relève du visible et l'informel de l'invisible, la référence au principe de transparence ayant pour objectif de rendre visible l'invisible ?

Se référer aux dimensions formelles des procédures et à leur effet contraignant suffit-il à distinguer le formel de l'informel qui, lui, se réfère en sciences de gestion à des valeurs aux dimensions psychopompes tout aussi contraignantes.

Et si le formel correspond au formalisé, en quoi serait-il supérieur à l'informel ? Le non formalisé peut-il pour autant être assimilé à de l'informel ? L'informel vaut-il alors pour l'implicite, le tacite ou même le caché, ce qui relèverait du « formel » étant de l'« explicite » ? La référence à l'économie informelle convoque les notions voisines de clandestinité, d'opacité, d'occulte car on ne la voit pas. Dans le registre de l'apprentissage, l'économie informelle est aussi le lieu du savoir profane au regard d'un savoir savant plus valorisé.

Deux autres dualités valides seraient celle qui s'établit entre le matériel valant pour le formel et l'immatériel valant pour l'informel et celle qui vaut entre « économie officielle » et « économie non officielle ».

En quoi peut-on rapprocher aussi « formel » avec « réel » et « informel » avec « imaginé » ou « imaginaire » ? L'informel se caractériserait alors par une image floue par différence avec la netteté des représentations de ce qui relève du formel.

Avec ces perspectives, on entre dans plusieurs dimensions qui fondent toute la difficulté de se référer à de l'informel :

- La dualité « visible – invisible » pose une question d'ordre épistémologique dans la mesure où elle suppose une réflexion quant à la place et à l'appareillage de l'observateur qui verra des « objets » différents suivant son programme de recherche en tentant de révéler l'« informel ». On retrouve aussi cette dualité sous la tension « caché – découvert » ;
- La dualité « légal – illégal » pose une question d'ordre juridique. L'illégalité imputée à l'économie informelle se caractérise par un non-respect de la loi (cf. le non-enregistrement des entreprises de l'informel, par exemple, et donc leur

non-imposition) en fournissant le plus souvent des biens et services, les abus comme avec le trafic d'armes, de drogue, etc. relevant clairement de l'illégalité ;

- La dissociation « formalisé – non formalisé » se réfère à l'hypothèse culturaliste selon laquelle le non formalisé pourrait trouver une compréhension en se référant à la notion de culture ;
- La dualité « explicite - implicite (ou tacite) » se réfère à une question d'ordre méthodologique, la méthode étant liée à la vocation à expliciter le tacite (cf. I. Nonaka & H. Takeuchi[16]) sachant que, dans la spirale de l'explicitation du tacite en explicite, l'explicite ainsi créé tend à générer un « nouveau » tacite, etc. et donc que la formalisation du formel tend à créer un informel. Il est en effet difficile de réduire comme cela l'informel ;
- La tension « matériel – immatériel » soulève une question économique quant à la valorisation de l'immatériel. La tension « matériel – immatériel » conduit aussi à rapprocher l'immatériel du spirituel – conception métaphysique ;
- Celle qui vaut entre « réel » et « imaginé » ou « imaginaire » soulève une question anthropologique, l'imaginé et l'imaginaire s'inscrivant dans ce second registre ;
- Il en va de même pour la dualité voisine « clair – sombre » ;
- La dualité « endogène – exogène » d'ordre macroéconomique pose la question de la genèse de l'activité économique, l'endogène étant aujourd'hui relayé par l'actualité de l'entrepreneuriat et l'exogène par celle de l'aide au développement et du rôle des ONG.

La référence à l'informel existe dans nombreux domaines (éducation, politique, etc.) conférant à la notion une dimension transdisciplinaire. Pour ce qui concerne l'économie informelle, il n'y a que peu de validité quant à leur frontière respective, si ce n'est par convention, ce qui conduit à l'impossibilité de distinguer aisément « formel – informel », l'un pouvant être en partie l'autre. Il s'agit plus d'une question de degré que de nature et de perception par le groupe dominant : plus on épouse ses normes et moins on est perçu comme déviant (H. S. Becker[17]). Plus on est figuré comme étant formel et plus on a accès à des ressources institutionnelles, l'informel se situant dans l'espace ouvert de la société, quand le formel s'instaure dans un huis clos. Avec l'économie informelle, on est le plus souvent réduit à s'y confronter au regard de formes idéal typiques face à des dualités toujours partielles et partiales car on ne peut embrasser le tout au regard d'une définition générale. Le hors cadre, hors norme, hors protocole est de façon hâtive assimilé à du non structuré. La référence à l'économie informelle est *in fine* une entrée discriminatoire construite face à l'immunité du formel et conduisant, en termes de politiques publiques, à proposer des voies formelles pour acquérir la conformité nécessaire, les voies informelles étant considérée comme des aménagements par et pour des agents défavorisés ou délinquants dans leur comportement. Soulignons pourtant que, dans le formel, il y a aussi des choses qui échappent aux règles et aux normes (il y a de l'informel dans le formel). La référence à l'économie informelle pose la question intéressante de savoir quand commence l'entreprise.

---

[16] I. Nonaka & H. Takeuchi, *La connaissance créatrice : la dynamique de l'entreprise apprenante*, De Boeck Université, Bruxelles, 1997.

[17] H. S. Becker, *Outsiders*, Métailié, Paris, 1985 (Ed. originale : 1963)

L'informel ouvre aussi la question (et les limites) du parallélisme avec le formel où :

- Le central correspondrait alors au formel et le périphérique à l'informel ;
- Le formel serait inscrit dans le monde de l'ordre, du régulé, de l'ordonné, de l'harmonieux quand l'informel serait dans le monde du désordre, du désordonné, du chaos.

Il s'agit moins d'un couple mais d'un *continuum* où le jeu du « formel – informel » comme état se combine avec celui de la « formalisation – informalisation » comme processus.

Si l'on se focalise sur la racine du mot « forme » (et de son corrélat, la « morphologie »), avec l'informel, on doit noter l'absence de référence à la notion de « formation » (la forme en construction) et de « formalisation » (le processus de mise à jour). On peut en effet postuler qu'aucune forme ne puisse être donnée *a priori*, mais que c'est l'existence d'un processus de formalisation qui va déboucher sur une forme donnée dont la représentation ne sera jamais qu'une forme à un moment donné. Il n'existerait donc pas vraiment de forme stabilisée, mais un *continuum* jamais achevé. En sciences de gestion, il est alors important de préciser les processus de formalisation en distinguant les logiques intra- inter- et supra-organisationnelles. Attention à l'issue le plus souvent rhétorique quand il est question de « multiforme ».

On peut aussi évoquer la déformation (ou anamorphose), la métamorphose et la transformation, ces notions évoquant le passage d'une forme à une autre, les deux premières au regard d'un référentiel venant fonder un jugement quant à la nouvelle forme et la seconde par un jugement d'existence sans précision quant au sens. Dans la référence à de l'informe (et à l'amorphe), la transformation s'engage vers des formes non clairement spécifiées où l'on peut d'ailleurs retrouver deux registres, celui de l'imitation (*mimicry*) et, en rapport avec l'imitation, celui de l'« organisation caméléon ».

Quand on utilise la notion comme racine, on peut aussi ajouter le « difforme », résultat inattendu de la transformation du fait de la déformation qu'elle a générée, la réforme (le rebut), l'informe ou le malformé, c'est-à-dire pas encore suffisamment formé. La réforme est aussi le mode institutionnel de la transformation de l'institution, en s'agissant de qualifier ce qui n'a pas de forme définissable à la différence du conforme qui se réfère à une forme adéquate au regard d'un référentiel.

D'un point de vue politique, la réforme fonde un projet de changement plus ou moins rapide. De façon plus large, M. Lallement[18] puis E. Chiapello[19] parlent de « nébuleuses réformatrices », le premier à propos des mouvements réformateurs de la fin du XIX° et du début du XX° siècle et la seconde pour fonder la tension qu'elle met en avant entre des nébuleuses réformatrices apparues successivement (la même nébuleuse réformatrice que chez le premier auteur est qualifiée de « critique conservatrice », celle des années 1930 aux années 1960, de critique sociale, et celle des décennies 1970 et 1980, de critique artiste et, à partir du début des années 2000, elle parle de critique écologique).

[18] M. Lallement, « La nébuleuse réformatrice et ses réseaux en France, 1880-1914 » *in* C. Topalov (Ed.), *Laboratoires du nouveau siècle*, EHESS, Paris, 1999.
[19] E. Chiapello, « A propos des nébuleuses réformatrices », *Le Monde*, 16/6/2009.

Il est difficile de parler de forme sans faire référence à la théorie de la forme ou *Gestalt*, théorie psychologique, philosophique et biologique développée en Allemagne au début du XX° siècle et qui postule que les processus de perception et la construction corrélative des représentations mentales traitent ces perceptions comme des phénomènes structurés et non de façon analytique. On peut même parler à son propos de théorie « pré-systémique » dans la mesure où elle postule que les activités psychiques se déroulent dans un système ouvert au regard de ce qui est qualifié de « bonne forme », c'est-à-dire le fait de trouver un sens associé à une forme perçue, les propriétés d'un phénomène ne résultant pas de la simple addition des propriétés de ses éléments mais de leur agencement. La notion de « forme » est également présente dans la phénoménologie d'E. Husserl. En psychologie, la *Gestalt* s'oppose à l'associationnisme et au behaviorisme. Elle est plutôt contextualiste d'où l'importance accordée à la perception.

Dans cette logique, J.-P. Gourévitch[20] distingue trois formes d'économie informelle assorties de qualificatifs en fonction du regard qui est porté sur elle avec la « version noire » (économie souterraine, e-délinquance, économie clandestine, commerce hors la loi, etc.), la « version rose » (économie alternative, économie non marchande, économie sociale et solidaire, etc.) et la « version grise » (fraude, piratage, falsification, corruption, etc.).

Mais avec la formation, il est également possible de souligner l'existence d'un lien avec la notion de *capability* dans la conception qu'en donne A. Sen[21] qui la définit comme la « *liberté réelle qu'a une personne de choisir entre les différentes vies qu'elle peut mener* ». M. Max Neef[22], analyse, sans les hiérarchiser, les *capabilities* de base que sont le besoin de subsistance, de protection, d'affection, de compréhension, de participation, de loisir, de création, d'identité et de liberté et qui fondent autant de pauvretés quand le besoin correspondant n'est pas satisfait. Il indique aussi la dynamique qui peut s'établir entre ces *capabilities* : la famille, par exemple, répond ainsi « en synergie » aux *capabilities* de subsistance, de protection et d'affection, d'où l'intérêt de cette conceptualisation pour fonder l'ontologie des catégories de l'économie informelle. L'« école des *capabilities* » (A. Sen) estime plutôt que ce qui manque n'est ni l'utilité ni la satisfaction de besoins de base, mais des *capabilities* ou capacités humaines. A. Sen a suggéré « *de penser la pauvreté comme une privation de libertés relevant des différentes dimensions de la vie : non seulement économiques, mais aussi sociales et politiques* », d'où cette approche multidimensionnelle de la pauvreté.

De ceci découlent plusieurs dimensions de la pauvreté :
- La dimension monétaire se caractérise par un manque de revenu qui met le ménage dans une situation d'incapacité à prendre en charge les besoins de base tels que la nourriture, les vêtements, le logement, etc[23]. Elle se décline en : pauvreté absolue qui

[20] J.-P. Gourévitch, *L'économie informelle. De la faillite de l'Etat à l'explosion des trafics*, Le Pré aux Clercs, Paris, 2002
[21] A. Sen, *Ethique et économie*, PUF, Paris, 2002.
[22] M. Max Neef, *Human Scale Development - Conception Application and Further Reflections*, Apex Press, 1989.
[23] F. Verger, *L'espace, nouveau territoire. Atlas des satellites et des politiques spatiales*. Paris, Belin, 2002, 384 p. (ISBN 9-782701-01)

est définie par B. S. Rowntree[24] comme étant « *une insuffisance de revenu pour effectuer les dépenses minimales qui permettent à un individu de se maintenir en bonne condition physique* » et pauvreté relative (« une insuffisance des ressources par rapport à celles de la moyenne des individus ou des ménages de la collectivité dans laquelle ils évoluent ») ;
- La dimension conditions de vie, la pauvreté mesurée en tenant compte non seulement du revenu, mais aussi des formes institutionnelles que prend la pauvreté dans une société et un environnement donné[25], c'est-à-dire les difficultés et inégalités concernant l'accès à un emploi, la précarité des emplois, le surendettement, etc.[26] ;
- La dimension subjective où c'est l'individu, par le biais de ses repères sociaux et culturels qui s'auto-désigne pauvre ou non pauvre. « *La pauvreté est à la fois un fait et un sentiment* », soulignent B. Destremau & P. Salama[27] ;
- La dimension temporelle qui se décompose en deux pauvreté persistante qui s'observe chez les personnes, les régions et/ou sociétés qui ont été marquées par une longue histoire de pauvreté, considérée alors comme un héritage[28]. Pour S. Paugam, il s'agiit de « *la pauvreté qui se reproduit de génération en génération tel un destin* », situation « *structurelle (…) qui amène les gens à la vivre comme si c'était « une fatalité* et en pauvreté épisodique, conjoncturelle qui provient le plus souvent des changements d'ordre socio-économique plus ou moins passagers dans la vie des gens.

Focus sur « l'épistémé des pauvres »

M. Rahnema[29] estime qu'il existe un « épistémè des pauvres » et que la richesse principale des sociétés vernaculaires était dans les liens humains, les équilibres sociaux et naturels et les proportionnalités qu'il leur était essentiel de conserver. Il ajoute que dans bien de cas, l'expérience a montré que les populations analphabètes pouvaient reprendre en main leur destin mieux que les spécialistes, les théoriciens ou des technocrates chevronnés étrangers à leur culture.

Il y est question de double peine avec :
- Les privations matérielles :
    - Le désavantage spatial (aires où les catégories pauvres sont sur-représentées) ;
    - Une structuration des prix défavorable aux achats en petite quantité ;
    - Moindre qualité et coûts de fonctionnement plus élevés ;
    - Traitements de défaveur (au regard des traitements de faveur des consommateurs plus riches – cf. les frais bancaires) ;
    - Plus faible niveau d'éducation.
- Les privations relationnelles et émotionnelles :
    - Isolement relationnel des consommateurs pauvres ;

[24] B. S. Rowntree, *Poverty, a Study of Town Life*, London & New York, Longsman, Green and Co, 1922
[25] S. Paugam, *Essai sur la nouvelle pauvreté*, PUF, Paris, 1994 (3è édition)
[26] J.-C. Vérez, *Pauvretés dans le monde*, Ellipses, Paris, 2007,144 p.
[27] B. Destremau & P. Salama, *Mesures et démesure de la pauvreté*, PUF, Paris, 2002
[28] C.-F. Barrat, *La pauvreté*, PUF, collection « Que Sais-je ? », Paris, 1998, 127 p.
[29] M. Rahnema, *Quand la misère chasse la pauvreté*, Fayard, Paris, 2003

- Détresse émotionnelle par rapport aux messages *marketing* et à la consommation comme mode de socialisation et d'identification social

Il y est question de stratégies de défense telles que :

- L'approche *bottom-of-the-pyramid* ;
- L'approche du *social business* ;
- Les opportunités offertes par l'économie collaborative et circulaire ;
- Le passage de la sobriété subie à la sobriété volontaire.

Ce qui nous intéresse ici est de faire de l'économie informelle une « situation conforme » (au regard de la situation des pays où elle prospère). Il est important de la relier à la norme et à la règle, deux références majeures en sciences de gestion (domaine dans lequel son « objet », l'organisation, est conçu comme régulé) : le processus d'adhésion - à la norme et à la règle (dans sa version standard – la conformité, et dans sa version intégriste – le conformisme) et le processus de transgression au travers de l'acte de déviance, c'est-à-dire ce qui conduit au hors-jeu (plus dans le but de changer le jeu que d'être un mauvais joueur). La conformité est ce qui va fonder l'acte de ressemblance et les perspectives de l'institutionnalisation de même qu'inversement, l'acte de dissemblance fonde tout autant l'institutionnalisation, mais selon les perspectives de la transgression, compte-tenu (ou non) des espérances de récompense (au nom de la conformité) et de sanction (au nom de la transgression perçue comme de la triche) sur la base du critère de plus ou moins grande obéissance ou désobéissance aux règles. La quête de conformité sert le plus souvent de postulat à l'anthropologie d'un agent organisationnel « normal » par rapport à un référentiel moral et souvent juridique.

Comme les autres notions au préfixe « con- » (confrérie, concitoyenneté, etc.), « conformité » et « conformisme » fondent l'idée d'une préférence sans tenir compte de l'exercice de la volonté ni de l'intention. Il est à ce titre intéressant de mettre les deux notions de « conformité » et de « conformisme » en parallèle avec celles de « compromis » et de « compromission », deux notions où la volonté va intervenir. Le compromis entre la volonté du sujet et la référence conduit (ou pas) à la conformité tout comme, en dualité, la souplesse de la référence co-construit le compromis. Il s'agit de concéder tout en restant vigilant. Le compromis ouvre le champ de la transgression. La compromission, beaucoup radicale, ouvre la perspective du questionnement de l'honnêteté du sujet et des modalités d'exercice de sa volonté. Avec la compromission, la résistance a cédé à tort ou bien encore il y a eu adhésion à un pacte de compromission.

D'un point de vue méthodologique, la question de l'économie informelle ouvre le champ du « frontiérisme » marqué par une délimitation floue entre un intérieur et un extérieur, un officiel et un irrégulier, un centre et une périphérie, la hiérarchie et la transaction, l'institutionnalisé et le non institutionnalisé, le contrôlé et l'incontrôlé, le structuré et l'inorganisé, l'urbain et le rural, les riches et les pauvres, le légal et l'illégal, le juste et l'injuste, la vie professionnelle et la vie privée, l'élite (*upper level*) et le bas de la pyramide (*Bottom of the Pyramid - BoP*), le masculin et le féminin, les jeunes et les vieux, celui qui vaut entre l'économie formelle et l'économie informelle, une économie informelle « ancienne » marquée par une forme de spontanéité et un

savoir populaire et une économie informelle « actuelle » marquée par un opportunisme. L'économie informelle ouvre le champ à une perspective processuelle où il sera question de formaliser – le plus souvent implicitement dans un but de protection et à la remise en cause de la double univocité « formel – règles formelles » et « informelles – règles informelles ». Avec l'économie informelle et les organisations qui la constituent, il est aussi question de nouveauté au regard du projet de conformité inhérent au formel.

Les réflexions sur l'économie informelle

Il faut souligner la disparité des définitions qui donne lieu à des débats sans pour autant permettre d'entrer dans la compréhension du phénomène. C'est à ce titre que l'on peut distinguer les définitions de type descriptifs au regard de la mise en exergue de critères des définitions interactionnistes qui se centrent sur la nature des relations avec des partenaires tels que les fournisseurs, les banques, etc.) et qui ouvre la question des connivences. Sous le prisme du Droit, ces entreprises sont « inconnues » car se situant au-delà de l'enregistrement au Registres du Commerce, du paiement des impôts, de la possibilité de contracter des emprunts. Le code de Commerce de l'OHADA met en avant la notion d'« entreprenant » (cf. l'auto-entrepreneur). L'économie informelle est appréhendable par recours à la notion de réseau social de l'entreprise et / ou d'une personne conduisant, comme pour le passage indéterminé d'entrepreneur à entrepreneuriat[30], au fait de rabattre l'économie informelle sur les perspectives de l'entrepreneuriat. C'est ce qui ouvre la question de la genèse des entités de l'économie informelle : *affordable risk* et opportunisme peuvent-ils suffire à comprendre ?

Mettre l'accent sur l'interaction, c'est souligner les difficultés à être dans le formel et le refus des coûts de la formalité – qui tiennent plutôt aux règles dans lesquelles ces entités ne se retrouvent pas : c'est le problème de l'existence de règles inclusives. Les entreprises informelles sont alors le reflet d'une vie informelle (mariages traditionnels non déclarés, état civil, cadastre, etc.).

C'est ce qui conduit à l'apport essentiel de l'économie informelle en matière d'emploi, d'éducation, de production, de financement. Elle répond à des externalités.

L'informel est aussi au cœur de l'Etat : l'informalisation des institutions est le lieu de l'informel ! Les métrologies de la comptabilité, du droit et de la fiscalité induisent des catégories partielles et partiales quant à l'évaluation de ce qu'est l'informel, la formalisation étant à la fois un état « et » un processus. Il est alors plus question de conformité que de formalisation. C'est ce qui ouvre l'interrogation sur des métrologies permettant d'aller au-delà de ce qui est normé et, d'un point de vue moral, de ce qui est considéré comme juste.

Il faut donc souligner la limite de l'argument du « plafond de taille », de celui du « secteur refuge ». La genèse de l'informel a quelque chose à voir avec la norme (le secteur fixe « ses » normes, ses règles, ses structures, ses hiérarchies, un

[30] Y. Pesqueux, « De l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat », halshs-02915781, 2020

entrepreneuriat opportuniste au regard d'un entrepreneuriat à la fois de nécessité mais également d'opportunité regroupant ainsi des entités très hétérogènes, d'un entrepreneuriat de subsistance à un « gros » entrepreneuriat). C'est ce qui explique les tentatives effectuées pour motiver les entités du secteur informel pour qu'elles se formalisent, reliant une critique de l'opportunisme profiteur sur la base d'un jugement moral, la formalisation étant considérée comme une contrainte, d'où l'importance à accorder aux déterminants de la formalisation alors même que la croissance économique ne suscite pas de formalisation.

L'économie informelle est souvent située en dualité de l'économie formelle, sa référence privilégiée concernant les pays en développement. Son développement conduit à un dédoublement du secteur formel, chaque activité dite « en règle » ayant en quelque sorte une réplique dans l'informel. Comme l'indique L. O. Bangbola,[31], « *l'économie informelle est plus qu'un avatar de l'économie formelle avant de s'y déverser. C'est une forme spécifique de structuration de l'économie des pays en développement centrée sur les différents rôles que jouent les micro et petites entreprises et sur leurs capacités à produire de la subsistance, du revenu et de la croissance adaptée au marché local et national. Mais l'analyse serait incomplète si elle ne prenait pas en compte, bien que cet aspect soit peu affirmé et étudié, le rôle possible du secteur informel comme sous-traitant à bas prix des entreprises du secteur moderne. Les programmes d'ajustement structurel ont, en effet, situé ces dernières dans un contexte de recherche d'une compétitivité accrue et les ont, en quelque sorte, incitées à recourir aux acteurs de cette économie pour assouplir leurs processus de production et réduire leurs charges* » (recherche de flexibilité et stimulation de son développement). Ceci étant, on notera que l'auteur prend une position implicite quant au déversement de l'informel vers le formel. L'économie informelle se situe également en dualité des défaillances de l'Etat qui promulgue et établit des mécanismes de contrôles sans avoir les capacités pour les mettre en œuvre tant pour ce qui concerne le prélèvement des impôts et taxes que sur celui du respect des normes générales de fonctionnement de la société (droits de propriété, conditions de travail, état sanitaire, qualité des produits, etc.) et celui de la fourniture des services dont il a la charge (infrastructures, sécurité, etc.). C'est pourquoi il est courant de séparer les activités formelles des informelles sur le seul critère du paiement des impôts et taxes et, par extension, sur l'enregistrement auprès de l'administration (fiscale notamment).

Elle est considérée comme une sorte de fourre-tout dont son importance croissante est la marque d'un défaut de conceptualisation, d'analyse et de création de savoir.

L'économie informelle peut se définir comme un domaine où les activités ne sont pas régies par une législation. Mais la notion ne vaut qu'en tension avec l'existence d'une économie formelle. La dénomination est sujette à des variations de terminologie, en particulier quand elle est qualifiée d'« économie parallèle », d'« économie souterraine » ou bien encore d'« économie endogène », ces variations opérant comme synonymes mais aussi avec des nuances en termes de jugement car elles mettent l'accent sur la clandestinité ou bien, pour la dernière, sur son originalité. C'est pourquoi les auteurs qui utilisent ce terme soulignent que la notion peut être source de

[31] L. O. Bangbola, *Secteur informel : atout ou frein au développement de l'activité – Cas de la vente des produits pétroliers au Bénin*, CNAM/ISOR 2010.

confusion, ce qui conduit souvent, comme nous le faisons parfois ici, à la mettre entre guillemets sans pour autant pouvoir s'en passer[32].

Dans un premier temps, signalons qu'il s'agit d'activités qui sont peu ou pas observées car elles échappent à l'observation soit parce qu'elles ne sont pas aisément observables du fait d'un danger réel ou supposé quant à leur observation ou du fait de leur omission dans les protocoles d'observation conventionnels. C'est à ce titre qu'elle serait caractérisée par la manière dont elle « échappe » aux institutions tant d'un point de vue universitaire que légal et social, aveu d'ignorance en quelque sorte, aveu souvent assorti de prescriptions sécuritaires avec l'appel à la structuration d'un Etat policier devant permettre la maîtrise et la réduction de l'économie informelle et sa transformation en économie formelle et / ou de prescriptions institutionnelles formulées selon une logique descendante. Il est beaucoup plus rarement fait appel à une approche ascendante. L'économie informelle serait une sorte d'accident au regard de la force institutionnelle de l'Etat et / ou du marché, un accident ne méritant pas véritable investigation dans la mesure où l'Etat ou le marché devraient permettre de la récupérer. Dans cette perspective, ce serait donc un phénomène temporaire. Il y aurait un « bon » informel, celui qui serait fatalement récupéré par les catégories du marché car étant temporairement anormal et un « mauvais » informel, redevable d'une approche sécuritaire et judiciaire car illégal, les deux caractères étant souvent associés[33]. C'est ce qui qu'elle échappe aux attendus d'une politique publique qui caractérise l'économie informelle et l'accent mis sur ce domaine aujourd'hui.

En économie du développement, La théorie de la modernisation a d'abord fait une analyse dualiste de l'économie du développement en distinguant le secteur traditionnel, caractérisé par le sous-emploi d'une main-d'œuvre excédentaire (B. Lautier[34]) du secteur moderne marqué par un capitalisme urbain, les migrants de la campagne ayant pour vocation à être intégrés au secteur moderne. Le secteur informel représenterait une phase de transition entre un secteur non capitaliste et rural et une prolétarisation. Les approches du « secteur informel » conduisent aussi à le considérer comme un « chômage déguisé » matérialisé par des activités telles que celles des petits commerces, artisans et petites exploitations familiales ou sociétaires gagnant difficilement leur vie au regard logiques de parasitisme, de quasi-salariat, de métayage urbain et de pluriactivité.

Les approches d'obédience marxiste reconnaissent l'existence de l'économie informelle sous la désignation de « petite production marchande » et considèrent que son rôle est de maintenir la domination capitaliste du « centre » en assurant à moindres frais la reproduction de la force de travail. L'économie informelle est alors considérée comme un réservoir de main-d'œuvre offrant la possibilité d'agir sur le taux de salaire du secteur formel dans le sens de la baisse[35].

---

[32] G. de Viller, « Le pauvre, les Hors-la-loi, le Métis, la question de « l'économie informelle » en Afrique, *CEDAF*, n° 6, 1992, p. 5.
[33] *Revenus du tiers monde*, T. XX VIII, n° 112, Octobre - Décembre 1987.
[34] B. Lautier, *L'économie informelle dans le Tiers Monde*, Editions La Découverte, collection « repères », Paris, 2004
[35] M. Meni, « L'importance du secteur informel en RDC », *Bulletin de l'ANSD*, vol. 1, décembre 2000

La définition statistique de l'économie informelle a été adoptée lors de la *Conférence Internationale des Statisticiens du Travail* en janvier 1993 afin de permettre l'observation statistique dans les pays où les micro et petites entreprises informelles jouent un rôle important en termes d'emplois et de contribution au PIB au point de nécessiter leur prise en compte dans la modélisation macroéconomique et les politiques sectorielles sans pour autant aboutir à des données chiffrées fiables. Selon cette définition, le secteur informel est un sous-ensemble du secteur institutionnel des ménages en comptabilité nationale. Il est constitué par une fraction des entreprises individuelles ainsi distinguées des sociétés et quasi-sociétés en ce qu'elles ne tiennent pas un ensemble complet de comptes et ne constituent pas des personnes morales distinctes des ménages dont elles dépendent sans que l'on puisse, autrement que par estimation, en préciser l'importance qui, en tout état de cause, est considérée comme secondaire, argument venant justifier son omission.

Lors de la 90° session de la *Conférence internationale du travail* (2002), le BIT analyse l'économie informelle comme un phénomène dynamique, hétérogène et complexe qui ne constitue pas un « secteur » au sens économique. Il en exclut le travail domestique et agricole. Les structures organisationnelles y possèdent une forme.

Les organisations de l'économie informelles sont constituées :
- Des entreprises familiales ou « entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte » (ce sont des entreprises qui n'emploient pas de salariés de manière continue, mais peuvent employer des aides familiaux et / ou des salariés occasionnels) ;
- Des micro-entreprises ou « entreprises d'employeurs informels » qui emploient un ou plusieurs salariés de manière continue ;
En tous les cas pas autre chose, ignorant ainsi la dimension « globale » de secteurs tels que le *narcobusiness* ou celui des « faux » médicaments, par exemple.

Le texte de la Conférence précise le sens global qu'elle donne à l'économie informelle[36]. « *D'une façon générale, le secteur informel peut être décrit comme un ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division du travail et du capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme. Les unités de production du secteur informel présentent les caractéristiques particulières des entreprises individuelles. Les actifs immobilisés ou autres utilisés n'appartiennent pas aux unités de production en tant que telles, mais à leurs propriétaires. Ces unités ne peuvent réaliser d'opérations ou conclure de contrats avec d'autres unités, ni souscrire en propre des engagements. Les propriétaires doivent se procurer les moyens financiers nécessaires à leurs risques et périls et ils sont personnellement responsables sans limitation aucune de toutes les dettes et de tous les engagements souscrits à des fins de production. Les dépenses de production sont souvent indifférenciées de celles du ménage. De même, les biens d'équipement, comme les*

[36] Source : Bureau International du Travail.

bâtiments et les véhicules, peuvent être indistinctement utilisés pour l'entreprise et pour les besoins du ménage. Les activités exercées par les unités de production du secteur informel ne sont pas nécessairement réalisées avec l'intention délibérée de se soustraire au paiement des impôts ou des cotisations de sécurité sociale ou d'enfreindre la législation du travail, d'autres législations ou d'autres dispositions administratives. Par conséquent, le concept des activités du secteur informel devrait être différencié de celui des activités de l'économie dissimulée ou souterraine ». La lecture de ce texte rend compte du mépris dans lequel cette économie se trouve confinée. Et pourtant son importance a conduit la *Banque Mondiale* et le *Fond Monétaire International* (*FMI*) à prendre des résolutions pour l'encourager et la considérer dans les stratégies de développement en Afrique même si l'esprit des rapports du *Doing Business* de la *Banque Mondiale* prône l'idée que la facilité de formalisation jouerait contre l'informel. C'est ainsi qu'en Mauritanie et au Mali, par exemple, ces deux institutions se penchent avec intérêt sur les projets de regroupement des chauffeurs de taxi en coopératives. *Le Bureau International du Travail* (*BIT*) met aussi l'accent sur les aspects positifs d'une économie qui s'avère rentable, productive et créative. La perception de l'économie informelle a donc évolué dans le temps. L'équivalence « formel – inertie » a conduit à la dualité « informel – flexibilité » où l'économie informelle est considérée comme une forme dynamique et spontanée de régulation sociale (J. Deffourney[37]). On assiste donc actuellement à une légitimation de l'informel malgré son caractère illégal au regard de logiques telles que l'apprentissage qui y opère, la créativité et les réseaux qui y prospèrent.

Cette approche opérationnelle a été accompagnée, au cours des années 1990, par des analyses portant à la fois sur les réalités économiques du secteur et sur son positionnement dans la société à partir de deux représentations orthogonales de l'économie informelle :
- La première la rattache à la logique de marginalité et de la pauvreté et, par conséquent, situe les activités qui s'y développent dans une logique de survie, perspective méprisante ;
- La deuxième centre son analyse sur la nature des activités développées, c'est-à-dire la fonction sociale jouée notamment par l'artisanat et le petit commerce en introduisant la distinction entre légitimité et légalité de l'activité, la légalité en situant les agents par rapport aux règles administratives, fiscales et sociales et la légitimité en définissant l'activité relativement au degré d'adhésion à la société, ce qui explique pourquoi ces activités, à cause de leur utilité reconnue, sont acceptés par les Pouvoirs Publics (perspective positive).

L'économie informelle peut être envisagée sous un angle descriptif ou sous un angle dynamique. Le point de vue descriptif met l'accent sur la taille, la nature de la relation de travail, le degré de prise en compte des législations fiscale et sociale, le niveau de technologie et le mode de financement. R. Arellano[38] a isolé 17 critères avant de conclure que « *la description qui vient d'être faite ne saurait réunir toutes les particularités des entrepreneurs informels* ».

---

[37] J. Deffourney, « L'associatif au service de l'informel », *Recherche Sociologique*, vol 25, n° 3, 1994, pp 997-1023.
[38] R. Arellano, *Une classification des entreprises du secteur* informel, Presses de l'Université Laval, Québec, Canada, 1994.

Plusieurs théories ont été développées dans le cadre du point de vue dynamique dont :
- Les modèles de mobilité et de dynamique du marché de travail qui, partant d'un individu représentatif occupé dans une zone rurale, considère son espérance, au sens probabiliste du terme comme étant de rejoindre le secteur urbain formel par comparaison entre son revenu rural certain et un revenu urbain espéré. Ce revenu est évalué à partir de 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 (M. Todaro[39], O. Stark[40], W. Steel[41], M. Gupta[42]) ;
- Les modèles intersectoriels et dynamiques du marché des biens pour lesquels un choc exogène affectant le secteur moderne peut, dans certaines conditions, engendrer des répercussions dans l'économie informelle ;
- Les modèles intégrés et dynamiques de l'économie informelle dont le premier, d'ordre libéral, considère une articulation entre secteurs, articulation fondée sur le choix des agents (G. Yamada[43]) et le second, dans lequel le manque d'emploi dans le secteur formel alimente l'économie informelle qui s'inspire de la tradition structuraliste (B. Kelley[44]). Le troisième modèle propose une synthèse des deux précédents (D. Cogneau & M. Razindrakoto & F. Roubaud[45]).

Soulignons l'importance des deux conceptions économiques explicatrices du secteur informel :

- L'« école dualiste » avec la thèse de W. A. Lewis[46], construit sur la confrontation entre deux secteurs (agricole et non agricole) dont la structure économique diffère, le secteur agricole servant de réservoir de main d'œuvre au secteur non agricole et le modèle de J. R. Harris & M. P. Todaro[47] qui aborde la même question sur l'argument des migrations qui sont induites par les différences de salaires. D'autres auteurs défendent cette perspective : A. Willman-Navarro[48], C. O. N. Moser[49], M. Swaminathan[50]. La limite de cette perspective est liée à l'insuffisance de l'argument du post colonialisme,

[39] M. Todaro, « A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Development Countries », *American Economic Review*, March 1969.
[40] O. Stark, « On Modelling the Informal Sector », *World Development*, vol. 10, n° 5, May 1982.
[41] W. Steel, « The Intermediate Sector, Unemployment and the Employment Output Conflict: A Multi-sector Model », *World Bank*, Washington, 1978.
[42] M. Gupta, « Rural-Urban Migration, Informal Sector and Development Policies: A Theorical Analysis. *Journal of Development Economics*, vol. 41, n° 1, June 1993.
[43] G. Yamada, « Urban Informal Employment and Self-Employment in Developping Countries: Theory and Evidence », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 44, n° 2, January 1996.
[44] B Kelley, « The Informal Sector and the Macroeconomy. A Computable General Equilibrium Approach for Perou », *World Development*, vol. 22, n° 9, September 1994.
[45] D. Cogneau & M. Razafindrakoto & F. Roubaud, « Le secteur informel urbain et l'ajustement au Cameroun », *Revue d'Economie du Développement*, n° 3, septembre 1996.
[46] W. A. Lewis, « Economic Development with Unlimited Supplies of Labour », *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 23, n° 2, 1954
[47] J. R. Harris & P. Todaro, Michael P. (1970), « Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis », *American Economic Review*, vol. 60, n° 1, pp. 126–142
[48] A. Willman-Navarro, « Informal Economy », *in* P. A. O'hara, (Ed.), *International Encyclopaedia of Public Policy — Governance in a Global Age*, vol. 4, Perth, Australia: *Global Political Economic Research Unit* (GPERU), 2008, pp. 23–26.
[49] C. O. N Moser, « Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development? », *World Development*, vol. 6, n° 9-10, 1978, pp. 1041- 1064.
[50] M. Swaminathan, « Understanding the « Informal Sector »: A Survey », *Semantic Scholar Corpus ID: 15000585*, 1991

l'économie informelle étant autre chose que l'héritage du colonialisme d'autant que sa croissance a été majeure après la mise en œuvre des programmes d'ajustement structurel dans les pays du Sud ainsi que dans les pays du Nord, où cette explication ne tient pas[51].

- L'« école légaliste » ou « école de l'alternative » avec H. de Soto Polar[52], économiste péruvien qui met en avant l'importance d'un cadre institutionnel avec la propriété (sans cet aspect, les entrepreneurs de l'informel ont des difficultés à avoir accès au crédit) et l'accès à l'information (dont la scolarisation), F. Schneider & D. Enste[53], W. F. Maloney[54], J. C. Cross[55]. Par exemple, pour H. de Soto Polar, 'économie informelle est pour lui une économie d'exclusion conduisant les entrepreneurs de l'informel à tout faire en dehors des règles légales afin de se protéger ;
- L'« école structuraliste » qui la conçoit toujours comme une émergence négative du fonctionnement du capitalisme comme étant le fruit des politiques de dérégulation (cf. les politiques d'ajustement structurel dans les pays du Sud) qui conduisent les populations à accepter des conditions de travail précaires dans le cadre d'une stratégie de survie (C. C. William & C. C. Round & P. Rodgers[56], P. Smith[57]). Ce fut la référence du BIT en 2007 ;
- L'« école de la complémentarité » (C. Williams & E. Marcelli[58], C. C. Williams[59], R. Dzivnka[60], M. C. Adam & V. Ginsburgh[61]) au regard d'arguments tels que la question de la cohésion sociale, les réseaux sociaux ;
- L'« école post-structuraliste » (Williams & Round[62], M. J. Chen *et al.*[63]) qui reconnait la pluralité des formes et des modes d'organisation des activités de l'économie informelle et qui fonde son analyse sur la tension entre un entrepreneuriat informel et un emploi informel.

---

[51] D. Potts, « The State and the Informal in Sub-Saharan African Urban Economies: Revisiting Debates on Dualism », *Crisis States Research Centre*, Working Paper n° 18, 2007.

[52] H. de Soto, *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Harpercollins, 1989

[53] F. Schneider & D. Enste, « Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences », *Journal of Economic* Literature, n° 38, 2000, pp. 77-114.

[54] W. F. Maloney, « Informality revisited », *World Development*, vol. 32, n° 7, 2004, pp. 1159-1178.

[55] J. C. Cross, « Street vendors, modernity and postmodernity: conflict and compromise in the global economy », *International Journal of Sociology and Social Policy*, vol 20, n° 1, 2000, pp 29–51.

[56] C. C. Williams & C. C. Round & P. Rodgers, « Explaining the normality of informal employment in Ukraine: a product of exit or exclusion? », *The American Journal of Economics and Sociology*, vol. 70, n° 3, 2011, pp. 729–755.

[57] P. Smith, « Assessing the size of the Underground Economy: The Canadian Statistical Perspectives », *Canadian Economic Observer*, vol. 3, n° 11-010, 1994, pp. 16-33.

[58] C. Williams & E. Marcelli, *Informal Work in Developed Nations*, London & New York: Routledge, 2010

[59] C. C. Williams, « Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship: a study of informal entrepreneurs in England, Russia and Ukraine », *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, vol. 9, n° 3, 2008, pp. 157 – 165.

[60] R. Dzivnka, « How does the unofficial economy interact with the official one? », *https://kse.ua/wp-content/uploads/2019/02/Dzvinka.pdf*, 2002

[61] M. C. Adams & V. Ginsburgh, The effects of irregular markets on macroeconomic policy: Some estimates for Belgium. *European Economic Review*, vol. 29, n° 1, 1985, pp. 15- 33.

[62] C. C. Williams & J. Round, « Beyond negative depictions of informal employment: some lessons from Moscow », *Urban Studies*, vol. 44, n° 12, 2007, pp. 2321-38.

[63] M. J. Chen & J. Vanek & M. Carr, *Mainstreaming Informal Employment and Gender in Poverty Reduction: A Handbook for Policymakers and Other Stakeholders*, London: Commonwealth Secretariat, 2004.

P. Hugon[64] rappelle la permanence des débats autour de l'économie informelle qui posent la question de savoir :
- S'il faut privilégier le secteur formel et formaliser l'informel en s'appuyant sur sa partie la plus dynamique (thèse dualiste) ;
- Mettre en oeuvre des politiques minimales de redistribution et de protection sociale minimale (thèse sociale)[65], ;
- S'il faut simplifier les règlementations du « formel » et les faire appliquer pour réduire l'emploi informel (thèse légaliste) ;
- S'il faut agir sur les petites unités par des politiques ciblées (crédit, formation professionnelle, etc.) ou sur leur environnement (réduire les instabilités des marchés et divers risques, réglementer la sous-traitance avec les grandes entreprises (thèse structuraliste).

Comme on l'a déjà signalé, dans les pays développés, on cantonne l'économie informelle à des activités économiques et commerciales qui ne seraient effectuées que par des personnes, donc en dehors du champ des organisations. Si on leur concède une quelconque dimension, c'est au nom d'un usage extensif de la notion de réseau social par référence à R. D. Putnam[66] en soulignant le potentiel et sa complémentarité avec le formel au regard des « inefficiences » de ce dernier.

La notion de « secteur informel » tire son origine de la *Conférence Internationale du Travail* organisée par l'*Organisation Internationale du Travail* en 1969. C'est dans le cadre de cette Conférence que fut lancé le *Programme Mondial de l'Emploi* dont le double but est de faire de l'emploi productif d'une grande masse de la population un objectif majeur des politiques nationales et internationales de développement, et d'aider les Etats Membres à élaborer et à mettre en œuvre des plans d'action pour le réaliser. Le terme « informel » a été utilisé pour la première fois par K. Hart[67] lors d'une étude sur le Ghana présentée initialement en 1971 et publiée en 1973. Rompant avec l'idéologie du dualisme « secteur formel - secteur traditionnel » qui dominait alors, 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 assimilable au secteur moderne. C'est à partir de ce moment que les contours de l'informel débordent sur du traditionnel mais aussi du clandestin pour désigner ce qui est extérieur et qui n'aurait donc pas sa place étant voué à disparaître.

La première mission organisée en Afrique sur ce thème a eu lieu au Kenya en 1972 et a donné lieu à la publication du rapport réalisé sous la direction de H. Singer (*BM-ILO*, 1972) en faisant le constat que, dans les pays en développement, le principal problème est celui de l'existence d'une vaste « population active indigente », c'est-à-dire d'une catégorie de « *personnes qui travaillent et qui peuvent même travailler très dur, mais dont l'emploi n'est pas productif, dans le sens où il ne leur permet pas de gagner un revenu qui atteindrait le minimum décent* ». Ce texte acte la présence d'un

[64] P. Hugon, « L'informel ou la petite production marchande revisités quarante ans après », *Mondes en développement*, vol. 2, n° 166, 2014, pp. 17-30
[65] P. Bodson, *Politiques d'appui au secteur informel dans les pays en voie de développement*, Économica, Paris, 1995
[66] R. D. Putnam, « Le déclin du capital social aux Etats-Unis. Lien social et politique », *RIAC*, n° 41, 1999, pp 13-22.
[67] K. Hart, « Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana », *Journal of Modern African Studies*, vol. 11, n° 1, 1973.

secteur de petites activités agricoles et artisanales génératrices de biens et services, secteur qualifié d'*informal sector* et, dans la version française, de « secteur non structuré », expression qui sera retenue par le *Bureau International du Travail* et qui restera longtemps la plus utilisée. La conception de l'économie informelle en sortira profondément marquée par l'idée que s'il est important d'un point de vue socio-économique, ce n'est pas le véritable lieu économique du développement dans la mesure où la nature et la taille des activités seraient plutôt de l'ordre de précapitalisme et la logique de leur transaction à la limite du troc. La notion s'ancre dans une perspective évolutionniste, justifiant d'autant les politiques « éducatrices » qui seront adressées aux agents de ce secteur. L'économie informelle est considérée comme le regroupement de petites activités dans le cadre d'entités souvent individuelles ou familiales, et se caractérise par un positionnement hors cadre fiscal, social et juridique, une comptabilité réduite aux « recettes – dépenses », des salariés non déclarés, etc. même si l'économie informelle comprend des activités relevant de tous les secteurs économiques et qu'elle se renouvelle continuellement (son « innovativité »). Ses manifestations privilégiées concernent l'agriculture, le commerce avec les marchands ambulants, les marchands sur étalage, des artisans tels que les forgerons, les soudeurs, la réparation de véhicules et d'appareils ménagers, la construction (maçons, menuisiers, etc.), la coiffure, le tissage, la fabrication et la réparation de chaussures, la couture, et des activités de service comme la restauration (les « maquis » en Afrique subsaharienne), la sécurité, l'entretien, les employés de maison, les chauffeurs de taxis, etc. Toutes ces activités donnent lieu à des rémunérations variables suivant le lieu, l'époque, le domaine et / ou le niveau d'activité.

Selon B. Lautier, un consensus émerge alors sur le fait que le salariat moderne n'absorbera pas cette population urbaine des pays du tiers monde et que les formes de l'emploi ne ressembleront pas à ceux des pays développés (taux d'emplois salarié et formel faibles où le salariat comporte en outre peu ou pas d'avantages sociaux). L'économie informelle se définit alors comme un secteur parallèle au secteur formel au regard de deux manières de l'analyser : l'association « pauvreté – informel » (les ressources familiales proviennent de l'économie formelle et de l'économie informelle) ou une analyse de ces unités de production. Les gouvernements et les institutions internationales réclament une évaluation économique de l'activité du secteur informel afin de faire évoluer les entreprises informelles vers le statut d'entreprises formelles au regard de l'accès à des moyens institutionnalisés (crédit, formation). Les entreprises du secteur informel sont considérées comme contribuant au développement.

A partir des années 1980, les politiques d'ajustement structurel stimulent le développement du secteur informel, les organismes internationaux considérant qu'il possède un rôle plus social qu'économique. L'économie informelle est aussi qualifiée de « secteur informel », d'être un ensemble d'« activités informelles » ou un « secteur non structuré ». B. Lautier soutient que l'usage de la notion n'est pas fondé du fait de l'impossibilité de séparer les activités formelles des activités informelles et qu'il n'existe pas d'unité entre les différents segments du « secteur informel ».

Les observateurs semblent être d'accord sur les caractéristiques d'une économie informelle que l'on pourrait qualifier d'« ancienne », constituée de petites entités dans lesquelles travaillent au plus 10 employés. Il s'agit d'entreprises familiales dans

lesquelles certains des membres constituent une main-d'œuvre sans percevoir de salaire et où les bénéfices sont contrôlés par le (ou la) « chef ». Le nombre d'employés est donc souvent mis en avant dans des entités où les règles dominantes sont coutumières, hiérarchiques ou affectives, les entreprises informelles employant majoritairement des travailleurs familiaux non rémunérés. Mais on doit également constater une forte présence de travailleurs indépendants. La gestion des ressources humaines serait déterminée par les relations sociales et des préoccupations de survie. Les activités informelles se caractérisaient par l'hétérogénéité et la vulnérabilité d'une population principalement jeune.

Les activités informelles mobilisent les ressources les plus aisément disponibles, c'est-à-dire les ressources locales en lieu et place de technologies plus onéreuses. Dans le secteur agricole, on trouve des logiques de combinaison entre des activités de production et de transformation de produits agricoles, une production artisanale et une activité de vente. Les fluctuations d'activité sont importantes compte-tenu des rythmes saisonniers de la production agricole et de celui des fêtes traditionnelles (par exemple, la rupture du Ramadan stimule la confection de vêtements). Il y a toutefois consensus pour ne pas considérer les activités domestiques comme appartenant à l'économie informelle. Il en va de même pour les activités criminelles. A ces activités, on peut ajouter l'économie des pots de vin, dont les observateurs ont volontairement fait abstraction. Le capital mobilisé est considéré comme étant faible, les matières premières étant souvent récupérées et / ou fournies par le client, la technologie employée étant également considérée comme faible. Cet aspect, associé à l'impossibilité d'accéder à au financement formel, freinerait l'accumulation du capital nécessaire au financement d'une croissance. Ceci étant, cette acception entrave la reconnaissance d'une finance informelle flexible et efficace.

Le *BIT*[68] propose sept critères pour caractériser les activités de cette « ancienne » économie informelle : la facilité d'entrée, que ce soit sur le plan des qualifications et des capitaux à engager, l'utilisation des ressources locales, la propriété familiale des entreprises, l'échelle restreinte des opérations, l'utilisation des techniques simples et le nombre réduit de travailleurs, des qualifications qui s'acquièrent en dehors du système scolaire officiel, des marchés ou des transactions à l'abri de toute règlementation et sujets à la concurrence déloyale.

A partir d'observations effectuées au Bangladesh, S. Canagarajah & S. V. Sethuraman[69] proposent huit indicateurs permettant de caractériser l'économie informelle, indicateurs nettement différents des précédents et mettant l'accent sur la dimension irrégulière de ce type d'activités : un effectif d'au plus 10 personnes par entreprise, la non application des règles légales et administratives, l'emploi d'aides familiales, l'absence d'horaire ou de jours fixes de travail, l'absence d'engagement de crédits institutionnels, une formation scolaire des travailleurs inférieure à six ans, dans certains cas, l'absence d'énergie mécanique et électrique, le caractère ambulant ou semi - permanent de l'activité (mobilité sociale).

---

[68] *15° Conférence internationale des statisticiens du travail*, 1993

[69] S. Canagarajah & S. V. Sethuraman, « Social Protection and the Informal Sector in Developing Countries – Challenges and Opportunities », *Social Protection Discussion Papers*, World Bank, December 2001.

Les critiques adressées à ces critères sont le réductionnisme qui confine l'économie informelle en omettant d'en faire une question structurelle en l'attente d'une industrialisation, la confusion induite avec l'emploi informel et celle de la référence à des « degrés d'informalité » en gradation (économie domestique, alternative, souterraine, délictuelle).

Ces deux séries de critères permettraient de rapprocher certains traits de l'économie informelle de la notion de « très petite entreprise » ou encore de la « microentreprise ». Cette attitude méprisante empêche de considérer que ces activités puissent avoir lieu sur une dimension plus large et donc plus « organisée ». Les financements « traditionnels » (par exemple la tontine en Afrique sub-saharienne) sont laissés de côté par rapport à l'emphase accordée au micro-crédit et que l'économie informelle constitue un pôle d'accumulation du capital. L'usage des technologies de l'information et de la communication (le téléphone mobile, Internet) voire leur offre (par exemple avec le développement de stands de maintenance) est laissée aux études de l'anthropologie postcoloniale. L'économie informelle est le lieu archétypique la division des rôles « hommes – femmes », « enfants – adultes ». Dans les secteurs des services, les femmes sont souvent commerçantes, vendeuses, femmes de ménage, coiffeuses, blanchisseuses, cuisinières, etc. Les enfants participent à la production.

Ces définitions ignorent la capacité de survie des organisations du secteur informel, l'importance de la vision entrepreneuriale qui y prévaut, la capacité à changer et la qualité des agents en présence car elle permet aux sociétés d'accéder à une forme de « paix sociale ». Il est d'ailleurs parfois question à ce sujet d'« entrepreneuriat de survie ».

B. Lautier discute la facilité d'entrée dans l'économie informelle au regard de fortes barrières à l'entrée (cf. l'achat ou la location de l'équipement de base, réseaux communautaires dont l'appartenance ethnique et / ou religieuse).

L'« entrepreneur informel »

Selon l'engagement des entrepreneurs dans l'économie informelle et leurs intentions de formaliser leurs activités ou pas, C. C. Williams & S. Nadin[70] ont distingué quatre types d'entrepreneurs informels :
- Les « entrepreneurs permanents et totalement informels » qui exploitent et gèrent des entreprises ou des unités de production, généralement non enregistrées auprès de l'administration fiscale, entièrement dans le secteur informel, sans l'intention de se formaliser dans un avenir prévisible ;
- Les « entrepreneurs temporaires et totalement informels » qui exploitent et gèrent des entreprises ou des unités de production, généralement non enregistrées auprès de l'administration fiscale, mais ayant l'intention de se formaliser dans un avenir prévisible ;
- Les « entrepreneurs permanents et partiellement informels » qui exploitent et gèrent des entreprises ou des unités de production, généralement enregistrées auprès de

[70] C. C. Williams & S. Nadin, « Entrepreneurship and the Informal Economy: an Overview », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, n° 15, 2010, pp. 361–378.

l'administration fiscale, mais qui ne déclarent pas une partie de leurs revenus et qui n'ont pas l'intention de déclarer la totalité de leurs revenus ;
- Les « entrepreneurs temporaires et partiellement informels » qui exploitent et gèrent des entreprises ou des unités de production, généralement, enregistrés auprès de l'administration fiscale et qui ne déclarent pas une partie de leurs revenus, mais qu'ils ont l'intention de se formaliser complètement dans un avenir prévisible.

Les caractéristiques socioéconomiques

Concernant les caractéristiques socioéconomiques des « entrepreneurs informels », les deux principaux critères avancés dans la littérature sont le revenu et le statut d'emploi.

Une première hypothèse suppose que les « entrepreneurs informels » seraient des personnes ayant des revenus relativement faibles et qui sont, *a priori*, généralement issus des milieux les plus pauvres et les plus défavorisés. Le revenu de l'entrepreneur informel, peut s'exprimer également en fonction du degré d'engagement de l'entrepreneur dans l'informel. On trouve des entrepreneurs qui sont totalement engagés dans l'informel et d'autres qui le sont partiellement.

Une seconde hypothèse suppose que les « entrepreneurs informels » seraient des personnes qui sont exclues de leurs emplois formels ou de l'économie formelle d'une manière générale. Selon ce point de vue, les personnes qui opèrent dans l'informel sont des individus sans-emplois officiels et qui s'engagent dans l'informel par ce qu'ils n'ont pas trouvé d'emploi dans l'économie formelle ou encore par ce qu'ils ont été exclus de celle-ci. Cependant, cette idée a été critiquée, et on trouve, suivant le critère de statut d'emploi, plusieurs catégories de personnes qui opèrent dans l'informel. On trouve également des personnes sans emplois, mais aussi, des fonctionnaires, des salariés, des consultants, avocats, experts, etc.

Il convient de noter que le statut d'emploi de l'« entrepreneur informel » peut évoluer et changer avec l'évolution de son activité informelle. Une fois que l'activité informelle dépasse la phase du démarrage et commence à se développer, certains entrepreneurs informels changent, au fur et à mesure, leurs statuts d'emplois. On trouve aussi des « entrepreneurs informels » qui quittent l'économie formelle pour s'engager totalement dans l'informel et par conséquent changent de statut d'emploi.

On peut également expliquer ce constat empirique d'évolution des statuts d'emplois des « entrepreneurs informels » par l'évolution de leurs activités informelles. Si l'activité informelle se situe dans la phase de développement, certains entrepreneurs informels quittent leurs emplois dans l'économie formelle et s'engagent complétement dans l'informel.

Les caractéristiques sociodémographiques

Les principales caractéristiques sociodémographiques abordées dans les travaux récents en entrepreneuriat informel sont le genre, l'âge et l'éducation mais conduisent

plus à des typologies qu'à des profils dont un des enjeux serait l'explication (et non la compréhension).

La mobilisation de leur réseau social par les « entrepreneurs informels »

Les réseaux sociaux de relations des « entrepreneurs informels » jouent un rôle crucial dans la dynamique et le développement de leurs activités car ils mobilisent leurs réseaux de relations tout au long de leurs trajectoires entrepreneuriales. Une typologie évolutionniste du processus de mobilisation des relations sociales des entrepreneurs informels se construit autour de trois étapes : la prédominance des relations familiales avant le démarrage de l'activité, la massification des relations d'affaires pendant le démarrage de l'activité et l'institutionnalisation et la professionnalisation du réseau pendant la phase du développement de l'activité.

Les motivations des « entrepreneurs informels »

A partir de la classification qui distingue nécessité d'opportunité, le champ de recherche sur l'« entrepreneuriat informel » connu l'émergence de quatre principales écoles de pensée.

Une première école (l'« Ecole des besoins de base ») de suppose que les « entrepreneurs informels » sont motivés essentiellement par la « nécessité »[71][72], décrits comme « héros involontaires forcés et réticents » ou encore « survivalistes »[73]. Ils opèrent dans l'informel parce que leurs chances de travailler dans l'économie formelle est faible. Les travaux issus du courant de pensée structuraliste perçoivent les « entrepreneurs informels » comme étant poussés à opérer dans l'informel généralement par « exclusion » du circuit économique moderne ou officiel. Pour les *welfarists*, ce qui manque est le bien-être économique (cf. M. Lipton & M. Ravallion[74]). L'école des besoins de base considère que ce qui manque est un ensemble de biens et services « de base » car nécessaires à la qualité de vie et donc pas nécessairement définissables par rapport au bien-être. De ce fait, les partisans de cette école considèrent on doit « être » avant d'« être bien »[75].

Une deuxième école s'est développée, en particulier dans le contexte postsocialiste, mais également en Amérique latine. Elle affirme que les « entrepreneurs informels » choisissent opèrent dans l'informel par choix[76], afin de capter une opportunité[77]. C'est

[71] S. Sassen-Koob, « Formal and Informal Associations: Dominicans and Colombians in New York », *Center for Migration Studies, special issue*, n° 7, 1989, pp.261–277.
[72] M. Castells & A. Portes, « World Underneath: the Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy », *in* A. Portes & M. Castells & L. A. Benton (Eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1989, pp. 11–37.
[73] G Singh & A DeNoble, « Early Retirees as the Next Generation of Entrepreneurs », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 27, n° 3, 2003, pp 207-226
[74] M. Lipton & M. Ravallon, « Poverty and Policy », (mr1185@georgetown.edu), *in Handbook of Development Economics*, Elsevier, vol. 3, part 2, Chapter 41, pp. 2551-2657
[75] N. Kabeers, « The structured of « Revealed » Preference: Race, Communirty and Female Labour Supply in the London Clothing Industry », *Development and Change*, International Institute of Social Studies, The Hague, Avril 1994, https://doi.org/10.1111/j.1467-7660.1994.tb00517.x
[76] W. F. Maloney, « Informality Revisited », *World Development*, n° 32, 2004, pp. 1159-1178.

K. Gerxhani[78] affirme que « *les entrepreneurs informels choisissent de participer à l'économie informelle parce qu'ils trouvent plus d'autonomie, de flexibilité et de liberté dans ce secteur que dans le secteur formel* ».

Une troisième école va au-delà de la représentation des « entrepreneurs informels » comme étant motivés par nécessité ou par choix, en examinant le degré de motivation à partir d'un ratio d'entrepreneuriat « opportunité – nécessité »[79]. Ce dualisme concerne les motivations et les facteurs.

Une quatrième école défend l'idée selon laquelle nécessité et opportunité sont en co-présence dans les motifs des entrepreneurs informels[80]. A partir de cette conception « nécessité » et « l'opportunité » sont deux motifs complémentaires plutôt qu'opposés et qui peuvent évoluer dans le temps, de motifs de nécessité à des motifs d'opportunités. Si les entrepreneurs sont motivés par l'une des deux raisons évoquées, certains d'autres les considèrent comme indissociables. Cela signifie que ces motivations mixtes sont plutôt complémentaires qu'opposés pour entreprendre dans le secteur informel

Au-delà d'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité : une explication par la une approche institutionnaliste

Les auteurs du courant « moderniste » expliquent la participation dans l'économie informelle comme résultat lié au manque de développement et de la croissance des pays. Ceux du courant « néolibéral » expliquent la participation dans l'économie informelle comme résultat de « sur taxation » et « sur régulation » des Etats[81] et ceux du courant « politique économique » expliquent la participation dans l'économie informelle comme étant liée à l'inadéquation d'une intervention de l'Etat et d'un manque de couverture sociale des employés[82].

Ces explications sont d'ordre macroéconomiques et se focalisent sur l'échelle du pays, sans prise en compte des aspects organisationnels et individuels.

Les auteurs du courant institutionnaliste expliquent l'entrepreneuriat informel[83] en distinguant entre les institutions formelles (lois, codes, normes, régulations) et les

---

[77] C. C. Williams, « The Hidden Enterprise Culture: Entrepreneurship in the Underground Economy », Cheltenham: Edward Elgar, 2006.

[78] K. Gerxhani, « The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries: a Literature Survey », *Public Choice*, n° 120, 2004, pp. 267–300.

[79] G. E. Perry & W. F. Maloney, « Overview – Informality: Exit and Exclusion », *in* G. E. Perry & W. F. Maloney & O. S. Arias O (Eds.), *Informality: Exit and Exclusion*, Washington DC: World Bank, 2007, pp. 1–20.

[80] C. C. Williams, « Small Business and the Informal Economy: Evidence from the UK », *International Journal of Entrepreneurial Behaviour&Research*, n° 13, 2007, pp. 349–366.

[81] H. De Soto, *The Other Path: The Economic Answer to Terrorism*, London: Harper & Row, 1989

[82] M. Castells & A. Portes, « World Underneath: the Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy », *in* A. Portes & M. Castells & L. A. Benton (Eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1989, pp. 11–37

[83] J. W. Webb & L. Tihanyi & R. D. Ireland & D. G. Sirmon, « You say Illegal, I say Legitimate: Entrepreneurship in the Informal Economy », *Academy of Management Review*, vol. 34, 2009, pp. 492–510.

institutions informelles (normes, valeurs et coutumes). Les « entrepreneurs informels » ont tendance à opérer dans l'informel du fait d'une existence d'une asymétrie ou d'une incongruence entre les institutions formelles et informelles de la société, au regard d'une « asymétrie institutionnelle ». Chaque société dispose en effet des institutions formelles fixant les règles des jeux au sein de la société[84]. Mais chaque société dispose également des institutions informelles qui se définissent comme des « *règles socialement partagées, généralement non écrites, créées, communiquées et appliquées en dehors des canaux officiellement approuvés* »[85]. Ces institutions informelles incarnent les valeurs, coutumes, normes et règles tolérables et acceptables par la société.

Faut-il formaliser les activités informelles ? La formalisation de l'informel

La littérature sur l'entrepreneuriat informel souligne l'importance de la relation entre le formel et l'informel.

Une fois que le projet entrepreneurial dépasse la phase de création, il serait possible de distinguer deux catégories d'entrepreneurs informels[86] : la première avec les entrepreneurs souhaitant continuer dans l'informel et la deuxième avec les entrepreneurs qui souhaitent formaliser, voir légitimer leurs activités. L'entrepreneuriat informel est donc hétérogène.

F. Welter *et al.*[87] expliquent la décision des « entrepreneurs informels » de rester dans l'informel par l'anticipation de coûts de transactions élevés et par la difficulté pour suivre les changements réglementaires et les législations.

Vers une théorie de l'entrepreneuriat informel

La perspective structuraliste

La perspective structuraliste considère que les entrepreneurs sont poussés à opérer au sein de l'économie informelle par exclusion du circuit économique moderne et des avantages publics[88]. Les « entrepreneurs informels » sont perçus comme les personnes les plus démunies et les plus marginalisées en raison de leur incapacité à trouver un emploi formel. Ils constituent la main d'œuvre excédentaire et s'engagent dans le travail informel par nécessité, stratégie de survie en l'absence de moyens de subsistances.

---

[84] D. C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge (Massachussets), 1990

[85] G. Helmke & S. Levitsky, *Informal Institutions and Democracy – Lessons from Latin America*, Johns Hopkins University Press, 2006, ISBN-10: 9780801883514, ISBN-13: 978-0801883514, ASIN: 0801883512

[86] C. C. Williams & S. Nadin, « Entrepreneurship and the Informal Economy: an Overview », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, n° 15, 2010, pp. 361–378.

[87] T. Baker & F. Welter (2015), « Bridges to the Future of Entrepreneurship », *in* T. Baker & F. Welter (Eds.), The Routledge Companion to Entrepreneurship, 2015

[88] S. Sassen-Koob, « Formal and Informal Associations: Dominicans and Colombians in New York », *Center for Migration Studies, special issue*, n° 7, 1989, pp.261–277

La perspective néolibérale
La perspective néolibérale souligne que les entrepreneurs informels se situent volontairement en dehors de l'économie formelle comme résultat d'une décision économique rationnelle[89] comme rejet des obstacles bureaucratiques et administratifs d'un Etat trop rigide trop réglementé.

La perspective poststructuraliste
La perspective poststructuraliste considère les « entrepreneurs informels » comme des acteurs sociaux faisant un choix de vie[90] à partir de relations sociales de proximité telle que les familles, les amis, les personnes proches, choisi au regard des relations sociales plutôt que pour des raisons financières[91]. C'est également une stratégie de résistance adoptée face au formel. C'est également un champ alternatif dans lequel les entrepreneurs peuvent transformer leurs identités du travail et révéler leur véritable identité en établissant des projets et/ou des affaires qui incarnent leurs choix de vie.

Ceci étant, l'économie informelle se caractérise aussi par le non-respect et / ou la non-application des normes de travail relatives au salaire minimum, aux horaires de travail, à la sécurité, au travail des enfants et aux autres normes sociales en rapport avec le système de santé, de retraite, etc. même si ces systèmes posent question là où elle se développe.

Formulons ici les *items* le plus souvent mis en avant afin d'en structurer l'observation : la non application des règles légales et administratives, en particulier en matière d'horaires et de jours fixes de travail, la facilité d'entrée, que ce soit sur le plan des qualifications et des capitaux à engager, l'absence du recours à des modalités formelles de crédits, l'utilisation (ou non) des ressources locales, la propriété familiale (ou non), l'échelle restreinte des opérations (nombre de personnes concernées et le recours à l'aide familiale), l'utilisation (ou non) de techniques simples et le nombre réduit (ou non) de travailleurs, en particulier en matière d'énergie, des qualifications qui s'acquièrent en dehors du système scolaire officiel, le travail des enfants, les niveaux de rémunération et de bénéfices, la contribution à la différence sexuelle des rôles, le caractère ambulant ou semi - permanent de l'activité (mobilité sociale), la faiblesse de la prise en compte des conséquences en matière environnementale et de santé, sa position en ombre portée de l'économie formelle (blanchiment des capitaux, sous-traitances multiples, etc.).

Dans une économie informelle que l'on pourrait qualifier de « nouvelle », des aspects tels que la liaison étroite entre activités et domaine familial, une logique de commercialisation et d'emploi à l'avenant en sont les traits caractéristiques. Les entités qui la constituent sont flexibles, mobiles, transformables et durables et marquées par un fort lien social et l'entraide mutuelle d'où l'existence de liens d'assemblage.

---

[89] H. De Soto, *The Other Path: The Economic Answer to Terrorism*, London: Harper & Row, 1989
[90] K. Gerxhani, « The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries: a Literature Survey », *Public Choice*, n° 120, 2004, pp. 267–300.
[91] C. C. Williams, *Cash-in-Hand Work: the Underground Sector and Hidden Economy of Favours*, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2004.

C'est aussi le lieu miroir des évolutions structurelles de la société. La migration vers les villes, provoquée par le manque de ressources place les catégories vulnérables dans une situation particulièrement difficile. Par exemple, l'exode rural des hommes vers les villes ou l'étranger conduit les femmes à combiner leurs tâches domestiques avec la culture des terres et la réalisation d'activités complémentaires. De même lorsque ce sont les familles qui émigrent vers les villes, ce sont le plus souvent les activités « informelles » qui leur permettent de faire face aux besoins de leurs familles. De façon plus générale, l'économie informelle permet de pallier la pauvreté car elle constitue le moyen d'augmenter les revenus du ménage tout en fournissant des activités à horaires flexibles permettant de combiner des activités de nature différente permettant de « *multiplier ses voies d'existence et de faire de sa vie, une entité riche de signification et d'intérêt* »[92]. C'est également *a minima* un facteur d'intégration sociale du fait des liens tissés avec leur environnement.

Indépendamment de son degré de sophistication, une typologie possible pourrait regrouper :

- Une économie informelle criminelle (drogues, armes) ;
- Une économie informelle illicite (contrefaçon, contrebande, fraude massive, blanchiment, corruption, prostitution) ;
- Une économie informelle orientée vers les coûts (qui « évite » les taxes et les charges sociales et qui se caractérise par la facilité d'entrée).

Une autre pourrait être construite sur l'argument de l'acceptation ou non par la loi et / ou par les normes morales.

En fait, il est possible de réunir ces typologies par l'existence de deux logiques :

- Celle de la faiblesse ou de la facilité de mise en œuvre de l'investissement nécessaire qui mobilise des agents de l'économie formelle comme de l'économie informelle, cette faiblesse ouvrant le champ de son développement,
- Celle du contournement des règles qui ouvre le champ à la transgression et au développement de nouvelles formes d'activités.

Ces logiques ont pour défaut majeur de ne pas en faire une question sérieuse en la limitant à des petites entités, un obscurantisme métrologique venant se combiner à l'obscurantisme économétrique nonobstant l'issue utopique et sympathique de l'« économie de la convivialité »[93].

Les chercheurs en sciences de gestion se sont finalement emparés de la question et c'est ainsi que W. F. Steel & D. Snodgrass[94] proposent distinguer un « gros informel » d'un « petit informel » sur la base de 6 critères : la taille, l'enregistrement, la tenue de comptes sincères, la fixité du lieu de travail, l'accès au crédit, et le rapport au paiement de taxes et des types de taxes payées (fiscales, locales). C'est ainsi que N. Benjamin & A. A. Mbaye[95] expliquent que, dans un milieu où la corruption est importante,

---

[92] A. Huxley, *Le meilleur des mondes*, Editions Pocket, Paris, 2002

[93] O. Castel, « De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire : Concepts et pratiques », *Papier de travail CREM*, Faculté des Sciences Economiques, Université de Rennes 1, 2010

[94] W. F. Steel & D. Snodgrass, « World Bank Region Analysis on the Informal Economy », *in Raising Productivity and Reducing Risk of Household Enterprises, Annex 1, « Diagnostic Methodology Framework »*, Banque mondiale, Washinton D. C., 2008.

[95] N. Benjamin & A. A. Mbaye, « The Informal Sector in Francophone Africa: Firm, Size, Productivity and Institution, *The World* Bank, 2012 et « Informality, Growth, and Development in Africa », *WIDER Working Paper*, n° 2014/052

l'informel ne contribuerait pas au développement économique mais au contraire l'aggraverait en contribuant au développement de la corruption par les comportements de fraude fiscale et douanière alors que A. Demenet *et al.*[96] aboutissent aux conclusions inverses pour le Viet Nam.

Il faut en effet noter l'ambivalence du phénomène qui conduit à distinguer la grande de la petite corruption mais aussi de ce qui vaut entre la logique qui en fait « ce qui met de l'huile dans les rouages » et celle qui la perçoit comme « un grain de sable dans les rouages ». La première logique en fait un mode de régulation face à des règles rigides. La seconde en fait une barrière à l'efficacité car elle détourne les fonds d'un usage économique et social. Elle conduit à attribuer des ressources à des organisations et / ou des personnes ne disposant pas des compétences nécessaires ou qui, pour maximiser leur bénéfice, diminuent la qualité des travaux réalisés ou prélèvent leur dîme. La possibilité d'être pris dans le cercle vicieux du chantage et de la trahison doit aussi être prise en compte. Le début du scandale vient le plus souvent d'un dérapage, une indiscrétion, de la curiosité des médias ou de vengeances.

Les six critères de l'étude de N. Benjamin & A. A. Mbaye sur les villes de Dakar, de Cotonou et de Ouagadougou proposent différents niveaux d'informalité pour distinguer le gros informel (par référence à des réseaux ayant une dimension ethnique et religieuse) du petit informel dont contexte est celui de la défaillance de l'Etat (avec une faible application des règles de droit, un faible recouvrement fiscal et de la corruption au quotidien). On remarquera l'étrangeté du critère « fidélité des comptes » qui supposerait qu'il en soit de même dans le secteur dit formel alors que dans les deux cas, on retrouve l'importance de la référence à un jeu social même s'il diffère.

C'est au regard de la petite production marchande que P. Hugon[97] positionne l'« informel », en faisant ainsi un attribut du « petit ». Il définit la petite production marchande comme « *un ensemble d'unités de production à petite échelle, sans comptabilité et non enregistrées, où le salariat est absent (ou limité), où le capital avancé est faible, mais où il y a néanmoins circulation monétaire et production de biens et services onéreux. Les règles, normes sociales et conventions dominantes ne sont pas salariales mais coutumières, hiérarchiques, paternalistes. Elles renvoient à la pluralité des droits et des normes juridiques qui caractérisent les sociétés africaines* » tour en rappelant que les premiers travaux empiriques et conceptuels ont surtout été faits à propos de l'Amérique Latine. Les rapports de violence et d'exploitation y existent et le poids du quotidien conduit à privilégier le très court terme et l'adaptabilité, ce qui tend à les distinguer des Très Petites Entreprises (TPE).

Cette perspective des critères qui permettraient d'identifier les organisations informelles est en fait insuffisante à fonder leur spécificité par comparaison avec les organisations formelles. Mais la question que pose l'économie informelle est de savoir quand commence l'entreprise et qu'est-ce qui « fait entreprise ».

---

[96] A. Demenet & M. Razafindrakoto & F. Roubaud, « Do Informal Businesses Gain from Registration? Panel Data Evidence from Vietnam », *8th IZA/World Bank Conference on Employment and Development*, Bonn, 22 – 23 August 2013

[97] P. Hugon, « L'informel ou la petite production marchande revisités quarante ans après », *Mondes en développement*, vol. 2, n° 166, 2014, pp. 17-30

Conclusion

L'économie informelle permet d'envisager sous un autre angle des phénomènes tels que la vente informelle de médicaments et de drogues voire celle des produits financiers (cf. le *crowdfunding*, un produit financier concevable sans le support d'une institution financière, qualifiables (les médicaments tout comme les produits financiers – mais on ne le sait qu'après) de toxiques.

C'est un domaine largement susceptible de revisiter non seulement les thèmes classiques des sciences de gestion mais aussi de notions telles que celle de concurrence, de marché, de coopération et de coalition…

Focus sur la « culture d'inclusion » ou la gestion de la diversité par le principe de reconnaissance des différences : le modèle de N. M. Pless & T. Maak[98]

Ils définissent leur approche de la manière suivante : « *When we talk about a culture of inclusion we think about an organizational environment that allows people with multiple backgrounds, mindsets and ways of thinking to work effectively together and to perform to their highest potential in order to achieve organizational objectives based on sound principles* ». Ils apportent une vision éthique à la gestion de la diversité dans la mesure où la « culture d'inclusion » se différencie d'un schéma d'assimilation des différences jugé destructeur en termes de ressources et de connaissances. Elle prône l'acceptation, le respect et la reconnaissance des différences, le tout dans un climat de confiance et d'intégrité. Ce principe de reconnaissance répond au besoin qui résiderait dans chaque individu : celui d'être apprécié pour ses qualités propres (cf. le besoin d'estime de soi et de reconnaissance chez Maslow). Elle repose sur la confiance, l'intégrité, l'ouverture d'esprit et la pluralité des points de vue qui permettent d'enrichir le travail d'équipe et de renforcer *in fine* la cohésion du groupe. La construction de relation repose ainsi sur quatre piliers (la compréhension mutuelle, la pluralité des points de vue, la confiance et l'intégrité) constitutifs de la reconnaissance. Mettre en place cette « culture d'inclusions » suppose de grands efforts de restructuration car elle ne saurait être sans principe de reconnaissance dans la mesure où reconnaitre l'autre, c'est reconnaitre la coexistence de différences au sein de la même organisation.

Ils distinguent deux types complémentaires de reconnaissance complémentaires :
- L'*emotional recognition* qui est considérée comme la forme primaire de reconnaissance. Elle survient dès la petite enfance et découle des relations « parents – enfants », puis des relations « individu – amis – collègues ». L'absence de reconnaissance émotionnelle peut être lourde de conséquences, notamment dans la construction de l'estime de soi. Elle peut également nuire à la création de relations saines et pérennes – « *positive emotional affirmation in this sense touches the core of our self-relationship, self-esteem as well as relationship building with other human*

[98] N. M. Pless & T. Maak T., 2004. « Building an Inclusive Diversity Culture: Principles, Processes and Practice », *Journal of Business Ethics*, Kluwer Academic Publishers, 2004, pp. 129-147.

beings ». La reconnaissance émotionnelle génère un cercle vertueux puisqu'il suscite l'estime de soi permettant lui-même la construction de relations équilibrées entre les personnes. Le rôle de l'organisation et *a fortiori* de sa culture est de valoriser l'individu pour qu'il conserve ou acquiert une confiance en lui-même, à la fois en tant qu'employé mais aussi en tant que personne. Ils rappellent qu'une culture organisationnelle fondée sur la compétition favorise le renforcement de l'estime de soi mais par dégradation de l'entourage. Cette distinction par la négation ne permet pas de relations équitables entre les membres d'une même équipe. Ils insistent également sur la notion de solidarité organisationnelle qui tend à amenuiser le rapport de subordination. La distinction doit s'obtenir par reconnaissance et assertivité, non par dévalorisation des collaborateurs. Ce rapport d'équité dans l'organisation sous-entend également une « *legal and political recognition* » : le rôle de l'organisation en tant qu'espace de reconnaissance est alors de garantir les mêmes droits pour tous et d'encourager les individus à être de « *good organization citizens* ».
- Le rapport à la hiérarchie car le lien de subordination ne permet pas de créer un espace de dialogue et d'expression libre au sein des équipes de travail. La « culture d'inclusion » tolère et même encourage ce type d'intervention car elle fait progresser le groupe dans sa totalité. Mais encore une fois, elle demande un effort réflexif.

Focus sur des éléments du rapport du Conseil d'orientation pour l'emploi le travail dissimulé (février 2019)

C'est aux généralités qui se situent en amont de ce rapport dont il est question ci. Le rapport part du constat des niveaux très divers d'emplois informels au niveau mondial. Il rappelle que l'OIT a cherché en 2018 à estimer la part des emplois informel dans le total des emplois existants dans 119 pays. Selon l'OIT, en 2016, « deux milliards d'individus, âgés de 15 ans et plus, travaillent de manière informelle, ce qui représente en moyenne 61,2 % de l'emploi global », proportion qui varie fortement selon les régions et le niveau de développement économique et social. Ce dernier est significativement corrélé à la taille de l'informalité, puisque les pays émergents et en développement (69,6 % de l'emploi global en moyenne) ont des taux d'emplois informels significativement supérieurs aux pays développés (18,3 % de l'emploi global). A titre d'exemple, les taux d'emplois informels enregistrés dans les principales économies développées, notamment les Etats-Unis (18,1 %), l'Allemagne (10,2 %), la France (9,8 %) sont significativement inférieurs aux taux enregistrés dans les principales économies émergentes, notamment l'Afrique du Sud (34,0 %), le Brésil (46,0 %), la Chine (54,4 %) ou l'Inde (88,2 %). Les problématiques des pays en voie de développement et des économies émergentes sont donc considérées comme différentes de celles de pays développés.

Ces chiffres posent tout de même un double problème :

- Celui, déjà évoqué, de la fiabilité stratistique ;
- Celle du postulat de la différence structurelle entre les pays développés et les autres alors qu'il avait été remarqué plus haut que les migrations intra-européennes des pays de l'Est vers les pays d'Europe de l'Ouest peut être considérée aussi comme la migration de l'expérience de l'économie souterraine inhérente aux ex pays socialistes et qu'il en va de même pour les migrations Nord-Sud. Cette affirmation mérite complément d'enquête non

seulement sur le postulat qui est le sien, mais également sa validité pour d'autres migrations intercontinentales (des pays d'Asie vers ceux du Moyen Orient et pour celle de l'Amérique du Sud et centrale vers l'Amérique du Nord. Mais elle ne saurait être rejetée comme cela.