

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

SIGLES ET ABREVIATIONS

LISTE DES TABLEAUX

INTRODUCTION

Partie I : Approche théorique du secteur informel

Chapitre I : Qu'est ce que le secteur informel

- A) Contexte général
- B) Les différentes économies informelles

Chapitre II : La dynamisation du secteur informel

- A) L'importance du secteur informel
- B) L'Etat et l'économie informelle
- C) La fiscalisation du secteur informel

Partie II : Etude de cas

Chapitre I : Le secteur informel à MADAGASCAR

- A) Importance du secteur informel
- B) Les problèmes de la formalisation du secteur informel

Chapitre II : La redynamisation du secteur informel

- A) Main-d'œuvre et emplois dans le secteur informel
- B) Comment accompagner le secteur informel ?

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

REMERCIEMENTS

L'élaboration du présent Mémoire n'aurait pu être réalisée sans la bienveillance de notre Seigneur et l'appui considérable de diverses personnes, à qui nous tenons à exprimer notre profonde gratitude. Ces quelques lignes leur sont dédiées, en guise de reconnaissance de notre part.

Tout d'abord, Gloire à Dieu Tout Puissant, Père, Fils et Saint Esprit, loué soit Son Saint Nom. Il nous a donné la force, la santé et le savoir nécessaires à la réalisation de ce travail de recherche.

Aussi, voudrais- je exprimer mes vifs remerciements à :

- ❖ Madame Lalao RAJAOSON, mon encadreur, pour son abnégation dans l'aide qu'elle m'a accordé pour accomplir le présent mémoire malgré ses lourdes responsabilités.
- ❖ Tous les enseignants de la quatrième année pour leur formation au cours de l'année universitaire 2010/2011.
- ❖ Tous mes collègues pour l'ambiance chaleureuse que nous avons vécue durant les années passées ensemble à l'Université.
- ❖ Ma famille, amis et proches pour leur soutien moral et financier.
- ❖ Aux membres du jury.
- ❖ Tous ceux qui ont, de près ou de loin, contribué à l'élaboration de ce mémoire.

Nous sommes, en effet, profondément touchée par tant de dévouement dont vous avez tous fait preuve à notre endroit.

A vous tous merci et que Dieu nous bénisse !

SIGLES ET ABREVIATIONS

BIT : Bureau International du Travail

BM : Banque Mondiale

BTP : Bâtiment et Travaux Publics

CNaPS : Caisse Nationale de Prévoyance Sociale

FMI : Fonds Monétaire International

INSTAT : Institut National de la Statistique

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

PED : Pays en Développement

PIB : Produit Intérieur Brut

PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

SCN : Système de Comptabilité Nationale

SI : Secteur Informel

SMIG : Salaire Minimum Interprofessionnelle de Garantie

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UPI : Unité de Production Informelle

1 Euro=15000Fmg

1 Ariary=5Fmg

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Structure par branche des Unités de Production Informelles

Tableau2 : Evolution de la structure des emplois par secteur institutionnel 2001-2010
(effectifs en milliers)

Tableau 3 : Distribution des différentes catégories de ménages

Tableau 4 : Part du secteur informel dans la consommation par type de ménages

Tableau 5 : Caractéristiques des emplois dépendants dans le secteur informel

Tableau 6 : Principales difficultés rencontrées par le secteur informel

Tableau 7 : Principales difficultés rencontrées avec la main-d'œuvre du secteur informel

Tableau 8 : Aides souhaitées par les chefs d'Unités de Production Informelles

INTRODUCTION

L' « informel » est un concept qui a connu un rapide succès dans les organismes internationaux et pour les spécialistes en sciences sociales et qui sont particulièrement intéressés par les problèmes socio-économiques du Tiers monde. Créé à l'origine pour traduire les problèmes posés par l'exode rural et, plus spécialement, pour désigner les activités d'une population urbaine marginalisée qui ne trouvait pas à s'employer dans le secteur économique, le concept a beaucoup évolué compte tenu des critères retenus par les occidentaux.

On remarque par ailleurs que, si les uns emploient sans hésitation le terme « informel », d'autres le citent comme si le terme n'était pas scientifique et le substituent au concept de « secteur non structuré ».

Il est vrai que l'existence de structures informelles est considérée comme l'un des facteurs pour caractériser la pauvreté d'un pays et inversement, lorsqu'un pays est considéré comme pauvre la pratique de l'informel vient automatiquement à l'esprit des ménages qui sont exclus de l'emploi formel.

D'autre part, l'expression « économie informelle » est utilisée par les Institutions Internationales (BM, FMI, OMC, BIT....) pour désigner des réalités très diverses (commerce de drogue, emploi non déclaré dans les grandes firmes et emploi des domestiques....). cela signifie que l'économie informelle regroupe l'ensemble des activités qui échappent au contrôle de l'Etat. Particulièrement développée dans les pays du tiers monde, elle s'auto-entretient, constituant un moyen pour les individus d'assurer leur survie quotidienne.

Avant 1985, les Institutions internationales voyaient en effet dans l'économie informelle le lieu de développement de stratégie de survie. Mais dès lors, la paupérisation urbaine, le sous-emploi massif et l'exclusion sociale qui accompagnent les politiques d' « ajustement structurel » dans les pays du Tiers monde ont contribué à faire de l'économie informelle la solution pour lutter contre la pauvreté.

Il ressort de ces considérations l'intérêt particulier que revêt le secteur informel d'où le choix de notre thème « La redynamisation du secteur informel ». La question qui se pose est

de savoir comment expliquer que secteur informel se soit renforcé dans les pays en voie de développement comme Madagascar et dans ces conditions, que faire pour le redynamiser ?

A cette fin, notre démarche va suivre les deux étapes au cours desquelles nous allons d'abord procéder à une approche théorique du secteur informel et ensuite nous nous interrogerons sur la complexité de ses causes et conséquences en s'appuyant sur des études de cas permettant de montrer les actions diverses qui puissent redynamiser le secteur informel qui parait encore difficile d'être éradiqué.

Rapport-Gratuit.com

PARTIE I :
APPROCHE THEORIQUE

PARTIE I : APPROCHE THEORIQUE DU SECTEUR INFORMEL

Ces dernières décades, on assiste à de profonds bouleversements dans l'économie mondiale, économie où la participation des femmes au marché du travail a augmenté de façon considérable. Cette tendance apporte bien évidemment "un courant novateur au fonctionnement du marché du travail, aux aspirations et aux espoirs des travailleurs et modifient la base même des relations sociales sur lesquelles se sont structurées jusqu'ici, la vie professionnelle et la société dans son ensemble." Parallèlement, on assiste à une croissance de la dégradation de la qualité de vie et de l'emploi ainsi qu'à une exacerbation des inégalités entre les hommes et les femmes.

Les déficits chroniques des balances commerciales et de paiements dûs notamment à la chute des prix des matières premières et des produits agricoles sur les marchés internationaux entraînent une crise économique sans précédent dans les pays en développement en général.

Les programmes d'ajustement structurel¹ et l'introduction de nouvelles technologies réduisent l'emploi dans le secteur organisé, contribuant à l'augmentation accélérée de la pauvreté. Cette situation pousse la population à entreprendre des activités alternatives génératrices de revenus qui lui permettent de survivre d'où l'émergence du secteur informel. Ce secteur informel, parce que non organisé légalement, fait donc office d'amortisseur à l'encontre de la crise économique et est devenu une sorte de refuge des "exclus".

Ce développement croissant des activités dans l'économie informelle est un des visages que prend l'économie mondialisée et globalisée, avec son lot de conséquences sur les conditions de vie et de travail des hommes et des femmes.

Le premier chapitre de notre étude sera donc consacré sur l'analyse de tous les éléments permettant de mieux connaître le secteur informel. Notre deuxième chapitre parlera de la dynamisation de ce secteur informel.

CHAPITRE I : QU'EST-CE QUE LE SECTEUR INFORMEL

Le concept de secteur informel a été l'une des contributions les plus distinctives du BIT à la réflexion sur le développement. C'est dans le rapport d'une mission générale sur l'emploi au Kenya entreprise par le BIT² en 1972 que le terme "secteur informel" a fait sa première apparition dans un document officiel. L'une des principales conclusions de la mission fut que,

¹ Les Programmes d'Ajustement Structurel (PAS) imposés par les organismes financiers internationaux (FMI, Banque Mondiale) aux pays du Sud ont pour objet leur intégration dans l'économie du marché mondialisé.

² Le Bureau international du travail (BIT) est un organisme rattaché à l'ONU et chargé des questions générales liées au travail dans le monde, il réside à Genève.

dans un pays en développement comme le Kenya, le principal problème d'emploi n'était pas le chômage mais l'existence d'un grand nombre de "pauvres qui travaillent", dont beaucoup travaillaient dans la production de biens et de services, mais dont les activités n'étaient pas reconnues, enregistrées, protégées ou régulées par les autorités publiques. Ce phénomène fut désigné dans le rapport comme le "secteur informel", et expliqué par l'incapacité des autres secteurs de l'économie - agriculture ou autres activités rurales d'une part, et industrie et services modernes d'autre part - à fournir les opportunités d'emploi ou de revenu adéquates pour une force de travail en croissance rapide. Dès lors, le terme de "secteur informel" est devenu d'usage courant, bien que sa signification précise soit restée quelque peu évasive et sujette à controverse, le concept ayant été défini dans différents contextes avec des significations diverses.

A) CONTEXTE GENERAL

1) Définitions

La définition du secteur informel a connue une telle évolution au processus des années.

a) Définitions basées sur de multiples critères

Le « rapport Kénya » du BIT proposait en 1972 de définir un secteur informel à partir des sept caractéristiques suivantes : facilité d'accès à l'activité ; utilisation de ressources locales ; propriété familiale de l'entreprise ; échelle d'activité réduite ; usage de techniques qui privilégient le recours à la main d'œuvre ; qualifications acquises hors du système officiel de formation ; marchés concurrentiels et sans réglementation.

En 1976, ces caractéristiques sont au nombre de quinze d'après le BIT ; on voit apparaître parmi elles, la flexibilité de horaires de travail, l'absence de recours au crédit régulier, le bas prix des produits, le bas niveau d'instruction, l'absence de l'usage de l'électricité, etc. Les années suivantes, chaque auteur a cherché à caractériser le « secteur informel », souvent étroitement lié à son terrain d'étude.

Devant l'éclatement des situations empiriques, il apparaît bien vite que contrairement à l'objectif premier des organismes nationaux ou internationaux, ce ne sont pas des caractéristiques techniques qui permettront de repérer statistiquement un secteur informel; cela ne peut être que des caractéristiques socio-économiques. Ici, on se trouve devant deux lignes d'analyses : pour définir et repérer un secteur informel, on privilégie ou bien la (petite) taille, ou bien le non-respect de la loi.

a-1) Le critère de la taille

La méthode la plus simple, en apparence, consiste à prendre pour seul critère de repérage la taille des unités de production ; c'est la voie choisie par la plupart des instituts de statistiques nationaux. La Colombie, qui dispose probablement des meilleures observations statistiques des activités informelles au monde, délimite ces dernières en y rangeant toutes les unités d'au plus dix personnes ; ces unités sont ensuite divisées en trois classes : indépendants, de deux à cinq personnes, de six à dix. Les Philippines, l'Indonésie et le Sri Lanka, dans des enquêtes de la fin des années 70, choisissent respectivement les tailles de moins de onze, moins de dix et moins de cinq personnes (ce qui ne facilite pas les comparaisons).

On voit donc qu'il y a une évidente vertu sur ce critère de taille : celle de pouvoir bâtir des statistiques ; et un évident défaut : celui de mélanger des activités et des personnes aux caractéristiques sociales et économiques totalement hétérogènes. Le danger est alors d'oublier ce dernier point et d'affirmer que le secteur informel a telle caractéristique, il faut lui appliquer telle politique. Cet écueil, aucun organisme international, aucun pouvoir d'Etat ne l'a évité.

a-2) Le critère du non- respect de la loi

Une deuxième façon de repérer un secteur informel est le rapport à la loi : on appellera unités de production informelles, celles qui ne respectent pas la loi. Immédiatement se pose la question : quelle loi ?

Tout d'abord, on parle de la question de la distinction entre activités illicites et licites menées hors du cadre réglementaire de l'activité économique. Les premières sont les activités dont la nature est délictueuse ou criminelle. Le second problème, à propos du critère de la légalité, même si l'on se limite aux activités licites, est celui de savoir quelle loi n'est pas respectée. Il peut s'agir de lois concernant le paiement des impôts ou celui des cotisations de sécurité sociale, de réglementation des conditions de travail, de l'hygiène et de la sécurité, de lois délimitant des espaces où peut s'exercer une activité, de plans d'occupation des sols...Et ,bien sur, c'est le non-respect systématique, et non occasionnel, des lois qui permettraient de qualifier une activité d'informelle.

Ce non-respect systématique est le plus facilement repéré à travers la non-inscription dans des registres ; il est assez évident, par exemple, qu'une micro-entreprise qui n'est pas

inscrite dans les registres de l'administration fiscale ne paiera pas d'impôts. Mais il apparaît vite que, devant la multiplicité des registres, une unité peut très bien être inscrite dans un registre, et ne pas l'être dans un autre.

D'autres types de non-respect de la loi peuvent être choisis pour définir l'informalité. A propos de l'Afrique noire, Jean-Pierre Lauchaud³ et Marc Penouil choisissent comme critère l'inexistence d'une comptabilité normalisée. Les statisticiens brésiliens, eux, prennent comme critère la non-déclaration auprès de la sécurité sociale.

Derrière les multiples débats techniques sur le choix de tel ou tel non-respect de la loi, c'est la question de la signification économique et sociale du phénomène qui importe. Si on choisit le critère du non-enregistrement fiscal, on promeut implicitement que c'est la volonté d'échapper au fisc qui est à l'origine de l'informalité, qui devient alors synonyme de « travail au noir ».

On voit que la question n'est pas seulement de choisir un critère de repérage ou un autre, mais de savoir si cela permet de définir un ensemble d'activités qui aient des caractéristiques relativement proches, et suffisamment différentes de celles des autres activités sociales, pour qu'on puisse parler d'un « secteur informel » et agir sur lui.

b) L'adoption d'une définition internationale du « secteur informel » en 1993

Le premier objectif de la 15^{ème} Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (CIST)⁴ de 1993 fût de désenchantiser le concept de secteur informel de son image d'illégalité et de secteur souterrain à travers laquelle il s'était frayé un chemin.

Une seconde préoccupation de la Conférence fût, non pas d'exclure l'agriculture et les activités primaires du champ du secteur informel (beaucoup de pays étant attachés à l'inclusion de ces activités dans le champ du concept), mais de traiter ces activités séparément et de produire des statistiques du secteur informel hors agriculture.

Une troisième préoccupation fût d'exclure les activités hors marché, c'est-à-dire la production exclusivement pour usage final propre et a fortiori la production de services non marchands pour usage final propre: l'économie de soins ("care economy") reste encore en dehors du champ de la production mesurée par le PIB.

³ Marc PENOUIL, J.P LACHAUD, le développement spontané : les activités informelles en Afrique, 1985-303p

⁴ La CIST se réunit tous les 5 ans environ. Elle rassemble des experts des gouvernements. La première conférence a eu lieu en 1923 et a réuni 52 participations de 33 pays.

Un quatrième objectif fut au contraire d'inclure les activités secondaires et multiples (la pluriactivité) dans le secteur informel, une question que les enquêtes de population active ont failli prendre en compte jusqu'à récemment, mais dont l'extension est d'importance primordiale en vue de comprendre les marchés du travail contemporains, pas seulement dans les pays en développement.

Après avoir rappelé que le secteur informel se caractérisait d'une façon générale « comme un ensemble d'unités produisant des biens et 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 entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme» [BIT, 1993b], la Conférence propose une définition statistique – opérationnelle : le secteur informel est considéré comme un ensemble d'unités de production qui constituent un élément, au sein du Système de Comptabilité Nationale (SCN), du secteur institutionnel des ménages en tant qu'entreprises individuelles.

Le secteur informel est ainsi défini, quels que soient le lieu de travail, l'importance des immobilisations, la durée de l'activité et son exercice à titre principal ou secondaire, comme comprenant :

- ❖ d'une part les entreprises informelles de travailleurs à compte propre qui peuvent employer des travailleurs familiaux non rémunérés et des salariés occasionnels.
- ❖ d'autre part les entreprises d'employeurs informels qui peuvent employer un ou plusieurs salariés sur une base permanente et qui satisfont à un ou plusieurs des critères suivants : une taille de l'établissement inférieure à un certain nombre d'emplois (défini sur la base des seuils minimaux incorporés dans les législations nationales ou les pratiques statistiques), le non enregistrement de l'entreprise ou de ses salariés.

La définition de 1993 a donné un grand élan à la mesure d'un phénomène qui, loin de disparaître, s'est au contraire développé et a touché des catégories de population toujours plus nombreuses : même les jeunes diplômés et les sortants du système éducatif sont désormais concernés, ne pouvant plus trouver d'emploi dans le secteur moderne après que les restrictions budgétaires et les déflations d'effectifs dans le secteur public et l'administration aient été rendues inévitables dans le cadre de Programmes d'Ajustement Structurel.

Cependant, les termes de la nouvelle définition aident aussi à comprendre pourquoi le secteur informel ne peut être assimilé au sous emploi : il dépasse les situations individuelles et permet la compréhension d'un autre phénomène, différent.

2) Caractéristiques du secteur informel

Plusieurs caractères sont à savoir lorsqu'on parle du « secteur informel » :

a) Caractéristiques générales

S'il n'y a pas de consensus sur la définition du secteur informel, les chercheurs semblent être d'accord sur les particularités de ce secteur généralement constitué de petites entreprises dans lesquelles travaille un maximum de 10 travailleurs. Dans de nombreux cas, il s'agit d'entreprises familiales dans lesquelles les femmes offrent leur main-d'œuvre sans percevoir de salaire et où les bénéfices sont contrôlés par le mari ou l'homme de la maison.

D'autre part, dans ces activités, on utilise les ressources les plus disponibles, c'est-à-dire les ressources locales. On y privilégie de même l'usage intensif de la main-d'œuvre plutôt que de recourir à des technologies plus coûteuses.

Ces activités sont relativement "invisibles". D'une part, elles ne sont soumises à aucun type de réglementation. D'autre part, elles ne sont pas comptabilisées dans l'économie nationale.

Il y a de même consensus pour ne pas considérer les activités domestiques ou reproductives comme propres au SI. Les activités délictueuses ou criminelles ne sont pas non plus considérées comme faisant partie de ce secteur.

b) Autres caractéristiques

❖ Caractéristiques positives :

- Son grand potentiel en termes d'entreprise ; celui-ci pourrait s'épanouir, si les obstacles que doivent affronter ceux qui entreprennent peuvent être surmontés ;
- Sa capacité à absorber la main-d'œuvre excédentaire (entrepreneurs, indépendants ou travailleurs) qui, autrement, n'aurait ni emploi, ni revenu.

❖ Caractéristiques négatives :

- Les opérations s'inscrivent hors du cadre réglementaire et administratif, ce qui entraîne le non-respect des lois, règlements et obligations fiscales, imposant ainsi une charge indue pour les employeurs de l'économie formelle et entraînant une perte de revenu pour le gouvernement ;

- Manque de protection sociale, de sécurité et de droits du travail appropriés ;
- Concurrence déloyale envers l'économie formelle ;
- Bas niveaux des salaires et des conditions de travail ainsi que de sécurité et hygiène, faible productivité et emploi relativement instable, même si les travailleurs indépendants et les entrepreneurs ont souvent des revenus supérieurs à ceux des travailleurs non-qualifiés de l'économie formelle.

3) Les raisons d'émergence du phénomène

Entre les années 50 et 80, l'Afrique s'est distinguée par un boom démographique inversement proportionnel à la croissance économique. Avec un revenu per capita inférieur à 1000 dollars, ces pays n'ont pas moins franchi le cap de 24% de croissance démographique par an. Preuve s'il en était que pauvreté et forte natalité font bon ménage (le lit du pauvre est fécond). Au cours de la même période, la population urbaine s'élevait au rythme de 6% par an et celle des villes périphériques de 10% alors que l'accroissement des emplois offerts dans le secteur formel ou secteur moderne ne représentait que 2%. Très vite, la demande d'emplois est apparue supérieure à l'offre.

Le développement du chômage urbain, conséquence logique de la crise économique, s'est accompagné de l'émergence et de l'essor du secteur informel. C'est une question de survie de ces populations refusées par le secteur formel. Le secteur informel joue un rôle d'adoption des migrants et un rôle d'accueil des agents économiques exclus du secteur officiel. C'est une zone tampon entre le secteur traditionnel rural (le monde paysan ou le troc est roi) et le secteur moderne. La fin du troc a chassé la population rurale vers le secteur informel faute d'être captée par la fonction publique. La divisibilité des produits, et leur demande évolutive en raison de la faiblesse de leur pouvoir d'achat, est un facteur qui renforce le couple vendeur/acheteur. Cette relation au-delà de sa fonction économique, favorise une convivialité absente dans le secteur formel où les prix ne donnent pas lieu à des négociations. La baisse sans cesse croissante du pouvoir des salariés exerçant dans le secteur moderne incite les ménages à rechercher des revenus complémentaires dans le secteur informel pour joindre les deux bouts du mois. L'adoption et la mise en œuvre des politiques d'ajustement structurel avec ses effets pervers (réduction des salaires, diminution des effectifs de la Fonction publique, privatisation des entreprises d'Etat...) ont contribué à la dévalorisation du secteur public et

donc au gonflement du nombre d'agents opérant dans le secteur informel. Bref, il y a un dédoublement du secteur formel en secteur informel ou chaque activité dite "en règle" a une réplique. Tout se passe comme si l'économie de ces pays affiche deux faces à l'image du dieu Janus. L'informel et le formel sont donc intimement liés, ne serait-ce que par la monnaie dont ils font un usage commun. En définitive, c'est l'incapacité de l'Etat de répondre aux besoins fondamentaux de la population dans les domaines de l'emploi, de la santé, du logement et de l'éducation qui est à l'origine du foisonnement du secteur informel.

On peut donc conclure que l'existence d'un secteur informel dans les pays pauvres est un phénomène massif et en grande partie urbain. Il se trouve à la conjonction de trois puissants mouvements :

- ❖ l'exode rural, l'agriculture ne pouvant plus absorber un trop plein provenant des bassins ruraux, ce qui provoque l'arrivée dans les villes d'une masse de travailleurs non qualifiés qui ne peuvent intégrer l'économie dite formelle ;
- ❖ la croissance démographique extrêmement forte qui se manifeste dans les pays les plus pauvres d'Afrique, contribue encore à accroître ce phénomène de report d'une population pauvre et non formée vers les grands centres urbains ;
- ❖ la lourdeur des réglementations, le coût du travail dans le secteur formel et la rigidité de la législation du travail sont aussi de puissantes incitations à l'informalisation de l'économie.

La forte concentration de la fiscalité sur les entreprises du secteur formel – 80% du produit fiscal en moyenne dans les pays en développement – produit le même effet. Il en va de même de la faiblesse des administrations et des systèmes judiciaires à faire respecter la législation et les contrats, ainsi que de la corruption, qui constitue un facteur aggravant.

Pour autant, il existe très peu de conflits ouverts entre les pouvoirs publics et les acteurs du secteur informel concernant les problèmes de légalité : les pouvoirs publics ne peuvent négliger le rôle de secteur refuge que joue la strate informelle dans le contexte de crise endémique qui caractérise ces économies. La conjoncture n'est en effet pas neutre, en ce qui concerne l'évolution des structures productives : en témoigne le caractère contre cyclique de l'emploi informel, qui a plutôt tendance à augmenter lorsque le secteur formel licencie en période de crise.

Enfin, il existe un obstacle structurel à la transition vers le formel : l'incapacité des UPI à accumuler du capital. Ce qui caractérise l'économie de subsistance, c'est l'absence de visibilité de la demande en raison de l'incertitude dans laquelle vivent les individus quant à

leurs revenus futurs. Les recettes des unités de production informelle sont très irrégulières et ne répondent pas aux impératifs d'un amortissement régulier du capital. Le meilleur moyen d'éviter la faillite est alors de minimiser les charges fixes : c'est ce qui explique par exemple le recours à une main-d'œuvre familiale non salariée, irrégulièrement rémunérée. Le problème évidemment sous-jacent qui en résulte tient au fait que minimiser les coûts fixes interdit toute accumulation de capital, ce qui empêche par là-même le passage à l'économie moderne.

B) Les différentes économies informelles

Il existe trois types d'économie informelle du point de vue général :

1) L'économie familiale et domestique

L'économie familiale était autrefois la composante la plus importante de l'économie et assurait l'essentiel des activités de production. Son déclin relatif est dû au développement de l'économie de marché, au développement de l'économie sociale qu'il a fallu financer, assurance maladie, retraites, chômage, services sociaux, et au besoin des économies modernes de contrôler les flux économiques.

Les principaux travaux réalisés dans le cadre de l'économie familiale sont :

- ❖ la transformation des achats alimentaires en biens de consommation (repas) ;
- ❖ les activités de service, telles : le ménage et les travaux de couture, le jardinage, bricolage et petites réparations ;
- ❖ les activités de service à la personne : garde des enfants, garde des malades et des personnes âgées, transports des personnes.

2) L'économie conviviale

L'économie conviviale semble très proche de l'économie familiale, mais elle est tournée vers l'extérieur de la cellule familiale. Il s'agit d'une forme de dons gratuits qui prennent en charge une partie de la vie sociale et économique. Elle est donc constituée pour l'essentiel par des activités d'entraide, d'animation sociale et de loisirs hors de la famille, et ne donnant pas lieu à une quelconque rémunération au sens de l'économie formelle.

Cette forme d'économie peut prendre appui sur des structures associatives plus ou moins organisées (association de quartier, organisations religieuses, sportives, syndicales ou politiques). Les principaux travaux réalisés dans le cadre de l'économie conviviale sont :

- ❖ les services rendus à des voisins ou à des personnes âgées ou handicapées ;
- ❖ la production de petits objets et d'aliments vendus lors de fêtes et coup de main à leur organisation ;
- ❖ la participation gratuite à l'organisation et au déroulement d'activités culturelles, culturelles, syndicales ou politiques.

Aucune étude disponible ne semble avoir été faite sur la richesse générée par cette économie, mais elle semble être du même niveau que celle générée par l'économie familiale, soit deux-tiers du PIB.

Dans certains cas, l'économie conviviale semble être la solution la plus souple, la plus efficace et la moins onéreuse, pour prendre en charge certaines activités de service public, telles, par exemple :

- ❖ les réseaux d'entraides aux personnes hospitalisées, âgées ou handicapées ;
- ❖ le développement de l'animation culturelle et sportive des quartiers ;
- ❖ le développement des activités culturelles sur Internet ;
- ❖ les activités de parrainage ou de service public assurées par les retraités : associations d'aide aux petits entrepreneurs ou aux chômeurs, activités de conseils divers et de soutien aux personnes en difficulté...

3) L'économie souterraine ou clandestine

L'économie souterraine ou clandestine regroupe trois formes d'activités très différentes :

- ❖ l'économie souterraine générée par le travail au noir ;
- ❖ l'économie générée par les délits économiques ;
- ❖ l'économie générée par les activités criminelles ;

mais avec au moins trois points communs :

- ❖ elle échappe aux règles économiques et sociales et à l'intervention de l'État ;
- ❖ elle ne donne lieu à aucun prélèvement obligatoire (fiscal ou social) ;
- ❖ elle fausse le jeu de la libre concurrence par rapport aux activités légales, soit du fait de leur propre activité, travail au noir , soit du fait de l'intégration de sommes

provenant d'activités délictuelles ou criminelles, cherchant à se réinvestir, blanchiment d'argent.

A part ces différentes économies informelles susmentionnées, en analysant le type d'activités réalisées dans le cadre du SI, on peut percevoir comment s'exprime, ici aussi la division des rôles : les femmes réalisent les activités intensives en main-d'œuvre, moins rémunérées ou qui sont assimilées aux activités reproductives.

Dans le secteur des services, les femmes exercent généralement les métiers de vendeuses, de petites commerçantes, de femmes de chambre, de coiffeuses, de blanchisseuses, de personnel de service domestique... Les hommes travaillent essentiellement dans le transport qui peut être mieux rémunéré.

Dans le secteur de production manufacturière, les femmes sont minoritaires tandis qu'elles sont nombreuses à travailler à domicile, fabriquant des vêtements, des produits alimentaires, etc... Ou à travailler en sous-traitance dans de petites entreprises ou des ateliers.

Dans le secteur agricole, la participation des femmes est très importante. Elles peuvent même y devenir majoritaires comme dans certains pays africains, où elles combinent les activités d'autres secteurs comme la vente et la transformation artisanale avec les travaux agricoles. Dans d'autres pays, les femmes réalisent surtout les travaux saisonniers extrêmement instables. Les contrats y sont de durée limitée à un mois ou même à un seul jour.

La migration vers les villes, provoquée par le manque de possibilités d'emploi, place les femmes dans une situation plus difficile encore, car quand les hommes s'en vont, elles doivent combiner leurs multiples tâches reproductives avec la culture des terres et la réalisation d'activités informelles complémentaires. De même, lorsque ce sont elles qui partent, ce sont les activités "informelles" qui leur permettent de faire face aux besoins de leurs familles et ce, dans l'ambiance généralement hostile des grandes villes.

CHAPITRE II : LA DYNAMISATION DU SECTEUR INFORMEL

La place du secteur informel est variable selon les pays et les secteurs d'activité. Mais elle est importante dans les pays en développement, particulièrement en Afrique : le secteur informel y représente au minimum **75 % des emplois**, 80 % des créations d'emploi de même nature et environ **50 % de la richesse nationale**. De plus, le secteur informel joue un rôle croissant dans les économies africaines : « Contrairement à ce que l'on a longtemps supposé, le secteur informel n'est pas un phénomène passager, ni marginal et voué à disparaître à moyen terme. »

A) L'IMPORTANCE DU SECTEUR INFORMEL

La notion de secteur informel est à la fois floue, vaste, et complexe. Sous ce vocable, on range, en général, les activités qui échappent à l'économie régulée, qu'il s'agisse du droit du travail, des conditions d'exercice des activités de production et de commerce (règles relatives à la qualité des produits, à la sécurité, à la législation du travail et de la protection sociale, aux normes environnementales ou commerciales (telle que la propriété intellectuelle), et, naturellement, de la fiscalité, une des motivations principales des structures productives de ce secteur informel étant d'y échapper.

1) Le rôle social de l'économie informelle

Durant la seconde moitié des années 80 comme durant la première, le FMI et la Banque mondiale restent absolument intraitables, en ce qui concerne la poursuite des politiques d'ajustement ; il est alors impensable de recourir à des politiques de relance macro-économique. Les rares pays qui ne mettent pas en œuvre des politiques d'ajustement strictes, comme le Brésil et le Pérou, sont gangrenés par l'hyperinflation ; et, de toute façon, la détérioration de la situation sociale y est aussi forte qu'ailleurs.

Les émeutes urbaines de grande ampleur, souvent consécutives à la hausse des prix de produits de première nécessité, se multiplient. Cette situation sociale sans issue impose un revirement de la façon de penser « le secteur informel » ; ce n'est plus un rôle productif qui lui est assigné, mais un rôle social.

Ce revirement de position signifie que ce n'est pas parce que les micro-entreprises en question sont des entreprises capitalistes, appelées à croître, qu'elles résistent à la crise, c'est justement parce qu'elles n'en sont pas. Comme elles sont familiales, que leur logique de fonctionnement est de créer des emplois à destination des membres de la famille, elles vont absorber beaucoup plus facilement les retournements de conjoncture. Le « secteur informel » n'a plus vocation à engendrer un vivier de petites entreprises ; il doit avant tout créer des emplois et des revenus, même très faibles et non fiscalisés.

Avant 1986, l'économie informelle était admise faute de mieux, à part la petite frange destinée à la formalisation. Elle est maintenant chargée de vertus positives. On réinterprète, par exemple, la grande crise de 1983 en Amérique latine ; alors que l'interprétation jusque-là dominante était : la crise a supprimé de 10 à 20 pour cent des emplois salariés formels, et faute d'indemnités, les chômeurs ont trouvé de petits boulots non enregistrés, on déclare : le secteur informel a une capacité « insoupçonnée » de création d'emplois et de revenus en période de crise, grâce à son dynamisme, sa flexibilité, etc.

Là où des statistiques à peu près précises existent, il est certain que l'emploi non déclaré a augmenté. Là où elles n'existent pas, toutes les observations empiriques font état d'un accroissement des petites activités urbaines corrélé à la baisse de l'emploi public et des grandes entreprises. Donc, de facto, l'économie informelle semble bien jouer ce rôle social, à défaut d'être le moteur de développement économique.

Comme les micro-entreprises ont environ trois travailleurs en moyenne, cela compense pratiquement l'existence de travail non ou très faiblement payé. Cette différence de coût de travail (qui tient compte du non-paiement de charges sociales) n'est qu'exceptionnellement supérieure à la différence de productivité entre les deux types de firmes. Donc, dans l'immense majorité des cas, la compétitivité des micro-entreprises face aux moyennes et grandes, base de la présumée substitution, est un mythe. Il reste, effectivement, l'emploi informel croît quand l'emploi formel baisse, dans de nombreuses situations nationales.

Dans la plupart des cas africains, la croissance de l'emploi informel résulte de l'autocréation d'emplois dans d'autres activités que celles où les emplois ont été perdus. Par exemple, la perte massive d'emplois dans les huileries sénégalaises n'a pas été compensée par des « huileries informelles », mais par une création d'emplois dans les « petits métiers urbains ». Mais, si la création de ces emplois des petits métiers est indéniable, on ne peut pour autant parler de substitution.

La théorie de substitution est donc le fondement de l'idée du rôle social du secteur informel. Et si l'on prend le critère du respect de la loi, l'idée de substitution de l'informel au formel ne fait que recouvrir une baisse de la protection du travail. En cela, elle n'est qu'une des formes de la flexibilisation, prônée elle aussi par les organismes internationaux.

2) La dynamique du secteur informel

Avant de voir la dynamique du secteur informel, on va parler des relations entre les deux secteurs qui sont le secteur informel et le secteur formel

a) Relations entre secteur informel et formel

Les deux secteurs sont généralement complémentaires sans toutefois interdire la concurrence. Ainsi, par rapport aux activités commerciales, même s'il existe quelques situations de concurrence entre le petit commerce et les grandes entreprises commerciales (Prisunic, La Pointe) dans un grand nombre de cas, on est en situation de complémentarité, soit parce que le petit et le micro-commerce représentent les intermédiaires entre la maison de gros et le consommateur, soit alors parce qu'il répond à une demande spécifique (boutiques spécialisées vendant à des catégories sociales à revenus élevés), soit encore parce qu'il est justifié par une très grande fragmentation de la demande (cas des revendeurs à l'unité, au tas, à la mesure) à laquelle le grand commerce est mal adapté. Pour ce qui est des artisanats de fabrication, on rencontre diverses situations :

- ❖ Sous l'angle de l'approvisionnement en matières premières, il y a souvent complémentarité, les inputs étant fournis par le secteur moderne (commercial ou industriel) ; tout comme il peut y avoir indépendance (transformation de produits de récupération ou de matières locales ramassées) ; ainsi que de la concurrence lorsque l'industrie en amont qui fournit la matière première l'utilise elle aussi pour fabriquer ses propres produits (elle a alors intérêt à fournir de la matière première de deuxième choix).
- ❖ Sous l'angle des produits, il peut y avoir aussi concurrence ou complémentarité selon les cas : concurrence avec l'industrie lorsque les produits sont similaires, et complémentarité lorsqu'il y a répartition, à l'intérieur d'une classe de produits, de différents articles entre deux secteurs (cas de la confection d'habits traditionnels réservées aux artisans), concurrence avec le commerce lorsque des produits que les artisans seraient en mesure de fabriquer sont importés (cas de la friperie),

mais complémentarité lorsque les commerçants assurent l'écoulement des produits artisanaux.

- ❖ Sous l'angle des biens d'équipements, il y a complémentarité puisque le secteur moderne - commercial ou industriel - les fournit aux artisans.
- ❖ Dans le cas de la prestation de services, il convient de distinguer les services personnels des services matériels. Les premiers sont indépendants du secteur moderne, alors que les seconds nécessitent un approvisionnement en pièces détachées, ce qui induit des relations de complémentarité.

Dans l'ensemble, il y a dépendance de l'informel par rapport au formel, ce qui semble être la condition même d'existence du secteur informel. Celui-ci se développe grâce aux difficultés de l'économie moderne, mais en a besoin pour subsister.

L'expansion numérique des activités informelles, que constatent toutes les études, pose la question de la dynamique de leur création et de leur reproduction. Quel est leur mode de financement ? Y a-t-il accumulation ?

b) Le financement

Tous les auteurs s'accordent sur l'extrême rareté de l'accès aux sources officielles de financement (crédit bancaire), du fait de l'inexistence des garanties nécessaires (faible dimension des opérations, faible rentabilité). D'où le recours à d'autres sources de financement. D'abord l'épargne personnelle du patron, provenant souvent d'activités non informelles, mais d'activités informelles génératrices de profit. Ensuite, l'apport de capital par le milieu familial, provenant d'une épargne constituée en zone rurale, dans le salariat moderne, ou dans le secteur informel. Le problème du capital circulant est souvent résolu par la fourniture des matières premières par le client lui-même, ou par leur achat une fois la commande passée et l'argent avancé. Signalons enfin, le rôle du capital commercial ou industriel dans le cas des activités informelles de sous-traitance.

Apparaît là encore, au sujet des modes de financement, la grande hétérogénéité du secteur informel. Cette hétérogénéité se retrouve également dans la différenciation des activités informelles du point de vue de leurs capacités d'accumulation.

c) Accumulation ou non ?

La plupart des études reconnaissent dans leurs résultats l'existence de deux types d'unités de production informelles : celles qui n'accumulent pas (secteur « involutif ») et

celles qui parviennent à dégager un surplus qu'elles utilisent à augmenter leur stock de capital (secteur « évolutif »). Cette différenciation entre secteur involutif et évolutif ne débouche pas sur les mêmes interprétations, et deux grands courants d'analyses se distinguent.

c-1) L'analyse dualiste de la reproduction du secteur informel

Dans cette analyse, le secteur informel est partagé en une partie « résiduelle » ou « traditionnelle » et une partie « intermédiaire » ou « moderne »

C'est cette deuxième partie qui suscite le plus d'intérêt. Elle est envisagée dans l'optique d'une évolution possible vers une forme capitaliste, et analysée à partir de variables appliquées à l'étude du secteur moderne (investissement, rentabilité du capital, fonction de production). Ainsi la réussite de certains petits entrepreneurs du secteur informel s'explique par le lien positif entre intensité capitaliste et productivité du travail. Sont alors mis en évidence de processus d'accumulation au sein du secteur informel, et la distinction entre activités évolutives et involutives s'explique par des facteurs techniques internes. Le secteur informel « intermédiaire » ou « moderne », capable d'accumuler, donc évolutif, est censé rejoindre à terme le secteur traditionnel, les activités évolutives illustrant le passage du second au premier.

La position de Marc Penouil et Jean-Pierre Lauchaud sur les possibilités d'accumulation dans le secteur informel se rapproche de cette analyse dans la mesure où les deux auteurs adoptent une problématique en termes d'évolution vers la « société technicienne », caractérisée par le matérialisme et une rationalité de l'efficacité. Dans cette optique, le développement est une dynamique sociale dans le sens de la mise en place progressive de la société. Cette dynamique sociale passe par un certain nombre de modalités, parmi lesquelles « le développement spontané » : sa composante principale est le secteur informel et il se caractérise par une combinaison de composantes issues de la société traditionnelle et de la société moderne.

Cette idée d'évolution et d'adaptation à l'économie moderne n'est concevable que si des processus d'accumulation existent dans le secteur informel et ont tendance à s'étendre. C'est dans ce sens que semblent aller les résultats d'enquêtes menées par Jean-Pierre Lauchaud dans plusieurs pays d'Afrique noire. Cependant, même s'il existe des potentialités d'accumulation, elles ne concernent qu'une minorité des activités informelles.

Il semble donc que l'évolution vers la société « technicienne » se heurte à des difficultés qui risquent fort de tempérer l'optimisme implicite ici. Une approche de secteur informel comme inscrit dans l'espace urbain global et non pas séparé et juxtaposé au secteur moderne semble nécessaire pour comprendre les difficultés en question.

Si l'approche dualiste explique les possibilités d'accumulation et la différenciation entre activités involutives et évolutives à partir des caractéristiques propres au secteur informel, la question de la reproduction de secteur informel fait aussi l'objet d'une autre analyse.

c-2) Le secteur informel comme élément de la reproduction sociale des ménages urbains

Alors que l'approche dualiste met l'accent sur les capacités d'accumulation d'une minorité d'activités informelles, l'analyse examinée ici cherche à comprendre pourquoi la majorité de ces activités se trouve dans l'impossibilité d'accumuler.

Claude de Miras⁵ distingue un secteur involutif « de subsistance » (faible niveau de capital fixe, surplus faible et non réinvesti, apprentissage généralisé) et un secteur évolutif « de transition » (niveau de capital fixe plus important, réinvestissement de surplus net, apparition d'un salariat permanent). Le secteur de subsistance, largement majoritaire, se caractérise par un double mouvement : extension et éviction. L'extension résulte d'un effet de demande : absorption de l'excédent croissant d'offre de travail sur la demande du secteur moderne et satisfaction des besoins de consommation de la majorité des urbains (faible niveau de prix). Mais les activités de subsistance sont en voie d'éviction, dès qu'elles ont révélé l'existence d'un marché profitable pour le capital. Cette contradiction entre extension et éviction se résout par la généralisation de l'apprentissage et par le non-renouvellement du matériel installé, d'où l'impossibilité d'accumuler. On retrouve ici le rôle déterminant de l'apprentissage.

Cependant, l'analyse de Claude de Miras ne relève pas d'une approche en termes de fonctionnalité/soumission du secteur informel au secteur moderne capitaliste. En effet, de Miras envisage les situations dans lesquelles des salariés du secteur moderne gèrent en même temps des activités de subsistance et en tire une explication du maintien et de l'extension du secteur de subsistance : le surplus dégagé dans les ateliers de ce secteur est utilisé par les salariés du secteur moderne pour couvrir leurs besoins monétaires domestiques, et n'est pas

⁵ BRUNO LAUTIER, CLAUDE DE MIRAS, l'Etat et l'informel, 1991-211p

réinvesti. Là encore, l'accumulation n'est pas possible, mais cette impossibilité n'est pas liée directement à l'extension de la sphère économique du capital.

Ainsi, le secteur informel n'est pas simplement « soumis » au secteur moderne, mais doit être également envisagé comme un élément de la reproduction sociale des ménages urbains : il s'agit donc d'analyser le secteur informel comme intégré aux diverses stratégies d'allocation de la force de travail et d'acquisition de revenus des ménages, dans le cadre global de reproduction de la société urbaine.

La remise en question, par Claude de Miras, de la notion de secteur de subsistance pour lui préférer celle d' « économie populaire spontanée », ne remet pas en cause la logique de l'analyse. Même s'il est nécessaire de « faire apparaître d'autres dimensions explicatives de la dynamique de la petite production » que son seul rapport au capital, on reste toujours dans un contexte de domination du capital. L'analyse du secteur urbain informel passe donc par la prise en compte du système urbain global.

L'approche dualiste envisage le secteur informel à partir de l'étude de ses caractéristiques propres, et cherche à déceler des potentialités d'évolution vers des structures capitalistes. L'informel est, dans cette optique, appelé tôt ou tard à disparaître. Il ne peut, de ce fait, être pensé comme un élément de la reproduction du système global urbain, alors que cette dimension est indispensable à la compréhension des villes du Tiers-monde.

B) L'ETAT ET L'ECONOMIE INFORMELLE

Le rapport à l'Etat est à la base de la définition même de l'économie informelle, puisque la forme absente est celle que l'Etat est censé imposer. La question est alors de savoir pourquoi il ne l'impose pas, qu'il s'agisse de l'organisation interne des activités économiques, de la visibilité de ces activités ou de leur contribution aux dépenses socialisées.

Cette question suscite des réponses totalement différentes. Pour les uns, c'est la faible capacité de contrôle étatique qui est en cause ; l'Etat-nation peut être récent, et peut mal contrôler son territoire ; ou encore son administration peut être insuffisante en nombre comme en qualité. Une deuxième réponse, libérale, est tout à fait opposée : c'est l'excès de l'intervention étatique, en matière de règlements comme de pression fiscale et de parafiscale, qui fait que certains acteurs de l'économie se réfugient dans l'informalité. Une troisième réponse refuse l'a priori selon lequel l'Etat cherche à généraliser son contrôle, et pose donc le problème des fonctions jouées par la tolérance étatique de l'illégalité.

1) L'insuffisante capacité de contrôle de l'Etat

Cet argument est souvent mis en avant dans les pays ayant récemment accédé à l'Indépendance, ou dont le territoire est vaste, avec des tendances fractionnistes, voire des guerres civiles.

Ce type d'explication est en général insuffisant, car il ne fait que déplacer la question. En effet, le faible degré de contrôle étatique est autant un effet du développement de l'économie informelle que sa cause première.

La faible capacité de contrôle de l'Etat sur le territoire est donc très rarement une donnée à priori sur laquelle se grefferait l'économie informelle. Cela ne signifie pas forcément que le retrait de l'Etat soit l'effet d'une stratégie délibérément centrée sur la tolérance ; il s'agit souvent d'un pis-aller : dans l'incapacité d'assumer son rôle en matière d'emploi et de service sociaux, l'Etat ne peut que laisser se développer non seulement une économie informelle, mais aussi une police et une justice parallèles.

L'argument de la faible capacité de contrôle de l'Etat comme cause majeure de l'informalité est particulièrement avancé en matière fiscale : même si l'Etat contrôle le territoire (en termes d'ordre public), il aurait une incapacité structurelle à fiscaliser certaines activités économiques. Cet argument n'a pas de pertinence économique : le coût du contrôle fiscal est toujours inférieur aux rentrées d'impôt qu'il permet, à une réserve près, que les impôts collectés arrivent effectivement dans les mains de l'Etat.

La faible capacité de contrôle de l'Etat est donc un argument qui masque deux types d'attitude de sa part : soit son incapacité à payer certaines catégories de fonctionnaires, et l'obligation politique où il est permis de tolérer les prélèvements qu'ils opèrent pour leur propre compte, ce qui est généralement un maillon dans la chaîne des redistributions clientélaire ; soit l'incapacité politique à imposer des prélèvements fiscaux, ou la volonté de ne pas les imposer, ce qui ramène au problème de la tolérance étatique, qui sera examiné plus bas.

2) L'excès de réglementation comme cause de l'informalité

La thèse selon laquelle le non respect de la loi a pour origine l'excès et l'inadaptation de la réglementation est banale dans le discours entrepreneurial et plus largement, le discours

libéral. En faire le centre de l'explication de l'existence de l'économie informelle implique de considérer l'ensemble des actifs de cette dernière comme des entrepreneurs.

L'économie informelle est d'abord une réponse au poids excessif de l'Etat, non seulement en matière fiscale, mais surtout en ce qui concerne les réglementations bureaucratiques.

La situation d'informalité a elle aussi des coûts : impossibilité d'avoir accès à la publicité, au crédit bancaire ou aux marchés publics, coût de corruption de la police et d'entrer dans des réseaux de protection, impossibilité de déduire la TVA ...Le postulant micro-entrepreneur fait un calcul, constate inévitablement que le coût de la formalité est supérieur au coût d'informalité, et choisit cette dernière.

Il faut donc du droit, mais un autre droit : il est censé d'adapter la loi à la réalité que d'essayer de modifier les comportements.

Les PED sont assimilés à des pays faussement capitalistes, où le poids de l'Etat et de ses règlements empêchent toute activité entrepreneuriale légale.

Ces rigidités, ces blocages vont engendrer inévitablement une situation de révolution, de chaos. L'économie informelle échappe à ces rigidités ; elle est flexible dans une société qui ne l'est pas.

Des propositions sont donc avancées : toutes les réglementations, de toutes les entreprises, grandes ou petites, doivent être simplifiées ou éliminées, et les taux d'impositions abaissés. Cela ne signifie pas que le droit doit disparaître ; il faut qu'il soit minimal, connu de tous, et il faut dissocier le droit de la bureaucratie. On en déduit alors que la loi est bonne pour tous, comme si les apprentis, les domestiques, les salariés des micro-entreprises, les vendeurs des rues, etc... avaient nécessairement les mêmes intérêts que les petits entrepreneurs.

Strictement parlant, il s'agit bien de formaliser l'économie informelle, mais dans un sens bien différent de celui qui régnait cinq ou dix ans auparavant : l'économie informelle doit être formalisée en ceci que la forme imposée devient minimale et molle.

3) Tolérance étatique et contrôle de l'informalité

Le fait qu'une proportion allant d'un tiers à trois quart des actifs urbains d'un pays ne satisfait pas aux obligations légales et fiscales ne peut être interprété comme un simple signe

de faiblesse de l'Etat. Qu'il ne veuille ou ne puisse imposer son contrôle sur l'activité économique, le rapport avec l'économie informelle est devenu un mode de gouvernement. L'Etat tolère l'informalité, pour des raisons multiples, mais qui relèvent plus de la nécessité politique que de la fonctionnalité économique.

Tout d'abord, l'illégalité place dans une position de précarité qui crée une dépendance et une individualisation des comportements propices à la perpétuation des formes clientélistes ou patrimoniales de pouvoir.

On touche alors à la seconde caractéristique de cette tolérance étatique vis-à-vis de l'informalité : la répression des activités illégales n'a pas à être justifiée, elle est auto légitimée.

Le non-respect du droit du travail est également l'objet d'une tolérance délibérée de la part des pouvoirs publics. L'absence totale de contrôle des conditions de travail et de vie des domestiques est à la fois le moyen de reproduire des rapports sociaux de type paternaliste, et de faire des concessions aux classes moyennes, piliers du système d'alliances politiques. Il faut des circonstances politiques exceptionnelles pour que le non-respect du droit dans ce type d'emplois débouche sur un débat national. Et surtout l'absence d'alternatives en matière d'emplois fait que les salariés des micro-entreprises ne peuvent prendre le risque d'une action en justice contre leur employeur, démarche qui aurait de toute façon peu de chances d'aboutir.

Cela ne signifie pas qu'aucune loi ou règle ne soit appliquée dans l'économie informelle. Non seulement il y a les règles internes aux réseaux, déjà évoquées, mais il est fréquent qu'un employeur observe une partie de la législation du travail en dehors de toute contrainte de la part des pouvoirs publics. De même, le marchandage répond à des codes très stricts qui permettent à la fois la préservation des intérêts et celle des images sociales, tout en étant régi par des lois économiques propres, selon lesquelles le prix baisse avec la quantité échangée. Le non-respect des lois, au lieu de mener à une régulation purement marchande, ou concurrentielle, de l'économie informelle, conduit à la mise en œuvre de codes privés, structurant des relations de type néo-paternaliste, où le caractère principalement symbolique des sanctions n'ôte rien à leur force.

Ces codes privés sont d'une autre nature que ce qu'ils seraient en l'absence de tout droit du travail, fiscal ou commercial ; au sein de la micro-entreprise, on conserve certains aspects de la réglementation, on en transforme d'autres, on en rejette enfin. Le salaire minimum,

même quand il n'est pas appliqué, est généralement le point de référence dans la négociation sur le salaire. Autrement dit, l'Etat joue un rôle même quand elle n'est pas respectée, et la proposition libérale arguant de ce non-respect pour proposer son élimination oublie toute cette articulation entre codes publics et codes privés.

La question de la tolérance étatique vis-à-vis du non-respect des lois a donc des aspects extrêmement divers : contrôle indirect, concession au petit patron, mode de pérennisation de dépendances personnelles. Mais une caractéristique générale émerge : l'économie informelle n'est pas « en dehors » de la régulation étatique ; la non-observation du droit se négocie tout autant que son respect. Et l'établissement d'un « Etat de droit », partout dans le tiers monde, suppose un bouleversement politique, économique et social dont la réduction de ce mot d'ordre à l'organisation d'une compétition politique libre masque étonnamment l'ampleur.

C) LA FISCALISATION DU SECTEUR INFORMEL

L'imposition du revenu des petites activités qui ne peuvent ou ne veulent pas tenir de comptabilité a toujours été problématique. Il n'existe probablement pas de solution satisfaisante à ce problème. Avant d'entrer plus loin sur les moyens de fiscalisation du secteur informel, rappelons un peu les fonctions du secteur informel.

1) Les fonctions du secteur informel

Le paysage de l'emploi est comme le paysage social de la ville, il est embrouillé. Cohabitent les couches moyennes des fonctionnaires, des employés du secteur privé moderne et des petits patrons de l'artisanat et du commerce rivés à leurs intérêts corporatistes et la grande majorité des couches pauvres qui vivent tant bien que mal du secteur informel : petits artisans, travailleur intermittents, manœuvres occasionnels, tâcherons, petits prestataires de services...en quête quotidienne de revenus de survie. Les jeunes des villes, où l'argent est devenu un outil de reconnaissance sociale, doivent déployer des trésors d'ingéniosité pour échapper) la marginalisation. Le tout s'entremêle dans des relations de dépendance et de pouvoir qui attachent socialement les uns aux autres selon des règles issues des appartenances villageoises, tribales, ethniques ou confessionnelles.

Le secteur informel est souvent défini négativement : non officiel, non structuré, non capitaliste, voir illégal, clandestin, souterrain...En fait, il recouvre, en Afrique de multiples activités destinées à satisfaire un demande elle-même très diversifiée. Il s'agit aussi bien d'activités artisanales destinées à la population pauvre que d'activités de services. Ce qui

caractérise ces activités, ce sont leur petite échelle, leur faible intensité capitaliste, leur technologie frustrée, l'absence d'un salariat permanent ou encore le non-accès aux institutions modernes de crédit. Contrairement à une idée courante, les barrières à l'entrée du secteur, souvent d'origine ethnique, sont importantes et les activités font l'objet d'un contrôle social et d'une réglementation qui, pour être non écrite, n'en est pas moins pesante.

Nous l'avons vu plus haut, la croissance de ce secteur trouve son explication dans l'explosion urbaine récente. Outre son rôle régulateur en matière d'emploi, il répond par sa production et ses services à la pénurie de certains biens de consommation ou à l'inadaptation des produits du secteur moderne à la demande des couches sociales pauvres. En fragmentant les produits, en louant les équipements onéreux, il crée de la divisibilité pour répondre au modeste pouvoir d'achat. En outre, comme les migrants arrivés de zones rurales se trouvent confrontés à des besoins spécifiques non satisfaits par le marché officiel, il se crée un artisanat, un système de logements, une agriculture maraîchère, des services publics et des marchés particuliers à la périphérie des villes.

En partie douée d'un pouvoir créateur, en partie parasitaire, l'articulation du secteur informel avec le secteur moderne est essentielle. Le second approvisionne le premier en biens d'équipement et en matière première, mais ne lui offre qu'un faible débouché, sauf quand la sous-traitance se développe. L'apprentissage à la vie urbaine et à la qualification peut s'effectuer par le biais du secteur artisanal ou des petites activités marchandes avant une éventuelle intégration dans l'industrie ou le commerce. La question de l'aide à apporter au développement et à l'organisation du secteur informel est au cœur des nouvelles politiques économiques.

2) Imposer le secteur informel

Les activités du secteur informel sont mal recensées et ne respectent évidemment pas les obligations déclaratives que la loi impose. Il convient d'adopter de nouvelles techniques pour parvenir à la fiscalisation de ce secteur.

Pour les faire contribuer davantage, il faut d'abord les appréhender, puis mettre en place des systèmes de prélèvements adaptés, comme par exemple la patente synthétique dont le montant forfaitaire serait apprécié non pas à partir d'éléments déclaratifs, comme le chiffre d'affaires ou le nombre de salariés, mais en fonction d'éléments tels que la nature de

l'activité, la superficie occupée, les équipements, la localisation, et dont la liquidation serait immédiate et le recouvrement simultané par paiement au comptant.

La TVA pourrait aussi servir indirectement à encourager les opérateurs du secteur non structuré à exercer leurs activités dans les circuits officiels, du moins pour ceux qui pourraient déduire des montants du TVA. Ainsi, il serait possible de limiter aux entreprises immatriculées le droit de facturer la taxe, le droit à passer des marchés publics ou de bénéficier de crédit. L'adoption de telles restrictions ne laisserait pas d'avoir une forte incidence sur les choix effectués par des clients eux-mêmes immatriculés qui, lorsqu'ils traitent avec une entreprise du secteur informel, doivent décider s'ils préfèrent bénéficier de prix plus bas parce qu'ils traitent avec une entreprise qui se soustrait à l'impôt ou s'ils préfèrent pouvoir bénéficier des déductions prévues dans le cadre de la TVA.

Il en est différemment des entreprises relativement importantes qui s'adonnent à la grande fraude à l'importation ou en matière de fiscalité intérieure. Certaines se sont placées dans le régime de l'imposition au réel dont elles exploitent les failles : comptabilités sommaires, absence de contrôle, de absence de sanctions, complicité avec l'administration. Pour lutter contre la fraude, il n'est pas nécessaire d'inventer de nouveaux impôts, mais d'appliquer la loi. Il s'agit en effet souvent moins d'un problème technique de volonté politique.

Une conclusion plus générale est que le secteur informel est très dynamique. Il règne partout dans le monde surtout dans les Pays en voie de développement. C'est un sujet controversé parce que l'on peut observer le secteur informel de différents points de vue. Il peut être considéré de manière positive comme fournissant de l'emploi et des revenus à des millions de personnes qui autrement n'auraient pas de moyens de survie. Il peut être vu négativement comme un pan entier de la société qui échappe à toute régulation et protection.

PARTIE II :
ETUDE DE CAS

PARTIE II : ETUDE DE CAS

Le phénomène du secteur informel, largement répandu dans le monde entier, est devenu très important dans les pays en voie de développement. Madagascar fait partie de ces pays. . L'existence des crises politiques en 2002 et 2009 ne fait qu'aggraver la situation. Les travailleurs et les travailleuses cherchent dès lors des emplois indépendants ou clandestins afin de s'assurer un revenu pour survivre.

Notre étude de cas va donc se concentrer sur Madagascar. A cette fin, on va parler dans le premier chapitre du secteur informel à Madagascar, son importance ainsi que ses problèmes dans la formalisation du secteur informel. La deuxième chapitre, par contre, va montrer les actions diverses qui puissent redynamiser le secteur informel qui parait encore difficile d'être éradiqué.

CHAPITRE I : LE SECTEUR INFORMEL A MADAGASCAR

Les secteurs institutionnels à Madagascar sont très marqués par la dominance du secteur informel. Dans ce chapitre, on va voir en premier l'importance du secteur informel. Ensuite on analysera les différents problèmes de la formalisation du secteur informel.

A) Importance du secteur informel

1) Le poids du secteur informel dans l'économie malgache

Il est difficile de se faire une idée précise du poids du secteur informel dans l'économie malgache, dans la mesure où il n'existe pas de données statistiques certaines. Ainsi, on n'a pu récolter des informations détaillées que pour Antananarivo et, on a été contraint de n'étudier que les informations globales pour les autres provinces.

a) Une légère prédilection pour les activités commerciales

Au troisième trimestre 2001, l'agglomération d'Antananarivo compte 205.800 unités de production informelles dans les branches marchandes non agricoles. Ce chiffre marque l'importance économique des activités informelles pour la population de la capitale puisqu'en moyenne plus de 6 ménages sur 10 tirent l'ensemble ou une partie de leurs revenus en dirigeant une Unité de Production Informelle (ou UPI).

Les UPI sont plutôt tournées vers les secteurs de circulation, surtout dans les activités commerciales, plus faciles à créer et demandant peu de qualifications spécifiques. Mais, il

faut noter la place relativement importante qu'occupe le secteur manufacturier, tout particulièrement la « confection » puisque 13 % des UPI opèrent dans ce secteur.

Si l'on décompose les branches d'activités en 3 grands secteurs : le « commerce » compte 37% des unités de production, l' « industrie » 32 % et les « services » 31 %. La répartition par branche des unités de production informelles montre que ce secteur est avant tout un rouage essentiel pour la satisfaction des besoins des ménages.

Les commerces informels sont spécialisés dans le commerce de détail des produits agro-alimentaires (dont des produits agricoles non transformés dans 46% des cas), des vêtements et d'autres produits industriels destinés à la consommation des ménages.

Dans l'industrie, le secteur informel est spécialisé dans certaines activités particulières. C'est en premier lieu la « confection », qui regroupe près de 42 % des activités industrielles, mais aussi dans une moindre mesure la « fabrication des meubles » et les « industries alimentaires ». Il convient d'y ajouter le « BTP » (22% des UPI industrielles), qui a bénéficié d'un accroissement de la demande ces dernières années. L'industrie informelle dans l'agglomération d'Antananarivo dessine les contours traditionnellement dévolus aux activités de type artisanal, souvent proches des prestations de services, faiblement intégrées et tournées vers la consommation finale.

Du côté des services, les « services fournis aux particuliers » (notamment les « services domestiques ») constituent près de 71 % des établissements de services informels. La part des services fournis aux entreprises est négligeable (2%). Si l'on y ajoute la « restauration » (gargotes et autres marchands de menus comestibles,), les « transports routiers de voyageurs » (autobus, taxis-ville, taxi-brousse, autocars, pousse-pousse, etc.), on retrouve la quasi-totalité des activités de service.

La structure comparée des emplois /informels, montre clairement l'orientation très marquée du secteur informel vers les activités commerciales, au détriment des activités de services ou industrielles. Les emplois commerciaux représentent plus de 29 % des emplois informels, mais seulement 12,4 % des emplois formels. En contre partie, 54,4 % et 33,2 % des emplois formels se trouvent respectivement dans les services (avec une grosse partie attribuable aux administrations publiques) et les industries, tandis que ces proportions sont respectivement égales à 39,7 % et 31,1 % dans le secteur informel. La spécialisation par

branche des emplois dans les deux secteurs (formel et informel) tend à montrer qu'ils sont plutôt en situation de complémentarité que de concurrence directe.

Tableau 1 : Structure par branche des unités de production informelles

BRANCHE	UNITES DE PRODUCTIONS		EMPLOIS	
	Effectifs	%	Secteur informel	Secteur formel
Industries	66 710	32,4	31,2	33,2
Agro alimentaires	5 200	2,6	2,7	2,3
Confection	27 940	12,6	12,6	20,2
Autres	18 540	9,9	8,8	7,3
BTP	15 030	7,3	7,1	3,4
Commerce	75 330	36,6	29,2	12,4
produit primaire	34 650	16,8	15,7	4,4
produit transformé	40 680	19,8	13,5	8,0
Services	63 740	31,0	39,7	54,4
Ménage et Entreprise	47 100	22,9	32,6	45,6
Restauration	5 760	2,8	3,1	1,8
Transport	10 880	5,3	4,0	7,0
TOTAL	205 780	100	100	100

Source : Enquête 1-2-3 2001, phase 1 et phase 2, calculs MADIO

b) Des conditions d'exercice précaires

Le secteur informel se caractérise par une grande précarité des conditions d'activité. A peine de 32 % des unités de production informelles disposent d'un local spécifique d'activité (atelier, boutiques, postes fixe sur les marchés publics), 35% exercent à domicile, et 33% ne possèdent pas de local.

Le « commerce des produits transformés » et les « autres industries » sont les branches où l'on trouve les plus forts contingents d'activités « non localisées ». Environ 43% des « commerces de produits transformés » sont abrités par des installations de fortune (ambulants, postes fixes ou improvisés sur la voie publique, etc.). Il convient de noter le très fort pouvoir d'attraction des marchés publics, où les commerçants « spontanés » concurrencent les commerçants établis. Ainsi, près de 31% des commerçants vendant sur les marchés publics exercent dans des échoppes improvisées. Dans le cas de « restauration », plus de 27% des

unités se trouvent dans la rue ou ambulantes, dans des conditions d'hygiène susceptibles d'accroître le risque sanitaire des consommateurs.

Dans le secteur informel en général, et pour les activités industrielles en particulier, le lieu d'habitation (y compris les domiciles des clients) abrite souvent une activité économique. Cela permet, avant tout, de faciliter la réalisation des travaux (minimiser le coût de déplacement, et les risques liés à l'insécurité), et aussi de pallier le manque de ressources financières nécessaires à l'achat ou à la location d'un local. Si l'on exclut le « BTP », où le domicile du client est le lieu de travail privilégié, c'est surtout dans la « confection », et l'« industrie agro-alimentaire » que cette option est la plus répandue.

Mais même lorsqu'elles s'exercent à domicile, les unités informelles disposent rarement d'une installation particulière propre à l'activité. Par exemple, dans la « confection », 40% se trouvent dans les domiciles, mais à peine 19% jouissent d'une pièce réservée à cet effet. Finalement, dans le meilleur des cas, près de cinq unités sur dix peuvent compter sur un véritable local d'activité (c'est le cas dans la restauration et le commerce des produits primaires).

Les raisons de la non localisation des unités informelles mettent en lumière l'ambivalence de ce secteur. Pour 56% des chefs d'unités informelles, l'absence de local spécifique est un choix délibéré. Ces derniers mettent en avant la flexibilité du mode d'insertion, qui permet de s'adapter à une demande fluctuante ou de combiner activités domestiques et marchandes (notamment pour les femmes). En outre, près de 18% ne voient pas d'utilité de posséder un local compte tenu du type d'activité exercée. En fait, seulement un quart des chefs d'UPI non localisées se plaignent de ne pouvoir exercer dans un local approprié, soit qu'ils ne peuvent en supporter le coût, soit qu'ils n'en ont pas trouvé sur le marché.

Quant à ce qui possèdent un véritable local, 38% en sont propriétaires, plus de 34% sont locataires et environ 27% travaillent dans un local qui leur a été prêté.

Evidemment, la précarité des locaux prive d'accès aux principaux services publics (eau, électricité, téléphone) la plupart des unités de production informelles (84% privées d'eau, 67% d'électricité et 96% de téléphone). C'est naturellement le secteur informel localisé (à domicile ou dans le local spécifique), tels que les « services rendus aux ménages et aux entreprises », la « confection » et « l'industrie agro-alimentaire » et la « restauration », qui est

le mieux équipé. Ces chiffres reflètent l'insuffisance de ce type de services publics dans la capitale en général.

2) Le secteur informel du point de vue emploi

L'un des grands employeurs à Madagascar est le secteur public tel que l'administration, les agences gouvernementales, et les programmes de développement qui dépendent de l'Etat. On dénote également un degré élevé d'instruction dans ce secteur, car les jeunes diplômés recherchent un travail garanti plutôt qu'un revenu élevé. Contrairement à ce qu'on pense, le secteur public dans les provinces est en meilleur état, car les organismes locaux fournissent parfois la formation à leurs étudiants en contrepartie d'un certain nombre d'années de travail obligatoire. De ce fait, ces agents sont plus qualifiés et possèdent une meilleure connaissance du terrain. On peut critiquer l'indice salarial de la fonction publique puisque les mieux payés (études supérieures) ne touchent qu'environ 1 800 000,00 d'ariary par une année pour un travail hebdomadaire allant de 40 à 48 heures. Mais l'Etat ne peut pas changer cet indice salarial, car l'inflation est galopante et qu'il est extrêmement volatile. Ce serait de la folie d'aligner cet indice avec l'inflation, car cela exploserait la dette extérieure. De plus, 70% des salaires de la fonction publiques proviennent des aides étrangères qui exigent des conditions de plafonnement. C'est pourquoi une seule personne doit cumuler plusieurs emplois et se tourne généralement vers le secteur informel.

➤ Evolution de la structure des emplois par secteur institutionnel 2001-2010

Parmi les multiples critères qui coexistent pour définir le « secteur informel », nous avons retenu celui du non enregistrement administratif.

Ce choix semble le plus pertinent dans la perspective qui est la nôtre, à savoir l'appréciation du poids et du rôle macro-économique du secteur informel dans ses interrelations avec le système productif de l'économie malgache. En particulier, il permet de réintégrer proprement le secteur informel au sein de la comptabilité nationale, qui constitue le cadre privilégié de l'analyse macro-économique.

Parmi les divers registres administratifs en vigueur à Madagascar, nous avons choisi le numéro statistique, dans la mesure où toute activité de production est légalement assujettie à la détention d'un tel registre. Ce dernier est aussi requis pour remplir un certain nombre d'obligations institutionnelles et il conditionne l'accès à certaines prestations : fiscalité, sécurité sociale,....

Finalement le secteur informel est défini comme « l'ensemble des unités de production dépourvues de numéro statistique et/ou de comptabilité écrite formelle ». Ce dernier critère de la comptabilité écrite a été introduit pour ne pas exclure le champ d'investigation des unités de production qui, pour des raisons totalement contingentes, disposeraient d'un numéro statistique, sans pour autant pouvoir être assimilées à des unités formelles pour lesquelles la tenue d'une comptabilité est un bon indicateur.

Depuis une décennie, on remarque une forte présence du secteur informel qui représente environ la moitié des secteurs institutionnels existant, ceci est dû à la facile accessibilité par la masse populaire ; elle est aussi un moyen de survie pour ceux qui ont dû perdre leurs emplois, le chômage qui devient intense en est aussi la responsable.

Cette forte présence évolue de façon plus ou moins stationnaire voire un peu progressive au fil du temps, par contre elle est énorme en 2010, 65% faute à la crise économique qui persiste et que le pays est en train de traverser depuis 2009.

Donc la crise économique ou la déstabilité politique favorise le secteur informel de la vie économique d'un pays.

Tableau2 : Evolution de la structure des emplois par secteur institutionnels 2001-2010 (effectif en milliers)

secteurs institutionnels	2001		2002		2004		2006		2010	
	Effectis	%	Effectis	%	Effectis	%	Effectis	%	Effectis	%
Administration publique	44,1	8,2	45,4	8,4	49,9	8,3	48,5	7,6	49,8	6,7
Entreprise publique	13,5	2,5	15,1	2,8	13,2	2,2	8,0	1,2	8,2	1,1
Entreprise privée formelle	187,4	34,7	143,7	26,7	181,3	30,0	20,0	31,5	191,9	25,7
Dont zone franche	54,8	10,1	21,6	4,0	54,2	9,0	51,2	8,1	35,6	4,8
Entreprises informelles	287,3	53,1	321,7	59,8	353,2	58,4	368,7	58	485,5	65,1
Entreprises associatives	7,9	1,5	11,8	2,2	6,8	1,1	10,8	1,7	10,8	1,4
TOTAL	540,2	100	537,7	100,0	604,4	100,0	636,0	100	746,3	100

Source : enquête 1-2-3, phase1 « Emploi »,2001-2010, INSTAT/DIAL et INSTAT pour le PIB. Nos propres calculs

3) Le secteur informel dans la consommation des ménages

Selon les économistes du PNUD, le revenu de la majorité des malgaches couvre à peine leurs dépenses essentielles. La pauvreté est toujours fortement perceptible à Madagascar.

a) Les différentes catégories de ménages

Dans l'observation de la répartition des types de ménages, les ménages informels constituent le groupe le plus nombreux des ménages de la capitale.

Tableau 3 : Distribution des différentes catégories de ménage

Types de ménage	En 2000
Public	16,3%
Privé formel	27,5%
Privé informel	42,9%

Source : Enquête Madio 2000

b) Part du secteur informel dans la consommation des ménages

En cas d'ajustement du mode de consommation, les ménages ont été contraints de réduire la quantité sans changer de lieu d'achat. Ainsi, le secteur informel accapare plus de 90% du circuit de distribution des principaux biens de consommation courante de la capitale.

La part (95,3%) qu'il occupe dans l'alimentation par types de ménages reflète l'importance qu'il prend dans l'approvisionnement de la capitale (les supermarchés n'occupent que 2,2% des parts du marché). La proximité et le prix sont les critères qui avantagent le secteur informel ; la qualité est le principal atout du formel. La consommation des ménages de la capitale est essentiellement réalisée sur les produits locaux. La part de l'importation directe de la consommation (tous biens et services confondus) est d'environ 13%. Les postes les plus concernés par les importations sont la santé, l'éducation, les loisirs et surtout l'habillement (30% pour la seule friperie).

Tableau 4 : Part du secteur informel dans la consommation par type de ménage

% du montant d'achat dans le secteur informel	TYPE DE MENAGE				total
	public	Privé formel	Privé informel	Chômeur, inactif	
Alimentation	92,2	93,6	97,7	95,8	95,2
Habillement	66,0	69,8	67,9	78,9	69,3
Logement	46,2	57,5	68,3	43,7	57,1
Equipement et entretien de maison	45,7	77,8	78,6	62,8	65,3
Santé	39,8	42,4	47,1	58,6	45,3
Transport, communication	10,5	9,3	20,8	30,5	17,4
Education, loisirs	21,0	25,7	20,8	31,7	25,2
TOTAL	66,1	71,1	77,7	73,6	72,5

Source : enquête 1-2-3, phase 3 Madio- 1998

On note que toutes les catégories de ménage s'approvisionnent dans le secteur informel. Mais c'est la catégorie des informels qui s'approvisionne le plus dans le secteur informel. En fait, plus de ménage a des revenus réguliers, moins il fait ses achats dans le secteur informel (alimentation, santé, habillement).

B) Les problèmes de la formalisation du secteur informel

1) Le marché du secteur informel et le mode de formation des prix

La clientèle du secteur informel est composée par toutes les catégories de ménages. En effet, les consommateurs le privilégient par rapport à la distribution formelle pour la facilité d'accès des produits : marché de proximité, prix modérés.

Malheureusement, le marché du secteur informel est limité. La cible visée étant la frange de la population ayant un bas revenu, la potentialité de ce marché est nécessairement faible. De plus, un client qui enregistre une amélioration de son revenu effectuera ses achats dans le secteur formel (choix reposant sur la qualité de produit).

Le développement du marché du secteur informel est également limité par la forte concurrence que les promoteurs subissent. En effet, la concurrence interne entre les différentes UPI est très vive. Chaque promoteur essaie d'entrer dans un créneau porteur. L'imitation devient alors une pratique courante. Les produits des UPI sont également

conurrencés par les produits étrangers, en particulier les produits asiatiques qui sont vendus à des prix défiant toute concurrence.

Exclusivement réalisée sur le marché intérieur, l'activité du secteur informel s'exerce dans un environnement hautement concurrentiel. Moins de 10% des unités de production déclarent ne pas connaître de concurrents directs. Mais, cette concurrence est avant tout interne au secteur informel lui-même. A peine 8% des UPI entrent directement et principalement en compétition avec les grandes entreprises du secteur formel. Plus de 92% de chacun des trois secteurs « service, industrie, commerce » estiment que leurs principaux concurrents sont des UPI.

Tout se passe comme si les grandes entreprises du secteur formel n'existaient pas, ou qu'elles servaient un segment de la demande totalement déconnecté de celui qui s'adresse au secteur informel. En fait de concurrence, les établissements industriels informels doivent lutter sur deux fronts : d'une part avec leurs pairs des industries informelles, et d'autre part avec leurs homologues de commerce informels.

Ainsi, les deux secteurs informel et formel se trouvent plus dans une relation de complémentarité que de substitution. Malgré cette complémentarité entre secteur informel et formel, les UPI affichent dans l'ensemble des prix inférieurs ou égaux à ceux des grandes entreprises. A peine 6% des UPI concurrencées par le secteur moderne déclarent avoir des prix supérieurs. Ce sont surtout les établissements industriels et les « restaurants » qui font jouer les prix pour lutter contre les établissements modernes, avec plus de 96% d'UPI pratiquant des prix plus faibles ou égaux que leurs homologues formels.

➤ Formation des prix

La faiblesse du pouvoir d'achat des clients constitue la principale raison invoquée pour expliquer le bas niveau des prix par rapport aux concurrents formels. Ce facteur joue surtout dans les « services aux ménages et entreprises » et les « restaurants ». Si on y ajoute, ceux qui déclarent que la qualité de leurs produits est plus faible, près de 70% des UPI proposent des prix inférieurs.

Globalement, les variables coûts ne constituent pas un facteur déterminant dans la formation des prix. Seules 13% des UPI concurrencées par le secteur moderne estiment que le faible coût alloué aux impôts ou à la masse salariale influence leurs prix. Pour finir, notons que 17% des UPI avouent une qualité inférieure de leurs produits par rapport au secteur

formel. Il s'agit notamment des branches « agro-alimentaire », « commerce de produits alimentaires » et « autres industrie ».

Le mode de formation des prix dans le secteur informel se caractérise par les deux composantes suivantes : marchandage avec les clients et fixation de taux de marge. Au niveau agrégé, près de la moitié des UPI (51%) marchandent avec leurs clients, 26% déclarent établir leurs prix suivant un taux de taux de marge fixe, et 14% déterminent leurs prix en fonction de celui des concurrents.

A un niveau plus fin, les conditions de la concurrence en vigueur dans chaque branche jouent de façon déterminante sur la formation des prix. On peut distinguer deux types de branches :

- ❖ Dans la « confection », le « BTP », les « services aux ménages et entreprises » et le « transport », le marchandage est de mise. La concurrence interdit donc se fixer un taux de marge, mais il faut négocier avec le client pour tenter de s'adjuger des part de marché ;
- ❖ Dans le « agro-alimentaire », le « commerce », et la branche « restaurant » qui en est proche, la fixation d'un taux de marge constant sur le prix de revient domine.

Moins de 1% des UPI déclarent être soumises à des « prix officiels ». Il faut vivre dans cet état de fait qui est le résultat de la politique de désengagement de l'Etat et de libéralisation des marchés. Enfin, l'entente entre producteurs pour accorder un prix commun ne concerne que 5% des UPI, et seules deux branches : « transport » et « autres industries » sont véritablement concernées. L'atomisation et le faible niveau d'organisation des producteurs informels expliquent l'inexistence d'accords de branche pour fixer les prix.

2) Les relations entre le secteur informel et l'Etat

La nature des relations du secteur informel avec l'Etat est au cœur des enjeux portant sur le rôle de ce secteur joue dans le processus de développement des pays du Tiers-monde. Paradoxalement, ce champ d'investigation qui a fait couler beaucoup d'encre reste largement inexploré. On a même longtemps cru que, par nature, il était impossible d'obtenir des données fiables sur le secteur informel.

Faute d'instruments de connaissance appropriés, les pouvoirs publics adoptent les positions les plus contradictoires à l'égard du secteur informel. Ils oscillent entre une attitude répressive et une bienveillante mansuétude. Du côté de la répression, on peut citer les velléités

périodiques de l'Etat de fiscaliser ce secteur, que l'on imagine capable de soulager les problèmes de déficit public. On citera encore les tentatives tout aussi régulières que vaines de déloger les commerçants ambulants qui envahissent les chaussées du centre-ville, au nom de la politique d'aménagement urbain. A l'inverse et de façon concomitante, les autorités font aussi preuve d'une forme de laxisme à l'égard d'un secteur qui exerce ouvertement en marge des régulations publiques, parce que l'Etat est conscient de son incapacité à fournir des sources d'emplois et de revenus alternatives à la population.

L'ambivalence et l'inconstance de l'Etat vis-à-vis du secteur informel constitue une source d'incertitude qu'il convient de lever pour que l'effort productif des entrepreneurs informels ne soit pas sans cesse contrarié.

a) Le secteur informel et les registres administratifs

Le type de registres administratifs mesure la nature des liens institutionnels que le secteur informel entretient avec l'Etat. Si par définition, la grande majorité des unités de production informelles ne possèdent pas de numéro statistique, cela n'implique pas nécessairement que le secteur informel ne jouisse d'aucune reconnaissance juridique de la part de l'administration, étant donnée la multiplicité des formes d'enregistrement existant à Madagascar. Nous avons identifié, en dehors du numéro statistique, 4 registres sur lesquels les unités informelles étaient susceptibles d'être inscrites : le registre du commerce, la patente, la carte professionnelle et enfin l'organisme de sécurité sociale (CNaPS).

Lors de sa création, toute unité de production non constituée en société est censée suivre un certain nombre de démarches officielles pour obtenir un statut légal. Tout d'abord, l'entrepreneur doit se déclarer auprès du Fokôtany dans lequel son établissement est localisé. Puis, il est censé remplir une déclaration d'existence aux contributions et payer la patente, puis demander une carte statistique à l'INSTAT. Ensuite, il retourne aux contributions afin d'obtenir sa carte professionnelle (plus connue sous le nom de « carte rouge »), qui devra être renouvelée chaque année et lui donnera la possibilité de se fournir chez les grossistes. Enfin, il peut s'inscrire au registre du commerce, ce qui lui permettra de recourir au système judiciaire en cas de litige, et de se faire connaître en apparaissant au journal officiel.

Si ces démarches sont obligatoires pour toute activité marchande, les autres registres que nous avons identifiés ne sont nécessaires que dans certains cas. Ainsi, l'affiliation à la CNaPS est liée à l'emploi de salariés dans l'établissement.

Dans l'immense majorité des cas, les unités informelles sont inconnues de l'ensemble des services de l'Etat. L'affiliation la plus fréquente correspond à la patente, au numéro statistique et à la carte rouge, avec 24%, 21% et 17% d'unités informelles inscrites respectivement. Pour les deux autres registres, la proportion d'unités affolées est inférieure à 4% avec même seulement 0,5% pour la CNaPS. Dans ce dernier cas, il convient d'étudier l'enregistrement pour les seules UPI théoriquement assujetties, c'est-à-dire les établissements employant des salariés. Mais même pour celle-ci, le taux d'enregistrement ne dépasse pas 3%.

En fait, près de 74% des UPI sont totalement inconnues des services publics, c'est-à-dire qu'elles ne possèdent ni numéro statistique, ni carte rouge, qu'elles ne sont enregistrées ni au registre du commerce, ni à la CNaPS, et qu'elles ne paient pas la patente. C'est l'industrie informelle qui se situe le plus en marge de régulations publiques. 9 établissements sur 10 n'ont aucun des cinq types de registres mentionnés ci-dessus. Seul le secteur des « transports » se démarque fortement sur ce point, puisque « seulement » 24% des UPI n'ont aucun lien avec l'Etat, et 60% possèdent un numéro statistique.

Plus l'activité est marginale (que ce soit en nombre de personnes occupées, en termes de précarité du local, ou de rentabilité économique), et plus elle échappe à la vigilance de l'Etat ; à la fois parce qu'elle peut plus facilement passer inaperçue, et parce que l'Etat relâche une pression administrative jugée trop coûteuse.

Dans la plupart des cas, le non enregistrement est une situation définitive, plus qu'un état transitoire s'inscrivant dans une marche longue et progressive vers la législation. En effet, il n'existe aucune corrélation positive entre le taux d'enregistrement et l'ancienneté des UPI. Ainsi, pour les établissements créés avant 1980, 82% n'ont aucun registre. Cette proportion tombe à 71% depuis cette date, quelle que soit l'année de création.

Par ailleurs, quand une UPI a décidé de réaliser des démarches pour accéder à la légalité, elle ne le fait que partiellement. Ainsi, 15,4 % des UPI sont connues à la fois de la statistique (numéro statistique), des contributions directes (carte rouge) et des services de la patente. 4,4% sont enregistrées dans une seule de ces trois institutions et environ 6% dans deux des trois.

Le numéro statistique conditionne l'accès aux autres types de registres. En général, lorsqu'un établissement informel possède un numéro statistique, il est aussi enregistré ailleurs, même si de façon incomplète. Ainsi 21% des UPI possède un numéro statistique. Chez ces

UPI 75% ont aussi une carte rouge et 94% paient la patente. Ces chiffres sont respectivement de 2% et 6% pour les UPI dépourvues de numéro statistique.

Finalement, malgré la multiplicité des registres potentiels, il semble que dans le secteur informel le non enregistrement soit la norme. Ce résultat montre l'absence de connaissance, et par conséquent, de contrôle sur le champ de l'activité économique dans la capitale. Par contre, si les unités informelles ne sont pas enregistrées, cela ne signifie pas qu'elles ne s'acquittent pas, au moins partiellement, de leur devoir fiscal. En effet, 20% d'entre elles sont enrôlées à la patente.

b) Les raisons de non enregistrement

On a souvent prétendu que l'informalité provenait d'un excès de régulations publiques, notamment de taux d'imposition excessifs dans le secteur formel, et d'une volonté délibérée des informels de contourner la législation. Cette thèse est partiellement démentie dans le cas d'Antananarivo. Quel que soit le type de registres considérés, entre 60% et 75% des UPI ne connaissent pas la réglementation, soit qu'elles considèrent que l'inscription n'est pas obligatoire, soit qu'elles ne savent pas auprès de quelle institution il faudrait de faire. Donc, c'est avant tout la méconnaissance des obligations juridiques qui induisent les chefs d'unités de production informelles à ne pas se déclarer.

Le refus ostensible de toute collaboration avec les organismes publics n'est le fait que d'une infime minorité, qui compte moins de 9% des UPI. Entre 8% et 15% des UPI estiment que les démarches à entreprendre sont trop compliquées. Enfin, le coût monétaire associé à l'enregistrement n'est invoqué que pour la patente, et encore seulement pour environ 11% de ceux qui ne s'en sont pas acquittés.

Les activités informelles apparaissent donc plus comme un secteur de développement spontané des activités économiques des ménages que comme une stratégie de « contournement » de la législation en vigueur jugée inhibant. La solution au problème du non enregistrement du secteur informel passe avant tout par une politique de communication active de la part de l'état et sans doute par une simplification administrative des démarches liées à l'enregistrement. Par contre, il ne serait pas opportun de chercher à accroître de manière indifférenciée la pression fiscale sur le secteur informel, compte tenu de la piètre rentabilité de la plupart des UPI.

c) Si le secteur informel ne va pas à l'Etat, l'Etat ne va pas non plus au secteur informel

Si les informels n'effectuent pas les démarches nécessaires pour légaliser leur activité, existe-t-il une volonté de l'Etat de pousser les informels à s'insérer dans le cadre réglementaire? Les résultats de l'enquête montrent que non. Ainsi, moins de 5% des chefs d'UPI déclarent avoir connu des problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année écoulée. Les branches les plus touchées par ces frictions avec les agents publics sont les « commerces de produits transformés » et surtout les « transports », où plus qu'un transporteur sur 7 se plaint d'avoir eu maille à partir avec l'autorité publique.

Pour la petite minorité des établissements informels qui a eu un différend avec l'Etat, l'objet de litige est dans 64% des cas un problème concernant l'emplacement de l'activité. C'est à l'évidence la raison majeure des conflits pour les commerçants ambulants ou exerçants sur la voie publique. Par contre, le contentieux à propos du paiement des impôts ou de la patente est rarement invoqué, puisqu'il ne touche que 1830 UPI sur les 205 800 que compte la capitale, soit 0,9%.

Lorsqu'un litige survient, le différend se règle par le paiement d'une amende dans 22% des cas. Le paiement d'un « cadeau », symptôme du phénomène de la corruption, représente le mode de règlement du conflit pour 35% des chefs d'UPI interpellés par les agents de l'Etat. 2970 établissements déclarent avoir été touchés au cours de l'année. Dans la majorité des cas, le contentieux se résout à l'amiable, les informels qui ont envahi la voie publique ou les abords des marchés sont contraints de déguerpir... sans doute pour se réinstaller sur la voie publique. Enfin, quelques établissements ont dû régulariser leur situation et payer la patente, ou le conflit n'est pas encore résolu.

Si relativement peu d'UPI ont été importunées par l'Etat, et encore moins ont dû payer des amendes ou des cadeaux, en revanche les sommes déboursées ne sont pas négligeables. Ainsi le montant moyen des amendes, pour les rares UPI qui ont payées est de 248 000Fmg sur l'année, tandis que le montant des « cadeaux » atteint 37 000Fmg. Les montants médians sont respectivement de 100 000 et 10 000Fmg. Si on rapporte ces chiffres à l'ensemble du secteur informel, les amendes auront été de 2 260Fmg par UPI au cours de l'année passée, et les « cadeaux » n'ont pas excédé 670Fmg.

Cela signifie que d'une part, les sanctions monétaires de l'Etat à l'encontre du secteur informel ne constituent pas une entrave au développement de leurs activités, et que d'autre part, le détournement de fonds publics associé à la corruption envers le secteur informel

représente un manque à gagner dérisoire pour les finances publiques, que l'on peut chiffrer à 137 millions Fmg.

Trois conclusions importantes doivent être tirées des résultats précédents. D'abord, il semble que l'Etat se désintéresse du secteur informel, par une politique de laisser faire caractérisée. Ensuite, contrairement à une idée reçue, le secteur informel d'Antananarivo n'est pas harcelé par des fonctionnaires peu délicats qui utiliseraient leur position professionnelle pour obtenir illégalement des compléments de revenus, même si le phénomène tend à se développer.

Enfin, il est possible de mieux cerner le phénomène de la corruption dans la capitale. Les résultats de l'enquête emploi 2001 montrent que 8,8% des habitants de la capitale ont été confrontés au phénomène de la corruption au cours de l'année. C'est donc la marque d'un phénomène de corruption important qui descend à un niveau très bas de l'échelle sociale. Ce que l'on peut noter ici, c'est que cette corruption opère d'une manière masquée, à l'intérieur des ministères, plus que sur la voie publique, puisque les informels, qui constituent des victimes potentielles de la corruption, ne sont peu touchés dans l'exercice de leur activité. Ce n'est que lorsque la population se porte demandeuse d'un service de l'Etat qu'elle est confrontée au phénomène de la corruption. Il est donc possible que dans certain cas, les UPI hésitent à venir s'enregistrer auprès de différents guichets publics de peur des tracasseries et d'avoir à payer des dessous de table.

Pour confronter l'hypothèse selon laquelle l'Etat ne constitue pas la contrainte majeure au développement des activités économiques informelles à Madagascar, on mentionnera le fait que seuls 11,1% des chefs d'UPI déclarent avoir eu des problèmes liés à l'excès de réglementation, d'impôt ou de taxes. 0,8 voient dans l'Etat la principale source risquant de faire disparaître leur établissement, et à peine 1,4% considèrent qu'il nuit au développement de leur activité. Dans l'ensemble, ce sont les «commerces» et les «transports» qui entretiennent les relations les plus conflictuelles avec l'Etat.

3) Les difficultés de se formaliser

Si le secteur informel entretient peu de liens avec l'Etat, et que ce dernier ne semble pas pousser leurs activités hors de la légalité par une action répressive, la question qui se pose est de savoir dans quelle mesure le secteur informel est prêt à collaborer avec la puissance publique. En effet, pour le bon fonctionnement d'un Etat de droit, il est nécessaire que les lois

soient effectivement respectées et que le secteur informel puisse s'insérer à part entière dans le cadre de la régulation officielle. Nous avons donc interrogé les chefs d'UPI pour savoir s'ils étaient prêts à se « formaliser ».

Globalement, un peu moins de la moitié des UPI est prête à enregistrer son établissement auprès de l'administration. Les plus favorables à la réintégration dans la légalité sont les UPI familiales, plus de 79% se disant disposés à accepter le cadre légal. Mieux, 6 établissements sur 10 accepteraient aussi de payer l'impôt sur leur activité.

En fait, les UPI qui ne sont pas du tout enregistrées sont les plus réfractaires à une collaboration avec la puissance publique. Ainsi, 87% des établissements possédant un numéro statistique sont disposés à suivre l'ensemble des procédures légales d'enregistrement, et 98% accepteraient de payer un impôt sur les bénéfices. Par contre, ces proportions ne sont que 40% et 58% (respectivement) chez celles qui n'ont pas de numéro statistique. Cela signifie que lorsque des démarches de législation ont été entreprises, les UPI veulent aller jusqu'au bout. D'ailleurs, ces mêmes établissements informels partiellement enregistrés se montrent plus optimistes sur la capacité de l'Etat à les aider, et plus favorables au principe du guichet unique.

Parmi les mesures envisagées afin de légaliser les activités informelles, nous avons interrogé les entrepreneurs sur leurs opinions concernant la simplification des procédures administratives. Le tiers des UPI sont favorables au principe du « guichet unique » pour simplifier les démarches d'enregistrement. Si l'on y ajoute ceux qui ne savent pas de quoi cela retourne et pourraient se laisser convaincre par une politique active de communication, il ne reste que 8% des UPI pour refuser cette modalité de légalisation ; soit une part infime du secteur informel que l'on peut supposer réfractaire à toute forme de collaboration avec la puissance publique.

CHAPITRE II : LA REDYNAMISATION DU SECTEUR INFORMEL DANS LE CAS DE MADAGASCAR

Il est vrai que le secteur informel règne dans l'économie Malgache mais cela ne voudrait pas dire qu'il n'y a pas de moyens pour le redynamiser, c'est pourquoi notre deuxième chapitre va se concentrer sur la redynamisation du secteur informel dans le cas de Madagascar.

Avant de parler des moyens pour accompagner le secteur informel, on va parler de la main d'œuvre et emploi dans ce secteur.

A) Main d'œuvre et emploi dans le secteur informel

Les 205 800 unités de production informelles des activités marchandes non agricoles de la capitale génèrent 313 100 emplois. D'une part, ce résultat confirme que le secteur informel est de loin le pourvoyeur d'emplois dans la capitale malgache, comme nous le notons déjà en analysant l'enquête sur l'emploi. D'autre part, il apparaît que le secteur informel est massivement constitué de micro-unités. La taille moyenne des unités informelles est de 1,52 personne par établissement.

1) Ressources humaines

Les activités dans les UPI sont généralement des auto-emplois où les dirigeants sont en phase transitoire en attendant d'une embauche dans le formel. Il y a des cas de salarisation mais son taux est faible.

On note un manque de professionnalisme dans les UPI. La main-d'œuvre est « polyvalente » pour ne pas dire « sans valeur ». Le dirigeant lui-même n'a pas le savoir-faire dans le métier. Le promoteur aussi bien que la main-d'œuvre ont acquis les connaissances sur le tas. Ils méconnaissent également les règles en matière de gestion d'une entreprise. Cela aggrave le manque de rigueur dans la pratique de l'activité.

Vue la qualification de la main-d'œuvre, il est difficile d'instaurer un système de rémunération motivante (salaire inférieur au SMIG) conduisant ainsi à une rotation excessive de la main-d'œuvre.

2) La prédominance écrasante des micro-unités et de l'auto-emploi

69,5% des UPI sont réduites à une seule personne. Seulement 5,6% des UPI emploient plus de trois personnes. La taille maximale rencontrée est de 17 personnes, mais moins de 0,1% des UPI ont plus de 8 personnes. Cette distribution fortement polarisée sur l'auto-emploi

est un indicateur de la faible capacité d'accumulation d'un secteur informel qui semble incapable de se développer autrement que par un processus de croissance extensive, caractérisé par la multiplication des unités de production.

La faiblesse de l'échelle d'activité, mesurée ici en termes d'emplois, est un résultat fort dans la mesure où notre définition du secteur informel n'imposait aucune limite à la taille des unités. La faible dispersion de la taille des unités de production est un facteur d'homogénéité du secteur informel, contrairement à l'idée courante que ce dernier n'est qu'un « pot pourri » regroupant tous les établissements qui n'auraient pas pu être inclus dans le secteur moderne.

Le type de local est le facteur déterminant qui contraint les possibilités d'accroissement des UPI en termes de main-d'œuvre. Souvent dépourvues de local, les unités informelles se trouvent physiquement limitées dans leur capacité d'embauche. C'est donc la distribution différentielle des types de locaux par branche qui explique les variations de la taille des UPI. Si les UPI du « restauration » et de la « agro-alimentaire » sont les plus grandes, leur taille moyenne est de 2 personnes.

Du fait de la taille réduite des unités informelles et du poids écrasant de l'auto-emploi, le taux de salarisation (ratio rapportant le nombre de salariés au nombre total d'actifs) atteint à peine 16%. L'intensité de la relation salariale discrimine assez bien le secteur informel du secteur formel où la norme salariale est la règle. Ainsi, les unités informelles ayant exclusivement recours au salariat ne représentent que 12% des UPI. Encore convient-il de prendre en compte les contours flous de la notion de salariat dans le secteur informel : le salarié mensualisé y est minoritaire. Seuls 33% des salariés reçoivent un salaire fixe, alors que 8% d'entre eux sont rémunérés soit à la tâche, soit en fonction de la durée de travail, soit par des commissions.

3) Une main-d'œuvre non protégée

La main-d'œuvre des UPI (patrons, indépendants, associés exclus), soit 104 000 personnes, est composée de 50% de salariés, 46% d'aides familiaux et 4% d'appentis dont près de 73% sont payés. L'absence de protection est la caractéristique principale des emplois proposés à la main-d'œuvre de secteur informel.

En premier lieu, 95,6% de la main-d'œuvre employée dans les UPI bénéficie au mieux d'un contrat oral avec leur employeur. Les contrats écrits, quelle que soit leur durée, ne concernent qu'une infime minorité de la population (4,4%). Ce constat constitue un indice de

« l’informalité » des relations de travail dans le secteur informel. De plus, les travailleurs temporaires représentent près de 34% de la main-d’œuvre de ce secteur.

En second lieu, la main-d’œuvre du secteur informel ne bénéficie pratiquement d’aucune prestation. Si l’absence de couverture sociale institutionnelle (affiliation à la CNaPS) découle directement du non-enregistrement du secteur informel, d’autres formes de prestations auraient pu leur être accordées à titre individuel. La participation aux bénéfices concerne 1% de la main-d’œuvre, les congés payés ne touchent que 1,5% d’entre eux, les primes de fin d’année ne sont distribuées que dans 8,3% des cas. Malgré tout, un quart de la main-d’œuvre jouit d’un salaire indirecte (primes diverses, versées sous forme monétaire ou en nature). Cependant, cette composante de la rémunération ne vient pas en complément du salaire direct, mais dans la plupart des cas de remplace. Ce sont surtout les apprentis qui perçoivent ce type de rémunérations.

Tableau 5 : Caractéristiques des emplois dépendants dans le secteur informel

%	Employé permanent	Contrat écrit	Prime de fin d’année	Autre primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	Sécurité sociale	Non apparenté
Salarié	64,3	9,9	15,9	16,3	2,8	0	3,4	60,4
Apprenti rémunéré	83,9	0	5,9	16,1	5,9	0	0	30,9
Apprenti non rémunéré	89,5	0	0	58,7	0	0	0	14,8
Aide familial	64,8	0	0,2	13,1	0	2,2	0	0,5
total	65,5	4,9	8,1	16,1	1,5	1,0	1,7	31,0

Source : enquête 1-2-3, phase 2 MADIO. Les emplois dépendants sont ceux exercé par la main-d’œuvre du secteur informel (salariés, apprentis, aides familiaux). La dernière colonne correspond au % de la main-d’œuvre qui n’est pas apparenté au chef d’UPI

Il faut cependant nuancer l’apparent dénuement de la main-d’œuvre du secteur informel. En effet, l’importance des relations personnelles entre le chef d’établissement et ses employés constitue sans doute un facteur d’amortissement face aux « forces brutes du marché ». Un tissu serré de relations sociales et de solidarités lie employeurs et employés. Ainsi, 69% de la main-d’œuvre du secteur informel entretiennent des liens de parenté avec leurs employeurs. Enfin, l’importance des relations personnelles se mesure aussi au niveau de l’embauche : 79% de la main-d’œuvre des établissements informels ont obtenu leur emploi par relation (familiale, amitié), et seulement 19% par démarche directe auprès de l’employeur.

A propos du mode de recrutement de la main-d’œuvre, il faut noter que personne n’a trouvé son emploi par l’intermédiaire des services de placement et seulement 0,5% l’a trouvé

par une offre diffusée dans les médias. Ce qui montre la déconnexion entre les organismes de placement et le secteur informel.

4) Temps de travail et rémunérations

Les normes légales régissant la durée du travail n'ont pas cours dans le secteur informel. Si les actifs du secteur informel travaillent en moyenne 41 heures par semaine, 28% occupent un emploi à temps complet (entre 35 et 48 heures hebdomadaires). Pour les autres, le temps de travail varie fortement. Ainsi, si près d'un quart des actifs travaille moins de 24 heures, ils sont aussi nombreux (plus de 10%) à effectuer plus de 60 heures par semaine.

Cette grande hétérogénéité dans la durée de travail peut être interprétée de diverses manières. C'est un facteur positif, puisqu'il marque la flexibilité d'un secteur qui peut moduler le recours au facteur travail en fonction des variations de la demande. Elle donne aussi la possibilité à ceux qui travaillent peu de possibilité de mener parallèlement d'autres activités (travaux domestiques, études, autre emploi, etc.).

Mais en contrepartie, elle est un indicateur du sous-emploi des ressources humaines dans le secteur informel. En premier lieu, le sous-emploi visible est très fréquent dans ce secteur. 42% des actifs informels travaillent moins de 35 heures contre leur gré, parce que la demande est trop faible. En second lieu, et paradoxalement, la présence massive d'horaires très élevés peut aussi être considérée comme un indice de sous-emploi. Elle met en lumière l'inadéquation entre emploi et rémunération, puisque cette charge horaire constitue la seule manière d'obtenir un revenu acceptable, au prix d'une productivité horaire dérisoire. Cette forme de sous-emploi est particulièrement répandue dans les « transports » où plus de 43% des actifs font largement plus que les 48 heures. Il apparaît donc que, si le secteur informel ne peut être assimilé au sous-emploi, il constitue l'une de ses refuges de prédilection.

La mesure des revenus dans le secteur informel pose de redoutables problèmes de mesure et d'interprétation. Outre les difficultés à obtenir une estimation fiable, faute de comptabilité écrite ou de bulletin de paie, la diversité des statuts, la variabilité des horaires ouverts rendent délicat le choix d'un indicateur pertinent.

La rémunération mensuelle moyenne, calculée sur l'ensemble des actifs du secteur informel, est de 431 000Fmg. Elle est donc 2,5 fois supérieure au salaire minimum, fixé depuis le début d'année 2001 à 169 000Fmg. En termes de revenu horaire, on obtient 2 460Fmg en moyenne dans le secteur informel, contre 982Fmg pour le salaire minimum

En second lieu, la main-d'œuvre du secteur informel est loin d'être non qualifiée : le niveau scolaire moyen correspond à 7ans d'étude et l'ancienneté dans l'emploi à 6 ans.

En fait, la rémunération moyenne cache d'importantes disparités. Elle est fortement tributaire des revenus les plus élevés, et donc assez peu représentative de la situation réelle de la majorité des travailleurs du secteur informel. Ainsi, si le revenu mensuel moyen est de 431 000Fmg, le revenu médian n'est plus que de 170 000Fmg par mois. La faiblesse de ce chiffre s'explique par le grand nombre d'aides familiaux et d'apprentis qui ne perçoivent aucune rémunération.

Le statut dans l'emploi discrimine bien le montant des rémunérations perçues. Les patrons et associés se situent en haut de l'échelle avec un revenu moyen de 1 032 000Fmg, et un revenu médian de 338 000Fmg, équivalent à plus de 2 fois de salaire minimum. Les travailleurs à leur propre compte occupent la seconde place dans cette hiérarchie, avec respectivement 438 000Fmg et 221 000Fmg de revenus moyen et médian. Enfin, les travailleurs dépendants se situent en bas de l'échelle, les salariés bénéficiant d'une meilleure rémunération que les apprentis et surtout que les aides familiaux.

Les femmes qui travaillent dans le secteur informel pâtissent d'un déficit de revenu très marqué par rapport à leur homologues masculins. En moyenne, les hommes perçoivent 1,5 fois plus que les femmes, sans que cela s'explique par des différences sensibles au niveau des horaires de travail (respectivement 41 et 39 heures par semaine). Ces derniers souffrent d'un double handicap : d'une part elles exercent plus souvent des emplois structurellement mal payés (commerces, activités précaire, etc.), et d'autre part, même quand elles occupent des postes équivalents aux hommes, à qualification égale, elles sont victimes de discriminations de revenus.

Enfin, les revenus dans le secteur informel sont très dépendants des caractéristiques du capital humain accumulé. En particulier, la rémunération est une fonction croissante du niveau scolaire, ce qui montre que, même en l'absence de grille de salaires formelle, l'éducation peut être valorisée dans le secteur informel. Entre un individu qui n'a pas été à l'école et celui qui a suivi un cursus universitaire, l'échelle des revenus passe de 1 à 4.

B) Comment accompagner le secteur informel ?

La croissance du secteur informel n'est pas sans poser des problèmes pour le développement urbain. D'abord, parce que ne payant pas d'impôt, il fait concurrence de manière déloyale à l'industrie et à l'artisanat formel. S'il n'est pas maîtrisé, il peut mener à des phénomènes spéculatifs ou même de racket (par exemple, pour les taxis). Ensuite, qu'il contribue peu à l'entretien des infrastructures urbaines, n'alimentant pas les ressources

budgétaires publiques. Dans certain cas extrêmes, il peut même avoir un effet prédateur sur ces infrastructures jusqu'à les rendre tout à fait non opérationnelles. Enfin, le degré de saturation auquel est parvenu le secteur informel conduit parfois, à travers une exploitation éhontée de la main-d'œuvre juvénile et féminine et les dérives spéculatives, à un véritable détournement de l'esprit d'initiative attaché à la notion de création d'emploi.

Ces arguments sont souvent exacts, mais il est aussi stupide d'entraver des activités qui fournissent par ailleurs l'essentiel de l'emploi dans les services et la production de biens et qui souvent, pallient la carence des services publics : transports urbains, ramassage des ordures ménagères, gardiennage des lieux publics, approvisionnement en eau et en combustibles. On peut aussi considérer ce secteur comme un secteur où se manifeste le plus le dynamisme entrepreneurial, la flexibilité et la capacité d'adaptation à la demande interne réelle et la rigueur implacable du recouvrement des créances au comptant.

La promotion des activités non structurées par le canal de l'Etat est –par définition– difficile puisque le secteur informel se développe hors de son contrôle. Néanmoins, une politique dans ce domaine peut être orientée dans trois directions :

- ❖ Des actions de formation professionnelle en vue d'améliorer les connaissances techniques et de gestion ;
- ❖ Des aides à la constitution du capital en vue d'introduire un équipement de base susceptible d'améliorer la productivité ou de réaliser un investissement immobilier minimum ; il s'agit le plus souvent les prêts à faible taux d'intérêt accordés par les organismes spécialisés bénéficiant de garanties particulières ;
- ❖ Des initiatives au niveau de la commercialisation, notamment par la création de coopératives capables d'organiser une sous-traitance avec une industrie ou de regrouper les productions de plusieurs artisans pour les commercialiser en direction des marchés publics ou vers l'étranger.

Des projets peuvent ainsi être ouverts en faveur de la micro-entreprise : création de zones d'atelier bénéficiant de l'équipement minimal en eau et électricité, services d'aide à la gestion et de conseil technologique...

1) Appuyer le secteur informel en termes d'aide face à ces difficultés majeures

a) Les difficultés majeures

Le secteur informel à Madagascar connaît des nombreuses difficultés. On va classés par ordre d'importance décroissante, dans le tableau ci-dessous, les principales difficultés rencontrées par le secteur informel.

Tableau 6 : Principales difficultés rencontrées par le secteur informel

(Classées par ordre d'importance décroissante)

	total	industrie	commerce	service
1) Manque de clientèle	62,0	55,8	70,9	57,3
2) Excès de concurrence	42,8	28,2	59,1	37,7
3) Manque de place, local inadapté	27,1	22,1	29,7	29,4
4) Difficulté d'accès au crédit	21,6	20,3	23,3	20,9
5) Manque de machines ou d'équipement	20,0	33,0	7,4	22,0
6) Approvisionnement en matière première	17,1	22,8	16,1	12,1
7) Trop de réglementations, trop d'impôts	11,1	6,0	15,5	10,9
8) Difficulté d'organisation, de gestion	10,1	7,5	11,7	11,0
9) Difficulté technique de fabrication	6,7	11,1	1,7	8,4
10) Cout de crédit	6,1	6,7	3,1	9,5
11) Recrutement de personnel qualifié	3,4	7,0	0,2	3,5
Aucun problème	24,9	22,9	21,9	30,5

Source : enquête 1-2-3 2001, phase 2, Madio. Le total en colonne peut être supérieur à 100%, car il s'agit de questions à réponses multiple

Dans la hiérarchie des difficultés qui affectent les producteurs informels, le problème récurrent du crédit ne vient qu'en quatrième position. Mais plus que son cout, c'est l'accès au crédit qui semble inhiber le développement des UPI. Ce résultat met en lumière le peu d'intérêt qu'accorde le système financier malgache à l'égard des micro-entreprises.

Si le manque de liquidité est une cause de disparition possible pour seulement 8% des UPI (selon les déclarations de leur chef), il constitue surtout un frein à leur développement et affecte fortement les conditions de production dans le secteur informel. Ainsi, près de 17% des UPI a des problèmes d'approvisionnement en matière premières, 20% se plaignent du manque de machines ou d'équipement (jusqu'à 33% dans l'industrie) et 27% manquent de place ou exercent dans un local inadapté. On peut cependant s'interroger sur l'efficacité d'une

politique plus active de crédit au secteur informel, dans la mesure où les UPI viendraient buter sur la contrainte de débouchés.

Les problèmes d'ordre technique ou organisationnel jouent un rôle très secondaire, et ne sont pas vécus par les producteurs informels comme une contrainte majeure à leur développement. Ce résultat peut s'expliquer en partie par le niveau scolaire relativement élevé de la main-d'œuvre (pour ce qui touche à la gestion et à l'organisation), et par les expériences déjà acquises au fil des longues années d'exercice.

Les problèmes avec l'Etat (trop de règlement, trop d'impôt), sont très limités, puisque seuls 10% des chefs d'UPI s'en plaignent.

Les problèmes de main-d'œuvre n'apparaissent que de façon résiduelle. Globalement, moins de 3% des UPI ont déclaré avoir rencontré des difficultés à recruter du personnel qualifié. Et 9 chefs d'établissements informels employant de la main-d'œuvre sur 10 n'ont absolument aucun problème avec leurs employés. 70% des employés sont des membres de la famille du chef d'établissement et 60% des chefs d'établissements recruteraient des membres de la famille ou des amis proches s'ils devaient embaucher de la main-d'œuvre. Le seul grief formulé par les patrons semble être un certain manque de sérieux ou de discipline au travail chez leurs patrons semble être un certain manque de sérieux ou de discipline au travail chez leurs employés. Et encore, cela ne touche que 6% des UPI employant de la main-d'œuvre.

Tableau 7 : Principales difficultés rencontrées avec la main-d'œuvre du secteur informel
(Classées par ordre d'importance décroissant, en % des UPI employant de la main-d'œuvre)

	total	industrie	commerce	service
Manque de discipline ou de sérieux	6,3	6,9	4,5	9,0
Instabilité des employés	6,3	5,2	10,2	9,6
Manque de main-d'œuvre qualifiée	3,0	5,1	0,0	6,2
Salaire trop élevés	1,0	1,3	1,0	0,8
Problèmes avec les syndicats	0,1	0,0	0,0	0,5
Aucun problème	77,1	76,8	77,6	76,5

Source : enquête 1-2-3, phase2, MADIO. Le total peut être supérieur à 100% car il s'agit de questions à choix multiples

b) Les aides souhaitées

L'environnement macro-économique qui pèse très lourdement sur les performances des unités de production informelles, conduit les chefs d'UPI à émettre massivement le souhait d'être appuyés. L'accès à de grosses commandes apparaît comme la modalité première des aides sollicitées. Ce résultat est logique puisque la difficulté principale des UPI est l'écoulement de leur production. Cependant, cette aide est surtout réclamée par les industries (à 75%), plus à même d'être sollicitées pour les grosses commandes.

Le second domaine pour lequel les UPI réclament un appui est l'assistance pour les approvisionnements. Naturellement, ce sont les établissements commerciaux, qui pour faire face à la concurrence cherchent des fournisseurs plus performants, qui demandent ce type d'aide. Dans ces soucis de réorganisation des filières, l'accès à l'information sur les marchés existants ou potentiels et l'accès à l'information sur les marchés sont également fortement souhaités par les UPI (en troisième et quatrième lieu).

En sixième lieu, l'accès au crédit est sollicité par près de 29% des UPI. Ce résultat appelle trois commentaires. En effet, les systèmes de financement informel sont largement insuffisants pour satisfaire aux besoins des activités informelles. En second lieu, il est peu probable qu'un accès plus fluide au crédit résout l'ensemble des problèmes du secteur informel qui sont principalement d'ordre macro-économique. Enfin, le système bancaire, aujourd'hui totalement déconnecté des activités informelles a un rôle important à jouer afin de trouver les modalités adéquates d'intervention en faveur du secteur informel.

En revanche, les activités traditionnelles des programmes d'appui aux petites et micro-entreprises (formation technique, à la gestion et à l'administration) sont assez peu mentionnées par les opérateurs informels, sauf dans l'« industrie » où un véritable besoin en matière de formation professionnelle semble se faire jour.

Globalement, les requêtes des entrepreneurs informels portent beaucoup plus sur des facteurs liés au capital physique, que sur des problèmes de capital humain. Ce trait est une caractéristique propre à l'économie malgache, le potentiel en ressources humaines venant butter sur des contraintes physiques (pénuries, système de financement embryonnaire et inadapté, sous-capitalisation). Il est à noter que 25% des chefs d'unités informelles ne souhaitent recevoir aucune aide. Ce sont en général, des UPI de petite taille qui ont pris l'habitude de travailler sans rien ne demander à personne et qui ne nourrissent pas de projets d'extension de l'échelle de leurs activités.

Tableau 8 : Aides souhaitées par les chefs d'unités de production informelles

(Classées par ordre d'importance décroissant)

	total	industrie	commerce	service
Accès à de grosses commandes	70,2	74,8	70,1	65,2
Assistance pour les approvisionnements	43,0	35,4	60,0	30,2
Accès à l'information sur les marchés	41,7	35,6	52,1	35,7
Accès à la publicité pour les nouveaux produits	30,3	32,9	32,1	25,0
Facilités à l'enregistrement	29,4	29,7	30,9	27,2
Accès au crédit	28,8	29,8	33,5	22,0
Accès à des équipements modernes	28,1	45,2	12,0	29,2
Formation technique	24,9	36,5	15,2	24,3
Formation aux comptes et à l'enregistrement	23,4	23,9	25,1	20,7
Aucune aide souhaitée	25,1	22,9	24,3	28,4

Source : enquête 1-2-3 2001, phase 2, MADIO. Le total peut être supérieur à 100% car il s'agit de questions à choix multiples.

2) Régler le problème des débouchés et intégrer l'économie de marché

Malgré l'amélioration sensible du contexte économique et de leurs performances, plus de 80% des chefs d'unités de production informelles déclarent rencontrer des difficultés dans l'exercice de leur activité. Ce résultat montre avant tout que les chefs d'UPI exercent leur activité dans des conditions difficiles et sont obligés de continuer pour survivre.

Ces difficultés sont avant tout liées au problème d'écoulement de la production, contraint plus du côté de la demande (« manque de clientèle ») que du côté de l'offre (excès de concurrence). 62% des unités informelles ont des problèmes de débouchés, 43% souffrent d'une concurrence excessive, et 55% de l'un ou de l'autre.

Il apparaît donc que les conditions macro-économiques en vigueur, plus que des dysfonctionnements localisés sur certains marchés (pénurie, environnement institutionnel, etc.), constituent la première pierre d'achoppement pour le développement du secteur informel. Le manque de clientèle et la concurrence pèsent beaucoup plus fortement sur les branches « commerce de produits alimentaires » et « industrie agro-alimentaires », et dans une moindre mesure sur les activités de « service ». Les activités commerciales, caractérisées par de faibles barrières à l'entrée, constituent en effet le point d'accumulation des travailleurs dépourvus de savoir technique.

Les difficultés rencontrées sont suffisamment graves pour qu'elles entravent le développement des unités informelles, voire pour qu'elles posent un véritable problème de survie. Ainsi, 83% des UPI considèrent encourir un risque de disparition, principalement dû à

l'insuffisance de la demande (36% des UPI). Si l'on y ajoute l'excès de concurrence, ces deux difficultés d'écoulement de la production représentent la moitié des risques de disparition.

En fait, le secteur informel semble avoir parfaitement intégré les fondements de l'économie de marché. La concurrence acharnée que se livre les producteurs informels est non seulement une réalité objective, mais elle est même revendiquée par l'immense majorité. Ainsi, lorsqu'on les interroge sur la meilleure façon de déterminer les prix dans leur secteur, 85% mettent avant les mécanismes de l'offre et de la demande. 7,4% seraient favorables à une intervention au niveau des associations professionnelles, tandis 7,6% voudraient que l'Etat fixe directement les prix.

Il est à noter que ce souhait correspond bien au mode de formation des prix en vigueur sur les marchés. 0,6% des UPI déclarent que leurs prix sont imposés par la puissance publique. Si un quart adoptent un comportement de marge fixe sur le prix de revient, près des deux tiers sont directement guidés par les lois de marché (51% à travers le marchandage avec leur clients, et 14% en s'ajustant au prix des concurrents). En revanche, la négociation des prix par les organismes professionnels, peu pratiqué à l'heure actuelle, est appelée à jouer un rôle plus important à l'avenir. Seulement 4,5% des UPI affirment y être soumises, alors que 7,4% en prônent la mise en place. Ce résultat est le reflet du faible niveau d'organisation des producteurs informels.

Si les principes de base de la libéralisation sont à la fois effectifs et largement acceptés, cela n'empêche pas les UPI de solliciter de l'Etat une fonction d'appui à leur égard. 75% souhaitent que ce soient mis en place des programmes de soutien et de promotion à leur égard, que ce soit en matière d'accès au crédit, de formation technique, d'assistance à la gestion ou encore pour obtenir des approvisionnements ou des machines pour résoudre les difficultés éventuelles qu'elles rencontrent actuellement. En fait, les UPI les plus réticentes à l'égard de l'Etat sont aussi les plus marginales. Encore une fois les deux segments à l'intérieur du secteur informel se différencient sur ce point : les UPI salariales étant beaucoup plus demandeuses que les UPI familiales. Ces derniers doutent que l'Etat ne puisse jamais s'intéresser à leur sort.

3) Simplifier la fiscalité du secteur informel

D'abord, il s'agit de réintégrer ce secteur d'activité dans les circuits officiels, pour qu'il n'ait plus à pâtir de coût de transaction plus élevés (accès au crédit et aux programmes publics de promotion, moindre sensibilité à la corruption, etc.). Mais en contrepartie, si le traitement

équitable du secteur informel est un droit, il doit s'accompagner d'obligations vis-à-vis de la puissance publique. En particulier, le secteur informel doit contribuer à l'effort fiscal de la Nation.

Notre objectif n'est pas ici d'estimer précisément la capacité contributive du secteur informel ou le rendement de l'impôt synthétique, ni d'en proposer les modalités d'exécution, mais de mettre en lumière les attentes des opérateurs informels en matière de fiscalité.

En premier lieu, nous avons vu plus haut que l'immense majorité des UPI est favorable à une collaboration avec l'administration. Près de 60% se déclarent même spontanément prêt à payer des impôts. Encore faut-il que cet impôt soit adapté à leur rythme d'activité spécifique et à leur capacité contributive effective. En premier lieu, l'unicité de l'impôt est revendiquée par 47% des UPI, tandis que 18% la rejette. En second lieu, la périodicité annuelle du recouvrement de l'impôt est plébiscitée par plus de 85% des opérateurs informels. On est cependant en droit de s'interroger sur le réalisme d'une telle déclaration, compte tenu de l'échelle et du mode de gestion des activités informelles. En effet, recouvrer une somme conséquente en une seule fois supposerait que les UPI soient en mesure de s'imposer d'épargner progressivement (mensuellement, voire toute les semaines) une partie de leurs gains, ce qui semble peu probable eût égard à leur montant. D'ailleurs, on comprend mieux ce choix de l'année, lorsqu'on interroge les chefs d'UPI sur le montant qu'ils seraient prêt à payer. En moyenne, les UPI considèrent qu'un montant de 12 000Fmg par mois serait approprié. Il convient de noter l'étonnante homogénéité de l'impôt désiré moyen en fonction des branches d'activité. Seuls, les transporteurs se démarquent avec 39 000Fmg mensuels.

Cette somme paraît dérisoire, aussi bien dans l'absolu que rapportée au chiffre d'affaires du secteur, puisqu'elle ne représente qu'un taux de pression fiscale de 0,6%. Malgré tout, cette déclaration spontanée conduit à un montant de l'ordre de 29 milliard Fmg par en pour l'ensemble de l'agglomération d'Antananarivo. En fait, ce qu'il faut retenir de ces résultats, ce n'est pas tant un taux d'imposition souhaitable (dans aucun pays du monde le taux de contribution n'est laissé à la discrétion de contribuer à l'effort fiscal du pays.

Pour aller plus loin sur la voie de la fiscalisation du secteur informel, nous avons interrogé les UPI sur la question de savoir à qui devait revenir l'impôt synthétique et à quoi il devait servir. En ce qui concerne le premier point, les collectivités territoriales décentralisées, et plus particulièrement les communes, semblent avoir la préférence des opérateurs informels.

Si 21% d'entre eux optent pour l'administration centrale, 62% choisit la commune ; tandis que 17% ne se prononcent pas. Pour les opérateurs informels, l'impôt synthétique relève plus de la fiscalité locale que de l'administration fiscale centrale.

Cette orientation s'explique largement par le type d'usage qu'ils souhaitent voir affecter à leur contribution. Parmi les six options proposées, trois dominent largement. D'abord et avant tout, 40% privilégient les investissements en infrastructures (routes, marché, adduction, etc.). Ensuite, apparaissent les dépenses sociales de base, dans la santé et l'éducation et les programmes d'appui aux micro-entreprises (avec 35% et 18% des réponses). En revanche, le paiement des salaires des fonctionnaires et des coûts de fonctionnement de l'administration n'obtiennent que 2% et 1,6% des suffrages.

Encore une fois, si ces réponses ne peuvent être suivies au pied de la lettre pour affecter les dépenses publiques, elles donnent des éléments pour guider la politique. En dehors de mesures sectorielles qui leurs profitent au premier chef, les opérateurs informels se montrent favorables à une fiscalité de proximité, orientées vers la satisfaction des besoins essentiels de la population, notamment des plus pauvres dont ils font partie dans leur majorité, et dont les retombées soient directement mesurable. Construire une école primaire, un dispensaire public, réhabiliter un marché, voilà autant d'actions concrètes qui légitiment l'intervention de la puissance publique. Leurs souhaits montrent à quel point ils doutent du caractère productif de l'intervention publique actuelle malgré les discours officiels.

Finalement, la formalisation de l'informel, qui passerait aussi par une fiscalisation du secteur, doit se concevoir comme la mise en place d'un nouveau contrat avec l'Etat, avec pour maîtres mots simplification, concentration, transparence et efficacité.

4) Etudier les comportements des producteurs informels

Pour apprécier le mode de comportement des producteurs informels, on a cherché à savoir ce qu'ils feraient dans deux cas de figure : s'ils pouvaient bénéficier d'un crédit, ou en cas de réduction de la demande.

En premier lieu, il existe bien une certaine forme de mentalité d'accumulation dans le secteur informel, mais sa structure de production limite les possibilités d'intensification. Près de 84% des chefs d'UPI s'emploieraient à accroître leur niveau d'activité, alors que moins de 11% d'entre eux engageraient des dépenses, de consommation notamment, en dehors de leur

établissement. Mais la ligne de crédit ne serait pas nécessairement affectée à un investissement supplémentaire dans l'établissement. En effet, si près de 45% des UPI utiliseraient le crédit pour dans le sens d'une croissance intensive (accroissement du stock de capital), une option d'ailleurs plus souvent envisagée par les industriels, un peu moins de 39% amorceraient une stratégie de croissance extensive (ouverture d'un autre établissement dans la même ou une autre branche), choix plus fréquemment retenu par les opérateur de services.

En cas de croissance extensive deux cas de figure peuvent se présenter : ou bien le producteur informel cherche à créer une nouvelle unité de production dans sa propre branche, c'est notamment le cas des « commerçants de produits transformés », des « restaurateurs » et surtout des « transporteurs », ou bien il investirait dans une autre branche d'activité (surtout les « services aux ménages et entreprises » et le « BTP »). Et dans ce cas, les commerces (notamment des produits alimentaires) apparaissent comme le principal pôle attractif, puisque plus de 44% de ceux qui veulent changer de branche s'y orienteraient. L'agriculture n'est pas dédaignée par ces entrepreneurs urbains, près de 15% d'entre eux seraient prêts à y investir si une opportunité de financement se présentait.

De plus, il faut noter que pratiquement aucun chef d'établissement ne se propose d'embaucher. Ce choix s'explique par le faible taux d'utilisation des capacités de production du secteur informel dans la conjoncture actuelle. Contrairement à ce qui en est traditionnellement attendu, une politique de financement du secteur informel facilitant l'accès au crédit d'unités de production déjà existantes aurait un impact direct nul ou négligeable sur l'emploi.

Que se passerait-il en cas de réduction de la demande ? Marque des difficultés rencontrées, la recherche d'un autre emploi constituerait la solution potentielle privilégiée par les chefs d'unités de production informelles. Il est évident que la plupart des UPI ont une marge de manœuvre très étroite et auraient du mal à supporter une baisse de la demande. So l'on y ajoute ceux qui chercheraient à diversifier leur activité, on peut considérer que près de deux tiers des producteurs informels ont atteint un seuil de rentabilité incompressible, en deçà duquel ils ne peuvent qu'envisager l'abandon partiel ou total de leur unité de production, soit en tenant de changer de branche, soit en cherchant à obtenir un nouvel emploi.

L'autre variable d'ajustement sur laquelle les entrepreneurs informels pourraient agir est leur bénéfice. Environ 10 % d'entre eux contracteraient leurs marges pour faire face à une

chute de leurs débouchés. Ce poste est d'ailleurs l'une des seules marges de manœuvre interne à l'UPI sur laquelle nombre de producteurs peuvent agir, notamment ceux qui se trouvent en situation d'auto-emploi. L'autre consiste en l'amélioration de la qualité des produits, mais elle concerne surtout les UPI situées dans la frange la plus haute du secteur informel. La contraction de la masse salariale (soit en réduisant les salaires, soit en débauchant) ne constitue pas une solution potentielle, même pour ceux qui emploient des salariés. Cela peut être expliqué par la faiblesse du poids de ce poste dans les comptes des unités informelles.

Finalement, et malgré les difficultés rencontrées, les producteurs informels restent optimistes, puisque près de 60% d'entre eux considèrent qu'il existe un avenir pour leur propre unité de production. Cette vision positive de l'avenir est une fonction croissante de la taille de l'unité de production (qu'elle soit mesurée en termes d'emploi, de chiffre d'affaires ou encore de type local). Mais même sur les segments les plus « précaires » du secteur informel (auto-emploi, activités non localisées ou peu rémunératrices), plus de la moitié des chefs d'établissement croient en leur chance. En termes de branches, on peut noter que ce soit deux branches de services, à savoir ceux aux « ménages et entreprises » et le « transport » qui nourrissent les anticipations les plus sombres. Par contre, les chefs d'UPI de la branche « restauration » et des « industries agro-alimentaires » sont les plus optimistes.

Vers la fin des années 90, le manque à gagner sur le secteur informel équivalait à 64% impôts effectivement collectés. Selon les calculs effectués par l'INSTAT, la législation fiscale en vigueur sur ce secteur aurait dû générer 1080 milliards de Fmg. C'est dire le poids de l'informel qui s'est taillé une grande part de l'Economie au fil des temps. Ce secteur est très dynamique dans l'agglomération d'Antananarivo. Face à ce dynamisme, le gouvernement peut servir mais hésite à le faire. D'après une économiste, si l'Etat ferme les yeux c'est parce qu'il est conscient que l'informel constitue un réservoir potentiel de main d'œuvre pour le formel. D'autre part, comme le gouvernement a du mal à résorber le chômage, surtout dans l'immédiat, il fait montre de flexibilité et semble tolérer le phénomène UPI.

CONCLUSION

L'existence d'un secteur informel dans les pays en voie de développement, et en particulier Madagascar, occupe plus que la moitié des secteurs institutionnels. Ce phénomène se trouve à la conjonction de trois puissants mouvements : l'exode rural, la croissance démographique, la lourdeur des réglementations, le coût du travail dans le secteur formel et la rigidité de la législation du travail sont aussi de puissantes incitations à l'informalisation de l'économie.

A part ces trois puissants mouvements qui entraînent, on peut constater aussi que la mise en œuvre des politiques d'ajustement structurel dans les PED avec ses effets pervers (réduction de salaire, diminution des effectifs de la fonction publique, privatisation des entreprises de l'Etat...) ont contribué à la réduction du rôle de l'Etat et par conséquent à l'expansion du secteur informel qui permet de surmonter les problèmes socio-économiques des PED. D'autre part, le secteur informel peut être envisagé positivement. Cela signifie que l'Etat sans prétendre le réguler totalement pourrait trouver les moyens pour le rapprocher du secteur formel. Il ne s'agit pas seulement à y retirer quelques taxes, mais surtout de mettre à sa disposition quelques commodités indispensables à son expansion au lieu de faire subir à ses acteurs la répression permanente des autorités publiques en détruisant leur faible intensité capitaliste. De cette manière, l'Etat limite le développement des petits entrepreneurs du secteur informel au lieu d'en faire un levier de croissance qui puisse ainsi le rapprocher du secteur formel. Dans cette optique, le rôle de l'Etat occupe une grande place dans la mesure où jusqu'à présent l'importance du secteur informel pourrait être interprétée comme un échec des politiques économiques adoptés.

La promotion des activités non structurées par le canal de l'Etat est, par définition, difficile aussi longtemps que le secteur informel se développe hors de son contrôle. Néanmoins, il est possible d'envisager dans ce secteur de nouvelles orientations afin de le redynamiser : des actions pour mieux organiser les micro-entreprises ; pour améliorer la gestion des unités de productions avec l'utilisation de la comptabilité tout en des aides à la constitution du capital en vue d'introduire un équipement de base susceptible d'améliorer la productivité. A cela s'ajoute l'accent à mettre sur la formation professionnelle destinée non seulement à améliorer les connaissances techniques de gestion mais surtout le savoir-faire en matière de commercialisation.

Face à ce secteur éloigné des réglementations étatique, l'Etat a également un rôle à jouer afin que ce secteur dit informel soit sous son contrôle et que sa dynamisation puisse contribuer à en faire un potentiel de croissance et pourquoi pas un facteur de développement.

BIBLIOGRAPHIE

- ABDELMALKI Lashen, MUNDLER Patrick, *Economie de développement*. Hachette, Paris, 1995
- GRELLET Gérard, *Structure et stratégies du développement*. Thémis, Paris, 1986,451p
- GUY Pourcet, TOVONANAHARY Rabetsitonta, et al, *Le développement du secteur informel à Antananarivo et ses conséquences urbanistiques*. Projet MAG, Antananarivo, 1985,204p
- HEUZE Gérard, *Pour une nouvelle compréhension des faits et des hommes du secteur non structuré*, Paris, 1992,210p
- HUGON Philippe, *Le développement des petites activités urbaines à Antananarivo, l'exemple d'un processus involutif*, Université de Madagascar, Antananarivo, 1980,170p
- HUGON Philippe, *Les petites activités marchandes à Tana, exemple d'un processus involutif*, IEDES-Recherche, Antananarivo, 1981,84p
- Jacquenot Pierre, Raffinot Marc, *La nouvelle politique économique en Afrique*, Université francophone, 1990, 365p
- KOTRANE H, *La mondialisation et le défi de la cohésion sociale, le cas de la Tunisie* . Centre de Publication Universitaire (CPU), Tunis 2000,20p
- LACHAUD, JEAN-PIERRE (1988), *Le secteur informel urbain et le marché du travail en Afrique au sud du Sahara*, Genève, Institut international d'études sociales.
- LAUTER Bruno, *L'économie informelle dans le tiers monde*, la découverte, Paris, 1994,125p
- LECAILLON Jacques, *Analyse macro économique*, Cujas, Paris, 1969,118p
- Ministère de l'économie et de la promotion des investissements, *La consommation et le rôle du secteur informel dans la satisfaction des besoins des ménages dans l'Agglomération d'Antananarivo*, Projet MADIO, Antananarivo, 1995,32p
- Ministère de l'économie et de la promotion des investissements, *le secteur informel dans l'Agglomération d'Antananarivo : Performances, Insertions, Perspectives*. Projet MADIO, Antananarivo, 1995,49p

- PENOUIL Marc, LACHAUD Jean, *Le développement spontané. Les activités informelles en Afrique*, 1985, 299p
- SEVERINO Jean Michel, *Problèmes du développement*, ANA Recherche, Paris, 1991,190p
- VERNIERES Michel, *Economie des tiers mondes*, Economica, Paris, 1991,186p

TABLES DES MATIERES

INTRODUCTION	1
Partie I : Approche théorique du secteur informel	3
Chapitre I : Qu'est ce que le secteur informel ?	3
A) Contexte général	4
1) Définitions	4
a) Définitions basées sur de multiples critères	4
a-1) Le critère de la taille	5
a-2) Le critère de non-respect de la loi	5
b) L'adoption d'une définition Internationale du secteur informel en 1993	6
2) Caractéristiques du secteur informel	8
a) Caractéristiques générales	8
b) Autres caractéristiques	8
3) Les raisons d'émergence du phénomène	9
B) Les différentes économies informelles	11
1) L'économie familiale et domestique	11
2) L'économie conviviale	11
3) L'économie souterraine ou clandestine	12
Chapitre II : La dynamisation du secteur informel	14
A) L'importance du secteur informel	14
1) Le rôle social de l'économie informelle	14
2) La dynamique du secteur informel	16
a) Relations entre secteur informel et formel	16
b) Le financement	17
c) Accumulation ou non ?	17
c-1) L'analyse dualiste de la reproduction du secteur informel	18
c-2) Le secteur informel comme élément de la reproduction sociale des ménages urbains	19
B) L'Etat et l'économie informelle	20
1) L'insuffisante capacité de contrôle de l'Etat	21
2) L'excès de réglementation comme cause de l'informalité	21
3) Tolérance étatique et contrôle de l'informalité	22
C) La fiscalisation du secteur informel	24
1) Les fonctions du secteur informel	24
2) Imposer le secteur informel	25
Partie II : Etude de cas	27
Chapitre I : Le secteur informel à MADAGASCAR	27
A) Importance du secteur informel	27
1) Le poids du secteur informel dans l'économie malgache	27
a) Une légère prédilection pour les activités commerciales	27
b) Des conditions d'exercice précaires	29
2) Le secteur informel du point de vue emploi	31
3) Le secteur informel dans la consommation des ménages	32
a) Les différentes catégories des ménages	33
b) Part du secteur informel dans la consommation des ménages	33
B) Les problèmes de la formalisation du secteur informel	34

1) Le marché du secteur informel et le mode de formation des prix	34
2) Les relations entre le secteur informel et l'Etat	36
a) Le secteur informel et le registre administratif	37
b) Les raisons de non enregistrement	39
c) Si le secteur informel ne va pas à l'Etat, l'Etat ne va pas non plus au secteur informel	40
3) Les difficultés de se formaliser	41
Chapitre II : La redynamisation du secteur informel dans le cas de MADAGASCAR	43
A) Main-d'œuvre et emploi dans le secteur informel	43
1) Ressources humaines	43
2) La prédominance écrasante des micro-unités et de l'auto-emploi	43
3) Une main-d'œuvre protégée	44
4) Temps de travail et rémunération	46
B) Comment accompagner le secteur informel ?	47
1) Appuyer le secteur informel en termes d'aide face à ces difficultés majeures	49
a) Les difficultés majeures	49
b) Les aides souhaitées	50
2) Régler le problème des débouchés et intégrer l'économie de marché	52
3) Simplifier la fiscalité du secteur informel	53
4) Etudier les comportements des producteurs informels	55
CONCLUSION	58
BIBLIOGRAPHIE	60

FICHE SIGNALÉTIQUE

Nom : RASOAMIADANARIVELO

Prénoms : Sarindra Maharisoa

Titre : la redynamisation du secteur informel dans les PED

Nombre de page : 61

Nombre de tableaux : 8

Résumé :

Le secteur informel dans les PED et en particulier à Madagascar est un secteur d'activité dont l'importance peut être appréhendée du point de vue de sa dynamisation. L'économie informelle doit ainsi être formalisée bien que l'on observe l'articulation du secteur informel avec le secteur moderne à l'heure actuelle.

Vu dans cette optique, il peut être considéré de manière positive en offrant des emplois et des revenus adéquats. Il s'agit là d'un secteur informel qui est appelé à devenir un levier de croissance. Cela implique que le secteur informel doit aller bien au-delà de son rôle et où l'Etat doit également manifester sa volonté politique, destinés à promouvoir une activité entrepreneuriale légale où émerge une économie informelle qui ne doit pas s'éloigner de la régulation étatique.

Mots clé : Administration, croissance démographique, développement, dynamique, emploi, Etat, fiscalité, fonction publique, micro-entreprises, régulation étatique, secteur formel, secteur informel

Encadreur de mémoire : Mme Lalao RAJAOSON

Adresse de l'auteur : Lot FAA 26 Ambohimiarina

Numéros téléphone : 0330945035