



Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone

Taille, productivité et institutions

Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye

avec Ibrahima Thione Diop, Stephen S. Golub,
Dominique Haughton et Birahim Bouna Niang



BANQUE MONDIALE

Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone

Taille, productivité et institutions

Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye

avec Ibrahima Thione Diop, Stephen S. Golub,
Dominique Haughton et Birahim Bouna Niang

This work was originally published by The World Bank in English as *The Informal Sector in Francophone Africa: Firm Size, Productivity, and Institutions* in 2012. In case of any discrepancies, the original language will govern.

La version originale de cet ouvrage a été publiée en anglais par la Banque mondiale en 2012, sous le titre *The Informal Sector in Francophone Africa: Firm Size, Productivity, and Institutions*. En cas de divergence, le texte en langue originale prévaut.

[Avertissement]

The findings, interpretations, and conclusions expressed in this work do not necessarily reflect the views of The World Bank, its Board of Executive Directors, or the governments they represent or of the Agence Française de Développement.

The World Bank and the Agence Française de Développement do not guarantee the accuracy of the data included in this work. The boundaries, colors, denominations, and other information shown on any map in this work do not imply any judgment on the part of The World Bank or of the Agence Française de Développement concerning the legal status of any territory or the endorsement or acceptance of such boundaries.

Les analyses et conclusions de ce livre sont formulées sous la responsabilité de leurs auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue de la Banque mondiale, de ses administrateurs ou des États qu'ils représentent, ni celui de l'Agence Française de Développement.

La Banque mondiale et l'Agence Française de Développement ne garantissent pas l'exactitude des données utilisées dans cet ouvrage. Les frontières, les couleurs, les dénominations et toute autre information figurant sur les cartes du présent rapport n'impliquent de la part de la Banque mondiale ou de l'Agence Française de Développement aucun jugement quant au statut juridique d'un territoire quelconque et ne signifient nullement que l'institution reconnaît ou accepte ces frontières.

The Informal Sector in Francophone Africa: Firm, Size, Productivity, and Institutions

Copyright © 2012 International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

Photo de couverture : Arne Hoel.

Couverture : Debra Naylor et Naylor Design.

Publié par Pearson France

15 rue Henri Rol-Tanguy

93100 Montreuil

France

ISBN : 978-2-7440-7660-2

Mise en pages : Compo-Méca

Aucune représentation ou reproduction, même partielle, autre que celles prévues à l'article L. 122-5 2° et 3° a) du code de la propriété intellectuelle ne peut être faite sans l'autorisation expresse de Pearson Education France ou, le cas échéant, sans le respect des modalités prévues à l'article L. 122-10 dudit code.

Collection L'Afrique en développement

Créée en 2009, la collection « L'Afrique en développement » s'intéresse aux grands enjeux sociaux et économiques du développement en Afrique subsaharienne. Chaque numéro de cette collection dresse l'état des lieux d'une problématique et contribue à alimenter la réflexion sur l'élaboration des politiques locales, régionales et mondiales. Décideurs, chercheurs et étudiants y trouveront les résultats des travaux de recherche les plus récents, mettant en évidence les difficultés et les opportunités de développement du continent.

Cette collection est dirigée par l'Agence Française de Développement et la Banque Mondiale. Pluridisciplinaires, les manuscrits sélectionnés émanent des travaux de recherche et des activités de terrain des deux institutions. Ils sont choisis pour leur pertinence au regard de l'actualité du développement.

En travaillant ensemble sur cette collection, l'Agence Française de Développement et la Banque Mondiale entendent renouveler les façons d'analyser et de comprendre le développement de l'Afrique subsaharienne.

Membres du comité consultatif :

Agence Française de Développement

Pierre Jacquet, directeur de la stratégie et chef économiste

Robert Peccoud, directeur de la recherche

Banque Mondiale

Shantayanan Devarajan, chef économiste, région Afrique

Afrique subsaharienne



Table des matières

Acronymes	XV
Préface	XVII
Avant-propos	XIX
Notes	XXIII
Le secteur informel en Afrique de l'Ouest : un aperçu général	1
Notre approche du secteur informel	2
Caractéristiques des entreprises informelles en Afrique de l'Ouest	5
L'environnement institutionnel et socioculturel	9
Coûts et avantages de l'informel : productivité, niveau de vie et recettes fiscales	12
Conclusions et recommandations	14
Note	18
Références	18
1. Le secteur informel en Afrique de l'Ouest : éléments de définition	19
Secteur informel, synonyme d'illégalité ?	20
Une revue critique des critères de définition de l'informel	22
Une nouvelle approche de l'informel	33
Conclusion	37
Notes	37
Références	38

2. Méthodologie et sources des données	41
L'échantillonnage dans les enquêtes sur le secteur informel en Afrique : une évaluation critique	42
Notre stratégie de collecte de données	44
Les autres sources de données	49
Conclusion	52
Notes	52
Références	53
 3. Le secteur informel en Afrique de l'Ouest : poids dans l'économie nationale et effets sur le bien-être.	55
Un aperçu des trois économies	57
Le poids de l'informel dans les économies d'Afrique de l'Ouest	63
Une analyse sectorielle à partir des comptes nationaux	65
La pression fiscale sur les secteurs formel et informel	74
Le secteur informel, l'emploi et les conditions de vie des ménages	81
Conclusion	89
Notes	90
Références	90
 4. La réalité du gros informel en Afrique de l'Ouest à partir d'évidences statistiques.	93
Le gros informel en Afrique de l'Ouest	94
Interrelations entre le formel et l'informel	100
Histoire de certains grands opérateurs informels au Sénégal	109
Conclusion	114
Notes	114
Références	115
 5. Caractéristiques distinctives de l'informel en Afrique de l'Ouest à partir de nos enquêtes	117
Taille et autres caractéristiques de l'entreprise	118
Informel, structure de marché et exportations	120

Financement et investissement.	123
Infrastructures.	126
Impôts et taxes.	132
Les autres aspects de l'environnement institutionnel.	136
La main-d'œuvre dans le secteur informel.	140
Conclusion.	145
Notes.	146
Références.	146
 6. L'environnement institutionnel du secteur informel en Afrique de l'Ouest.	 149
Défaillances de l'État et secteur informel : hypothèses et revue de la littérature.	149
Le cadre institutionnel en Afrique de l'Ouest.	155
Défaillances de l'État et secteur informel en Afrique de l'Ouest.	167
Conclusion.	173
Notes.	174
Références.	174
 7. Secteur informel et productivité de la firme.	 179
Importance de la productivité dans la littérature sur le développement.	179
Productivité et secteur informel dans les pays en développement.	181
Éléments de méthodologie.	183
Présentation et analyse de nos résultats d'enquête.	185
Les facteurs explicatifs de l'écart de productivité.	192
Secteur informel et productivité : analyse économétrique et test de causalité.	199
Conclusion.	206
Notes.	207
Références.	208

8. Réseaux informels transfrontaliers en Afrique de l'Ouest :	
les Mourides du Sénégal/Gambie et les Yorubas du Bénin/Nigeria .	211
Les Mourides du Sénégal et de Gambie ¹	213
Les Yorubas au Nigeria, au Bénin et au Togo	224
Les réseaux sociaux traditionnels et le secteur informel moderne	232
Conclusion	233
Notes	234
Références	234
9. Politiques économiques nationales,	
contrebande et secteur informel	237
Quelques repères historiques	238
Un aperçu du commerce transfrontalier informel entre la Gambie et le Sénégal, et le Bénin et le Nigeria	240
<i>Modus operandi</i> des réseaux de contrebande	243
Les déterminants de la contrebande : distorsions commerciales tarifaires et non tarifaires	252
Estimations du commerce transfrontalier non officiel	260
Importance du commerce transfrontalier informel	262
Conclusion	263
Notes	264
Références	264
Index	267

Tableau

Tableau 1.1	Test d'indépendance de khi-deux entre les critères du secteur informel, dans les trois villes	35
Tableau 1.2	Caractéristiques des entreprises du formel, du gros informel et du petit informel	36
Tableau 2.1	Décomposition du PIB dans les trois pays ouest-africains, en 2003 et 2004	48

Tableau 2.2	Répartition des entreprises informelles non agricoles dans les trois pays selon les secteurs.	48
Tableau 3.1	Indicateurs économiques sur les trois pays, 2006–2008	56
Tableau 3.2	Parts des trois pays dans le PIB de l’UEMOA, 1990–2008 (%)	57
Tableau 3.3	Parts des trois pays dans le PIB de l’Afrique subsaharienne, 1990–2008 (%)	57
Tableau 3.4	Emploi dans les secteurs formel et informel, 2003–2005	74
Tableau 3.5	Recettes fiscales en pourcentage du PIB dans les trois pays, 1980–2005	75
Tableau 3.6	Recettes fiscales au Sénégal par type de taxe, 1996–2005 (en % du total)	76
Tableau 3.7	Part du secteur informel dans les impôts sur le revenu au Sénégal, par secteur, 2004–2007	77
Tableau 3.8	Estimation de l’évasion fiscale liée à l’application de la CGU, 2004–2007	77
Tableau 3.9	Les recettes fiscales au Bénin, par type d’impôts, 1990–2005 (en % du total)	78
Tableau 3.10	Les recettes fiscales au Burkina Faso, par type d’impôt, 1990–2005 (% du total)	79
Tableau 3.11	Estimations du gain potentiel découlant de l’imposition de l’informel, 2000–2005 (% du PIB)	80
Tableau 3.12	L’emploi informel, par secteur	83
Tableau 3.13	Salaire mensuel par personne, selon le statut formel ou informel.	85
Tableau 3.14	Dépense réelle moyenne annuelle par personne et incidence de la pauvreté, selon le statut formel ou informel du chef de ménage	85
Tableau 3.15	Dépense réelle annuelle moyenne par personne selon le statut formel ou informel du chef de ménage et le secteur d’activité en FCFA.	86
Tableau 3.16	Indicateurs de pauvreté non monétaire selon le statut formel ou informel du chef de ménage.	88
Tableau 4.1	Taux de survie des entreprises à Ouagadougou (% de firmes)	100
Tableau 5.1	Statistiques descriptives des entreprises, selon le statut formel ou informel.	118
Tableau 5.2	Répartition de l’échantillon, selon le secteur d’activité	121

Tableau 5.3	Sources de financement des entreprises	124
Tableau 5.4	Taux d'intérêt sur prêt bancaire	125
Tableau 5.5	Part des firmes ayant des difficultés à rembourser les prêts ...	126
Tableau 5.6	Délai d'attente pour l'accès à l'eau (% des firmes).....	128
Tableau 5.7	Délai d'accès à l'électricité (% des firmes)	129
Tableau 5.8	Délai d'accès au téléphone (% des firmes)	129
Tableau 5.9	Durée annuelle d'interruption de l'eau (% des firmes).....	130
Tableau 5.10	Durée annuelle d'interruption de l'électricité (% des firmes) .	131
Tableau 5.11	Durée annuelle d'interruption du téléphone (% des firmes) ..	131
Tableau 5.12	L'auto-emploi dans deux des trois villes (% des firmes)	143
Tableau 5.13	Part des employés de sexe féminin (% des firmes).....	143
Tableau 5.14	Sexe du dirigeant de l'entreprise (% des firmes)	144
Tableau 7.1	Probabilité d'atteindre la PTF moyenne, selon l'âge et le statut formel ou informel de la firme	194
Tableau 7.2	Probabilité d'atteindre la PTF moyenne, selon la taille et le statut formel ou informel de la firme	195
Tableau 7.3	Probabilité d'atteindre l'intensité capitalistique moyenne, selon l'âge et le statut formel ou informel de la firme	196
Tableau 7.4	Probabilité d'atteindre l'intensité capitalistique moyenne, selon la taille et le statut formel ou informel de la firme	196
Tableau 7.5	Probabilité d'atteindre la productivité moyenne, selon le sexe du dirigeant et le statut formel ou informel de la firme	197
Tableau 7.6	Probabilité d'atteindre la productivité moyenne, selon le salaire moyen des employés et le statut formel ou informel de la firme	198
Tableau 7.7	Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel	198
Tableau 7.8	Variables explicatives et leurs effets attendus	200
Tableau 7.9	Régression du Log de la productivité du travail (lprod) sur le statut formel ou informel et autres variables explicatives	201

Tableau 7.10	Régression du Log de la productivité du travail (lprod) sur le statut formel ou informel avec interaction des variables explicatives	202
Tableau 9.1	Importations, exportations, réexportations et transit officiels – Pourcentage du PIB en Gambie et au Bénin	243
Tableau 9.2	Comparaison des taxes sur le commerce extérieur, Sénégal et Gambie, 2007 (en %).	254
Tableau 9.3	Quelques restrictions sur les importations au Nigeria, 1995-2007 (droits de douanes ou prohibition d'importations)	256
Tableau 9.4	Importations d'un échantillon de biens destinés à la réexportation au Bénin (en milliards de FCFA)	261

Figures et graphiques

Graphique 1.1	Proportion des entreprises satisfaisant aux différents critères de l'informel dans les trois villes ouest-africaines	33
Graphique 3.1	Taux de croissance de la valeur ajoutée dans les secteurs formel et informel au Bénin, 1991–2007.	66
Graphique 3.2	Taux de croissance de la valeur ajoutée dans les secteurs formel et informel au Burkina Faso, 1991–2007.	66
Graphique 3.3	Taux de croissance de la valeur ajoutée dans les secteurs formel et informel au Sénégal, 1991–2007.	67
Graphique 3.4	Part du secteur informel dans le PIB des trois pays, par secteur d'activité, 2007.	67
Graphique 3.5	Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur primaire au Sénégal, 1990–2007.	68
Graphique 3.6	Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur primaire au Burkina Faso, 1990–2007.	68
Graphique 3.7	Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur primaire au Bénin, 1990–2007.	69
Graphique 3.8	Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur secondaire au Sénégal, 1990–2007.	69
Graphique 3.9	Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur secondaire au Burkina Faso, 1990–2007.	70
Graphique 3.10	Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur secondaire au Bénin, 1990–2007.	70

Graphique 3.11	Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur tertiaire au Sénégal, 1990–2007.	71
Graphique 3.12	Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur tertiaire au Burkina Faso, 1990–2007.	71
Graphique 3.13	Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur tertiaire au Bénin, 1990–2007.	72
Graphique 4.1	Proportion des firmes au Sénégal pour lesquelles les importations dépassent les ventes, par type d'industrie.	99
Graphique 4.2	Proportion des firmes au Sénégal pour lesquelles les importations dépassent les ventes, par type d'industrie..	99
Graphique 5.1	Part des exportations dans le total des ventes, selon le statut formel ou informel.....	122
Graphique 5.2	Proportion des firmes ayant accès aux services publics de base, selon le statut formel ou informel.	127
Graphique 5.3	Proportion des entreprises disposant d'un générateur, selon le statut formel ou informel.	132
Graphique 5.4	Part des dirigeants d'entreprises non satisfaits de l'usage que le gouvernement fait de l'impôt, selon le chiffre d'affaires.	133
Graphique 5.5	Part des dirigeants d'entreprises estimant que le respect des règles fiscales entraîne un harcèlement, selon le chiffre d'affaires.....	134
Graphique 5.6	Perception du temps d'attente dans les queues lors du paiement des impôts, selon le statut formel ou informel.	134
Graphique 5.7	Part des dirigeants d'entreprises qui pensent que le gouvernement applique de façon efficace les règles concernant.....	135
Graphique 5.8	Part des entreprises utilisant les TIC.	137
Graphique 5.9	Part des entreprises appartenant à une association professionnelle.	138
Graphique 5.10	Part des entreprises rencontrant des problèmes avec les agents de l'État ou des syndicats.....	139
Graphique 5.11	Part des travailleurs selon le niveau d'éducation selon le statut formel ou informel.	142
Graphique 5.12	Proportion des entreprises se conformant aux obligations de sécurité sociale, selon le statut formel ou informel.	145
Graphique 7.1	Productivité de la firme, selon le niveau d'informel.....	186

Graphique 7.2	Productivité du travail des entreprises.....	188
Graphique 7.3	Distribution des entreprises selon le statut formel/informel et le niveau de productivité.....	189
Graphique 7.4	Productivité du travail des entreprises, selon les différents critères d'informel.	190
Graphique 7.5	Répartition des entreprises, selon la PTF et le statut formel ou informel.....	193
Graphique 7.6	Arbres de décision.....	203
	a. Dakar.	203
	b. Ouagadougou	204
	c. Cotonou	205
Graphique 7.7	Analyse de la causalité entre l'informel et la productivité en utilisant le <i>Directed Acyclic Graph</i> pour Cotonou.....	207

Acronymes

ADEPME	Agence pour le développement des petites et moyennes entreprises
BCEAO	Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
BICIS	Banque internationale pour le commerce et l'industrie au Sénégal
BNP	Banque nationale de Paris
CEDEAO	Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest
CEM	<i>Country Economic Memorandum</i>
CGU	Contribution générale unique
CREA	Centre de recherches économiques appliquées
CSI	Contribution du secteur informel
CSS	Compagnie sucrière sénégalaise
DGE	Direction générale des entreprises
FAPE	Fonds d'appui à la promotion de l'Emploi
FASI	Fonds d'appui au secteur informel
GIE	Groupements d'intérêts économiques
ICA	<i>Investment Climate Assessment</i>
IDECOM	Internationale pour le développement du commerce sénégal-maghrébin
IDH	Indice du développement humain
IMAD	Initiative multilatérale d'allègement de la dette
INSAE	Institut national de la statistique et de l'analyse économique
ISN	Institut sénégalais de normalisation
KSB	<i>Keur Serigne Bi</i>
NOSCOM	Nouvelle Société de commerce
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OHADA	Organisation pour l'harmonisation des droits des affaires en Afrique
OIT	Organisation internationale du travail
ONATEL	Office national des télécommunications
ONFP	Office national de la formation professionnelle
PME	Petites et moyennes entreprises
PPTE	Pays pauvres très endettés

ROES	Rassemblement des opérateurs économiques du Sénégal
SONABEL	Société nationale d'électricité du Burkina Faso
SONACOS	Société nationale de commercialisation des oléagineux du Sénégal
SONATEL	Société nationale des télécommunications
SOPAM	Société d'outillage de précision et d'accessoires mécaniques
TAFIRE	Tableau financier des ressources et emplois
TEC	Tarif extérieur commun
TFP	<i>Total Factor Productivity growth</i>
TUTR	Taxe unique sur le transport routier
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine

Préface

Le continent africain connaît une croissance continue et ne cesse de se moderniser. Il est essentiel de comprendre comment mieux transposer ces tendances positives en vue de réduire la pauvreté et d'augmenter l'emploi, notamment pour les 7 à 10 millions de jeunes qui entrent chaque année sur le marché du travail.

À ce jour, on a mené très peu d'études systématiques sur le secteur informel, même s'il emploie la plupart des travailleurs africains et qu'il joue manifestement un rôle central dans la mise en forme des perspectives du continent en termes de croissance économique et d'inclusion sociale.

Ce livre constitue une étape importante vers l'amélioration de notre compréhension de la réalité complexe des entreprises du secteur informel en Afrique de l'Ouest francophone. Il est innovant dans la mesure où il met l'accent sur les entreprises informelles plutôt que sur l'emploi informel (objet des principales études existant sur le sujet) et où il identifie les firmes du gros informel dont les ventes concurrencent celles des grandes entreprises du formel, mais qui opèrent de manière tout à fait semblable à celle des entreprises du petit informel. Non seulement le cadre réglementaire s'appliquant à ces deux catégories de firmes est distinct, mais les politiques destinées à augmenter leur productivité devraient être différenciées.

Cette étude sort également des sentiers battus en raison de la méthodologie éclectique employée pour la collecte des données. À travers une collaboration unique, les chercheurs universitaires, les fonctionnaires des États, la Commission de l'UEMOA (Union économique et monétaire ouest-africaine), les associations professionnelles du formel et de l'informel, et les syndicats de travailleurs ont pu générer des données quantitatives et qualitatives uniques sur l'entreprise.

Le résultat de ce processus est une étude complète des multiples facettes de l'informel : son poids dans l'économie nationale, les caractéristiques sociodémographiques des acteurs, sa distribution entre les différents secteurs d'activité, ses relations avec l'État, ses sources de financement, la productivité des entreprises qui y opèrent, et ses institutions et réseaux sociaux.

En identifiant les voies et moyens visant à augmenter la productivité de l'entreprise informelle, cet ouvrage met le doigt sur les faiblesses des institutions et de la gouvernance, mais lève également un coin du voile sur certains obstacles culturels à la formalisation.

Ce livre est non seulement une fenêtre qui s'ouvre sur le fonctionnement du secteur informel en Afrique de l'Ouest, mais il contribue également beaucoup à mieux comprendre la manière dont on peut augmenter la productivité de ses travailleurs. À ce titre, il représente plus qu'une simple compilation d'informations et constitue un outil très utile pour tous ceux qui travaillent pour une Afrique libérée de la pauvreté.

Makhtar Diop

Vice-Président Afrique de la Banque mondiale

Avant-propos

Par comparaison au secteur informel dans les autres régions en développement, notamment en Amérique latine, le secteur informel en Afrique ne fait pas l'objet de beaucoup d'attention et est par conséquent très peu compris et décrit. Les études ont été particulièrement peu nombreuses sur la coexistence entre les petits et grands acteurs de l'informel, caractéristique marquante du secteur informel en Afrique. Très souvent, la notion de secteur informel évoque des entités de très petite taille et précaires. Si un tel type d'entreprises prédomine le secteur informel en Afrique, il existe également de très grandes firmes informelles, de même que d'importants réseaux ethniques et religieux liant les grandes firmes aux petites, ainsi qu'à celles du formel. L'un des objectifs de cette étude consiste à proposer une analyse détaillée favorisant une meilleure compréhension du secteur informel en Afrique de l'ouest, à travers des études de cas sur trois pays : le Bénin, le Burkina Faso et le Sénégal.

Cet ouvrage est l'aboutissement d'une longue collaboration entre le CREA (Centre de recherches économiques appliquées) et la Banque mondiale. Au début de l'année 2007, le CREA et le département de recherches de la Banque mondiale se sont entendus pour développer et financer un projet de recherche mis en place par Ahmadou Aly Mbaye, alors directeur du CREA et aujourd'hui doyen de la FASEG (faculté des Sciences économiques et de gestion), et Nancy Benjamin, à l'époque économiste pour le Sénégal à la Banque mondiale. Pour la Banque, cette étude était la suite logique du mémorandum économique sur le Sénégal (2003) dont madame Benjamin avait coordonné la rédaction et qui recommanda fortement la nécessité de pousser davantage les investigations sur le secteur informel pour une meilleure compréhension de l'environnement des affaires au Sénégal et en Afrique de l'Ouest. Le CREA dispose d'une réelle expérience en matière de missions de terrain et d'analyses des politiques publiques au Sénégal et dans les autres pays de la région.

La plupart des études sur le secteur informel s'intéressent davantage aux implications de l'informel sur le marché du travail et sur le bien-être des ménages, et s'appuient sur l'hypothèse que les firmes informelles sont de petite taille et essentiellement constituées d'entreprises familiales. Notre

approche prend le contre-pied de cette démarche et se concentre surtout sur les entreprises urbaines. Plusieurs raisons justifient ce choix. D'abord, nous nous sommes davantage intéressés à l'environnement des affaires et au cadre institutionnel comme déterminants essentiels de l'informel ; ce qui ne semble pas être la préoccupation fondamentale des approches jusqu'ici suivies dans la littérature sur la problématique de l'informel. En effet, les études de l'informel centrées sur les ménages et le marché du travail présentent essentiellement un défaut : elles reposent généralement sur une définition de l'informel assez réductrice, limitant le champ du secteur informel aux entreprises de petite taille (entre 5 et 10 employés et/ou avec un chiffre d'affaires inférieur à un certain seuil), dont l'essentiel vient du secteur institutionnel des ménages au sens du système de comptabilité des Nations unies (SNA, 1993). Cette approche de l'informel pêche d'abord parce qu'elle a donné lieu à des différences importantes dans sa mise en œuvre, notamment en ce qui concerne la taille des firmes, l'âge des acteurs ou le secteur d'activité à considérer (inclusion ou non de l'agriculture, par exemple). Les bases de données provenant des enquêtes nationales sont ainsi difficilement comparables à l'échelle internationale. Enfin, la littérature existante ne fait que très peu cas de la notion de gros informel, centrale dans notre analyse. Celui-ci regroupe les firmes de grande dimension, notamment en termes de chiffres d'affaires, mais qui partagent bien des autres caractéristiques des autres firmes de l'informel, notamment le manque de sincérité dans la tenue des comptes.

La stratégie d'échantillonnage que nous avons suivie nous a permis d'inclure dans notre champ d'études les firmes du petit informel, celles du gros informel, en même temps que celles du formel. Les données utilisées sont celles provenant de nos enquêtes sur 300 entreprises dans chacune des trois villes considérées, des résultats d'interviews semi-structurées, ainsi que des comptes nationaux. Nous avons étudié différentes facettes de l'informel, allant des caractéristiques sociodémographiques des acteurs à la réalité du gros informel, en passant par les interactions entre le formel et les différents segments de l'informel, l'impact de l'informel sur le recouvrement fiscal, la perception comparée des acteurs des différents segments de l'informel et du formel de l'environnement des affaires, le différentiel de productivité entre le formel et l'informel, l'impact des réseaux sociaux et des institutions, et bien d'autres aspects.

Cette étude est le fruit d'une collaboration unique entre les chercheurs de la sous-région, les fonctionnaires des États concernés, ceux de la Commission de l'UEMOA, les associations professionnelles d'employeurs du formel et de l'informel, les syndicats et les différentes administrations en charge de l'informel dans ces pays. Ces différentes personnes et institutions ont joué un rôle essentiel dans la transmission des informations : sans leur concours, les

données factuelles de cette étude auraient difficilement pu être collectées. Nous souhaiterions saisir cette occasion pour les remercier sincèrement de s'être prêtés à nos interrogations et à nos requêtes durant tout le temps qu'a duré le processus de collecte des données. Une mention spéciale est ici faite au département des Politiques fiscales, commerciales et douanières de l'UE-MOA¹, ainsi qu'à celui des politiques économiques de la même institution, pour avoir été des collaborateurs de premier plan dans le déroulement du processus. La Commission a en effet toujours dépêché des agents pour nous accompagner et nous assister auprès des différentes administrations nationales, ainsi que des organisations du secteur privé. Elle nous a également assistés dans le suivi de nos requêtes en termes de données chiffrées ou de documents administratifs et de rapports de tous ordres auprès de ces mêmes administrations. En outre, elle a pris une part décisive dans les sessions de dissémination des résultats de cette étude, organisées au Bénin, au Sénégal et au Burkina Faso. Que le Président de la Commission, les Commissaires des deux départements mentionnés, ainsi que leurs Directeurs de cabinet respectifs trouvent ici l'expression de notre profonde gratitude.

Nos remerciements vont également aux gouvernements des pays concernés pour leur générosité dans la mise à notre disposition des données requises, mais aussi pour leur disponibilité à dialoguer de manière franche avec l'équipe en charge de l'étude. La collaboration des directions des douanes, des impôts et domaines, des ministères du Commerce, des services du Trésor, des différentes organisations d'appui au secteur informel dans les trois pays, ne nous a jamais fait défaut. Les services nationaux de la statistique dans les trois pays nous ont également assistés dans les phases d'échantillonnage et de collecte des données. Leur très grande expertise et leur expérience dans ce domaine nous ont été particulièrement utiles. Que les autorités des ministères du Développement durable, des Finances et du Commerce, auxquels ces différents services étaient rattachés dans le cas du Bénin, en soient sincèrement remerciées. Une mention particulière est ici faite à monsieur Antonin Dossou, à l'époque Directeur de cabinet du ministère en charge du Développement durable en république du Bénin, pour son implication personnelle dans le déroulement du projet à toutes les phases du processus.

Cette étude a été mise en œuvre avec le concours des centres de recherche en économie des trois principales universités des trois pays : l'université Abomey-Calavi au Bénin, l'université de Ouagadougou au Burkina Faso, et l'université Cheikh Anta DIOP de Dakar. Ces trois équipes, dirigées respectivement par les professeurs Fulbert Géro Amoussouga, Kimsey Savadogo et Ahmadou Aly Mbaye, ont participé à la réalisation des tâches liées à la collecte et à la recherche bibliographique, et nous ont assistés pour la rédaction des différents chapitres, de même que pour les activités de dissémination, sous la

supervision directe de l'équipe de coordination. Les chercheurs, superviseurs et enquêteurs (dont le nombre dépasse la centaine) ont été nombreux à s'être distingués dans le déroulement de l'étude, et ne pourront certainement tous être cités ici de manière nominative. Qu'il nous soit juste permis de singulariser à Dakar Fatou Guèye, Adama Guèye, Léon Akpo, Allé Nar DIOP, Bamba Diop, Mbacké Ba, Fodiyé Doucouré, Alain Akanni, Sophie Pascaline Faye, Lassana Cissoko ; à Cotonou, Michel Soédé, Jean-Claude Kaka, Damien Agbodji et bien d'autres ; et à Ouagadougou, Bamory Ouattara, Namaro Yago, Aladari Traoré, et bien d'autres. Ndèye Amy Diallo et Germaine Mendes Diaw ont assuré la gestion administrative des ressources de ce projet du côté du CREA.

Ahmadou Aly Mbaye et Nancy Benjamin ont coordonné les différentes phases de cette étude, avec des contributions substantielles des autres membres de l'équipe de coordination en termes de révision ainsi que de corédactions de certains chapitres. Il s'agit de Stephen Golub (Swarthmore College), Dominique Haughton (Bentley University), Birahim Bouna Niang et Ibrahima Thione Diop (Centre de Recherches économiques appliquées de l'université Cheikh Anta Diop de Dakar). Ahmadou Aly Mbaye et Nancy Benjamin ont conçu le questionnaire, défini la stratégie de sondage adoptée dans cette étude et dirigé la collecte des données de terrain dans les trois villes. Ils ont également assuré la collecte des informations qualitatives à travers les interviews, avec l'appui de Birahim Bouna Niang et Ibrahima Thione Diop, et rédigé tous les chapitres du livre, sauf ceux expressément singularisés ci-dessous. Enfin, ils ont mené le processus de diffusion auprès des gouvernements des trois pays et des différentes parties prenantes sur la question de l'informel dans les trois pays et de la Commission de l'UEMOA. Stephen Golub est l'auteur des chapitres 8 (avec Jamie Hansen-Lewis) et 9 sur le commerce transfrontalier et les réseaux sociaux de l'informel en Afrique de l'Ouest. Il a également participé à la mise en forme de la version finale de cet ouvrage. Dominique Haughton a donné des conseils pertinents dans la phase d'échantillonnage et a contribué, comme coauteur, à la préparation et à la rédaction du chapitre 7, sur l'informel et la productivité. Birahim Bouna Niang et Ibrahima Thione Diop ont contribué, comme coauteurs, à la rédaction du chapitre 6 portant sur l'environnement institutionnel du secteur informel en Afrique de l'Ouest. Ibrahima Thione Diop a en outre codirigé la deuxième phase de l'enquête dans les trois pays. La traduction des chapitres 0, 8 et 9, ainsi que l'adaptation en français de la version anglaise du document ont été réalisées par Ahmadou Aly Mbaye et Fatou Guèye, avec l'assistance de Assane Bèye (étudiant en thèse à la FASEG), Diarra Ciss, Yacor Dione, Ousseinou Kinda et Djibril Ouattara (étudiants dans le programme du master en pratique du développement de la FASEG).

Ce projet a bénéficié d'un certain nombre de financements, dont principalement celui du comité de recherche de la Banque mondiale, de diverses ressources de la région Afrique de la Banque mondiale et du *Trust Fund* luxembourgeois sur le partenariat pour la réduction de la pauvreté (LPRP, en anglais). Cette dernière contribution nous a en particulier permis de financer les ateliers de dissémination dans les trois pays sur lesquels l'étude a porté, mais aussi de couvrir certains coûts liés à la publication du document. Le *Trust Fund* pour la *Diagnostic Facility for Shared Growth* a apporté un appui additionnel à la publication et aux disséminations. À travers le GDN (*Global Development Network*), l'AFD (Agence française de développement) a aussi apporté son appui au CREA pour la collecte de données dans les trois villes.

Enfin, nous souhaiterions exprimer notre gratitude à deux évaluateurs anonymes pour leurs commentaires très pertinents et leur assistance très utile dans toute la phase de révision du manuscrit.

Notes

1. Depuis lors, ils sont respectivement devenus le département du Marché régional, du commerce de la concurrence et de la coopération (DMRC) et le département des Politiques économiques et de la fiscalité intérieure.

Le secteur informel en Afrique de l'Ouest : un aperçu général

Le secteur informel, le plus souvent, renvoie l'image de petits producteurs non organisés opérant à la lisière de l'économie moderne. Toutefois, dans les pays de l'Afrique de l'Ouest, la situation est généralement inversée : le dynamisme du secteur informel contraste avec l'atrophie du secteur moderne. De plus, dans ces pays, de petits exploitants coexistent avec des réseaux bien organisés et des entreprises du gros informel, politiquement bien connectées.

Cette étude est l'une des premières à décrire et analyser de façon systématique les entreprises du gros informel. En plus de la distinction inédite qu'elle établit entre le petit et le gros informel, son originalité réside dans son utilisation éclectique d'une stratégie originale de collecte des données. L'une des conclusions clés à laquelle nous avons abouti est la suivante : les déterminants et les réponses politiques appropriées diffèrent énormément entre le gros et le petit informel.

Le secteur informel occupe une position centrale dans le processus de croissance et de développement économique de l'Afrique. Le stock de connaissances disponibles sur ce secteur est pourtant étonnamment réduit. Cet ouvrage vise à améliorer la compréhension générale de la réalité complexe des entreprises du secteur informel en Afrique de l'Ouest. Il offre une description et une analyse détaillées des caractéristiques et du fonctionnement des entreprises du secteur informel, des causes de leur prépondérance dans l'économie, des relations entre entreprises formelles et informelles, des conséquences de l'informel pour le développement économique, et des réponses appropriées en termes de politique économique.

Les enquêtes menées dans le cadre de cette étude se focalisent sur le secteur informel urbain dans trois capitales : Dakar (Sénégal), Cotonou (Bénin) et Ouagadougou (Burkina Faso). Des différences importantes caractérisent ces trois pays qui, en tant que groupe, sont fort représentatifs de l'Afrique occidentale francophone et, dans une moindre mesure, de l'Afrique de l'Ouest en général.

Nous nous sommes servis d'une combinaison d'approches quantitatives et qualitatives utilisant des données obtenues à partir de nos enquêtes portant sur 900 entreprises dans les trois villes, des interviews avec les parties prenantes et les acteurs, ainsi que toutes les données secondaires disponibles. En ce qui concerne les enquêtes, nous avons conçu la stratégie d'échantillonnage afin d'inclure trois catégories distinctes d'entreprises, à savoir le formel, le gros informel et le petit informel.

Nous avons par ailleurs proposé une définition plus complète du secteur informel, qui reflète à la fois sa complexité et son hétérogénéité (voir chapitre 1). Cette définition considère six critères de l'informel, alors que les définitions antérieures se sont généralement limitées à une classification binaire basée sur un ou deux indicateurs. Les résultats que nous avons obtenus avec nos données sur l'Afrique de l'Ouest corroborent ceux de nombreuses études précédentes, en particulier pour les petites entreprises informelles. En outre, la mise en relief de l'importance du gros informel et de l'influence de facteurs institutionnels et socioculturels dans sa formation et son développement, constituent une innovation remarquable de cette étude.

Notre approche du secteur informel

Comprendre les causes et les conséquences de l'informel est crucial étant donné que celle-ci joue un rôle dominant dans les économies ouest-africaines, en particulier en matière de création d'emplois et de contribution à la formation du revenu. Le chapitre 3 décrit le secteur informel dans les trois pays et présente leurs parts dans l'emploi et dans le PIB (produit intérieur brut) global et sectoriel en utilisant les données issues de la comptabilité nationale des pays. Malgré les limites de ces estimations officielles (celles des comptes nationaux), qui excluent les entreprises du gros informel, celles-ci révèlent que le secteur informel contribue pour une grande part au PIB et pour 90 % ou plus à l'emploi. En fait, l'emploi formel dans le secteur privé est véritablement rare et concerne entre 1 et 5 % de la population active.

La grande majorité des études précédentes sur le secteur informel en Afrique se concentrent sur de très petites activités, généralement exploitées individuellement, telles que le commerce ambulant et l'artisanat. Bien qu'il soit certainement vrai que la plupart des activités informelles sont de très petite taille, le secteur informel est en fait beaucoup plus complexe et couvre de très grandes exploitations, aussi bien que des réseaux informels sophistiqués reliant entre elles des microentreprises apparemment isolées.

Le secteur informel en Afrique diffère particulièrement de celui de l'Amérique latine. L'étude séminale du secteur informel en Amérique latine, réalisée par Perry *et al.* (2007), ne comporte aucune analyse des entreprises du gros informel, bien qu'elle mentionne que certaines grandes entreprises sous-déclarent leurs ventes ou le nombre de leurs employés. Cette étude en Amérique latine indique également qu'une part substantielle des travailleurs quittent volontairement un emploi rémunéré dans le secteur formel et créent leurs propres petites entreprises informelles ; ce phénomène est rare en Afrique de l'Ouest.

Les articles à caractère économique sur les petits exploitants informels ont souvent eu recours à des stratégies de collecte de données qui privilégient les entreprises individuelles et le marché du travail.

Cette approche, par définition, exclut les entreprises du gros informel. Les études empiriques du secteur informel ont généralement suivi l'approche pionnière de l'Organisation Internationale du Travail (OIT, 1993, 2002). Celle-ci définit l'informel par la taille des entreprises et l'absence d'enregistrement, limitant l'échantillon des enquêtes sur le secteur informel aux ménages et aux petits exploitants généralement individuels. D'autres articles utilisent les données des enquêtes sur le climat des investissements (ICA, *Investment Climate Assessment*), ainsi que d'autres bases de données similaires (Gelb *et al.* 2009 ; La Porta et Schleifer, 2008, 2011). Les enquêtes ICA fournissent de nombreuses informations utiles, mais elles concernent en réalité des entreprises privées, couvrant en principe à la fois les entreprises formelles et informelles, mais dans la pratique excluant une grande part du secteur informel, à savoir les entreprises du gros informel de même que les microentreprises. La Banque mondiale mène également des enquêtes sur l'« informel » et les structures « micro » en vue de cerner le secteur informel. Ces enquêtes sont toutefois limitées aux petites entreprises, ce qui exclut ainsi les entreprises du gros informel.

Notre étude défend l'argument selon lequel le secteur informel est un *continuum* dans lequel se retrouve un grand nombre d'entreprises formelles s'adonnant souvent à certaines pratiques informelles. Certains auteurs ont récemment reconnu que le secteur informel relève de différents niveaux et peut mieux être appréhendée à travers un spectre d'indicateurs (Steel et Snodgrass, 2008 ; La Porta et Schleifer, 2011 ; Guha-Khasnobis et Kanbur, 2006). Aucun d'entre eux n'a cependant proposé ou élaboré une stratégie d'opérationnalisation de cette approche au niveau de la collecte des données sur ce secteur. Les caractéristiques de celui-ci sont en effet assez complexes et peuvent mieux être saisies grâce à l'utilisation de plusieurs critères. Certaines entreprises sont enregistrées et paient leurs impôts, mais elles sous-déclarent

sensiblement leurs ventes et leurs profits (Dabla-Norris, Gradstein et Inchauste, 2008 ; La Porta et Shleifer, 2011). Les résultats de nos enquêtes montrent également qu'un grand nombre d'entreprises ne déclarent pas toutes leurs ventes.

Dans le chapitre 1, nous définissons le secteur informel à l'aide de six critères : la taille de l'activité, l'enregistrement, la sincérité des comptes, la fixité du lieu de travail, l'accès au crédit et le statut fiscal de la firme. Bien que ces six critères soient plus détaillés que ceux que d'autres ont utilisés, ils ne cernent pas toutes les dimensions de l'informel, telles que les pratiques de management, le niveau d'organisation de la firme et la participation ou non à des programmes de sécurité sociale. Ces six critères sont combinés pour identifier des niveaux d'informel selon le nombre d'entre eux satisfaits par une entreprise donnée.

Au bas de l'échelle, se trouvent les entreprises tout à fait informelles, c'est-à-dire celles qui ne remplissent aucun des critères définissant les entreprises formelles. Le deuxième niveau regroupe les entreprises qui remplissent au moins un des critères définissant la « formalité », et ainsi de suite, avec le dernier niveau regroupant les entreprises complètement formelles, remplissant de ce fait tous les critères de formalité. Les deux extrémités, constituées par les entreprises de statut purement informel et celles de statut purement formel, sont rares, pour ne pas dire exceptionnelles, dans notre base de données.

Nous avons distingué deux catégories d'entreprises informelles : le gros et le petit. Les entreprises du gros informel sont comparables en taille à celles du secteur moderne, mais se comportent de manière informelle à bien d'autres égards. Ces entreprises satisfont tous les six critères du secteur informel utilisés ici, à l'exception de l'un d'entre eux : la tenue de comptes sincères. Les entreprises du gros informel diffèrent des entreprises formelles sur certains aspects moins tangibles, non couverts par nos critères, tels que la structure organisationnelle et les caractéristiques personnelles des dirigeants, analysées plus en détail dans le chapitre 4.

Étant donné la complexité du secteur informel et les difficultés à obtenir des informations précises, nous avons utilisé trois sources de données. Tout d'abord, nous avons fait usage des données standard des comptes nationaux et autres bases de données publiques, par exemple, celles des douanes, des autorités fiscales et des instituts nationaux de la statistique. Bien qu'utiles pour le recoupement et offrant une vue d'ensemble de l'importance du secteur informel, ces bases de données ne permettent pas de procéder à une analyse approfondie des entreprises du secteur informel. Ensuite, nous avons mené nos propres enquêtes. Pour finir, nous avons procédé à des interviews semi-structurées, ce qui a permis de recueillir des informations qualitatives

pour compléter les données quantitatives issues des enquêtes. Nous avons aussi interviewé des intervenants clés et des experts à la fois du secteur privé et du secteur public à propos du secteur informel.

Concernant nos enquêtes, dans l'optique de disposer d'une combinaison d'entreprises formelles et des entreprises du gros et du petit informel, nous avons utilisé une stratégie d'échantillonnage stratifiée, décrite en détail au chapitre 2. À ce titre, nous avons tiré au sort un échantillon à partir des éléments de chaque cellule de la matrice 3-3 définie par : (a) les trois catégories d'entreprises retenues (celles du formel, celles du petit et celles du gros informel) et (b) les entreprises évoluant dans l'industrie, le commerce et les autres services. Nous avons effectué une première série d'enquêtes en 2007, auprès d'un échantillon de 300 entreprises pour chaque ville (Dakar, Ouagadougou et Cotonou), soit un total de 900 unités étudiées dans les trois villes combinées.

En 2009, nous avons mené des enquêtes et des entretiens complémentaires sur un plus petit nombre d'entreprises dans les trois villes, en nous focalisant sur les entreprises du formel et du gros informel.

Caractéristiques des entreprises informelles en Afrique de l'Ouest

Nous avons comparé les caractéristiques et le fonctionnement des entreprises formelles et informelles à partir de divers critères : la taille, les caractéristiques sociodémographiques des acteurs, l'accès au crédit, la participation aux échanges internationaux, l'investissement en capital, l'accès aux services publics, l'enregistrement de la firme, la tenue ou non d'états financiers sincères, la fixité du lieu de travail, le paiement ou non des impôts ainsi que le type d'impôt payé (le réel ou le forfait), et la participation à un système de sécurité sociale.

L'un de nos résultats les plus importants concerne la distinction que nous avons établie entre le petit et le gros informel. Tel que mentionné plus haut, en Afrique de l'Ouest, des entreprises du gros informel et des réseaux commerciaux complexes impliquant le secteur informel coexistent avec les petits exploitants, même si les écrits publiés à ce jour ne contiennent que très peu d'éléments sur les intervenants, les secteurs dans lesquels ils opèrent et la nature de leurs activités. Un des objectifs de notre étude était donc de fournir des informations factuelles sur les différents segments de l'informel, en distinguant en particulier le petit et le gros informel.

Les entreprises du gros informel sont fondamentalement différentes à la fois de celles du petit informel et du formel, mais dans le même temps leur ressemblent énormément à bien d'autres égards. Nous analysons en détail ce type d'entreprises au chapitre 4, à partir d'études de cas d'entreprises types et de secteurs dans lesquels elles jouent un rôle important, à savoir l'import-export, le commerce, les ventes de gros et de détail, le transport et la construction. Au Sénégal, on estime par exemple qu'un commerçant contrôle plus d'un tiers des importations de riz, qui constitue l'aliment de base du pays. Ces entrepreneurs du gros informel ont souvent commencé comme petits exploitants, avec un niveau d'éducation minimale, mais deviennent par la suite très riches et influents grâce à une grande capacité entrepreneuriale et de persévérance dans l'effort, manifestement supérieure à la moyenne, ainsi qu'à l'aide de réseaux sociaux, ethniques et religieux. En termes de volume de ventes et d'autres indicateurs de mesure du niveau d'activité de la firme, ces entreprises ne diffèrent pas de leurs « homologues » du formel. En outre, elles sont enregistrées et bien connues des autorités, mais continuent pourtant à sous-déclarer massivement leurs ventes et à tenir des états financiers largement frauduleux. Dans leur méthode de gestion et leur structure organisationnelle, souvent de nature familiale, elles ressemblent beaucoup aux entreprises du petit informel.

En règle générale, une seule personne (généralement un homme) contrôle toutes les fonctions principales (ressources humaines, comptabilité, finance, marketing, etc.), par opposition aux entreprises formelles qui ont des départements distincts pour chaque activité. Le patrimoine et les ressources des propriétaires ne sont pas clairement distincts de ceux de l'entreprise.

Par ailleurs, ces entreprises sont fragiles dans la mesure où le propriétaire peut les dissoudre en raison d'un conflit avec les agents des impôts ou des douanes et/ou réapparaître sous une autre dénomination lorsqu'elles sont identifiées par les autorités fiscales.

Les entreprises du gros informel sont très difficiles à repérer. Nous avons pu identifier et comprendre le fonctionnement de ce type d'entreprises à partir d'entretiens avec quelques entrepreneurs, des représentants du gouvernement et d'autres personnes bien informées. Nous avons également cherché à appréhender les opérations de ces grandes entreprises au Sénégal, en comparant leur niveau d'importations tel que figurant dans les bases de données douanières et leurs chiffres d'affaires déclarés aux autorités fiscales. Dans de nombreux cas, les importations des entreprises du gros informel dépassent de loin leur chiffre d'affaires total déclaré, ce qui traduit manifestement une sous-déclaration du volume des ventes.

Pour les entreprises du petit informel, les résultats de nos enquêtes confirment dans une large mesure les résultats standard obtenus dans la littérature (voir chapitre 5). Les entreprises sont de petite taille et l'auto-emploi y est prédominant. La plupart des entreprises sont enregistrées, en général auprès des municipalités et du ministère du Commerce, mais rarement auprès des autorités fiscales. Le niveau d'éducation est généralement faible, avec une participation relativement élevée (mais toujours faible en termes absolus) des femmes. L'accès au crédit bancaire est quasiinexistant en raison du manque de documentation comptable et financière. Les entreprises du petit informel recourent aux marchés de crédit non officiels, où les taux d'intérêt sont onéreux. L'utilisation de TIC (Technologies de l'information et de la communication) est limitée. Ces entreprises sont pour la plupart concentrées dans les mêmes secteurs d'activité que les entreprises du gros informel : le commerce, l'artisanat, le transport, et le marché de vêtements neufs et d'occasion. Elles vendent des produits de faible qualité à des microentreprises et à des ménages à faible revenu dans un marché hautement concurrentiel. Elles exportent rarement. Les entreprises du petit informel opèrent également dans un marché du travail totalement dérégulé et concurrentiel, et les employés ne bénéficient pas de protection sociale.

Le chapitre 5 compare également les caractéristiques des entreprises du formel et celles du gros et du petit informel.

Les entreprises formelles diffèrent des entreprises informelles au regard de toutes les caractéristiques susmentionnées. En moyenne, elles sont beaucoup plus grandes, sont enregistrées auprès des autorités fiscales, payent l'impôt au réel, ont des dirigeants et des employés qui ont tendance à être plus instruits, ont un plus grand accès au crédit bancaire (même si celui-ci reste étonnamment réduit par rapport aux normes internationales), font un usage des TIC relativement plus important, et sont un peu plus orientées vers l'exportation.

Les caractéristiques des entreprises du gros informel tendent à se situer quelque part entre celles des entreprises formelles et celles des entreprises du petit informel. Comme précédemment indiqué, la structure organisationnelle des entreprises du gros informel diffère peu de celle des entreprises du petit informel. Les données sur les ventes montrent que les entreprises du gros informel sont généralement aussi grandes que les entreprises formelles, mais qu'elles ont beaucoup moins d'employés permanents, à l'exception du cas de Cotonou. La capitale béninoise est, en général, assez différente des deux autres villes en raison du rôle de plate-forme qu'elle joue dans les pratiques de contrebande à l'échelle régionale (voir chapitre 9). Comme décrit au chapitre 9, la plupart des entreprises qui se livrent à des activités de contrebande sont celles du gros informel, en particulier sur le marché de voitures d'occasion (voir également chapitre 4).

La littérature sur le secteur informel mentionne souvent qu'un inconvénient majeur du secteur informel réside dans le manque d'accès aux services publics. Nos conclusions corroborent en grande partie ce résultat, mais montrent aussi que les entreprises formelles souffrent souvent même plus que les entreprises informelles de la déficience des services d'infrastructures et, dans certains cas, qu'elles observent des temps d'attente plus longs pour l'accès à certains services publics que les entreprises du petit informel. Par ailleurs, les entreprises informelles et formelles partagent la même vision très négative quant au climat des affaires.

Les relations entre entreprises formelles et informelles sont complexes, intégrant à la fois des rapports de concurrence et de coopération. De nombreuses entreprises formelles dépendent de distributeurs informels. Le commerce et la construction sont des illustrations de liens très forts d'échanges et de sous-traitance entre les entreprises formelles et informelles. Le dédouanement des biens importés illustre également ces interactions. De nombreux commissionnaires en douane travaillent sans autorisation dans ce secteur en connivence avec des agents légalement habilités. Les concessionnaires informels peuvent ainsi dédouaner les produits à des coûts très bas en utilisant les sceaux des agents agréés, en contrepartie de dessous de table au profit de ces derniers. De même, dans le secteur de la construction, les marchés publics et autres grands contrats sont généralement réservés aux entreprises formelles qui finissent par sous-traiter la majeure partie du travail à des entreprises du secteur informel.

Dans d'autres domaines, la concurrence des entreprises informelles (en particulier les importateurs) porte atteinte aux producteurs et aux distributeurs formels. Une grande partie du secteur informel tourne autour de la contrebande et vise à échapper aux obstacles à l'importation destinés à protéger les producteurs locaux et concernant certains biens comme par exemple le sucre et les vêtements. De nombreux autres biens font l'objet de contrebande, notamment les voitures d'occasion, les vêtements d'occasion et les produits pharmaceutiques (y compris les médicaments contrefaits). Ce phénomène constitue une concurrence déloyale au détriment des distributeurs formels de ces produits qui payent des droits d'importation, en particulier au Bénin. Le chapitre 9 décrit le fonctionnement des réseaux de contrebande, en mettant l'accent sur les cas du Bénin et du Sénégal. Il fournit des estimations de l'ampleur de la contrebande et analyse les politiques nationales qui favorisent ces pratiques. Des « réseaux de parenté » de commerçants, qui transcendent les frontières nationales, facilitent d'ailleurs ces activités frauduleuses (voir chapitre 8).

L'environnement institutionnel et socioculturel

Comme indiqué en détail au chapitre 4, le secteur informel domine l'économie de l'Afrique de l'Ouest et connaît une réelle expansion au détriment du secteur formel. Notre point de vue est que l'environnement institutionnel et social joue un rôle bidirectionnel crucial qui permet d'expliquer la prédominance du secteur informel. D'une part, le cadre institutionnel est un déterminant majeur de l'informel. Les points faibles du climat des affaires et du cadre réglementaire incitent les entreprises à opter pour le statut d'informel. Par ailleurs, les pratiques managériales africaines traditionnelles sont souvent en conflit avec la plupart des règles et normes largement importées de l'Occident et souvent inadaptées. D'autre part, la prédominance du secteur informel met en danger le respect des règles, règlements et codes de conduite pouvant garantir un traitement égal à tous les acteurs.

Le chapitre 6 analyse le cadre légal et réglementaire et la manière dont il influe sur la décision des entreprises d'opérer ou non dans le secteur informel. Les entreprises formelles sont soumises à une prolifération de prélèvements, comprenant plusieurs types d'impôts sur le revenu, des impôts sur les salaires, sur les équipements et bâtiments, et divers frais d'immatriculation et de licence. En conséquence, cette situation se traduit par de nombreux impôts redondants qui aboutissent à un niveau de contribution élevé, impliquant des coûts de mise en application onéreux. Le droit des affaires en Afrique francophone, y compris dans les trois pays étudiés, est en principe régi par l'OHADA¹, une institution intergouvernementale mise en place sur le modèle du système juridique français.

L'OHADA impose un ensemble minimal d'états financiers à toutes les entreprises, même à celles de petite taille. Les gouvernements n'appliquent néanmoins pas ces règles plutôt minimales, et permettent à certaines entreprises d'être soumises au régime du forfait sans aucune obligation de disposer d'états financiers fiables. Cet état de fait met en évidence les faibles capacités des États à mettre en application les règles qu'ils ont eux-mêmes édictées. Un autre problème majeur se pose : le manque de coopération entre certaines régies financières, en particulier entre les services douaniers et fiscaux. En fait, comme indiqué précédemment, notre analyse des bases de données fiscales et douanières du chapitre 4 indique des sous-déclarations massives des revenus générés au Sénégal. En outre, il existe un grand nombre d'agences gouvernementales peu financées et inefficaces dont les mandats se télescopent et sont peu clairs.

C'est en grande partie à cause de ces problèmes que les indicateurs du climat des investissements sont assez défavorables dans la sous-région. À ce sujet, les résultats de nos enquêtes et entretiens sont pour la plupart en adéquation avec les classements standards et les indicateurs de l'environnement des

affaires tels que le *Doing Business* de la Banque Mondiale et le rapport mondial sur la compétitivité du Forum économique mondial. On note par ailleurs que les temps d'attente pour la connexion aux services publics d'eau, d'électricité et de téléphone sont souvent très longs, et les services coûteux et peu fiables. Les coupures fréquentes d'électricité continuent de constituer une perturbation majeure pour l'activité des entreprises tant formelles qu'informelles.

La défaillance de l'État se manifeste aussi par la corruption, la lourdeur bureaucratique et un système généralisé de recherche de rentes (voir chapitre 6). La corruption dans les différents segments de la société contribue à l'essor des entreprises du gros informel. Celles-ci sont souvent politiquement bien connectées, ce qui leur offre une certaine forme d'impunité. Elles remettent librement en cause les décisions des tribunaux qui ne leur sont pas favorables. À ce sujet, la presse rapporte souvent des scandales de corruption des tribunaux. Une chaîne de complicités, qui implique les douanes, les services administratifs et les tribunaux, soutient les grands acteurs informels.

La défaillance de l'État est également visible au niveau du recouvrement fiscal. Les autorités fiscales ciblent de manière disproportionnée les entreprises formelles. Beaucoup de dirigeants du secteur formel que nous avons rencontrés se plaignent qu'une fois que les autorités fiscales les identifient comme contribuables importants, ils sont soumis à des contrôles répétés et parfois des redressements (voir chapitre 5). Les agents des impôts eux-mêmes reconnaissent leur attention relativement plus marquée pour les entreprises formelles. Dans un environnement de corruption quasi généralisée, les entreprises informelles semblent posséder une plus grande souplesse dans leurs relations avec les gouvernements. À ce sujet, plusieurs dirigeants d'entreprises pensent que la « sous-déclaration » des revenus est omniprésente et n'est pas punie par le gouvernement.

Les questions de la faiblesse du cadre réglementaire et de la défaillance de l'État qui se dégagent clairement de nos enquêtes et entretiens sont du reste assez bien décrites dans la littérature sur le développement de l'Afrique. Les économistes étudient cependant moins les aspects sociaux et culturels de ces questions, alors qu'ils jouent un rôle important dans l'expansion du secteur informel en Afrique de l'Ouest, comme nous l'avons montré au chapitre 8. Il convient de noter en particulier que les réseaux ethniques et religieux se substituent à l'État pour la fourniture de biens publics. Ces réseaux constituent une forme de « capital social » qui peut entraîner des effets positifs aussi bien que effets négatifs sur le développement économique. Parmi les points positifs, les réseaux sociaux établissent des relations de confiance qui permettent l'exécution de contrats, l'accès au financement et l'échange d'informations sans qu'il ne soit besoin d'officialiser quoi que ce soit par écrit ou par une autre forme officielle.

L'appartenance à un même réseau social confère un avantage important à ses membres, particulièrement dans le domaine du commerce international, en les aidant à faire face aux coûts de transaction engendrés par le manque d'informations et par les variations susceptibles d'être observées dans la pratique des affaires entre pays. De tels réseaux jouent un rôle majeur dans le secteur informel et les échanges transfrontaliers en Afrique de l'Ouest (voir chapitre 9). En ce qui concerne les aspects négatifs, le capital social en général, et les réseaux informels en particulier, peuvent être exclusifs, intolérants ou même promouvoir un comportement antisocial et une violation des règles et normes de l'économie formelle. On l'observe clairement dans les pays d'Afrique de l'Ouest où les réseaux sociaux sont fortement impliqués dans des activités illégales, en particulier la contrebande et l'évasion fiscale. De façon générale, les réseaux ethniques et religieux sont particulièrement importants en Afrique de l'Ouest en raison de la combinaison d'une faiblesse des institutions formelles, de la perpétuation de réseaux de l'époque précoloniale et de la résistance au colonialisme. Le chapitre 8 met en évidence certaines caractéristiques communes aux réseaux Mouride et Yoruba et les lie aux pratiques du secteur informel abordées dans d'autres chapitres de cette étude.

Le chapitre 8 illustre également les effets des réseaux sociaux sur l'économie à travers des études de cas portant sur les Mourides au Sénégal et les Yorubas au Bénin. Dans les deux cas, il existe un lien étroit entre le secteur informel en général et le commerce en particulier. À ce jour, le commerce est la première activité du secteur informel (voir chapitre 2), impliquant à la fois les dimensions intérieures et transfrontalières. En plus de l'Afrique, les réseaux commerciaux des Mourides s'étendent à l'Europe, à l'Asie et à l'Amérique du Nord. La sphère commerciale des Yorubas est, quant à elle, essentiellement limitée à l'Afrique de l'Ouest. L'interaction des facteurs historiques, culturels et économiques est importante dans la compréhension du rôle central des activités commerciales informelles dans les économies ouest-africaines. Alors que la solidarité de groupes et la confiance mutuelle facilitent l'expansion d'activités commerciales, l'influence politique et économique de ces groupes n'est pas tout à fait neutre. Leurs principaux marchés, tels que Touba et Sandaga au Sénégal et Dantokpa au Bénin, sont en grande partie hors des limites d'intervention du gouvernement, leur permettant ainsi de s'adonner à la contrebande et à l'évasion fiscale aux yeux des autorités.

Le chapitre 9 examine la question de la contrebande de façon détaillée, en s'intéressant particulièrement au commerce entre le Sénégal et la Gambie d'une part et entre le Bénin et le Nigeria d'autre part. Nous décrivons et analysons les caractéristiques et le fonctionnement de ce commerce informel. Les déterminants de ce type de commerce sont variés, mais ses principaux moteurs sont les distorsions dans les politiques nationales causant des écarts de prix à travers les

frontières, combinées à des liens historiques, ethniques et religieux qui transcendent les frontières nationales (voir chapitre 8). Les longues frontières poreuses, les faibles capacités de mise en application des règles édictées et l'implication d'influents acteurs politiques constituent d'autres moteurs.

Coûts et avantages de l'informel : productivité, niveau de vie et recettes fiscales

Les coûts et les avantages de l'informel peuvent être appréhendés du point de vue de l'entrepreneur individuel ou de la collectivité. Le premier cas se réfère à la décision d'une entreprise de se « formaliser » ou non, tandis que le second concerne les conséquences économiques et sociales du secteur informel. Dans le premier, la faiblesse des capacités de mise en application des règles régissant les affaires, la fourniture déficiente des biens et services publics, et l'absence de cadre réglementaire efficace et transparent sont décisifs dans les choix des entrepreneurs. Un environnement des affaires hostile peut ainsi pousser un agent économique dans le secteur informel. La formalisation signifie un meilleur accès aux services publics, mais également la mise en application des règles, notamment celles concernant le recouvrement fiscal. Le choix d'opérer dans le secteur formel implique des coûts fixes (liés à l'enregistrement et à la mise aux normes d'activités anciennement informelles) et des coûts variables (impôts et cotisations sociales), comme l'ont souligné Levenson et Maloney (1998). Nos résultats montrent que ces facteurs institutionnels sont très importants dans l'explication de l'expansion du secteur informel (voir en particulier les chapitres 4 et 6).

Le reste de cette section examine la question plus large des conséquences sociales de l'informel. Dans l'analyse des effets négatifs de celle-ci, la question de la productivité est centrale. À la lumière de nombreuses autres études, l'écart de productivité entre les entreprises formelles et informelles est important. Nos résultats le confirment clairement dans les trois villes étudiées (voir chapitre 7). Par ailleurs, lorsque l'informel est décomposée en six niveaux comme indiqué précédemment, la « formalité » et la productivité sont fortement et positivement corrélées. Et ce résultat est robuste par rapport à une variété d'autres définitions et variables corrélées au secteur informel, en plus d'être confirmé par différentes spécifications alternatives dans nos modèles économétriques.

La corrélation entre la productivité et l'informel semble aller dans les deux sens et ainsi refléter une causalité bidirectionnelle. Un faible niveau de productivité peut conduire à l'informel à travers un processus d'autosélection des entreprises par la qualité des dirigeants. Les dirigeants les plus talentueux préféreront en

effet se formaliser pour tirer profit des avantages liés à l'accès aux services publics, à condition bien sûr que l'État soit capable de mettre en application les règles gouvernant les affaires et qu'il existe un cadre réglementaire favorable au secteur privé (Gelb *et al.* 2009). La causalité inverse, allant du statut formel ou non de l'entreprise à la productivité, pourrait être due à un accès réduit aux services publics pour les firmes informelles. L'informel empêche également les entreprises d'acquérir des compétences managériales modernes et de bénéficier de la formation des travailleurs, réduisant ainsi davantage leur productivité. Le faible accès au financement en particulier signifie que les entreprises ont moins d'occasions d'investir et, de ce fait, ont un niveau d'intensité capitalistique plus faible et donc de productivité du travail réduit.

Notre étude s'intéresse également à la productivité totale des facteurs (PTF), en plus de celle du travail. La PTF isole l'intensité capitalistique dans le calcul de la productivité, mais la relation négative demeure malgré tout, comme pour la productivité du travail. Ce phénomène montre que l'intensité capitalistique à elle seule ne peut pas expliquer les variations observées au niveau de la productivité du travail et fournit une preuve supplémentaire que l'accès au crédit n'explique pas l'écart de productivité entre les entreprises formelles et informelles.

Nous avons également analysé dans cette étude les écarts de productivité entre les petites et grandes entreprises informelles. Nos résultats indiquent que les entreprises du gros informel connaissent également un niveau de productivité plus faible que les entreprises formelles, mais que l'écart est plus faible, alors qu'il est appréciable entre les firmes du gros informel et celles du petit informel. Ainsi, en matière de productivité, les entreprises du gros informel ressemblent beaucoup plus aux entreprises formelles qu'aux entreprises du petit informel.

Les effets de l'informel sur la pauvreté sont également importants. La littérature de différents pays africains indique que les petites entreprises informelles offrent des niveaux de rémunérations susceptibles d'attirer les travailleurs agricoles, mais qu'elles sont de loin plus fragiles et offrent des potentiels de croissance nettement plus faibles que celles du formel ou du gros informel (Calvès et Schoumaker, 2004). Elles ont tendance à proliférer lorsque la croissance économique est faible, ce qui est conforme au point de vue selon lequel ce type d'entreprises constitue une sorte de soupape de sécurité contre la pauvreté. Une des conséquences de cette hypothèse est que le niveau des revenus a tendance à être beaucoup plus faible dans le secteur informel que dans le secteur formel. Dans le chapitre 3, nous utilisons deux mesures de la pauvreté, la pauvreté monétaire et celle non monétaire, ainsi que les données d'enquêtes sur le niveau de vie des ménages dans les trois pays étudiés. Nos

résultats confirment que les employés du secteur informel sont beaucoup plus exposés à la pauvreté et à la précarité que les autres. De façon générale, si le secteur informel représente une source de revenus pour les personnes avec très peu d'options, il ne peut être une source durable de croissance et de création de revenus.

L'évasion fiscale représente un autre coût social bien connu de l'informel. À ce titre, nous avons également examiné les incidences fiscales de l'informel sur les systèmes fiscaux dans les trois pays. Il existe une disparité énorme dans les parts respectives des secteurs formel et informel dans le PIB et de leurs contributions aux recettes fiscales. En effet, le secteur informel ne contribue presque pas aux recettes fiscales, alors qu'il compte pour plus de la moitié du PIB. Nous estimons que la perte de recettes fiscales liée à l'évasion fiscale du secteur informel représente entre 3 et 10 % du PIB dans les trois pays. Les gouvernements ont tenté d'imposer des taxes sur les petites entreprises informelles, principalement par le biais de taxes forfaitaires, mais les résultats ont été jusqu'ici très décevants.

Les entreprises du gros informel sont capables de payer beaucoup plus qu'elles ne le font, mais recourent massivement à des sous-déclarations de revenus et font jouer leur influence politique.

Conclusions et recommandations

Nos résultats confirment l'hétérogénéité du secteur informel. Plus spécifiquement, ils confirment l'importance des entreprises du gros informel en Afrique de l'Ouest et la nécessité de distinguer le gros informel du petit informel dans la description du comportement des acteurs et dans l'identification des obstacles au développement du secteur privé formel. Alors que la grande majorité des entreprises informelles sont très petites, les entreprises du gros informel jouent un rôle majeur dans certains secteurs, notamment le commerce, et reflètent la manière dont les États structurent et mettent en œuvre leurs cadres réglementaires.

Les recommandations en matière de politiques économiques vont probablement différer selon les entreprises du gros et du petit informel. Pour les entreprises du gros informel, l'objectif consiste à les amener à se « formaliser » et à les soumettre au régime fiscal du réel. Pour les entreprises du petit informel, les mesures de politiques économiques à mettre en œuvre coulent de source : il s'agit de programmes visant à réduire la pauvreté en renforçant les capacités

des microentreprises, en particulier en mettant à leur disposition de plus grandes facilités d'accès à la formation, au crédit et à différents services d'appui au secteur privé.

Le secteur informel est, à certains égards, symptomatique des déficiences institutionnelles, et le gros informel est le signe manifeste de l'échec des États à mettre en application les règles gouvernant le secteur privé. Pour les entreprises du gros informel, les mesures de politiques économiques devraient être destinées à établir un cadre réglementaire qu'il soit possible de mettre en œuvre et d'en assurer l'application effective. Les États devraient systématiquement évaluer les différentes mesures de politiques publiques à l'aune de leurs effets attendus sur la société, les coûts qu'elles entraînent pour les entreprises privées qui doivent les respecter et pour les États eux-mêmes qui doivent les mettre en application, ainsi que l'absence de crédibilité que leur faible mise en œuvre peut induire. Le secteur informel est concentré dans les activités de produits non échangeables, notamment les services, le commerce, la distribution, la construction et le secteur des produits alimentaires ou des matières premières d'origine locale. Bien que le secteur informel fournisse une part importante de l'emploi et des revenus, ses activités n'ont pas le potentiel de croissance qu'ont les biens plus généralement échangeables.

Pour atteindre les cibles qu'ils se fixent en matière de croissance, les États ne pourront pas beaucoup compter sur celle des entreprises du secteur informel. Les mesures politiques devront en revanche promouvoir la compétitivité internationale des entreprises du secteur formel, y compris les investissements directs étrangers, qui ont un plus grand potentiel pour stimuler les exportations et augmenter la productivité.

Le secteur informel contribue à l'instauration d'un climat des affaires inamicale pour les entreprises formelles, notamment les investissements directs étrangers. La nature dualiste des économies ouest-africaines, caractérisées par un vaste secteur informel non réglementé et non imposé, constitue ainsi un obstacle à une croissance soutenue. Les petites unités du secteur formel, constituées essentiellement d'entreprises étrangères, doivent supporter une charge fiscale disproportionnée, ce qui obère considérablement leur compétitivité. Ces impôts et charges élevés sont de nature à produire des coûts énormes pour le formel et, *a contrario*, sont autant d'avantages pour le secteur informel ; ils représentent par conséquent un important obstacle à l'investissement direct étranger.

Il apparaît impossible pour une économie de se développer lorsque la majeure partie de l'activité économique s'opère en dehors du cadre réglementaire et fiscal. Par conséquent, la formalisation du secteur informel doit représenter un objectif à long terme pour les États africains.

Le secteur informel repose sur des pratiques qui entravent la croissance de la productivité. La faible productivité des entreprises du secteur informel peut s'expliquer par leur vulnérabilité, le manque de transparence et la maîtrise insuffisante de leurs propres comptes, des traditions bien établies basées sur le contrôle de territoires et de situations de rentes, ainsi que par une allocation sous-optimale des ressources productives (en particulier à la famille pour les besoins de crédits). L'informel empêche aussi les entreprises d'acquérir des compétences managériales modernes et d'employer des travailleurs bien formés, limitant ainsi leur potentiel de croissance et d'accès au marché international.

La question de la productivité est également liée à la compétitivité internationale des biens et services produits localement. Le rôle de l'Afrique dans le commerce mondial étant mineur et s'amenuisant également petit à petit, l'amélioration de la compétitivité est un facteur clé pour stimuler la croissance et augmenter les revenus. L'informel rend l'exportation difficile. En outre, les résultats des enquêtes indiquent que l'insuffisance de la demande est une contrainte clé à laquelle sont confrontées les entreprises informelles. Dans ce contexte, rester coupé des marchés internationaux en raison d'un faible niveau de compétitivité constitue un obstacle de taille pour les entreprises nationales. Enfin, la volonté d'améliorer la compétitivité internationale des différents secteurs d'activité et de stimuler la croissance peut constituer un important point de départ pour aborder les questions d'économie politique et les problèmes de gouvernance indiqués plus haut, qui induisent des coûts économiques très élevés.

Améliorer la coordination entre les différentes autorités en charge de l'enregistrement et de l'imposition des entreprises, tout comme la mise en place d'un identifiant fiscal unique, en particulier aux services fiscaux et douaniers, contribuerait à améliorer l'environnement des affaires et à régler les questions de gouvernance propices au développement des entreprises du gros informel. Ces réformes rencontreront toutefois sans doute beaucoup de résistance, étant donné l'importance des rentes découlant du *statu quo* pour certains acteurs.

Le secteur informel en général et les entreprises du gros informel en particulier sont responsables d'une perte substantielle des recettes fiscales et du rétrécissement de l'assiette fiscale. En plus de nombreuses difficultés liées au paiement des impôts, ces entreprises informelles disent souvent qu'elles ne paient pas d'impôts formels parce que les ressources publiques sont mal utilisées. Les entreprises privées et les États devraient instaurer un cadre de dialogue permanent dans le but d'améliorer à la fois l'environnement des affaires et le respect des obligations fiscales des entreprises, eu égard au fait que chaque partie peut prendre des mesures qui permettront d'améliorer la situation de l'autre. Nonobstant, les gouvernements peuvent et doivent

travailler à améliorer la gestion des ressources publiques et à promouvoir une saine gestion axée sur les résultats. Les entreprises privées, quant à elles, pourront de ce fait réaliser d'importants gains de productivité et accéder au crédit bancaire si elles tiennent des états financiers authentiques et transparents, et paient leurs impôts sous le régime du réel. Elles seront d'autant plus enclines à payer leurs impôts qu'elles seront assurées que les autres s'acquittent également de ces mêmes obligations. C'est pourquoi le climat des affaires a besoin d'une application systématique des règles gouvernant l'entreprise privée. Il faudrait exploiter cet intérêt mutuel pour les réformes, et une telle collaboration a plus de chances de réussir qu'une initiative unilatérale pour de nouvelles recettes fiscales sur le secteur informel.

La principale contribution positive du petit informel est qu'il crée des emplois et génère des revenus, et de ce fait réduit la pauvreté. Les revenus dans le secteur informel sont cependant généralement bas, et la faible productivité des firmes du petit informel laisse très peu de marge de progression pour ces revenus. C'est pour cela que les programmes jusqu'ici mis en place par les États et les bailleurs, dans le but d'aider les acteurs du petit informel, n'ont montré qu'une efficacité limitée.

L'objectif des interventions de l'État sur ce secteur devrait être d'aider le petit informel tout en incitant ses acteurs à progressivement se formaliser, en utilisant à la fois la carotte et le bâton. Les efforts visant à promouvoir la croissance ne devraient toutefois pas se focaliser sur les entreprises du petit informel, leur potentiel étant très limité. Par conséquent, les efforts visant à amener les activités informelles à respecter les règles devraient davantage s'orienter vers le gros informel que vers le petit, pour éviter une aggravation de la pauvreté et du chômage.

En plus des défaillances de l'État, les traditions socioculturelles, en particulier les réseaux sociaux ethniques et religieux, favorisent le secteur informel. Comprendre cet état de fait peut être utile pour amorcer la transition vers un secteur formel plus fort. Beaucoup d'individus ont par exemple plus tendance à obéir aux autorités traditionnelles qu'aux gouvernements légalement constitués. En outre, les systèmes éducatifs traditionnels sont à certains égards beaucoup plus pratiques et propices à l'acquisition de compétences entrepreneuriales que les écoles de type occidental, plus orientées vers la formation des futurs fonctionnaires. De nombreux éléments restent positifs dans le secteur informel, et les gouvernements devraient s'appuyer sur eux pour prendre des mesures de nature à encourager le processus de développement. Des recherches plus poussées sur les comportements sociologiques des acteurs économiques en Afrique de l'Ouest pourraient contribuer à améliorer les politiques dans un large éventail de domaines allant de la formation à la régulation.

Note

1. Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique (*Organization for the Harmonisation of Business Law in Africa*).

Références

- Calvès, Anne-Emmanuelle et Bruno Schoumaker, « Deteriorating Economic Context and Changing Patterns of Youth Employment in Urban Burkina Faso: 1980–2000 », *World Development*, 2004, 32(8), p. 1341–54.
- Dabla-Norris, Era, Mark Gradstein et Gabriela Inchauste, « What Causes Firms to Hide Output? The Determinant of Informality », *Journal of Development Economics*, 2008, 85(1-2), p. 1–27.
- Gelb, Alan, Taye Mengistae, Vijaya Ramachanran et Manju Kedia Shah, « To Formalize or Not to Formalize? Comparison of Microenterprise Data from Southern and East Africa », *Working Paper 175*, Washington, DC : Center for Global Development, 2009.
- Grimm, Michael, Peter Knorringa et Jann Lay, « Constrained gazelles: High potentials in West Africa's informal economy », *World Development*, 2012, 40(7), p. 1352–68.
- Guha-Khasnobis, Basudeb et Ravi Kanbur, « Informal Labour Markets and Development », *Studies in Development Economics and Policy*, New York : Palgrave Macmillan, 2006.
- La Porta, Rafael et Andrei Shleifer, « The Unofficial Economy and Economic Development », *Brookings Papers on Economic Activity*, 2008, 2, p. 275–364.
- Levenson, Alec R. et William F. Maloney, « The Informal Sector, Firm Dynamics and Institutional Participation, Volume 1 », *Policy Research Working Paper 1988*, Washington, DC : Banque mondiale, 1998.
- OIT, « Development Policies and Institutional Environment for Employment Promotion in the Informal Sector in Ghana », *Jobs and Skills Program for Africa*, Genève : OIT, 1995.
- OIT, *Decent Work and the Informal Economy: Sixth Item on the Agenda*, Rapport VI, Genève : 90^e session de la conférence de l'OIT, 20 juin 2002.
- OIT, « The Unofficial Economy in Africa », *NBER Working Paper 16821*, Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2011.
- Perry, Guillermo E., William F. Maloney, Omar S. Arias, Pablo Fajnzylber, Andrew Mason et Jaime Saavedra-Chanduvi, *Informality: Exit and Exclusion*, Washington, DC : Banque mondiale, 2007.
- Steel, William F. et Don Snodgrass, « World Bank Region Analysis on the Informal Economy », In *Raising Productivity and Reducing Risk of Household Enterprises*, Annexe 1, « Diagnostic Methodology Framework », Washington, DC : Banque mondiale, 2008.

Le secteur informel en Afrique de l'Ouest : éléments de définition

Le premier défi auquel le chercheur qui s'intéresse à la question du secteur informel est confronté est sans nul doute l'absence d'une définition largement acceptée du secteur informel. Depuis le rapport séminal de l'OIT (Organisation Internationale du Travail) sur l'activité informelle au Kenya (Hart, 1972), les chercheurs ont donné différentes définitions du secteur informel. Le choix d'une définition du secteur informel par un chercheur détermine considérablement la méthode d'échantillonnage utilisée pour la collecte des données, ainsi que les conclusions obtenues et les recommandations de politique qui s'ensuivent.

La question de l'informel a connu un regain d'intérêt ces dernières années pour les chercheurs en développement, du fait de son importance de plus en plus reconnue dans le processus de développement des pays, notamment africains. La plupart des définitions du secteur informel sont binaires et limitées à l'utilisation de seulement certains critères, notamment la taille de l'entreprise, l'enregistrement et la sincérité des comptes. Notre approche de l'informel est différente de celles jusqu'ici retenues, au moins pour deux raisons. Premièrement, nous considérons les entreprises informelles plutôt que les employés parce qu'au cœur de notre analyse se trouvent le climat des affaires et la croissance plutôt que la réduction de la pauvreté. Deuxièmement, nous soutenons que la complexité et l'hétérogénéité du secteur informel ne peuvent être captées par un seul critère. Nous en combinons par conséquent plusieurs afin de distinguer plusieurs degrés différents du secteur informel. Dans ce chapitre, nous passons en revue la logique soutenant l'utilisation de ces critères et présentons notre méthode de mesure empirique de l'informel, fondée sur de multiples critères. Dans notre approche, le secteur informel est plus un *continuum* qu'une simple variable binaire, et le niveau du secteur informel dépend ainsi du nombre de critères qu'une entreprise donnée remplit.

Secteur informel, synonyme d'illégalité ?

Les activités informelles sont généralement associées aux activités illicites telles que le trafic de drogue, l'économie souterraine et le marché noir. Dans la plupart des cas en Afrique de l'Ouest, bien qu'étant non déclarées et donc illégales dans une certaine mesure, les activités informelles ne sont cependant pas de nature criminelle. En fait, le secteur informel produit des biens et services ordinaires, pas très différents de ceux produits par le secteur moderne. Une activité n'est pas jugée informelle en raison de son caractère illicite ou non. L'informel est surtout fonction du type d'organisation que mène l'activité. Tout comme les activités criminelles, les activités informelles sont cachées, mais pas avec la même ampleur. Elles ne sont pas perçues avec la même désapprobation sociale et ne sont pas exposées aux mêmes risques de poursuites judiciaires.

L'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) établit une distinction entre l'économie souterraine, l'économie familiale et l'économie illégale :

- L'économie souterraine comprend toutes les activités cachées pour éviter de payer les impôts et pour se soustraire à ses autres obligations légales.
- L'économie illégale renferme toutes les activités illicites, telles que le trafic de drogue et la contrefaçon.
- L'économie familiale se compose des activités à finalité personnelle, telles que les services domestiques rémunérés.
- L'économie informelle comprend toutes les activités qui ne sont pas ou qui sont faiblement enregistrées.

Toutefois, dans la pratique, le moins que l'on puisse dire c'est que ces distinctions sont plutôt confuses. Cela reflète sans doute le désir de l'OCDE de rendre compte des réalités des pays développés et de celles des pays en développement dans le même ensemble de définitions. En général, les activités dans lesquelles les entreprises de l'informel se lancent ne sont pas illégales en soi, mais c'est leurs pratiques qui le sont souvent, dans la mesure où elles entraînent l'évasion fiscale et violent les règles gouvernant l'entreprise.

En Afrique de l'Ouest, la plupart des entreprises formelles s'engagent souvent dans des pratiques informelles ; l'informel est donc plus une question de degré que de statut. Plusieurs entreprises du formel cachent ou sous-déclarent leurs recettes et sous-traitent avec des entreprises de l'informel. Des exigences assez restrictives sont par exemple de mise pour l'adjudication des marchés dans le secteur du bâtiment et des travaux publics, de sorte que seules les entreprises formelles peuvent obtenir des contrats officiels. Le taux

de sous-traitance avec des entreprises informelles est pourtant particulièrement élevé dans ce secteur. Dans la sous-région, la plupart des travaux dans ce secteur, tant pour les financements de l'État que pour ceux provenant des bailleurs de fonds, sont effectués par des sous-traitants informels. Même dans les ports et les aéroports, les entreprises informelles opèrent sous couvert des entreprises modernes.

Les autorités étatiques dans la sous-région sont bien au courant de la réalité de l'informel dans les économies nationales. En fait, le plus souvent, ces activités sont clairement identifiées et elles bénéficient même d'une imposition spéciale et d'un statut légal particulier. Le régime fiscal comporte notamment plusieurs dispositions visant spécialement le secteur informel. En raison de leur supposée petite taille et de leurs capacités limitées à se conformer aux exigences liées au régime fiscal du réel, en termes de production d'états financiers fiables, les entreprises informelles sont assujetties à un impôt forfaitaire en lieu et place des impôts ordinaires sur le revenu. Cette méthode de taxation est jugée appropriée car elle nécessite une quantité minimale de documentation comptable et financière. Le recouvrement est fondé sur des estimations limitées et souvent inexacts du volume des ventes de l'entreprise. Il existe une autre méthode d'imposition des activités du secteur informel : le système des précomptes que les entreprises du formel qui sous-traitent avec des entreprises informelles sont tenues de retenir sur les paiements faits aux entités dont le statut formel n'est pas établi. Ces paiements sont remboursés au sous-traitant si celui-ci peut fournir la preuve qu'il est en conformité avec ses obligations fiscales. Beaucoup d'autres méthodes de taxation des activités informelles existent en Afrique de l'Ouest. Il s'agit là manifestement d'une indication que les autorités sont conscientes de l'existence de l'informel et de son poids dans l'économie. La réalité est que les entreprises informelles sont tout simplement considérées comme un type spécifique d'entreprises caractérisées par une faiblesse organisationnelle et une incapacité à fournir certains documents comptables. Une telle approche peut se justifier par le désir de promouvoir les petites et moyennes entreprises pour lesquelles se conformer à une taxation ordinaire sur le revenu constituerait une charge très onéreuse. En Afrique de l'Ouest, cette situation est cependant parfois exploitée par ce que nous appelons le « gros informel ».

Comment l'informel devrait-il alors être défini ? La littérature relève divers critères pour définir les entreprises informelles : la taille de l'entreprise, l'absence d'enregistrement, le non-paiement des impôts ou le type de taxes payées, l'existence d'états comptables corrects, le niveau d'accès au crédit bancaire et la mobilité du lieu de travail. Dans les sections suivantes, nous défendons l'idée que chacun de ces critères capte certains aspects du secteur informel, mais en ignore dans le même temps d'autres, fort importants. Nous proposons plutôt d'utiliser une combinaison de ces critères et d'examiner le secteur

informel comme un *continuum* basé sur le nombre de critères qu'une firme remplit. En s'appuyant sur plusieurs de ces critères, nous définissons trois catégories d'entreprises : les entreprises formelles, celles du gros informel et celles du petit informel, telles que décrites en détail ci-dessous.

Une revue critique des critères de définition de l'informel

Il existe plusieurs approches possibles de l'informel et différentes études en ont utilisé des acceptions variées. Les critères les plus couramment utilisés sont la taille de l'entreprise, l'enregistrement auprès d'un service de l'État et la tenue de comptes sincères. Du fait de ces différentes conceptions de l'informel, les données sur le secteur informel sont collectées de différentes manières, et leur comparabilité internationale est problématique. Adams (2008) passe en revue les méthodes d'enquête utilisées par des études sur le secteur informel. Il confirme que l'un des plus grands défis rencontrés par les analystes du secteur informel est le manque de consensus sur la définition du phénomène. Kanbur (2009) affirme à juste titre que tout chercheur qui étudie le secteur informel devrait commencer par définir l'informel. Dans cette section, nous passons en revue les principaux critères de l'informel et montrons que chacun d'eux rend compte d'une partie du phénomène. Nous suggérons alors qu'une définition composite est plus appropriée.

Ci-dessous, nous proposons et utilisons six critères pour définir l'informel. Bien qu'étant plus complète que les mesures précédentes, limitées à un ou deux de ces critères, notre mesure continue à six critères ne couvre pas tous les aspects du secteur informel. D'autres aspects possibles englobent les pratiques de gestion et la protection sociale.

Le critère de la taille

Le critère le plus largement utilisé pour définir le secteur informel est celui de la taille de l'activité. Ce critère vient principalement de l'approche de l'OIT (OIT, 2002) qui définit l'entreprise informelle comme une entreprise non enregistrée, dont le propriétaire est un individu ou un ménage dont le patrimoine n'est pas dissociable de celui de la firme, et pour lequel il n'existe pas de comptabilité fiable pouvant permettre de retracer les opérations de la firme. Il est clair que seules les entreprises familiales, logées dans le secteur institutionnel des ménages selon le système de comptabilité des Nations unies (SNA, 1993), répondent à ce critère de définition. Mais ce qu'il faut également noter, c'est que d'autres critères, comme la tenue de comptes réguliers et l'enregistre-

ment de l'entité en question, entrent aussi en ligne de compte dans cette définition. Selon celle-ci, le secteur informel se constitue d'entreprises de petite dimension, employant moins de 10 personnes, et qui ne sont pas enregistrées auprès d'une administration donnée. Il est important de noter à ce niveau que le rapport de Nairobi, qui a consacré la terminologie « secteur informel » dans l'analyse du développement au début des années 1970 (OIT, 2002), a d'emblée mis en avant deux critères de définition : la taille de l'activité et l'absence d'enregistrement. Ces critères correspondent également à ceux retenus dans le rapport Hart (Hart, 1972).

Depuis la quinzième conférence des statisticiens du marché du travail en 1993, l'OIT a établi une distinction entre le secteur informel et l'emploi informel. Pendant que le secteur informel se réfère à toutes les entreprises répondant à la taille et aux critères d'enregistrement, l'emploi informel inclut les employés du secteur informel. Il comprend, en outre les travailleurs familiaux non rémunérés, les travailleurs avec un statut précaire dans les entreprises formelles, et les travailleurs domestiques non rémunérés.

L'approche de l'OIT est problématique à deux égards (voir AFRISTAT, 1997) :

- Elle ne définit que la borne supérieure recommandée du seuil définissant la taille des activités informelles, qui est de 10 employés, mais laisse aux pays le soin de préciser ce seuil dans les enquêtes nationales sur l'informel. Cela conduit à une très grande variété de choix de seuil selon les pays, ne favorisant pas les comparaisons internationales des bases de données d'enquêtes sur l'informel. En effet, certains pays retiennent un seuil de 5 employés, là où d'autres retiennent des seuils plus ou moins élevés.
- L'inclusion ou non de l'agriculture dans les activités informelles est aussi laissée à l'appréciation des pays. Il en est de même de l'inclusion des travailleurs domestiques non rémunérés, des personnes avec un emploi secondaire dans l'informel, des zones rurales, de l'âge minimal à considérer, etc.

Le raisonnement sous-jacent au critère de la taille est que les activités de petite échelle ont tendance à être informelles parce qu'elles n'ont pas la capacité institutionnelle et organisationnelle nécessaire d'obtenir les documents comptables et financiers exigés par les autorités fiscales, l'agence statistique et d'autres services publics. La plupart des partisans de cette approche considère les activités informelles comme des stratégies de survie, fournissant un revenu aux ménages pauvres avec peu de compétences commercialisables. Le secteur informel est compris ici comme un filet de sécurité sociale dans les pays où l'emploi formel est rare et où la pauvreté est répandue. Dans leur étude sur l'activité informelle au Burkina Faso, Calvès et Schoumaker (2004) considèrent le secteur informel comme l'ensemble des activités de survie à petite échelle. Dans les pays de la sous-région, ce point de vue se justifie par la prolifération des activités

commerciales à petite échelle qui sont en grande partie une forme de chômage déguisé. Des réparateurs de véhicules, des marchands ambulants, ainsi que de nombreux autres petits commerçants envahissent les rues de grands centres urbains et parviennent à peine à obtenir les revenus nécessaires à la survie. La majorité de la main-d'œuvre de ce segment du secteur informel provient de l'exode rural, où le manque de compétences et d'opportunités confine les travailleurs à des activités informelles.

Ce point de vue est similaire aux conclusions des études sur le Kenya de Fields (1990) et Hart (1972). Galli et Kucera (2004) semblent également le partager : selon eux, l'informel est essentiellement caractérisée par la taille de l'entreprise, définie par un maximum de 5 à 10 personnes. En revanche, les entreprises du secteur formel sont définies comme ayant plus de 10 salariés. L'OCDE (1997) opte pour une définition similaire, caractérisant le secteur informel comme l'ensemble des entreprises qui (a) n'ont pas de lieu de travail légal, utilisant ainsi des résidences privées, (b) ont un niveau faible d'investissement en capital, ou (c) sont gérées par des membres de la famille, en totalité ou en partie.

Tout en maintenant l'accent sur les micro- et petites entreprises, l'étude sur l'Amérique latine de Maloney (2004) fournit une perspective optimiste sur le secteur informel, avec des individus choisissant librement de quitter le secteur formel pour tirer profit de l'informel. Dans une étude antérieure, Maloney (1998) définit les acteurs informels au Mexique comme étant des entreprises individuelles, avec un maximum de six employés qui ne sont pas couverts par un programme de protection sociale et qui ont au plus un niveau d'éducation secondaire.

Même les analystes qui ne considèrent pas la taille comme une caractéristique déterminante notent une forte corrélation entre la taille et l'informel. C'est le cas de Steel et Snodgrass (2008) qui ne font pas de distinction entre les entreprises familiales individuelles et les entreprises informelles ou les petites entreprises. Selon eux, les critères qui définissent les entreprises familiales pourraient aussi bien définir les entreprises informelles. Ils incluent dans leur définition des entreprises individuelles celles avec des travailleurs auto-employés et celles avec des travailleurs familiaux non rémunérés, ce qui correspond à la définition que l'OIT donne du secteur informel. Dans le même esprit, en utilisant un modèle d'équilibre général calculable, Dabla-Norris, Gradstein et Inchauste (2008) trouvent une forte corrélation positive entre la taille de l'entreprise et son statut formel ou informel, sur un échantillon de 41 pays développés et en développement. De même, Charmes (1993) utilise trois critères pour définir les activités informelles. La taille de l'activité est classée comme le critère le plus important, suivi des critères d'enregistrement comptable et de statut juridique.

Les données d'enquête sur le secteur informel sont essentielles pour une bonne compréhension du secteur informel comme étant une activité familiale à petite échelle. Elles proviennent la plupart du temps d'informations sur les ménages. Il s'agit essentiellement d'enquêtes sur le bien-être des ménages, avec un module spécial sur les activités économiques de ceux-ci, en prenant bien soin de préciser la nature de l'activité en cause (formelle ou informelle). C'est à partir de là que l'on effectue des inférences sur les activités de production et l'emploi du secteur informel. Cette démarche est fort utile lorsqu'il s'agit de comprendre les dynamiques du marché du travail, en particulier dans le secteur informel, et celles de la pauvreté. L'offre du travail provenant des ménages, il est raisonnable de partir de ceux-ci pour constituer un socle de départ visant à comprendre le marché du travail informel. Toutefois, lorsqu'il s'agit de mener des enquêtes sur les unités de production informelles (et non seulement sur l'emploi), elle peut poser problème, du fait d'une possible surreprésentation des ménages employés sur les ménages entrepreneurs.

C'est pour cela que pour construire notre échantillon des firmes (et non des ménages) évoluant dans l'informel, nous nous sommes fondés sur des sondages hybrides, à partir des bases de données sur les ménages et de celles sur les firmes. Il s'agit là d'une stratégie d'enquête en strates qui permet de faire des inférences valides, après que les poids des différents segments des unités enquêtées sont dûment pris en compte.

Il existe un autre problème associé à cette acception de l'informel dans le contexte de nos pays : elle ne prend pas en compte toute la réalité du phénomène en Afrique de l'Ouest. Certaines activités identifiées comme informelles ont une taille qui n'est pas toujours négligeable. Beaucoup de firmes informelles dans nos pays sont au moins aussi importantes que certaines firmes du secteur moderne. C'est ce que nous avons appelé dans cet ouvrage le « gros informel », qui comprend la totalité des entreprises du secteur informel qui ne sont pas de taille réduite comme l'est la majorité. Il est clair que, même dans le contexte de nos pays, la plupart des activités informelles sont de taille très réduite, voire parfois minuscule. Mais on compte une minorité d'activités informelles de taille plus importante et qui contribuent de façon substantielle à la formation du revenu global.

À l'inverse, certaines entreprises formelles sont de petite taille. Gelb *et al.* (2009) analysent les données d'enquête sur les entreprises dans sept pays de l'Afrique australe et de l'Afrique de l'Est, où les microentreprises formelles coexistent avec des microentreprises informelles. Ils distinguent trois types d'entreprises : les microentreprises formelles (cinq employés ou moins), les petites entreprises formelles (cinq à 10 employés) et les microentreprises informelles (cinq employés ou moins). Parmi les sept pays étudiés, le nombre

de micro et de petites entreprises formelles, en pourcentage de toutes les entreprises sondées, varie entre un minimum de 28 % en Namibie et au Kenya, et un maximum de 54 % en Ouganda. Cette étude ne tient cependant pas compte de l'existence de grandes entreprises informelles.

En résumé, la taille et le statut formel ou informel de l'entreprise sont sans nul doute corrélés en Afrique de l'Ouest, mais l'idée selon laquelle le critère de taille peut en soi être utilisé pour définir l'informel n'est pas tout à fait valable. Dans cette partie du monde, beaucoup de grandes entreprises sont informelles. Par conséquent, même si le critère de la taille devrait être pris en compte dans la définition de l'informel, il doit être utilisé en conjonction avec d'autres critères pour arriver à une compréhension plus complète du phénomène.

Le critère de l'enregistrement

L'enregistrement auprès d'une organisation étatique constitue un autre critère couramment utilisé pour définir l'informel. À notre avis, celui-ci est meilleur que celui fondé sur la taille des entreprises. Mais la question qui se pose ici est de savoir quel type d'administration considérer ici : est-ce l'administration centrale ou locale ? L'administration fiscale ou une autre ? La Porta et Shleifer (2008) utilisent le critère de l'enregistrement. Selon eux, il faut distinguer deux catégories de firmes informelles : les firmes qui se cachent, en se dissimulant de la police, de l'administration fiscale ou d'autres régulateurs, et celles qui dissimulent une partie de leur *output*, alors même qu'elles sont enregistrées. Par conséquent, selon eux, le simple critère d'enregistrement ne suffit pas à qualifier une firme de formelle. Ils proposent également d'autres critères pour définir l'informel et appréhender son poids dans l'économie : la part des petites et microentreprises dans l'économie, le taux de participation des hommes dans la force de travail, la part des travailleurs auto-employés dans l'économie non agricole, la part de ceux cotisant à la sécurité sociale, la consommation d'énergie électrique, ou la masse monétaire en circulation. Le problème avec ces critères, c'est qu'ils s'appliquent davantage à la comparaison d'économies nationales et se prêtent beaucoup moins à une application à des données d'enquêtes. Sinha et Adams (2006) définissent le secteur informel comme le secteur inorganisé de l'économie, reprenant en cela la terminologie officielle en Inde pour caractériser l'informel. Pour qualifier une activité donnée d'informelle, ils mettent en avant le critère de tenue régulière de comptes et celui d'enregistrement auprès d'une administration donnée. Dans le même ordre d'idée, l'OCDE (1997) note : « L'économie informelle peut être définie comme l'*output* des unités de production non enregistrées auprès des autorités fiscales ou de sécurité sociale ». Le critère d'enregistrement est ainsi établi comme déterminant dans cette définition.

Au Sénégal, au Bénin et au Burkina Faso, la deuxième phase de l'analyse 123 développée par DIAL (Développement, Institution et Ajustement à Long Termes) et conduite par les instituts nationaux de statistique (INSAE 2002, INSD 2003, DPS 2004) retient les critères d'absence d'enregistrement ou d'absence de comptabilité écrite pour définir l'informel. On utilise l'Identifiant fiscal unique (IFU) de l'entreprise comme seul critère pour l'enregistrement. En outre, on définit le secteur informel comme « les unités de production manquant de numéro d'identification et/ou de comptabilité formelle écrite ».

Il est cependant inhabituel pour les entreprises de ne pas être enregistrées auprès d'au moins un organisme gouvernemental, jetant ainsi le doute sur la valeur du critère de l'enregistrement. La plupart des entreprises que Gelb *et al.* (2009) ont étudiées étaient enregistrées auprès d'au moins l'un des organes gouvernementaux dont la responsabilité est (a) l'approbation des noms de sociétés, (b) l'octroi de licences d'exploitation, (c) l'enregistrement au niveau municipal, ou (d) l'enregistrement auprès des autorités fiscales. Seul le dernier critère est considéré dans la définition du secteur informel qui permet aux auteurs de distinguer les microentreprises informelles des microentreprises formelles.

Steel et Snodgrass (2008) réfutent la notion de l'informel comme entité inconnue du service fiscal. Selon eux, en effet, les activités informelles sont bien reconnues et taxées par les pouvoirs publics qui vont même souvent jusqu'à répartir entre elles les étals qu'elles utilisent pour leur commerce sur les marchés publics. Ce point de vue correspond plus à celui que nous défendons ici. En effet, dans les pays africains, en plus de la taxation au réel qui s'applique au formel, il existe une taxation au forfait qui s'applique à l'informel et sur laquelle l'État ne dispose pas de suffisamment de visibilité pour appliquer un système de taxation fondé sur les activités réelles de la firme, puisqu'il n'existe pas de système de comptabilité fiable. Dans le lot des entreprises qualifiées d'informelles selon la plupart des définitions retenues dans la littérature, très peu n'ont pas une reconnaissance expresse auprès d'une administration donnée. C'est la difficulté d'opérationnalisation de ce critère qui a sans doute amené Steel et Snodgrass (2008) à conclure que seuls les vendeurs ambulants à la sauvette et les entités basées à domicile pourraient répondre à cette caractérisation de l'informel selon l'enregistrement. Selon eux, le critère de l'enregistrement et de la reconnaissance administrative pourrait difficilement être opérationnel dans beaucoup de pays car même si elles ne sont pas toujours enregistrées au niveau des autorités centrales, les entreprises informelles le sont au niveau local où elles paient aussi des taxes.

Les entreprises font donc l'objet d'autant d'enregistrements qu'il existe de services compétents pour traiter avec elles.

- Le service fiscal utilise le NINEA (numéro d'identification des entreprises et associations) ou l'identification fiscale unique (IFU) comme numéro d'identification des firmes. Celles identifiées selon ce numéro sont taxées en conséquence, en fonction du régime fiscal qui leur est applicable. Il est à noter que le service fiscal est domicilié dans les trois pays, au sein du ministère de l'Économie et des Finances.
- Les entreprises commerciales doivent être enregistrées au registre de commerce et avoir un numéro de registre de commerce, délivré par le ministère du Commerce.
- Les entreprises qui se livrent à des activités d'importations et d'exportations doivent avoir la carte d'import-export, également délivrée par le ministère du Commerce.
- Toutes les entreprises doivent en principe déposer, selon la loi, une copie de leurs états financiers au niveau du service national de la statistique. Beaucoup ne s'acquittent pas de cette obligation, et si elles le font, c'est très irrégulier, ce qui nuit grandement à la fiabilité des chiffres collectés.
- Les services municipaux taxent les commerçants, y compris les ambulants, sur les lieux mêmes de leur travail.

En conséquence de l'existence de tous ces services, les bases de données sur les firmes prolifèrent, et une firme peut être enregistrée auprès d'une administration, sans l'être auprès des autres. Mieux, il est très rare de voir une entreprise, même informelle, qui ne soit enregistrée au moins auprès d'un service public. Même au niveau des impôts, les services internes à ce département sont spécialisés en fonction des localités géographiques des entreprises suivies ou de la nature des opérations, et gèrent chacun une base de données spécifique, qui ne fait pas toujours l'objet d'une consolidation appropriée. Dans les trois pays, il existe dans chaque service fiscal une division des grandes entreprises qui s'occupe de la fiscalité des entreprises de grande dimension¹. C'est en général la division qui réalise le plus de recouvrements. À côté de celle-ci, il existe des centres qui s'occupent du recouvrement dans les différentes capitales. Chacun de ces centres gère une base de données des contribuables. Les registres consolidés des services fiscaux ne correspondent cependant en rien à ce que l'on obtient en faisant la somme des registres de non-paiement des impôts ou par type d'impôt payé.

Régime fiscal

Il existe deux types de régimes fiscaux dans l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) : l'impôt ordinaire sur le revenu des entreprises et l'impôt forfaitaire. L'impôt forfaitaire est destiné aux petites entreprises informelles, considérées comme incapables de fournir une documentation détaillée et des estimations précises de revenus. Au Sénégal et au Burkina Faso, les entreprises ayant des ventes annuelles de moins de 50 millions de FCFA (100 000 de dollars américains) sont en principe assujetties à l'impôt forfaitaire². Dans d'autres pays de la sous-région, le seuil est fixé à des niveaux similaires, mais pas toujours identiques. Les entreprises dont les revenus dépassent le seuil sont censées être imposées sous le régime ordinaire (régime du réel), avec la présomption qu'elles disposent de documents permettant aux autorités fiscales de déterminer objectivement la tranche d'imposition dans laquelle elles se trouvent et le montant de l'impôt. Dans la pratique, de nombreuses petites entreprises ne paient cependant pas d'impôt et, la plupart du temps, elles ne sont pas du tout enregistrées auprès des autorités fiscales. Inversement, certaines grandes entreprises informelles avec des ventes bien au-dessus du seuil sous-déclarent largement leurs revenus et paient l'impôt forfaitaire.

Ainsi, dans les pays de l'UEMOA, la distinction importante n'est pas de savoir si les entreprises sont enregistrées auprès des autorités fiscales, mais plutôt de connaître le type d'impôt auquel elles sont assujetties et si elles paient leurs impôts ou pas. Les entreprises peuvent être réparties en deux catégories principales : (a) la grande majorité des entreprises assujetties à l'impôt forfaitaire ou qui ne paient pas du tout de taxes et (b) un nombre beaucoup plus réduit d'entreprises qui paient l'impôt régulier sur le revenu.

La non sincérité des comptes

Il s'agit là d'un critère également fondamental dans la définition du secteur informel. Ce qui caractérise en effet le secteur informel, c'est essentiellement l'absence de visibilité sur les activités concernées. La plupart des firmes opérant dans le secteur ne tiennent pas une comptabilité régulière et à jour qui donnerait une image correcte de leur exploitation, ce qui rend leur suivi et leur taxation particulièrement ardu. Mais voici une question pertinente à cet égard : quels sont les états financiers acceptables pour qualifier une entreprise de formelle ? On pourrait normalement prendre en compte les états requis par les services publics de la statistique et du fisc. Dans les pays considérés, ce critère n'est cependant pas non plus sans poser de problème. En effet, les états financiers requis des entreprises formelles ne sont déjà pas toujours les mêmes. Selon le système fiscal et comptable en vigueur dans les

pays concernés, les grandes entreprises doivent fournir des états financiers plus pointus que les petites. Elles doivent en effet donner le TAFIRE, là où les petites entreprises sont simplement astreintes à des états financiers simplifiés détaillés. Selon ce critère, les entreprises pourraient donc être qualifiées de formelles dès lors qu'elles produisent des états financiers à partir desquels elles peuvent être taxées de façon objective.

L'existence de critères d'états financiers sincères suit la même logique sous-jacente que celle de l'imposition au réel. En effet, seules les entreprises capables de fournir des états financiers fiables sont taxées au réel. Les autres le sont au forfait, alors même qu'elles sont clairement identifiées par le fisc.

Le problème avec ce critère, c'est qu'il est difficile de vérifier l'authenticité des états financiers produits par les firmes. Beaucoup d'entreprises, particulièrement celles du gros informel, sont très habiles pour produire de faux états financiers, aidées en cela par des cabinets d'audit complaisants s'adonnant à des certifications de comptes fantaisistes. Beaucoup d'acteurs de l'informel que nous avons rencontrés nous ont confessés, sous couvert d'anonymat, qu'ils détiennent plusieurs versions de leur propre comptabilité : une pour eux-mêmes, une pour un dossier de demande de prêt à la banque, une pour le fisc, etc., en fonction des besoins du moment. Ils n'ont aucune difficulté à faire certifier ces comptes de façon souvent fantaisiste par des cabinets d'audits complices de cette vaste supercherie sur le dos de l'État.

Il faut par conséquent considérer le critère de l'existence d'une comptabilité sincère avec beaucoup de précaution, étant donné la notion toute relative de la « sincérité » de la comptabilité dans ces pays. Ce phénomène pose un réel problème de classification des firmes en fonction des catégories fiscales auxquelles elles sont supposées appartenir. Beaucoup d'entreprises qui devraient être classées parmi les grandes entreprises, échappent à cette catégorie par un jeu subtil de manipulation de comptes. Mais faute de mieux, il s'agit là d'un critère que nous prenons également en compte dans cette étude, en considérant comme informelles les entreprises soit taxées au forfait, soit pas taxées du tout ; alors que celles taxées au réel constituent le formel.

Ce critère est surtout lié à la capacité de l'État à mettre en œuvre des règles gouvernant l'entreprise et la société de façon générale. Selon Kanbur (2009), l'intervention de l'État constitue la variable centrale déterminant l'informel. Afin de définir ce dernier, il utilise simultanément les concepts de régulation et de mise en œuvre (*enforcement*) des règles de politique économique s'appliquant aux firmes. Mais comme il existe un grand nombre de régulations s'appliquant aux entreprises dans un même pays, on compte autant de critères

définissant l'informel que de régulations considérées. En ce qui concerne l'attitude des agents économiques vis-à-vis de la régulation en place, il identifie quatre options différentes :

- rester dans la sphère de la régulation et s'y conformer ;
- rester dans la sphère de la régulation sans s'y conformer ;
- ajuster son activité en vue de rester en dehors de la sphère de la régulation ;
- rester en dehors de la sphère de la régulation.

Selon lui, seule la catégorie A représente le formel, alors que les catégories B, C et D sont informelles. Toujours selon lui, la capacité de l'État à mettre en œuvre les règles édictées détermine, dans une large mesure, la décision des agents économiques de rester, ou non, dans l'informel.

La mobilité du lieu de travail

Dans la sous-région ouest-africaine, beaucoup d'activités informelles se caractérisent par une très forte mobilité du lieu de travail. Il s'agit des marchands ambulants et autres vendeurs à la sauvette, mais également de petits mécaniciens, menuisiers, ébénistes, tôliers et de tous les acteurs qui s'adonnent aux petits métiers. Ils n'ont en général pas de locaux qui leur soient propres, ni ne louent leur espace de travail. À la place, ils occupent des espaces inutilisés et s'en font déloger dès que les propriétaires desdits endroits en ont besoin. C'est pour cette raison que certains chercheurs confondent secteur informel et domicile professionnel précaire ou ambulant, et n'hésitent pas à aller jusqu'à utiliser ce critère pour définir l'informel. À notre avis, s'il est pertinent de qualifier la plupart des activités ambulantes d'informelles, il n'en est pas moins vrai que bien d'autres activités informelles occupent des lieux de travail fixes. Par conséquent ce critère permet de capter seulement une partie et non la totalité de l'informel.

La difficulté d'accès au crédit bancaire

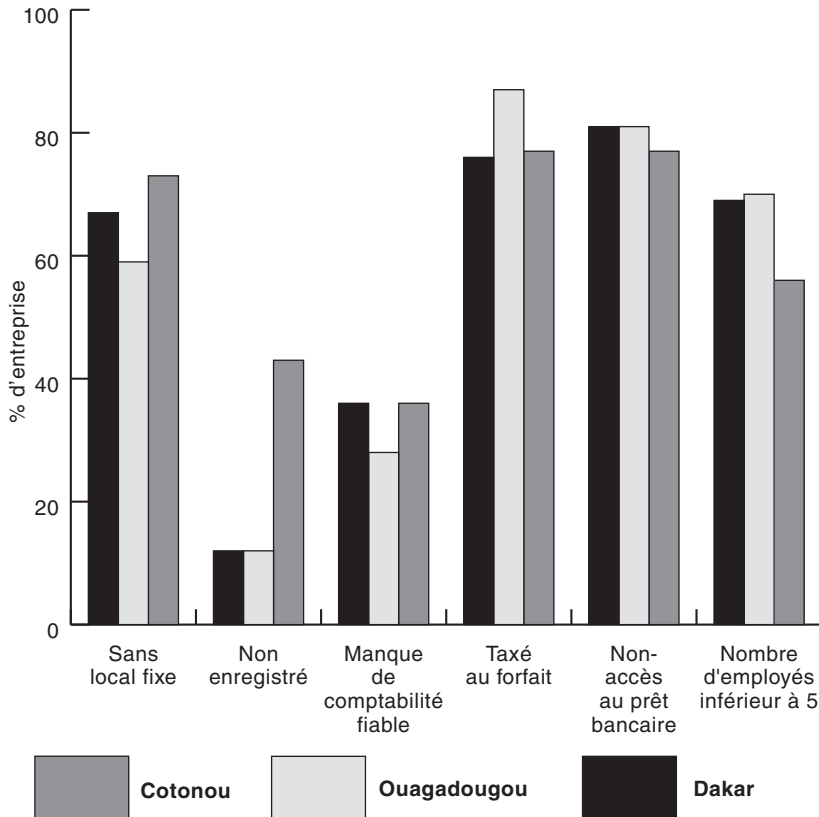
Le faible accès au crédit constitue aussi un critère distinctif de l'informel. Le crédit bancaire semble être pour l'informel, comme pour la plupart des petites entreprises, une option presque fermée, ce qui les confine à des formes de prêts assez informelles, qui se limitent aux emprunts auprès d'amis, de parents ou de tontines, et qui entraînent généralement des taux d'intérêt relativement élevés (Johnson, 2004 ; Akoten *et al.*, 2006). Selon La Porta et Schleifer (2008), le faible accès de l'informel au crédit pourrait aussi s'expliquer par le niveau d'éducation relativement faible de ses acteurs.

Lorsqu'il s'agit des pays africains, l'accès aux crédits bancaires constitue bien un critère définissant l'informel. En effet, les banques demandent un certain nombre de documents financiers et administratifs avant d'examiner les dossiers de prêt. Puisque les acteurs de l'informel peuvent difficilement rassembler ces documents, il leur est presque impossible de bénéficier de crédits bancaires. Certains recourent donc à ce critère pour définir l'informel, ce qui semble assez sensé comme démarche puisqu'aucun acteur de l'informel n'est supposé en mesure de fournir ces documents. Il faut cependant considérer cet argument avec réserve en Afrique de l'Ouest. En effet, en plus des documents administratifs et financiers requis par les banques pour octroyer des prêts, les demandes de garantie font également partie des conditions exigées par les banques pour accorder des prêts. Beaucoup d'entreprises, mêmes formelles, sont ainsi exclues du crédit bancaire formel, du fait de cette exigence. Un grand nombre d'entreprises, notamment les PME, financent leurs investissements sur fonds propres ou en ayant recours à la finance informelle qui pratique des taux d'intérêt très élevés, parfois même usuriers. Ce phénomène est d'autant plus vrai que l'État, avec l'appui des bailleurs de fonds, s'est vu obligé à maintes reprises de mettre en place des lignes de crédit ou des fonds de garantie pour atténuer la contrainte de financement chez les entreprises privées. Par conséquent, le critère du crédit bancaire n'est pas forcément discriminant pour l'informel, d'autant plus qu'il n'est pas impossible pour une firme, même de l'informel, d'user de la complicité de certains cabinets d'audit et d'expertise comptable pour se faire établir de faux documents administratifs et financiers, à partir desquels elle peut frauduleusement accéder aux crédits bancaires.

Par conséquent, le critère d'accès aux crédits bancaires, tout comme ceux précédents, devrait être utilisé avec beaucoup de précaution. Alors même qu'il permet de capter le phénomène de l'informel, une bonne partie de l'informel y échappe pendant qu'il s'applique à une bonne partie du formel, dans le même temps.

Le graphique 1.1 montre les proportions d'entreprises de l'échantillon qui remplissent les différents critères de l'informel. La plupart des critères indiquent qu'une grande part des entreprises relève de l'informel. Par exemple, plus de 75 % des entreprises dans les trois villes ne paient pas l'impôt ordinaire sur le revenu et n'ont pas accès au crédit. De même, mais dans une moindre mesure, la plupart des entreprises répondent aux critères du petit nombre d'employés et du manque d'un lieu de travail fixe. La tenue d'une comptabilité correcte et surtout l'immatriculation sont les critères qui font exception : la plupart des entreprises sont enregistrées et tiennent une comptabilité raisonnablement honnête.

Graphique 1.1 Proportion des entreprises satisfaisant aux différents critères de l'informel dans les trois villes ouest-africaines



Source : données d'enquêtes recueillies par les auteurs.

Une nouvelle approche de l'informel

Dans cette étude, nous définissons l'informel comme un *continuum* plutôt que de manière dichotomique.

L'informel comme continuum

Comme indiqué précédemment, quel que soit le critère retenu, il ne définit jamais totalement le secteur informel, très difficile à délimiter de façon dichotomique. Les critères de la taille, de l'enregistrement, du paiement ou non

d'impôts, etc. ne sont pas suffisamment déterminants pour différencier le formel de l'informel. Ce dernier phénomène apparaît ainsi comme un *continuum* de situations définies par un ensemble de facteurs que l'on conjugue pour déterminer la place de chaque firme sur l'échelle de la formalité. Le critère de l'enregistrement est difficile à appliquer parce que presque toutes les entreprises sont enregistrées auprès d'au moins une des nombreuses institutions étatiques qui veillent sur le secteur privé. Même si on limite l'analyse à l'enregistrement auprès d'organismes particuliers, la question est de savoir quel(s) organisme(s) prendre en compte. Le critère de petite taille s'applique à la plupart des entreprises informelles, mais il ne reflète pas la réalité du gros informel. En outre, il ne prend pas en compte le fait que certaines petites entreprises peuvent être formelles. Le critère de la tenue de comptes sincères est difficile à opérationnaliser car de nombreux états comptables sont d'une précision douteuse et un grand nombre d'entreprises produit des documents différents avec des contenus différents destinés à des usages différents. Les entreprises formelles aussi bien que les entreprises informelles rencontrent des difficultés pour accéder au crédit bancaire ; ce critère ne fait donc pas pleinement la distinction entre les deux secteurs. Enfin, le critère de la mobilité du lieu de travail est insuffisant car il ne s'applique qu'à une portion limitée du secteur informel.

Chacun de ces critères couvre un aspect particulier du secteur informel, et ignore le phénomène dans son ensemble, suggérant ainsi que l'informel est mieux décrit comme un *continuum* à travers une combinaison de différents critères. Comme le notent Steel et Snodgrass (2008) « il existe un *continuum* des divers niveaux de formalité (à savoir les différentes caractéristiques [de la firme] telles que la nature de l'enregistrement, le paiement de taxes, la structure organisationnelle, les arrangements contractuels avec les employés, les tendances du marché, etc.) ». Guha-Khasnobis et Kanbur (2006) semblent également avoir retenu cette approche multicritère. En définissant l'emploi informel, ils mettent en avant les critères d'absence de couverture par la sécurité sociale, de droits au congé, de contrats écrits, ainsi que les faibles niveaux de revenus, le manque d'affiliation à une organisation de travailleurs, des conditions de travail instables, et le caractère illégal ou quasi illégal de la nature du travail exécuté. Bien que notre analyse mette l'accent sur l'activité informelle et non sur l'emploi informel, nous gardons quelques-uns des mêmes critères. Dans la sous-région, l'informel est une réalité complexe qui varie énormément d'un agent économique à l'autre. Très peu d'entreprises satisfont à tous les critères.

Le tableau 1.1 montre les tests de corrélation entre les six indicateurs présentés plus haut. Ils sont tous concluants, avec le signe positif attendu, et 9 parmi les 15 sont statistiquement significatifs. Les corrélations entre la tenue de

comptes sincères et chacun des cinq autres critères sont toutes statistiquement significatives. Les variables explicatives de l'informel sont cependant des variables discrètes, ce qui rend difficile le calcul de la matrice de corrélations entre elles. Au lieu de cela, nous avons utilisé le V de Cramer, une mesure de la corrélation basée sur le khi-deux (χ^2).

Tableau 1.1 : Test d'indépendance de khi-deux entre les critères du secteur informel, dans les trois villes

	Tenue de compte	Enregistrement	Type de local	Accès au crédit	Effectif des employés	Mode de taxation
Tenue de compte	1					
Enregistrement	0,131*	1				
Type de local	0,120*	0,213*	1			
Accès au crédit	0,202*	0,02	0,018	1		
Effectif des employés	0,192*	0,092	0,133*	0,037	1	
Mode de taxation	0,357*	0,258*	0,292*	0,148	0,225	1

* Indique un coefficient statistiquement significatif au seuil de 5 %.

Source : données d'enquêtes recueillies par les auteurs.

On peut par conséquent distinguer plusieurs niveaux de l'informel :

- Au bas de l'échelle se trouvent les entreprises complètement informelles. Elles ne remplissent aucun des critères déterminant la formalité. Ces entreprises sont inconnues des autorités fiscales et de toute autre administration. Elles sont de petite taille, n'ont pas accès au crédit bancaire, ne sont pas assujetties à l'impôt ordinaire sur le revenu, et sont ambulantes. Ces entreprises se situent au niveau zéro de la formalité. Très peu d'entreprises sont complètement informelles, hormis le grand nombre de marchands ambulants et d'individus pratiquant de petites activités commerciales.
- Le premier niveau de l'informel regroupe les acteurs qui remplissent au moins un des critères définissant la formalité, notamment ceux enregistrés auprès d'un des services administratifs en relation avec les entreprises, ceux avec un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions de FCFA (100 000 USD), ou encore ceux qui ont eu accès à un crédit bancaire au cours des cinq dernières années.
- Le deuxième niveau de l'informel regroupe les acteurs qui remplissent au moins deux des cinq critères définissant la formalité.
- Le troisième niveau de l'informel regroupe les acteurs au moins trois des cinq critères, et ainsi de suite.

- Le dernier niveau de l'informel, qui correspond à la formalité, regroupe les acteurs qui remplissent la totalité des critères définissant la formalité, à savoir : être enregistré au moins auprès d'une administration, avoir un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions de FCFA, être taxé au réel, avoir disposé d'un crédit bancaire dans les cinq dernières années, et produire une comptabilité sincère.

Ces catégories proposent de classer l'informel en six niveaux. Dans la plupart des analyses ultérieures, nous regroupons cependant les entreprises en trois principales catégories : formelle, grande informelle et petite informelle.

Le gros et le petit informel en Afrique de l'Ouest

La coexistence du petit et du gros informel constitue l'une des caractéristiques marquantes de l'informel en Afrique de l'Ouest. Les entreprises du gros informel sont comparables en taille à celles du secteur moderne, mais elles se comportent de manière informelle à d'autres égards. Elles remplissent tous les critères de la formalité sauf un : leurs comptes sont inexacts et délibérément trompeurs. Nous analysons le gros informel tout au long de ce livre, en particulier dans le chapitre 4.

Tableau 1.2 : Caractéristiques des entreprises du formel, du gros informel et du petit informel

	Formel	Gros informel	Petit informel
Paiement régulier de l'impôt sur le revenu	Oui	Quelquefois	Très rarement
Tenue d'une comptabilité honnête	Oui	Non	Très rarement
Enregistrement	Oui	Oui	Quelquefois
Chiffre d'affaires dépassant 50 millions de FCFA	Oui	Oui	Très rarement
Local fixe	Oui	Oui	Quelquefois
Éligibilité pour les prêts bancaires	Oui	Oui	Très rarement
Niveau de l'informel	6	4-5	0-3

Dans notre étude, nous classons les entreprises en trois catégories : le formel, le gros informel et le reste de l'informel (que l'on désigne comme le petit informel, voir tableau 1.2). Les entreprises formelles satisfont en principe tous les critères de formalité³. Les firmes du gros informel satisfont la plupart de ces critères, mais ne tiennent généralement pas une comptabilité honnête et sous-évaluent donc très souvent leurs revenus, au point d'être assujetties à l'impôt forfaitaire. Les petites entreprises informelles peuvent avoir un lieu de travail fixe et être enregistrées, mais satisfont rarement les autres critères de la formalité.

Les entreprises du gros informel sont difficiles à identifier avec les données officielles car elles sous-évaluent fortement leurs ventes auprès des autorités. Nous avons adopté plusieurs stratégies pour les identifier :

- Pour les 900 entreprises interrogées dans la première phase de l'enquête en 2007, nous avons comparé les ventes qui nous ont été signalées lors des enquêtes confidentielles, avec celles déclarées et relevées par les autorités fiscales.
- Pour un petit sous-ensemble de grandes entreprises formelles et informelles interrogées de nouveau en 2009, nous avons répété cette procédure.
- Nous avons interrogé les parties prenantes, dont les dirigeants des entreprises, les responsables gouvernementaux, et d'autres.
- Nous avons croisé les bases de données des services fiscaux et douaniers pour comparer les chiffres déclarés à ces deux entités respectives.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous proposons une définition de l'informel à l'aide de six critères : la taille, l'enregistrement, la tenue de comptes sincères, la fixité du lieu de travail, l'accès au crédit, et le non-paiement de taxes ou le type de taxes payées (le réel ou le forfait). Nous avons combiné ces six critères pour créer des niveaux d'informel selon le nombre de critères qu'une firme particulière réunit. Parmi ces critères, trois sont particulièrement importants : la taille de l'entreprise, le régime fiscal auquel elle est soumise et la tenue d'une comptabilité honnête. Nous faisons ensuite une distinction très nette entre le petit et le gros informel, à savoir une caractéristique importante des économies ouest-africaines et qui n'a pas encore été suffisamment décrit dans la littérature. Les entreprises du gros informel sont comparables aux entreprises du secteur moderne en termes de tailles, mais elles se comportent de manière informelle à bien d'autres égards. Ces entreprises satisfont à tous les critères de la formalité, à l'exception d'un principalement : leurs comptabilités ne sont pas honnêtes.

Notes

1. Il s'agit de la division fiscale à laquelle les grandes entreprises, avec un chiffre d'affaires dépassant un seuil d'environ 500 millions de FCFA, doivent se référer.
2. Des variations importantes dans les seuils sont observées d'un pays à un autre et au fil du temps.
3. Dans la pratique, presque toutes les entreprises se livrent à certaines pratiques frauduleuses, de sorte que les entreprises purement formelles sont rares en Afrique de l'Ouest.

Références

- Adams, Arvil V., « Skills Development in the Informal Sector of Sub-Saharan Africa », Washington, DC : Banque mondiale, 2008.
- AFRISTAT (Economic and Statistical Observatory of Sub-Saharan Africa – Observatoire économique et statistique d'Afrique subsaharienne), *Proceedings of the Seminar on the Informal Sector and Economic Policy in Sub-Saharan Africa*, Bamako : AFRISTAT, 1997.
- Akoten, John E., Yasuyuki Sawada et Keijiro Otsuka, « The Determinant of Credit Access and Its Impacts on Micro and Small Enterprises: The Cases of Garment Producers in Kenya », *Economic Development and Cultural Change*, 2006, 54(4), p. 927–44.
- Calvès, Anne-Emmanuelle et Bruno Schoumaker, « Deteriorating Economic Context and Changing Patterns of Youth Employment in Urban Burkina Faso: 1980–2000 », *World Development*, 2004, 32(8), p. 1341–54.
- Charmes, Jacques, « Estimation and Survey Methods for the Informal Sector », Centre d'Économie et d'éthique pour l'environnement et le développement, université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, document préparé pour un séminaire de l'OIT, 1993.
- Dabla-Norris, Era, Mark Gradstein et Gabriela Inchauste, « What Causes Firms to Hide Output? The Determinant of Informality », *Journal of Development Economics*, 2008, 85(1–2), p. 1–27.
- DPS (Direction de la Prévision et de la Statistique), « Le secteur informel dans l'agglomération de Dakar : performances, insertion, perspectives. Résultats de la phase II de l'enquête 1-2-3 de 2003 », Sénégal : DPS, juin 2004.
- Fields, Gary S., « Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence », In *The Informal Sector Revisited*, ed. David Turnham, Bernard Salomé et Antoine Schwarz, Paris : OCDE, 1990.
- Galli, Rossana et David Kucera, « Labor Standards and Informal Employment in Latin America », *World Development*, 2004, 32(5), p. 809–28.
- Gelb, Alan, Taye Mengistae, Vijaya Ramachandran et Manju Kedia Shah, « To Formalize or Not to Formalize? Comparisons of Microenterprise Data from Southern and East Africa », *Working Paper 175*, Washington, DC : Center for Global Development, 2009.
- Guha-Khasnobis, Basudeb et Ravi Kanbur, « Informal Labour Markets and Development », *Studies in Development Economics and Policy*, New York : Palgrave Macmillan, 2006.
- Hart, Keith, *Employment, Income, and Inequality: A Strategy for Increasing Productivity and Employment in Kenya*, Genève : OIT, 1972.
- INSAE (Institut National de la Statistique et de l'Analyse Économique), « Le secteur informel dans l'agglomération de Cotonou : performances, insertion, perspectives ; Enquête 1-2-3, premiers résultats de la phase 2, 2001 », Bénin : INSAE, septembre 2002.

INSD (Institut National de la Statistique et de la Démographie), « Le secteur informel dans l'agglomération de Ouagadougou : performances, insertion, perspectives ; Enquête 1-2-3, premiers résultats de la phase II, 2001 », Burkina Faso : INSD, septembre 2003.

Johnson, Susan, « Gender Norms in Financial Markets: Evidence from Kenya », *World Development*, 2004, 32(8), p. 1355–74.

Kanbur, Ravi, « Conceptualizing Informality: Regulation and Enforcement », *Working Paper 09-11*, Department of Applied Economics and Management, Ithaca, NY : Cornell University, 2009.

La Porta, Rafael et Andrei Shleifer, « The Unofficial Economy and Economic Development », *Brookings Papers on Economic Activity*, 2008, 2, p. 275–364.

Maloney, William, « Are LDCs Markets Dualistic? », *Policy Research Working Paper 1941*, Washington, DC : Banque mondiale, 1998.

Maloney, William, « Informality Revisited », *World Development*, 2004, 32(7), p. 1159–78.

Mbaye, Ahmadou Aly, Sogué Diarisso et Ibrahima Thione Diop, *Quel système bancaire pour le financement des économies de l'UEMOA ?*, Paris : L'Harmattan France, 2011.

NU (Nations unies), *System of National Accounts*, New York : NU, 1993.

OCDE, « Framework for the Measurement of Unrecorded Economic Activities in Transition Economies », *OCDE*, Paris, 1997.

OIT, *Decent Work and the Informal Economy: Sixth Item on the Agenda*, Report VI, 90^e session de l'OIT, Genève : OIT, 2002.

Sinha, Anushree et Christopher Adams, « Reforms and Informalization: What Lies behind Jobless Growth in India? », In *Informal Labour Markets and Development*, ed. Basudeb Guha-Khasnobis et Ravi Kanbur, New York : Palgrave Macmillan, 2006.

Steel, William F. et Don Snodgrass, « World Bank Region Analysis on the Informal Economy », In *Raising Productivity and Reducing Risk of Household Enterprises*, Annex 1, « Diagnostic Methodology Framework », Washington, DC : Banque mondiale, 2008.

Méthodologie et sources des données

Ce chapitre présente la méthodologie et les sources de données utilisées dans ce livre. Nous avons utilisé trois principales sources de données, à savoir :

- les données d'enquête collectées à partir de trois villes (Dakar, Cotonou et Ouagadougou) ;
- les données secondaires provenant des comptes nationaux et d'autres enquêtes pertinentes ;
- des informations qualitatives collectées à partir d'interviews semi-structurées avec les parties prenantes dans le secteur formel et le secteur informel, les institutions gouvernementales responsables de la supervision du secteur informel et d'autres liées au secteur informel d'une manière ou d'une autre.

L'analyste du secteur informel qui cherche à collecter des données pertinentes se trouve confronté à essentiellement un défi : la méthode d'échantillonnage à utiliser. Cela s'explique principalement par deux raisons :

- Les difficultés liées à l'existence d'une définition unique de la notion d'informel sont transposées au niveau de la collecte : qui est formel, qui est informel ? Voilà une question fondamentale à trancher avant toute opération de collecte, et qui a une grande influence tant sur la base de sondage que sur l'échantillon à tirer.
- Le système de comptabilité des Nations unies (Nations unies, SCN, 1993) a fortement influencé les méthodes de tirage. Il considère que le secteur informel regroupe l'ensemble des unités de production opérant dans le secteur institutionnel des ménages. Étant donné que l'informel regroupe les ménages producteurs, se pose le problème de la pertinence de collecter les données au niveau des ménages ou au niveau des firmes. Autrement dit, faut-il faire une enquête auprès des ménages ou auprès des entreprises, ou alors une enquête mixte dont les unités à considérer sont à la fois les ménages et les entreprises ?

Notre étude met l'accent sur la structure des entreprises informelles plutôt que sur les travailleurs informels. La question est donc de savoir si l'on doit développer une enquête qui considère comme unité à enquêter le ménage, la firme ou les deux à la fois. Dans le reste de ce chapitre, nous passons en revue les approches antérieures de collecte des données sur le secteur informel, en relevant leurs forces et faiblesses. Ensuite, nous exposons les grandes lignes des sources et des méthodes utilisées dans cette recherche.

L'échantillonnage dans les enquêtes sur le secteur informel en Afrique : une évaluation critique

Les différentes approches de l'informel et leurs implications en matière de sondage

Les techniques d'échantillonnage à utiliser dans les enquêtes sur le secteur informel ont fait l'objet de beaucoup de discussions et résolutions tant au sein des pays, qu'au niveau international¹. Beaucoup d'institutions et de conférences internationales recommandent des définitions de l'informel, ainsi que des techniques d'échantillonnage qui en découlent et qui influencent fortement la manière dont ces enquêtes sont menées à l'échelle des pays. L'approche qui a eu incontestablement l'impact le plus remarquable sur la collecte de données dans le secteur informel en Afrique est celle de la 15^e Conférence des statisticiens du travail (OIT, 1993). Selon cette approche, le secteur informel est compris comme étant l'ensemble des unités de production de biens et services destinées à créer des emplois et revenus pour les personnes concernées. Une hypothèse sous-jacente à cette définition est que les unités de production dont il est question correspondent à un faible niveau d'organisation et opèrent à une très faible échelle. Il s'agit pour l'essentiel d'entreprises individuelles dont les dépenses d'investissements et d'exploitation sont difficilement dissociables de celles de leurs propriétaires.

Une caractéristique importante des entreprises individuelles, c'est qu'elles ont un patrimoine et des opérations qui se confondent avec ceux du propriétaire, de telle manière qu'il est difficile de les dissocier, contrairement aux sociétés qui ont une personnalité juridique et une autonomie financière. Les entreprises individuelles du secteur informel ne tiennent donc pas une comptabilité fiable permettant d'isoler leurs activités de celles de leurs propriétaires. Le critère du manque de tenue de comptes réguliers est donc consubstantiel aux deux critères mentionnés ci-dessus.

Comme indiqué dans le chapitre 1, on utilise plusieurs critères pour définir l'entreprise et l'emploi informels, et développer les stratégies d'échantillonnage correspondantes. Par exemple, certains pays appliquent un seuil de cinq employés pour la définition de l'informel, alors que d'autres appliquent un seuil plus ou moins élevé, ce qui rend assez délicate la comparaison des bases de données sur l'informel. Dans certaines enquêtes, aucun seuil n'est appliqué au nombre d'employés de l'entreprise pour définir l'informel. C'est le cas de l'enquête 123 qui retient simplement le critère de la tenue d'une comptabilité formelle pour caractériser les entreprises relevant du secteur informel. Pour d'autres pays, l'informel est restreint aux activités n'ayant pas de local fixe, ou celles qui sont temporaires. D'autres pays encore incluent l'agriculture dans le secteur informel, alors que certains l'excluent (NU, Conseil économique et social, 2007).

Stratégie d'échantillonnage basée sur l'emploi *versus* stratégie d'échantillonnage basée sur la firme

Les données sur l'informel sont collectées à partir d'une variété de types d'enquêtes, portant sur différentes unités d'enquêtés. On a souvent utilisé les enquêtes sur le marché du travail pour recueillir des données sur l'informel². Dans ce cas, la population active dans son ensemble tient lieu de base de sondage. En procédant à des tris par différents niveaux, on arrive à isoler les travailleurs employés dans le secteur informel, leurs caractéristiques principales et leur poids dans l'emploi total. Il est aussi possible d'identifier les individus qui dirigent des entreprises informelles et, partant de là, de déterminer une liste des entreprises informelles dans la localité considérée. La méthode d'échantillonnage retenue dans ce cas est celle d'une enquête sur les ménages, même si les résultats obtenus permettent par la suite, par un processus de sondage à plusieurs degrés, de remonter jusqu'aux entreprises informelles³. (Verma 2007).

La plupart des stratégies de collecte de données sont concentrées sur l'emploi informel plutôt que sur les entreprises informelles. La 15^e conférence des statisticiens du travail (OIT, 1993) a retenu la distinction entre l'emploi informel et le travail informel. Le premier comprend la totalité des postes de travail informel pour une période de temps donnée, qu'ils soient occupés au sein d'entreprises du formel ou de l'informel, ou chez les ménages. Cette distinction a comme implication pratique de considérer comme unité d'enquête les emplois et non les individus, étant donné la forte probabilité qu'un même individu occupe plusieurs emplois dans l'informel. L'enquête 123, utilisée par la plupart des pays de la sous-région⁴, procède en plusieurs étapes, pour passer des ménages jusqu'aux unités de production informelles.

La première phase de l'enquête (phase 1) porte sur les ménages, avec un questionnaire sur les caractéristiques sociodémographiques du ménage ; l'autre porte spécifiquement sur l'emploi et se réfère à toute la population active. Par la suite, on opère une classification chez les unités enquêtées entre les actifs et les inactifs. Les actifs occupés sont ensuite classés dans deux catégories, celle regroupant les unités de production formelles et celle regroupant les unités de production informelles, le secteur informel étant défini par le non-enregistrement de la firme auprès des services administratifs, ou la non-tenue de comptes sincères. Une des limites principales de cette enquête relève de la difficulté dans laquelle se trouvent parfois les enquêtés pour déterminer si l'entreprise qui les emploie est régulièrement enregistrée ou non, et tient régulièrement ses comptes ou non. Ce phénomène biaise considérablement les réponses données dans ce module, et donc la classification opérée entre le formel et l'informel qui en découle. En effet, beaucoup de dirigeants d'entreprises, et *a fortiori* de travailleurs, ont du mal à déterminer le statut formel ou non de leur activité. Dans nos interviews, certains qui se perçoivent comme formel sont informels selon la plupart des critères définissant l'informel.

Il existe un autre type d'enquête également menée sur le secteur informel : les enquêtes sur les entreprises informelles, dans lesquelles l'unité enquêtée est la firme informelle. La limite fondamentale à ce type d'enquête est l'impossibilité d'avoir une base de sondage fiable, à partir de laquelle tirer un échantillon représentatif. C'est pour cela que les comptables nationaux l'utilisent de moins en moins et tendent à lui préférer les enquêtes mixtes ménages/entreprises. Dans cette dernière catégorie d'enquête, l'unité à interroger est à la fois le ménage et l'entreprise.

L'enquête sur les budgets de consommation des ménages offre également une possibilité de remonter jusqu'aux activités informelles. Dans ce cas également, le ménage constitue le point de départ de l'enquête. Sa consommation fait l'objet d'une décomposition afin de déterminer l'origine du bien (le statut du fournisseur)⁵ : formel ou informel. La principale limite de cette approche relève de la confusion entretenue sur le caractère informel du fournisseur, établi dès lors qu'il s'agit d'un établissement de petite taille.

Notre stratégie de collecte de données

Il apparaît de ce qui précède que la plupart des enquêtes disponibles dans les pays en développement, notamment ceux d'Afrique, sont menées auprès des ménages. Cela s'explique essentiellement par la difficulté d'obtenir une base

de sondage exhaustive incluant toutes les catégories d'acteurs de l'informel, et à partir de laquelle tirer un échantillon représentatif de ce secteur. Cette méthode, du reste fort utile pour s'assurer que l'échantillon tiré comporte une grande probabilité de couvrir les différents segments de l'informel, comporte cependant certaines limites. En effet, les unités de production informelles finalement retenues à l'issue d'un processus de sélection à plusieurs niveaux sont majoritairement dominées par les établissements informels de taille réduite (le petit informel). D'autres segments de l'informel, notamment le gros informel, réduits en nombre mais avec une contribution substantielle à l'économie de ces pays, sont ainsi peu étudiés dans le contexte de ces pays, comme nous le décrivons largement dans les chapitres 1 et 4. Cette méthodologie ne permet donc pas d'étudier en détail les firmes de l'informel encore minoritaires, mais qui développent des expériences intéressantes en termes de stratégie de croissance et de connexion à la branche la plus formelle de l'économie. Les entreprises du petit informel se limitent très souvent à des stratégies de survie. Limiter l'analyse à leur niveau revient alors à faire une analyse du niveau de vie et de l'emploi des ménages. Les enquêtes sur l'informel qui se fondent sur de tels échantillons sont très peu propices à la compréhension des causes et conséquences de l'informel sur l'environnement des affaires et la croissance. Très souvent, en Afrique, les entreprises de l'informel n'ont rien à envier à celles du formel quant à la taille et au volume d'activités. Comme le note si bien Charmes (2007) : « ... il n'y aura aucune transition possible du secteur informel vers le secteur moderne, lorsque aucune entreprise de statut intermédiaire n'est observée dans l'enquête. » Il existe une autre limite liée à cette approche : la définition de l'informel est laissée à l'appréciation de l'enquêteur. En effet, pour connaître le statut (formel ou informel) de la firme qui l'emploie, il lui est posé un certain nombre de questions liées notamment à la tenue de comptes, à l'existence d'un enregistrement auprès d'un service public, ou à un autre critère définissant l'informel. Or, il n'est pas tout à fait certain qu'il puisse répondre de manière fiable à ce type de question. Par conséquent, la détermination des unités de production informelles qui résultent de cette méthodologie est plus qu'approximative.

Dans notre étude, nous nous sommes davantage intéressés aux entreprises informelles qu'aux ménages informels, notre perspective étant davantage orientée vers l'analyse de la contribution de l'informel à la croissance et la compétitivité. La manière dont ce secteur subit et réagit à l'environnement des affaires (voir chapitre 6) retient particulièrement notre attention. Cette préoccupation a beaucoup influencé notre stratégie d'échantillonnage qui prend en compte à la fois les ménages (pour cerner le petit informel) et les entreprises. De plus, nous incluons également le secteur formel dans notre échantillon pour nous permettre d'établir des comparaisons entre le formel et l'informel.

Nos sources de données

Nos enquêtes sur les entreprises des secteurs formel et informel ont ciblé un échantillon de 300 unités de production dans les villes de Dakar, Ouagadougou et Cotonou, ce qui fait un total de 900 unités enquêtées.

Nous avons rencontré une difficulté majeure, à savoir la définition d'une base de sondage permettant le tirage d'un échantillon représentatif des entreprises formelles et informelles de ces différentes villes. En effet, la compilation des répertoires des entreprises du formel et de l'informel relève de plusieurs services différents dans un même pays, sans pour autant qu'une coordination de ces différents répertoires soit mise en place. Pire, ces répertoires utilisent des numéros d'identification différents au sein des unités suivies, rendant ainsi difficile leur consolidation⁶. Enfin, il arrive même que, dans une même structure, des sous-répertoires d'entreprises soient gérés par les services d'un même département, avec des identifiants différents. C'est le cas par exemple des services fiscaux, où des centres de collecte distincts gèrent divers répertoires avec des identifiants souvent différents.

Voici les répertoires identifiés dans les trois pays :

1. Le répertoire du service national de la statistique (ANDS au Sénégal, INSD au Burkina Faso et INSAE au Bénin) sur les entreprises formelles. Ce répertoire contient une base de données sur les entreprises formelles, compilée à partir des informations transmises par les entreprises aux services fiscaux et, parallèlement, aux services nationaux de la statistique.
2. Le répertoire du service fiscal sur les entreprises formelles (Direction générale des impôts et des domaines au Sénégal, Direction Générale des impôts au Burkina et au Bénin). Cette base de données est générée à partir des états financiers que les entreprises transmettent à la fin de chaque année au service fiscal. Les entreprises correspondant à un certain seuil de chiffre d'affaires sont taxées au réel, tandis que les autres le sont au forfait. Seules les premières sont incluses dans cette base, les secondes le sont dans les autres.
3. Le répertoire des entreprises informelles du service fiscal. Dans cette base, on trouve toutes les entreprises qui sont bien identifiées par le service fiscal, mais qui sont taxées au forfait, n'ayant pas un chiffre d'affaires déclaré qui les qualifie au réel.
4. Les répertoires du ministère du Commerce, de la douane et de la chambre de commerce. Ils incluent les entreprises aussi bien formelles qu'informelles identifiées à partir de la carte d'importateur ou de la carte professionnelle.

Notre échantillon a été tiré à partir des sources suivantes :

- Nous avons obtenu la base de sondage sur le formel en consolidant le répertoire des entreprises du formel tenu par le service de la statistique et celui tenu par le service des impôts.
- Nous avons obtenu la base de sondage sur le gros informel à partir du répertoire des entreprises tenues par le service fiscal, taxées au forfait et dont le chiffre d'affaires annuel dépasse le seuil de 20 millions de FCFA par an.
- Nous avons constitué la base de sondage pour le petit informel à partir des résultats de l'enquête 123 dans chaque pays. Nous sommes partis des zones de concentration des différentes activités informelle telles que le montrent les résultats de l'enquête 123 et avons envoyé les enquêteurs tirer au hasard, dans chaque zone, et pour chacun des secteurs identifiés (industrie, commerce, autres services), les unités à interroger, qui sont constituées de petites unités dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 20 millions.

Notre méthode d'échantillonnage

Nous avons opté pour une stratégie d'échantillonnage stratifié. Nous avons ainsi tiré au hasard un échantillon aléatoire dans chacune des combinaisons des deux catégories suivantes : (a) le formel, le petit informel et le gros informel, et (b) l'industrie, le commerce et les autres services. Concernant le secteur moderne, étant donné que les statistiques officielles sur la production sont disponibles, nous avons utilisé la part des différents secteurs pour déterminer la taille de l'échantillon du secteur formel par secteur d'activité. Pour le secteur informel, la distribution sectorielle des firmes et de l'emploi est déterminée à partir des résultats de l'enquête 123 (voir tableaux 2.1 et 2.2).

Puisque nous allons utiliser des régressions de type logistique, il est de difficile d'obtenir une formule simple permettant de trouver la marge d'erreur associée aux coefficients du modèle. Une approximation grossière serait proportionnelle à $1/\sqrt{n}$, où n est le nombre d'observations. Ce coefficient de proportionnalité dépend d'un certain nombre de facteurs, si l'on suppose qu'il s'agit d'un échantillon aléatoire simple de la population mère. En réalité, puisque nous utilisons un échantillonnage stratifié, les erreurs seront quelque peu différentes, ce qui signifie que les améliorations sur la précision des estimations, associées à une augmentation de la taille de l'échantillon à 400 unités, 500 voire plus, augmenteront très lentement avec la taille de l'échantillon⁷. En plus du fait qu'une taille de l'échantillon de 300 est, dans la pratique plus faisable, cela nous a conduits à choisir cette taille pour chacune des trois villes retenues.

Tableau 2.1 : Décomposition du PIB dans les trois pays ouest-africains, en 2003 et 2004

Indicateur	Bénin		Burkina Faso		Sénégal	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Valeur ajoutée totale						
Montant (milliards de FCFA)	1 900	1 961	2 583	2 713	3 500	3 715
% du total	100	100	100	100	100	100
Valeur ajoutée du secteur formel						
Montant (milliards de FCFA)	510	519	1 308,00	1 379,00	1 578	1 730
% du total	26,8	26,5	50,7	50,8	45,1	46,6
Valeur ajoutée du secteur informel						
Montant (milliards de FCFA)	1 390,00	1 442,00	1 274,00	1 334,00	1 922	1 984
% du total	73,2	73,5	49,3	49,2	54,9	53,4

Sources : pour le Sénégal, DPPE 2008 ; pour le Bénin, INSAE 2007 ; pour le Burkina Faso, INSD 2005.

Tableau 2.2 : Répartition des entreprises informelles non agricoles dans les trois pays selon les secteurs

Secteur	Bénin		Burkina Faso		Sénégal	
	Nombre de firmes	% du total	Nombre de firmes	% du total	Nombre de firmes	% du total
Industrie	45 080	21,86	56 520	34,20	86 200	30,62
Industrie de l'habillement	18 900	9,17	12 395	7,50	21 100	7,50
BTP	16 740	8,12	9 255	5,60	21 100	7,50
Autres industries	9 440	4,58	34 870	21,10	44 000	15,63
Commerce	102 040	49,49	84 449	51,10	131 000	46,54
Commerce de détail hors boutique	28 440	13,79	61 643	37,30	30 800	10,94
Commerce de gros/détail dans une boutique	73 600	35,70	22 806	13,80	100 300	35,63
Services	59 060	28,64	24 293	14,70	64 300	22,84
Dépannage	6 630	3,22	4 131	2,50	5 700	2,02
Restauration	21 640	10,50	7 932	4,80	11 500	4,09
Transport	10 800	5,24	1 653	1,00	11 900	4,23
Autres services	19 990	9,70	10 577	6,40	35 200	12,50
Total	206 180	100	165 262	100	281 500	100

Sources : DPS 2004 ; INSAE 2002 ; INSD 2003.

Un problème demeure potentiellement : les réponses des firmes aux questions sensibles pourraient ne pas être toujours correctes. Néanmoins, alors que les fausses déclarations de revenus sont monnaie courante lorsque les firmes infor-

nelles fournissent des informations aux autorités étatiques, c'est probablement moins vrai dans les déclarations à nos enquêteurs. Nous avons en effet fait en sorte que les acteurs informels comprennent que nous étions en train de collecter des données pour les besoins de la recherche, et qu'aucune information ne serait divulguée aux services fiscaux. De plus, nous avons confronté de manière aléatoire les données d'enquête avec les résultats de nos entretiens. Cela nous a permis de nous rendre compte que les cas de fausses déclarations à nos enquêteurs étaient assez rares, comme nous allons d'ailleurs le voir dans la section suivante.

Les autres sources de données

En plus des données d'enquêtes, nous avons eu recours à des entretiens qui nous ont permis de collecter des données qualitatives complétant l'information chiffrée provenant de nos enquêtes. Nous avons également utilisé des données secondaires.

Les données qualitatives provenant des interviews

En plus des données d'enquêtes et des données secondaires utilisées à travers l'ensemble de l'ouvrage, nous avons également utilisé ici les données provenant des interviews semi-structurées avec les différentes parties prenantes, à l'aide d'un guide d'entretien supposé déterminer les grandes étapes de l'entretien, tout en veillant à laisser à l'interviewé toute la latitude requise pour lui permettre d'exposer son opinion le plus clairement possible et de la façon la plus complète, sans craindre ni pour ses affaires, ni pour sa propre liberté. La durée d'un entretien est en moyenne d'une heure trente. Un des défis majeurs auquel nous avons été confrontés durant tout le processus est celui de ne pas être perçu comme des agents du fisc (par les opérateurs économiques) ou comme des chercheurs un peu trop indépendants pouvant glaner des informations sensibles à mettre à la disposition des bailleurs, et susceptibles ainsi de créer des ennuis aux interviewés (cas des agents de l'administration). La stratégie que nous avons adoptée a consisté à rassurer nos interlocuteurs sur le fait que l'objectif de ce travail était essentiellement académique, sans occulter le fait que les résultats obtenus pouvaient être mis à la disposition des décideurs politique, en vue de les aider à améliorer les politiques mises en œuvre. Nous avons surtout insisté sur le fait qu'aucune information individuelle ne serait divulguée sans accord exprès de l'intéressé. Ce sont les tendances générales et les opinions exprimées de façon anonyme qui nous intéressaient.

Concernant l'identification des organisations et des personnes à enquêter, nous avons, autant que faire se peut, recouru à des personnes/institutions relais. Pour le cas des administrations, certains ministères, la commission de l'UEMOA et des connaissances personnelles nous ont aidés à obtenir les rendez-vous et à mettre nos interlocuteurs en confiance. En ce qui concerne les rendez-vous avec les acteurs du privé, de l'informel comme du formel, nous sommes passés par la chambre de commerce, par certaines organisations patronales et par des comptables privés, généralement informels, chargés de tenir les comptes pour différentes organisations informelles.

L'objectif des entretiens était de collecter des informations qualitatives de nature à compléter les informations de nature plus quantitative que nous avons recueillies à l'aide des enquêtes et des données secondaires. Les questions retenues dans le guide de l'entretien sont les mêmes que celles du questionnaire destiné aux enquêtes. Elles portent sur les critères permettant de définir l'informel. Ces critères sont relatifs à l'enregistrement de l'entreprise auprès d'une administration donnée (administration fiscale, ministère du Commerce, etc.), au paiement des impôts et au type d'impôt payé, à l'accès au crédit bancaire, à la taille de l'activité mesurée par le chiffre d'affaires ou par le nombre d'employés de la firme, etc. Combiner ces questions permet de se faire une idée plus précise du caractère formel ou non de l'activité que si on les considère séparément. Il faut préciser que les mêmes questions ont été posées dans les questionnaires d'enquêtes. La technique employée lors des interviews permet cependant d'engager avec nos interlocuteurs des échanges de type questions/réponses, permettant de mieux cerner le statut formel ou non de leur entreprise. En effet, l'exploitation des données d'enquête a permis de déceler beaucoup d'incohérences dans les réponses données par les enquêtés concernant leur statut informel ou non. Certains opérateurs déclarent dans l'enquête être taxés au réel, mais ne remplissent pas certaines conditions minimales pour que ce soit possible, comme la tenue de comptes réguliers, ou même parfois la fixité du lieu de travail. Ces réponses aberrantes ont pu finalement être isolées et corrigées dans le processus de nettoyage de la base. Mais les méthodes de nettoyage utilisées dans ces cas sont parfois adaptées et d'autres fois fortement intuitives. Lors des entretiens, approfondir la discussion sur un point particulier permet de cerner de façon plus nette la réalité du statut de l'intéressé.

Les autres sections de l'entretien portent sur la perception des interlocuteurs de l'environnement des affaires, des relations avec l'administration, des interactions entre acteurs du formel et de l'informel, de la relation sociale dans l'entreprise et de certaines caractéristiques sociodémographiques du dirigeant de l'entreprise et des employés (comme l'âge, le niveau d'éducation, le niveau d'éducation des parents, etc.). Tous ces éléments ont été pris en compte

dans le questionnaire d'enquête, mais de façon binaire, avec des questions fermées, sans donner à l'enquêté la possibilité de raisonner, de donner une opinion, de préciser une pensée.

Enfin, les interviews ont permis d'avoir l'opinion d'autres catégories d'acteurs qui n'ont pas été concernés par les enquêtes : il s'agit des administrations publiques responsables de la gestion de l'informel, de même que certaines organisations régionales comme l'UEMOA, en charge de la définition des politiques fiscales et douanières qui s'appliquent aux entreprises, et de celles de l'informel en particulier. De plus, les interviews n'ont pas concerné les petites activités informelles, mais plutôt le gros de l'informel. Les résultats obtenus avec les interviews ne contredisent pas ceux des enquêtes ; ils les confirment à bien des égards, mais donnent des précisions et des développements qu'il aurait simplement été impossible d'obtenir avec seulement des enquêtes.

Données secondaires

Les données secondaires représentent la dernière catégorie de données que nous avons utilisées dans cet ouvrage. Il s'agit des comptes nationaux des trois pays et des résultats d'autres enquêtes sur les entreprises et les ménages.

Dans les comptes nationaux, on trouve des estimations des différentes sources du PIB, par secteur d'activité, pour le formel et pour l'informel. Nous avons obtenu le PIB informel en extrapolant les résultats de l'enquête 123. Il s'ajoute au PIB formel pour donner le PIB global. Ainsi, pour chaque secteur, nous avons la valeur ajoutée globale, ainsi que sa décomposition entre le formel et l'informel, tel que présenté dans le chapitre 3. Une remarque s'impose à ce stade : la valeur ajoutée informelle est estimée à partir d'enquêtes sur l'informel employant les mêmes stratégies d'échantillonnage, et comportant donc les mêmes limites que celles décrites dans les chapitres 1 et 2. Nous pensons que ces estimations de valeur ajoutée sous-évaluent largement la réalité du phénomène de l'informel. En effet, le gros de l'informel est largement absent de l'informel ainsi défini. De plus, l'approche d'enquête retenue laisse à l'enquêté le soin de définir lui-même son statut formel ou informel. D'après l'expérience que nous avons de ce type d'enquêtes, beaucoup d'acteurs se trompent sur leur statut : ils se considèrent formels, alors que tous les critères de définition de la formalité les qualifieraient d'informel. Ces éléments tendent à considérablement sous-estimer la valeur ajoutée informelle. En tout état de cause, ces données laissent quand même apparaître la prégnance du phénomène de l'informel dans nos économies.

Les données provenant d'enquêtes précédentes sur les ménages et les entreprises dans les trois pays considérés viennent compléter les nôtres pour les analyses de niveau de vie, du marché du travail et du climat des affaires dont les résultats sont présentés ici.

Conclusion

Étant donné la complexité du secteur informel et la difficulté à obtenir des informations précises sur ce secteur, nous avons utilisé trois différentes sources de données : les comptes nationaux et les autres bases de données secondaires, nos propres enquêtes, ainsi que des informations qualitatives provenant des entretiens. Concernant nos enquêtes, dans le but d'avoir un mix des entreprises du formel, du gros et du petit informel, nous avons utilisé une stratégie d'échantillonnage stratifié qui nous a permis de collecter l'information pertinente sur ces trois catégories d'entreprises. Des interviews plus approfondies avec les dirigeants des entreprises et d'autres parties prenantes de l'informel nous ont fourni un moyen important de vérifier les informations provenant des enquêtes et d'avoir une meilleure compréhension du secteur informel, en particulier du gros informel.

Notes

1. Pour une analyse plus détaillée des différents critères utilisés pour définir l'informel, se référer au chapitre 1 de cet ouvrage.
2. Les exemples du Mali (1989 et 1996), du Niger (1994), de la Tanzanie (1994), du Kenya (1999) et du Mexique (1989) illustrent une telle enquête.
3. Pour une revue des différentes étapes d'un échantillonnage de ce type, voir Verma (2007).
4. La liste des pays qui l'utilisent en Afrique couvre : le Cameroun, Madagascar, le Maroc, le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Niger, le Sénégal, le Togo, la RDC, le Burundi. D'autres pays en développement en dehors de l'Afrique, l'utilisent également, notamment la Chine, le Bangladesh, le Guatemala, le Pérou, et le Mexique (UN, 2007).
5. Il est généralement supposé que les biens produits par le secteur informel sont de qualité médiocre, par opposition à ceux produits par le secteur formel qui sont supposés être de meilleure qualité (Gautier 2002).
6. Il existe, dans plusieurs pays de la sous-région, des initiatives visant à créer des identifiants uniques pour les différents services de l'administration, mais la mise en œuvre reste toujours à l'état de balbutiement.
7. Par exemple, on note une amélioration de la précision de 0,058 à 0,05 quand la taille de l'échantillon passe de 300 à 400.

Références

Charmes, Jacques, « Estimation and Survey Methods for the Informal Sector », Centre d'Économie et d'éthique pour l'environnement et le développement, université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, document préparé pour un séminaire international de l'OIT, 2007.

DPEE (direction de la Prévision et des études économiques), *Les Comptes nationaux du Sénégal*, Dakar : DPEE, 2008.

DPS (direction de la Prévision et de la statistique), *Le Secteur informel dans l'agglomération de Dakar : performances, insertion, perspectives ; Résultats de la phase II de l'enquête 1-2-3 de 2003*, Sénégal : DPS, juin 2004.

Gautier, Jean-François, « Taxation optimale de la consommation et biens informels », *Revue économique*, mai 2002, 53(3), p. 599–610.

INSAE (Institut national de la statistique et de l'analyse économique), *Le Secteur informel dans l'agglomération de Cotonou : performances, insertion, perspectives ; Enquête 1-2-3, premiers résultats de la phase 2, 2001*, Bénin : INSAE, septembre 2002.

INSAE, *Les Comptes nationaux du Bénin*, Cotonou : INSAE, 2007.

INSD (Institut national de la statistique et de la démographie), *Le Secteur informel dans l'agglomération de Ouagadougou : performances, insertion, perspectives ; Enquête 1-2-3, premiers résultats de la phase II, 2001*, Burkina Faso : INSD, septembre 2003.

INSD, *Les Comptes nationaux du Burkina Faso*, Ouagadougou : INSD, 2005.

NU (Nations unies), *System of National Accounts*, New York : NU, 1993.

NU, Conseil économique et social, « Étude sur la mesure du secteur informel et de l'emploi informel en Afrique », African Center for Statistics, Economic Commission for Africa, décembre 2007.

OIT, *Conference Report of the Sixteenth Conference of Labor Market Statisticians*, Genève : OIT, janvier 1993, p. 19–28.

Verma, Vijay, *Sample Design Consideration for Informal Sector Survey*, université de l'Essex, Colchester, R.-U., 2007.

Le secteur informel en Afrique de l'Ouest : poids dans l'économie nationale et effets sur le bien-être

Cette étude porte sur le secteur informel dans trois pays de l'UEMOA : le Bénin, Burkina Faso et le Sénégal. Nous avons choisi ces trois pays parce qu'ils sont très caractéristiques du reste de l'UEMOA et de l'Afrique de l'Ouest en général. Ils sont petits, avec une taille de populations variant entre 8 et 14 millions d'habitants en 2008, un revenu par habitant et des indicateurs de développement humain très faibles et, généralement, de mauvais classements pour les indicateurs standard du climat des investissements, tels que celui du Forum économique mondial et le *Doing Business* de la Banque mondiale (voir tableau 3.1). Comme pour la plupart des autres pays africains, l'économie formelle dans ces pays se réduit à des secteurs dépendant de quelques produits primaires, alors que le plus gros du PIB et de l'emploi provient du secteur informel. Les tableaux 3.2 et 3.3 indiquent la part de chacun de ces pays dans le PIB de l'UEMOA et de l'Afrique subsaharienne.

Le Sénégal est un état côtier, relativement industrialisé et développé selon les standards ouest-africains, mais encore très pauvre. Il fut la capitale de l'Afrique occidentale française et en a hérité des infrastructures de niveau appréciable (comme le port et l'aéroport), ainsi que des relations commerciales étroites avec les autres pays francophones. Le Sénégal encercle complètement la Gambie, un pays anglophone avec des traditions sensiblement différentes en matière de politique économique, et dont l'économie repose essentiellement sur la contrebande, souvent vers le Sénégal. Le Bénin est un État côtier situé dans le golfe de Guinée, avec une géographie tout à fait différente de celle du Sénégal (climat, végétation et proximité avec l'Afrique centrale). En outre, il est fortement influencé par sa longue frontière avec le Nigeria, poids lourd économique de la région. Le Burkina Faso est un pays sahélien, enclavé et aride, avec un potentiel productif plus limité que celui du Sénégal et du Bénin.

Dans ce chapitre, nous donnons un aperçu de l'importance du secteur informel et de ses conséquences économiques dans les trois pays. Après une brève description des trois économies en question, nous montrerons que la contribution du secteur informel aux recettes fiscales est bien en deçà de sa part dans le PIB. Nous analyserons également les effets de l'informel sur le bien-être social en comparant les indicateurs de niveau de vie des ménages engagés dans des activités informelles à ceux des ménages engagés dans des activités plus formelles.

Tableau 3.1 : Indicateurs économiques sur les trois pays, 2006–2008

	Bénin			Burkina Faso			Sénégal		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Économie									
Population (millions)	7,6	7,9	8,1	13,4	13,7	14	11,9	12,2	12,5
PIB (milliards \$, PPP)	11,3	12,2	13	15,6	16,6	17,8	19,3	20,8	21,8
PIB <i>per capita</i> (\$ PPP)	1 484	1 548	1 608	1 161	1 209	1 268	1 617	1 701	1 739
Taux de croissance du PIB (%)	3,8	4,7	5	5,5	3,6	5	2,3	4,7	2,5
Taux de croissance du PIB <i>per capita</i> (%)	4,1	4,3	3,9	6,5	4,2	4,8	3,3	5,2	2,2
Exportations en % du PIB	30,7	31,2	31,5	10,8	10,4	10,5	25,4	23,7	27,1
Compétitivité									
Classement WEF	n.d.	107	n.d.	n.d.	119	127	n.d.	n.d.	n.d.
Classement <i>Doing Business</i>	n.d.	137	151	n.d.	163	161	n.d.	146	162
Secteur informel en % du PIB	70,3	70,1	70,3	49	49	n.d.	46,7	45,5	46,8
Qualité de Vie									
Incidence de pauvreté	36,8	33,3	n.d.	13,9	42,6	42,8	n.d.	n.d.	n.d.
Sévérité de pauvreté	0,07	0,04	n.d.	6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Classement IDH	161	161	163	173	177	176	153	166	156
Éducation									
Taux de scolarisation primaire	95,9	n.d.	n.d.	66,5	65,3	n.d.	81,8	86	n/a
Taux d'analphabétisme	65,3	54,7	n/a	78,2	69,6	n/a	60,7	56	n/a
Santé									
Prévalence du Sida (%)	2	n.d.	n.d.	2	n.d.	n.d.	1,51	n.d.	0,7
Prévalence du paludisme (%)	39,7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	30	n.d.	

Note : n.d. = non disponible

Sources : Banque mondiale 2009 ; pour le Sénégal, ANSD 2009 ; pour le Bénin, INSAE 2009 ; pour le Burkina Faso, INSD 2009.

Un aperçu des trois économies

Comme la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, le Sénégal, le Bénin et le Burkina Faso sont très pauvres, avec un secteur formel concentré dans la transformation de quelques produits primaires et la plupart du reste de l'économie dominée par le secteur informel. Ici, nous proposons une brève description des trois économies (le tableau 3.1 présente quelques données élémentaires).

Tableau 3.2 : Parts des trois pays dans le PIB de l'UEMOA, 1990–2008 (%)

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bénin	6,5	8,2	9,3	9,3	9,4	9,6	9,6	9,6	9,6	9,7	10,1
Burkina Faso	10,9	9,0	10,1	10,5	11,0	11,6	11,9	11,8	11,7	11,8	11,8
Côte d'Ivoire	37,9	41,6	40,5	39,2	38,6	36,9	36,5	35,7	35,3	34,6	34,1
Mali	9,7	10,7	10,4	11,2	11,2	11,9	11,8	12,0	12,4	12,5	12,7
Niger	8,7	6,6	6,5	6,7	7,0	7,1	6,8	7,4	7,4	7,4	7,8
Sénégal	20,1	18,5	18,2	18,1	17,9	18,4	18,9	19,0	19,0	19,7	19,4
Togo	6,3	5,5	5,0	4,9	4,9	4,5	4,6	4,6	4,5	4,4	4,2
PIB de l'UEMOA (en millions de \$)	28,5	26,5	25,8	26,9	29,9	37,3	42,5	45,9	49,3	57,4	69,0

Sources : Banque mondiale 2009 ; pour le Sénégal, ANSD 2009 ; pour le Bénin, INSAE 2009 ; pour le Burkina Faso, INSD 2009.

Tableau 3.3 : Parts des trois pays dans le PIB de l'Afrique subsaharienne, 1990–2008 (%)

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bénin	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7
Burkina Faso	1,1	0,7	0,8	0,9	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8
Côte d'Ivoire	3,7	3,4	3,1	3,3	3,4	3,2	2,8	2,6	2,3	2,3	2,4
Mali	1,0	0,9	0,8	0,9	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9
Niger	0,9	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sénégal	2,0	1,5	1,4	1,5	1,6	1,6	1,5	1,4	1,3	1,3	1,4
Togo	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
UEMOA	9,8	8,1	7,7	8,4	8,8	8,5	7,8	7,2	6,6	6,7	7,0
PIB de l'Afrique subsaharienne (en millions de \$)	291,1	325,7	333,6	320,9	340,7	436,5	545,0	640,6	743,4	856,1	991,5

Sources : Banque mondiale 2009 ; pour le Sénégal, ANSD 2009 ; pour le Bénin, INSAE 2009 ; pour le Burkina Faso, INSD 2009.

Bénin

Pays côtier du golfe de Guinée, le Bénin couvre une superficie de 114 763 km². Il est limité au nord par le Niger, au nord-ouest par le Burkina Faso, à l'est par la République fédérale du Nigeria, à l'ouest par la République du Togo et au sud par l'océan Atlantique. Cette situation géographique lui donne la forme d'une longue bande de terre d'environ 700 km, allant du golfe du Bénin aux rives du fleuve du Niger. Le Bénin présente un relief peu accidenté et régulièrement étagé du sud au nord. Le territoire est cependant couvert à environ 65 % par une végétation arborée qui s'amenuise dangereusement d'année en année, malgré la richesse hydrologique dont jouit le pays.

Après le passage en 1990 d'une économie socialiste à une économie de marché et la dévaluation du FCFA en 1994, la croissance économique s'est sensiblement accélérée. Le taux de croissance du PIB a tourné autour de 5 % au cours des dernières années, passant de 2,5 % en 2005 à 4,7 % en 2007 et à 5 % en 2008. L'économie est dominée par les secteurs primaire et tertiaire, avec un secteur secondaire de petite taille. Quoiqu'en baisse, le secteur primaire a longtemps contribué dans une large proportion au PIB du Bénin, en moyenne 37,1 % entre 1994 et 1999, et 30 % entre 2000 et 2008 ; il représente encore aujourd'hui environ 60 % de l'emploi.

L'agriculture est dominée par les cultures vivrières (manioc, haricots, igname, maïs, mil, riz) et le coton, principale culture de rente. L'économie formelle du Bénin est très dépendante du coton, dont il est le plus grand exportateur en Afrique de l'Ouest. Il s'agit de la principale source de revenus pour plus de la moitié des agriculteurs du Bénin. En raison de la faiblesse des prix à l'échelle internationale et de la mauvaise gestion de la libéralisation du secteur, la production de coton a fortement diminué, passant de 350 000 tonnes durant la saison 2005-2006 à 240 000 tonnes en 2006-2007. Une reprise partielle de la production de coton s'est produite pendant les dernières campagnes agricoles. Des efforts sont en cours pour promouvoir la diversification des cultures (noix de cajou, manioc, ananas, karité), afin d'assurer la sécurité alimentaire et de stimuler les exportations de marchandises produites au pays.

Seuls 13 % du PIB provient du secteur industriel, dont une grande partie relève de la transformation du coton, en particulier l'égrenage. Le développement industriel est entravé par un environnement institutionnel défavorable, l'invasion des produits de contrebande nigériens sur le marché intérieur et le faible niveau d'éducation de la population. En coopération avec le secteur privé, le gouvernement a mis en place un plan en cinq points pour promouvoir l'investissement : les réformes des systèmes juridiques et judiciaires afin de renforcer la protection des droits de propriété, les réformes du système

financier, l'amélioration de la compétitivité industrielle, une intégration plus poussée au sein de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), et l'amélioration des infrastructures de base, en particulier des réseaux de communication et des parcs industriels. La portée pratique de ces plans est incertaine, comme c'est le cas de beaucoup de plans similaires, passés et présents, aussi bien au Bénin que dans d'autres pays de la région.

Les services représentent la plus grande part du PIB, environ 42 %. Le commerce régional, surtout à travers la contrebande avec les pays enclavés au nord, et essentiellement avec le Nigeria, constitue la principale activité économique du Bénin, avec l'exportation du coton. Le transport, le système bancaire, les assurances et autres services sont très dépendants de ce commerce transfrontalier, très souvent informel. Le secteur informel joue un rôle majeur dans la contrebande, comme décrit en détail dans le chapitre 9. Les ventes en gros et le commerce de détail représentaient une moyenne d'environ 19 % du PIB entre 1990 et 2008, tandis que le transport a contribué à hauteur de 9 % au cours de la même période.

Comme de nombreux pays africains, le Bénin connaît des déficits commerciaux très importants, de l'ordre de 20 à 25 % du PIB. Au regard des transferts officiels et des exportations de services, notamment liées au commerce transfrontalier informel, les déficits du compte courant sont moins importants. Le coton domine les exportations officielles et est expédié principalement vers la France, la Chine, l'Indonésie, l'Inde et le Nigeria. Les importations officielles proviennent essentiellement des pays développés, avec la France en tête (45 % des importations), suivie des États-Unis, du Japon, de la Chine (7 %), des États membres de l'UEMOA (9 %) et du Nigeria. Dans les statistiques officielles, le commerce avec l'UEMOA et le Nigeria est très faible, mais ces statistiques sont trompeuses. De gros volumes de flux commerciaux non enregistrés existent dans les deux sens, entre le Bénin et le Nigeria.

Malgré la crise économique mondiale depuis 2008, le Bénin a maintenu une relative stabilité macroéconomique, due en grande partie à l'arrimage du FCFA à l'euro. L'inflation a été maintenue autour de 3 %, ce qui est conforme aux critères de convergence de l'UEMOA. Elle a augmenté temporairement pour atteindre environ 7,9 % en 2008, en raison de la hausse mondiale des prix des produits alimentaires et des prix de l'essence. Le déficit budgétaire s'est détérioré, passant de 5,2 % du PIB en 2005 à 10,4 % en 2008. L'annulation de la dette, dans le cadre de l'initiative des pays pauvres très endettés (PPTE) et l'Initiative d'allègement de la dette multilatérale, et la prudence dans les emprunts à l'étranger ont cependant contribué à réduire la dette publique extérieure qui est passée de 58,3 % à environ 12,6 % du PIB en 2008.

Le Bénin, comme beaucoup d'autres pays d'Afrique subsaharienne, connaît des taux élevés de croissance de la population, avec une moyenne de 3,25 % entre 1992 et 2002 et une légère baisse à 3 % en 2007. Étant donné les taux élevés de croissance démographique, le gouvernement a reconnu la nécessité d'accroître les investissements pour l'amélioration des services publics tels que l'éducation, la formation, l'assainissement et l'hygiène alimentaire ; l'efficacité de ces politiques reste cependant à prouver. Malgré une certaine amélioration des indicateurs sociaux, le Bénin reste un pays très pauvre, avec un PIB par habitant de 600 dollars américains, une espérance de vie de 54 ans, un taux d'alphabétisation de 45,3 %, un classement pour l'indicateur de développement humain (IDH) du Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) de 163 sur 177 pays, et des taux de pauvreté monétaire et non monétaire d'environ 40 %.

Le Burkina Faso

Pays voisin du Bénin, le Burkina Faso est un état sahélien très enclavé. Situé dans la boucle du Niger, c'est un pays continental de 274 200 km², sans débouché sur la mer. Il est limité au nord et à l'ouest par le Mali, au nord-est par le Niger, au sud-est par le Bénin et au sud par le Togo, le Ghana et la Côte d'Ivoire. La faible déclivité du relief gêne l'écoulement des eaux des trois fleuves qui drainent le pays : le Mouhoun, le Nazinon et le Nakambé. Le taux de croissance économique s'est situé, en moyenne, à 5,9 % entre 1997 et 2006, et est tombé à 4,7 % en 2008. Cette croissance économique reste largement tributaire du secteur primaire qui représentait environ 40 % du PIB entre 1990 et 2000, et 51 % en 2007. L'agriculture et l'élevage contribuent en moyenne à 36 % du PIB et assurent un emploi et un revenu à 80 % de la population. L'objectif fondamental du gouvernement burkinabé en matière de politique agricole est la hausse de la production de 5 à 10 % par an et le relèvement du niveau de revenu des exploitants agricoles et des éleveurs d'au moins 3 % par personne et par an. Par ailleurs, le Burkina Faso recèle de potentialités agricoles importantes, mais insuffisamment exploitées : seul un tiers des neuf millions d'hectares de terres agricoles est exploité, le potentiel de terres irrigables est exploité à 12 % sur les 165 000 hectares disponibles, et les fruits et les légumes demeurent des créneaux porteurs, mais largement inexploités.

Le secteur secondaire, qui représente environ 26 % du PIB, est fortement influencé par les industries extractives, avec notamment l'industrie minière qui participe de façon significative à la formation de la valeur ajoutée du secteur secondaire. Ce secteur possède de nombreux atouts qui pourront contribuer à l'augmentation de la richesse nationale. Depuis 1998, le gouvernement burkinabé a adopté une stratégie de développement industriel axée

sur douze filières, à savoir le coton, les céréales, les fruits, les légumes, les oléagineux, le lait, la viande, les cuirs, les peaux, les ouvrages en métaux, les polymères (caoutchouc et plastique, carrières et métaux de construction) et les produits chimiques (engrais et produits phytosanitaires, produits pharmaceutiques). Bien que peu développé, le secteur industriel comprend une centaine d'unités concentrées à Ouagadougou et Bobo Dioulasso.

Le secteur tertiaire du Burkina Faso reste dominé par le commerce et le tourisme. Il représente environ 32 % du PIB entre 1990 et 2007. Le commerce occupe une place de choix, avec une part de 22 % du PIB entre 1990 et 2000 et 11 % du PIB en 2007. L'importance commerciale du Burkina s'explique par sa position centrale entre les différents pays de l'UEMOA et par ses deux villes commerciales, Ouagadougou et Bobo Dioulasso. C'est incontestablement le pays de l'Union qui entretient le plus de liaisons routières avec les autres. Le tourisme y joue aussi un rôle de premier plan, notamment car le Burkina est un des pays les plus réputés pour son artisanat. En effet, ce secteur emploie environ 900 000 personnes et participe à près de 30 % du PIB. Le Burkina Faso se présente aujourd'hui comme la vitrine de l'artisanat africain avec l'organisation tous les deux ans du Salon international de l'artisanat de Ouagadougou (SIAO).

Concernant, les échanges commerciaux du Burkina Faso, même s'ils ont été perturbés par la crise ivoirienne de 2002, sont en hausse constante ces trois dernières années, avec en moyenne 12,65 % par an entre 2005 et 2007. Pour la même période, le taux de couverture des importations par les exportations variait entre 30 et 33 % ce qui signifie que les exportations couvrent le tiers des importations. Les principaux produits importés par le Burkina sont les machines et matériels de transport, les articles non manufacturés, les boissons, le tabac, les huiles, et les graisses d'origine animale et végétale.

Depuis 1997, le Burkina a bénéficié d'un allègement de la dette au titre de l'initiative PPTE. Sa dette extérieure est ainsi de 34,5 % du PIB en 2007. Selon l'indice de développement humain publié par le PNUD, le Burkina occupe la 176^e place mondiale en 2007, ce qui montre le caractère précaire de sa situation sociale. Avec un revenu réel par habitant de 430 dollars en 2007, le Burkina Faso est très loin de la moyenne en Afrique subsaharienne qui est de 592 dollars. Après une baisse significative de la pauvreté de 55 % à 42,6 % entre 1998 et 2007, l'incidence de la pauvreté a légèrement augmenté de 0,2 point en 2008, reflétant ainsi le ralentissement de la croissance et l'augmentation de la vulnérabilité des ménages. Selon l'enquête du QUIBB en 2007, le taux de chômage atteint 7,8 % de la population active en zone rurale et 17,7 % en zone urbaine. Il est cependant manifeste que ces taux sont largement sous-évalués.

Le Sénégal

Pays côtier, le Sénégal présente de nombreux atouts du fait de sa situation géographique. D'une superficie de 196 723 km², le Sénégal est bordé par l'océan Atlantique à l'ouest, la Mauritanie au nord et à l'est, le Mali à l'est et la Guinée et la Guinée-Bissau au sud. La Gambie forme une quasi-enclave dans le Sénégal, pénétrant à plus de 300 km à l'intérieur des terres et les îles du Cap-Vert se situent à 560 km des côtes sénégalaises. Le taux de croissance du PIB, qui a tourné en moyenne autour de 5 % depuis la dévaluation, a connu une baisse importante ces dernières années qui s'explique à la fois par la crise internationale de 2008 et des politiques économiques faiblement inspirées.

Au Sénégal, la croissance doit beaucoup au secteur primaire qui représente 16,9 % du PIB en 2000 et 13,2 % en 2008. Ce secteur se caractérise par une forte dépendance à l'agriculture. Ces dernières années, le ralentissement observé dans l'évolution du secteur agricole s'explique par la mauvaise pluviométrie et la médiocre commercialisation de l'arachide, principale culture de rente. Par ailleurs, depuis 2006, le gouvernement sénégalais a défini une nouvelle orientation en matière de politique agricole à travers plusieurs programmes de développement agricole. L'absence de cohérence constitue cependant leur principale caractéristique. Ces dernières années, le gouvernement a eu une tendance très marquée à lancer une multitude d'initiatives, pas toujours bien articulées, sans s'assurer que les ressources nécessaires à leur opérationnalisation existent.

Concernant la pêche, même si elle occupe la majeure partie de la population côtière (environ 600 000 habitants), sa part reste encore faible dans le PIB (environ 1,7 % sur la période 2000-2008). La surexploitation des ressources constitue un problème majeur que le gouvernement n'a jusqu'ici pas semblé être en mesure de contrôler.

Le secteur secondaire sénégalais a connu une faible croissance depuis la crise des industries chimiques en 2005. Sa part dans le produit intérieur brut représentait environ 20 % entre 2000 et 2008. Ce secteur est surtout tiré par le BTP, avec les grands travaux d'infrastructure entrepris par le gouvernement sénégalais ces dernières années. Le BTP représentait 4,1 % du PIB en 2000 et 4,7 % en 2008. Son développement fulgurant est à mettre au compte du dynamisme de l'immobilier, essentiellement financé par les transferts de fonds des immigrés et la construction de nombreux ponts, routes et chaussées, en particulier à Dakar. Les industries manufacturières enregistrent aussi de bonnes performances selon les standards régionaux, avec 12,8 % du PIB en 2008.

Le secteur tertiaire sénégalais, en nette progression, est le plus grand réservoir de croissance du pays, avec environ 45 % du PIB entre 2000 et 2008. Dans ce secteur, on note un développement rapide du commerce, qui représente 16 %

du PIB sur la période 1990-2008. Le commerce au Sénégal est marqué par une prolifération des marchands ambulants qui gèrent le plus gros du commerce de détail. Le secteur commercial au Sénégal a toujours été dominé par le réseau mouride, fortement connecté à une diaspora mondiale, comme décrit en détail dans le chapitre 8. À cela s'ajoute une installation massive de boutiques chinoises, venue briser le monopole que les Libanais et les commerçants locaux y avaient toujours instauré. Il est essentiellement informel. Les télécommunications y jouent également un rôle important (11 % du PIB), avec l'existence de trois opérateurs de téléphonie mobile, à côté de l'opérateur traditionnel du fixe, la SONATEL.

Comme les autres pays de la sous-région, le Sénégal est très dépendant de l'extérieur. Sa balance commerciale, qui connaît un déficit chronique que tente de combler les transferts de fonds des émigrés et l'aide publique au développement, en offre une bonne illustration. La France est le principal partenaire du Sénégal, mais, ces dernières années, la part de la Chine dans le commerce extérieur du Sénégal a connu une croissance très rapide. Concernant les exportations sénégalaises, les principaux produits concernés sont les phosphates, le sel, l'arachide et les produits halieutiques. La part de l'arachide, culture traditionnelle de rente, a fortement diminué en raison de problèmes structurels de l'industrie de l'arachide, qui incluent la désertification, l'érosion des sols et la contamination aux aflatoxines (Mbaye, 2005), entraînant une baisse de la qualité des produits et une perte de parts de marché. Mis à part les usines de phosphate à forte intensité capitalistique, le Sénégal a rencontré peu de succès dans la diversification des exportations, en particulier dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre. L'horticulture a récemment émergé comme un produit d'exportation prometteur, mais sa part est encore faible.

Le poids de l'informel dans les économies d'Afrique de l'Ouest

En Afrique, bien que les activités informelles ne soient pas déclarées, des tentatives ont été faites pour estimer leur poids dans l'économie. Nos estimations, ainsi que celles d'autres chercheurs, indiquent que plus de 80 %, peut-être même 90 %, de l'emploi total est informel. Les statistiques officielles des pays ouest-africains indiquent que jusqu'à 60 % du PIB de ces pays est produit par les activités informelles¹.

D'autres études fournissent des estimations un peu différentes en fonction de la définition adoptée de l'informel, mais toutes conviennent que le secteur informel occupe une place importante dans les économies africaines. Selon

Schneider et Enste (2002), le secteur informel représente 10 à 20 % du PIB dans les pays développés, plus d'un tiers du PIB dans les pays en développement, et bien plus au-delà en Afrique. Schneider (2000) signale que le secteur informel représente 42,3 % du PIB en Afrique et 60 % au Nigeria. Les estimations de l'OIT sont de la même ampleur : 48 % des emplois non agricoles en Afrique du Nord, 51 % en Amérique latine, 65 % en Asie et 72 % en Afrique subsaharienne (OIT, 2002). Chen (2001) estime que 93 % des nouveaux emplois créés en Afrique durant les années 1990 l'ont été par le secteur informel. Xaba, Horn, et Motala (2002) constatent que, tandis que l'emploi du secteur formel est au mieux stagnant, à la fois l'emploi et la valeur ajoutée de l'informel sont en constante augmentation. Otsuka et Yamano (2006), qui visent davantage l'économie rurale dans leur étude, rapportent que le secteur informel représente 13 % du revenu non agricole en Éthiopie, 30 % au Kenya et 38 % en Ouganda. Steel et Snodgrass (2008) montrent que l'économie informelle représente en Afrique 50 à 80 % du PIB et 90 % de l'emploi. Un rapport du Bureau central des statistiques du Botswana (CSO) estime que le nombre d'entreprises informelles au Botswana a augmenté de 28,7 % entre 1999 et 2007 (CSO, 2008). Selon une estimation de Canagarajah et Mazumdar (1999), le secteur informel représente les trois quarts du revenu national au Ghana ; dans les zones rurales, cette proportion atteint 90 %. Au Burkina Faso, Calvès et Schoumaker (2004) ont constaté que 80 % de l'emploi total est attribué au secteur informel.

En Afrique de l'Ouest, les secteurs d'activité les plus importants et qui connaissent les plus forts taux de croissance sont en général dominés par l'informel : le commerce de gros et de détail, le transport, la restauration, la reproduction de disques compacts et de cassettes, la menuiserie, la construction et l'immobilier, etc. On observe aussi cette tendance des entreprises informelles à dominer ces secteurs, notamment le commerce de détail, la construction et les autres services, dans d'autres pays en développement (Adams, 2008 ; Lund et Skinner, 2004 ; Haan 2006). Verick (2006) constate également que le commerce de détail est le secteur de prédilection des activités informelles dans les économies africaines. De même, Charmes (1993) constate que 80,7 % des entreprises dans les zones urbaines du Bénin sont des vendeurs de rue. Les études du Bureau central des statistiques du Botswana (CSO, 2008) concluent que 39,6 % des entreprises informelles au Botswana sont impliquées dans le commerce de détail. Dans ce même pays, les autres secteurs d'activité avec une participation significative de l'informel sont l'immobilier (20,7 %), le secteur manufacturier (11,3 %) et l'hospitalité (10,3 %). Selon une enquête réalisée en 1988 par l'Agence américaine pour le développement international (USAID), 72 % de l'activité informelle au Sénégal touche essentiellement le commerce de gros et de détail, avec de très petites entreprises en moyenne (seulement 1,1 salarié par entreprise) (OIT 1995). Les résultats de la deuxième phase de l'étude 123 au

Sénégal (DPS, 2004) montrent que la taille des entreprises informelles avait à peine changé depuis 2003 : l'emploi moyen par entreprise a légèrement augmenté, pour atteindre seulement 1,5. La répartition sectorielle entre les sous-secteurs informels avait cependant considérablement évolué : le commerce est tombé à 46,5 % de l'activité informelle en 2003, tandis que l'industrie représentait 30,6 %, les services 21,3 %, et la pêche 1,6 %.

Une analyse sectorielle à partir des comptes nationaux

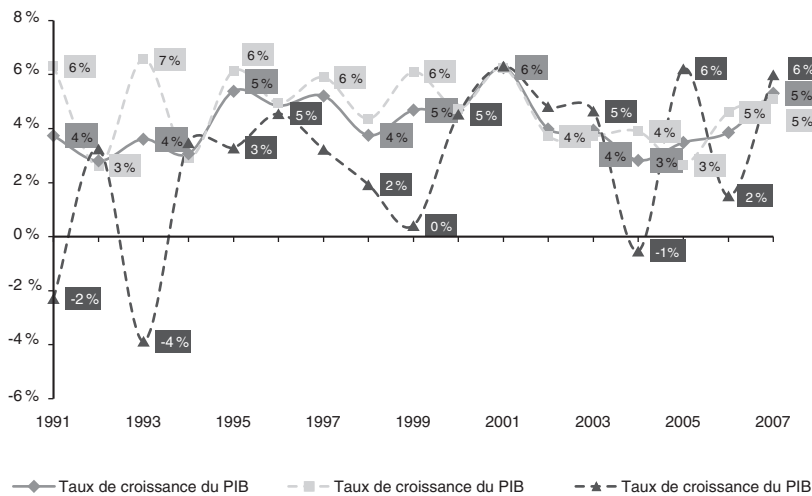
Dans cette section, nous présentons les estimations officielles de la part du secteur informel dans le PIB et l'emploi, fondée sur les données des comptes nationaux. La définition du secteur informel retenue dans l'élaboration des comptes nationaux est basée sur les enquêtes sur les ménages, qui identifient les entreprises familiales à partir de leur taille réduite. Bien qu'elle permette de capturer une partie importante de l'économie informelle, cette définition ne permet pas de prendre en compte les entreprises du gros informel. Les estimations de l'informel obtenues à partir des comptes nationaux sous-estiment donc dans une large mesure la taille du secteur informel. Il est néanmoins incontestable qu'elles constituent un bon point de départ.

Le secteur informel représente environ la moitié ou plus du PIB dans tous les pays de l'UEMOA. Depuis 2000, pour les trois pays, la part de l'informel a été en moyenne de 74 %, 49 et 54 %, respectivement pour le Bénin, le Burkina Faso et le Sénégal.

Les graphiques 3.1, 3.2 et 3.3 montrent les taux de croissance du PIB total et la part du PIB attribuable aux secteurs formel et informel dans les trois pays entre 1991 et 2007. Jusqu'en 2000, la croissance du secteur informel a souvent dépassé celle du secteur formel, mais depuis cette date, les taux de croissance des secteurs formel et informel sont assez semblables, sauf au Sénégal où la croissance du secteur formel a connu une reprise marquée.

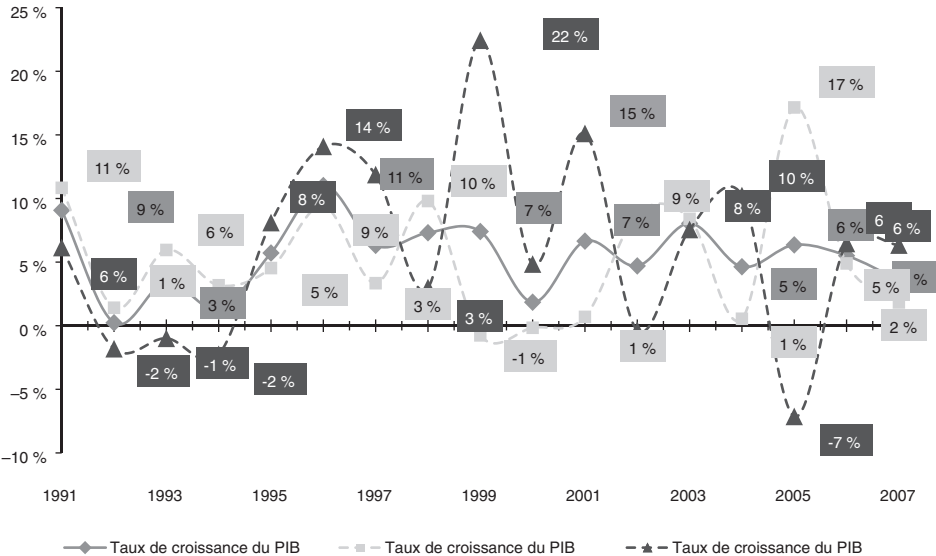
Le graphique 3.4 indique la part de l'informel dans le PIB, par grands groupes industriels. Le secteur primaire est dominé par l'informel dans les trois pays. Pour le secteur secondaire, les distributions sont plus variables. Au Sénégal, l'informel représente un peu plus de la moitié de la valeur ajoutée dans les secteurs secondaire et tertiaire. Au Burkina Faso et au Bénin, il représente environ les trois quarts de la production du secteur tertiaire. Le formel produit la plus grande part de la valeur ajoutée au Bénin, alors qu'il en produit environ la moitié au Burkina.

Graphique 3.1 Taux de croissance de la valeur ajoutée dans les secteurs formel et informel au Bénin, 1991–2007.



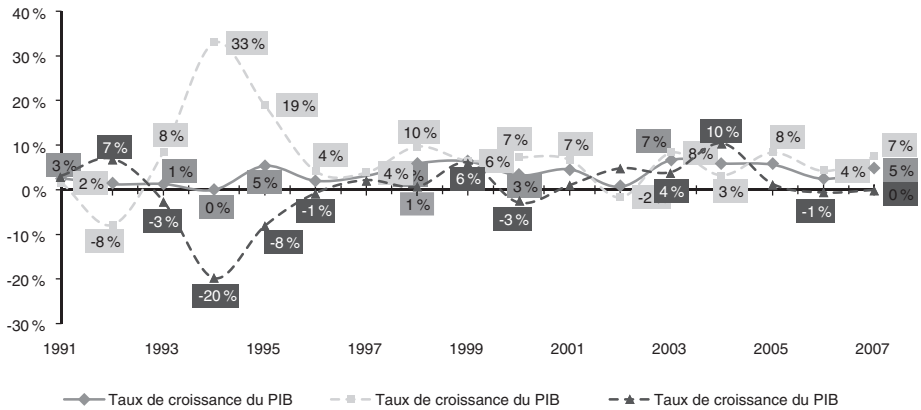
Source : INSAE 2009.

Graphique 3.2 Taux de croissance de la valeur ajoutée dans les secteurs formel et informel au Burkina Faso, 1991–2007.



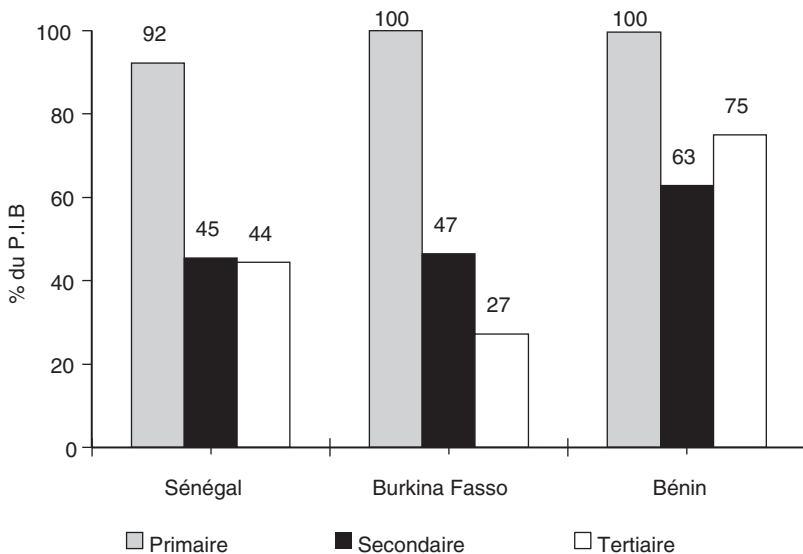
Source : INSD 2009.

Graphique 3.3 Taux de croissance de la valeur ajoutée dans les secteurs formel et informel au Sénégal, 1991–2007.



Source : ANSD 2009.

Graphique 3.4 Part du secteur informel dans le PIB des trois pays, par secteur d'activité, 2007.

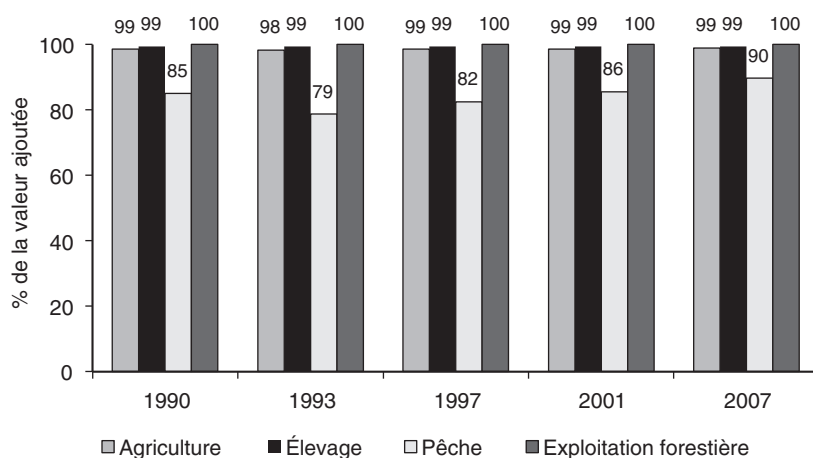


Sources : ANSD 2009 ; INSAE 2009 ; INSD 2009.

Les graphiques 3.5 à 3.13 présentent une distribution sectorielle plus détaillée dans le temps du secteur informel dans les trois pays. Tous les sous-secteurs du secteur primaire (agriculture, élevage, pêche) sont entièrement ou très

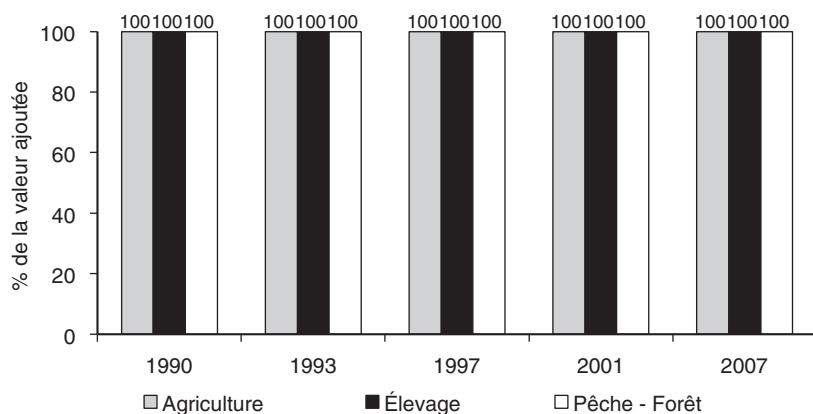
fortement dominés par l'informel (graphiques 3.5 à 3.7). La part des entreprises formelles et informelles au sein des sous-secteurs diffère cependant considérablement dans les secteurs secondaire (graphiques 3.8 à 3.10) et tertiaire (graphiques 3.11 à 3.13). L'exploitation minière est devenue de plus en plus informelle au Bénin et au Burkina Faso, mais pas au Sénégal.

Graphique 3.5 Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur primaire au Sénégal, 1990–2007.



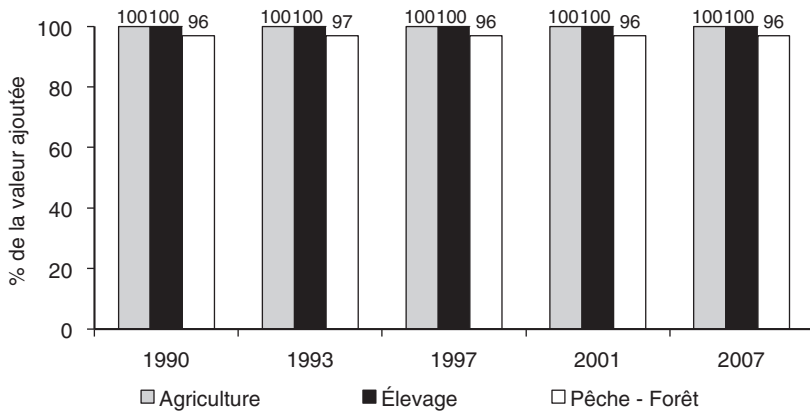
Source : ANSD 2009.

Graphique 3.6 Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur primaire au Burkina Faso, 1990–2007.



Source : ANSD 2009

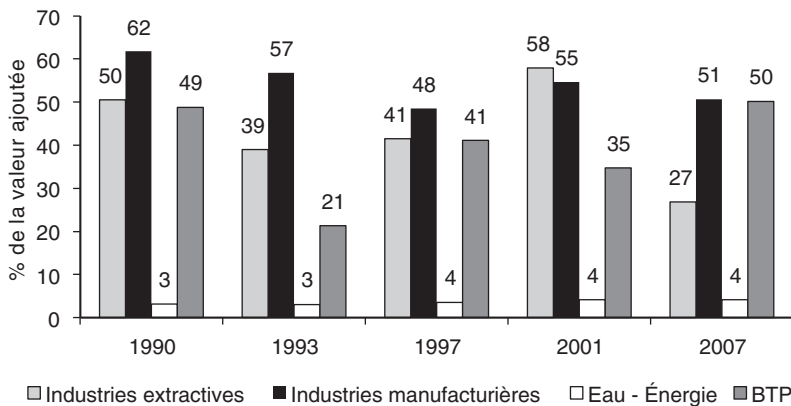
Graphique 3.7 Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur primaire au Bénin, 1990–2007.



Source : INSD 2009.

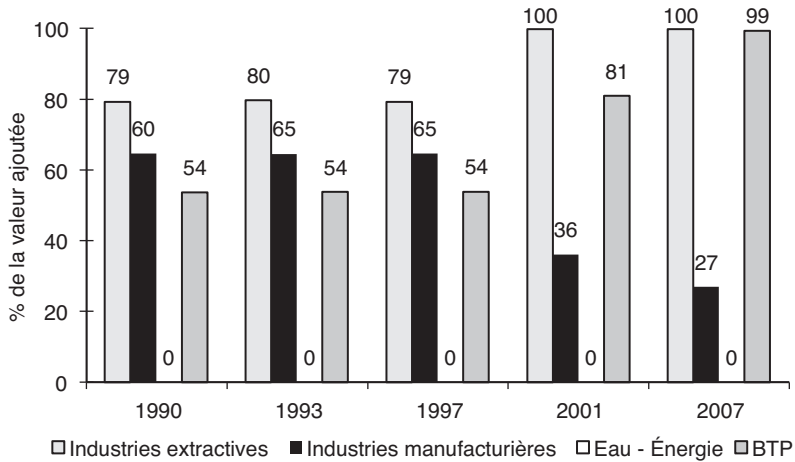
Le secteur du bâtiment et des travaux publics est fortement informel au Bénin et au Burkina Faso, mais plus équitablement réparti entre le formel et l'informel au Sénégal. Ce secteur offre par ailleurs un exemple intéressant de la façon dont les entreprises formelles et informelles interagissent.

Graphique 3.8 Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur secondaire au Sénégal, 1990–2007.



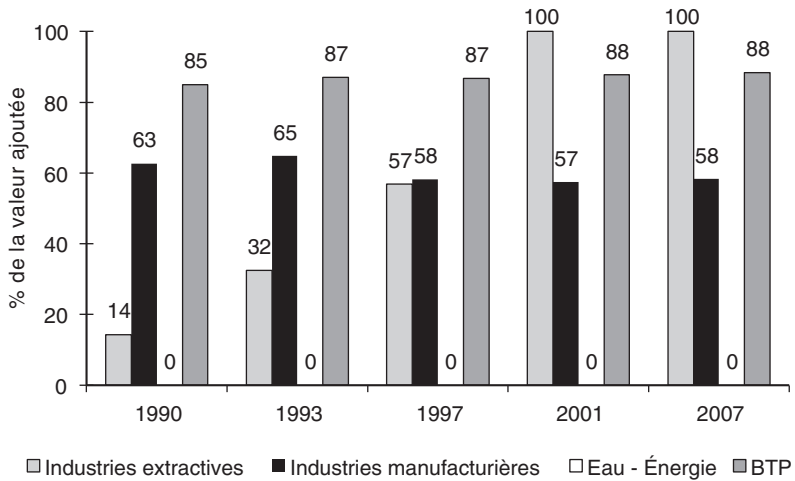
Source : ANSD 2009.

Graphique 3.9 Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur secondaire au Burkina Faso, 1990–2007.



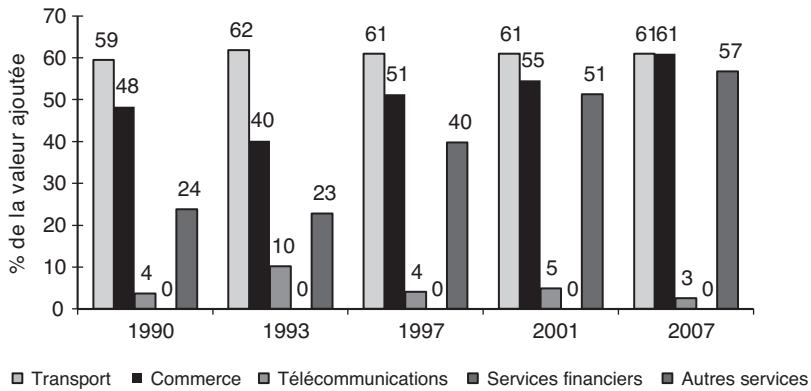
Source : INSD 2009.

Graphique 3.10 Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur secondaire au Bénin, 1990–2007



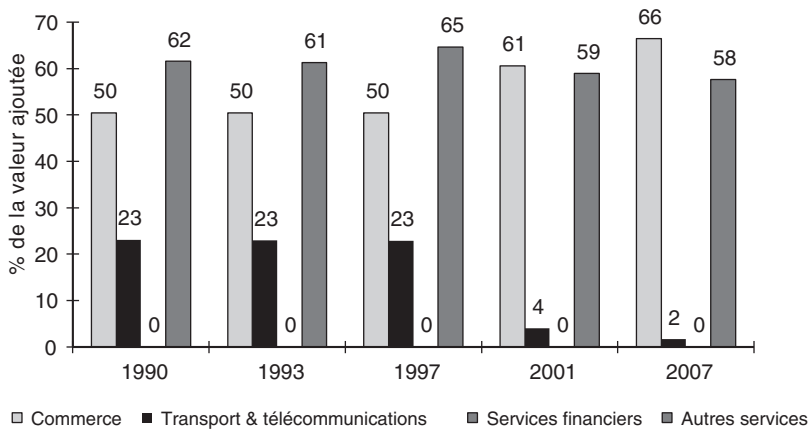
Source : INSAE 2009.

Graphique 3.11 Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur tertiaire au Sénégal, 1990–2007.

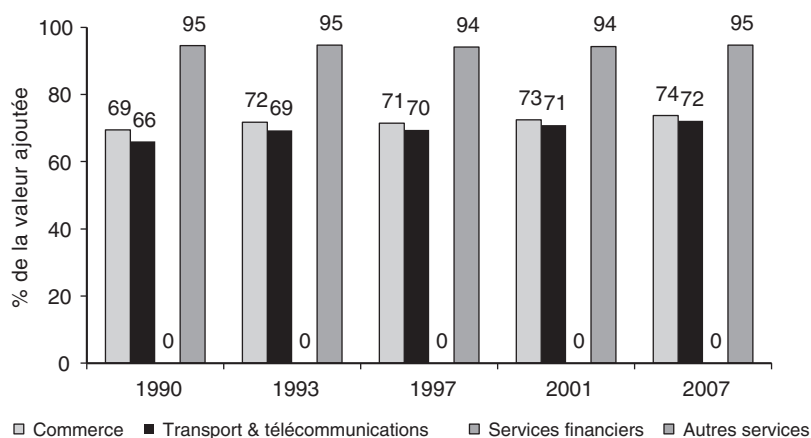


Source : ANSD, 2009.

Graphique 3.12 Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur tertiaire au Burkina Faso, 1990–2007.



Source : INSD 2009.

Graphique 3.13 Part du secteur informel dans la valeur ajoutée du secteur tertiaire au Bénin, 1990–2007.

Source : INSAE 2009.

En matière de logement résidentiel, les petits opérateurs informels prédominent. En ce qui concerne les travaux publics (routes, ponts, etc.), le gouvernement finance la construction à travers son budget d'investissement ou des fonds fournis par les bailleurs de fonds. Les entreprises informelles ne disposent pas de la surface financière ni de la légitimité nécessaires pour participer aux processus d'appels d'offres. Les entreprises formelles sont toujours adjudicataires des marchés, mais elles les sous-traitent généralement à des entreprises de construction de statut informel. Le secteur manufacturier est divisé de façon plus égale entre les secteurs formel et informel, avec une diminution de la part du secteur informel depuis 2001.

En général, les entreprises parapubliques monopolisent la distribution de l'eau et de l'énergie, ce qui explique pourquoi ce sont les entreprises formelles qui réalisent près de 100 % de la valeur ajoutée de ces secteurs. Dans le cas du transport, les fournisseurs privés et publics se partagent le marché. Le secteur formel prédomine aussi dans les télécommunications et les services financiers. Par exemple, la société officielle de transport du Sénégal (Dakar Dem Dikk) coexiste avec une variété d'entreprises informelles de transport urbain et interurbain, qui appartiennent à des particuliers, à des groupes professionnels appelés groupements d'intérêts économiques (GIE), ou à d'autres de nature plus informelle. Les télécommunications, en revanche, tendent à être dominées par une ou quelques grandes entreprises du secteur formel, souvent partiellement détenue(s) par des firmes étrangères, telles que la SONATEL au Sénégal, l'ONATEL (Office national des télécommunications) au Burkina

Faso, ou Bénin Télécom, qui avait, jusqu'à récemment, exercé un monopole sur les télécommunications fixes, mais est désormais en concurrence avec quelques autres entreprises sur le marché du mobile. Dans la plupart des pays, il était prévu d'ouvrir la concurrence sur les lignes fixes, et cela se met progressivement en place. Les principaux fournisseurs de services de télécommunications fixes et mobiles dans la sous-région sont tous formels. Les opérateurs informels fonctionnent cependant sur les franges du marché. Par exemple, la plupart des opérateurs mobiles s'appuient sur les vendeurs de rue informels dans les centres urbains pour vendre un certain nombre de produits, y compris les cartes SIM et les cartes de recharge. Les télécentres, qui vendent des services d'appels de ligne fixe, et les cybercafés sont souvent informels.

Les services bancaires et financiers dans les pays de l'UEMOA sont soumis à une réglementation stricte de la banque centrale régionale, la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Les règles prudentielles et les barrières à l'entrée sont assez restrictives. Bien que l'accès aux services bancaires soit encore faible, avec moins de 5 % des agents économiques ayant un compte bancaire, le nombre de banques et d'institutions financières, y compris de la microfinance, est en constante augmentation (Mbaye, Diarisso et Diop, 2011). Ces institutions sont presque toutes dans le secteur formel, mais des formes plus informelles de tontines et d'autres mécanismes traditionnels de crédit restent actifs. De nombreux acteurs du secteur informel qui sont exclus du crédit bancaire formel s'appuient sur ces réseaux informels et les relations familiales. Ils ne semblent pas être inclus dans les estimations des comptes nationaux, qui attribuent incorrectement la totalité de la valeur ajoutée réalisée dans le secteur financier au secteur formel.

Nous avons vu que le secteur informel représente une part très importante du PIB. Il représente cependant encore une plus grande part, voire la quasi-totalité, de l'emploi total, ce que reflète la faible productivité de ces économies (voir chapitre 7). Les emplois formels au sein du gouvernement et du secteur privé sont très rares dans les économies africaines, et nos trois pays sont représentatifs à cet égard. Comme le montre le tableau 3.4, le secteur formel représente environ 5 % de l'emploi au Bénin et au Burkina Faso, et 8 % au Sénégal. Au Bénin et au Burkina Faso, l'emploi du secteur privé formel est inférieur à l'emploi du secteur public. Le Sénégal a eu un peu plus de succès dans la création d'emplois formels dans le secteur privé, avec quelque 6 % de la population active qui travaille dans le secteur privé formel en 2003. Toutefois, globalement, dans les trois pays, le secteur informel représente plus de 90 % de l'emploi total.

Tableau 3.4 : Emploi dans les secteurs formel et informel, 2003–2005

Secteur	Bénin (2005)		Burkina Faso (2005)		Sénégal (2003)	
	Nombre d'employés	% Main-d'œuvre	Nombre d'employés	% Main-d'œuvre	Nombre d'employés	% Main-d'œuvre
Main-d'œuvre	2 811 753	100,0	5 077 926	100,0	3 513 104	100,0
Secteur public, y compris entreprises publiques	73 106	2,6	218 351	4,3	62 885	1,8
Secteur formel privé	59 047	2,1	50 779	1,0	214 651	6,1
Secteur informel	2 668 354	94,9	4 808 796	94,7	3 235 217	92,1

Sources : pour le Sénégal, DPS 2003 ; pour le Bénin, INSAE 2005 ; pour le Burkina Faso, INSD 2003.

La pression fiscale sur les secteurs formel et informel

Les données sur le recouvrement fiscale pour les trois pays font apparaître un déséquilibre remarquable de la part du secteur informel dans le revenu national par rapport à sa contribution aux recettes publiques. Nous étudions également au chapitre 6 les institutions en charge du recouvrement fiscal dans les trois pays. Dans cette section, nous examinons le manque à gagner en termes de recettes fiscales, lié au faible niveau d'imposition du secteur informel.

Un aperçu du recouvrement dans les trois pays

Une analyse des niveaux de prélèvement opérés sur différentes catégories d'entreprises révèle un fort déséquilibre en faveur des grandes entreprises et contre le secteur informel. Dans les trois pays, les grandes entreprises contribuent pour plus de 95 % des recettes fiscales, tandis que les entreprises du secteur informel contribuent pour moins de 3 % – contrastant totalement avec la proportion de 50 % ou plus que constitue sa part dans la valeur ajoutée totale. La part de l'informel dans les recettes fiscales intérieures totales (c'est-à-dire excluant les droits de douane) est très faible dans les trois pays. Au Sénégal, le secteur informel a contribué pour 2,4 % à 3,5 % des recettes fiscales intérieures au cours de la période 2004-2007. Au Bénin et au Burkina Faso, ce chiffre est même inférieur². Les données sur les contributions du secteur informel aux recettes douanières sont particulièrement rares parce que les régimes douaniers des trois États n'arrivent principalement pas à distinguer les importations des secteurs formel et informel. Certaines données

distinguant les deux catégories d'importateurs sont disponibles pour le Burkina Faso ; elles indiquent que le secteur informel contribue peu au recouvrement des droits de douane. Ces chiffres peuvent cependant sous-estimer les paiements de l'informel, dans la mesure où les entreprises de ce secteur se présentent souvent comme formelles aux autorités douanières et payent des impôts indirects.

Dans les trois pays, les recettes fiscales rapportées au PIB ont augmenté, mais restent faibles (voir tableau 3.5). Au cours de la période 2000-2005, seul le Sénégal a (tout juste) respecté le critère de convergence de l'UEMOA d'un minimum de 17 % du PIB de pression fiscale. Les tableaux 3.6 à 3.8 décomposent les recettes fiscales de chaque pays par type d'impôt. Dans les trois pays, les impôts indirects représentent une proportion très importante des recettes (environ 70 %), rendant les systèmes fiscaux plutôt régressifs. La faible contribution du secteur informel aux recettes fiscales directes constitue une bonne partie du problème. L'harmonisation des réglementations fiscales et la mise en œuvre d'un tarif extérieur commun (TEC) et d'une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) par les pays de l'UEMOA à la fin des années 1990 ont entraîné d'importants changements fiscaux et douaniers. En effet, au cours de la période 2001-2005, après la mise en œuvre du TEC, la proportion des recettes fiscales provenant des taxes sur les biens et services intérieurs était plus élevée qu'en 1990-1995, avant sa mise en œuvre, tandis que les taxes sur le commerce extérieur (droits de douane) étaient nettement inférieures dans tous les trois pays.

Tableau 3.5 : Recettes fiscales en pourcentage du PIB dans les trois pays, 1980–2005

	1980–1985	1985–1990	1990–1995	1995–2000	2000–2005
Sénégal	14,8	13,4	14,3	14,8	17,0
Bénin		8,4	9,6	12,5	14,4
Burkina Faso			9,1	10,5	11,1

Sources : pour le Sénégal, ANSD 2006 ; pour le Bénin, INSAE 2006 ; pour le Burkina Faso, INSD 2006.

Le Sénégal

Bien que le Sénégal ait le plus fort ratio des recettes fiscales par rapport au PIB dans l'UEMOA – 17 % au cours de la période 2000-2005 –, son système fiscal est assez régressif en raison de sa forte dépendance des impôts indirects. En effet, ceux-ci ont représenté 72 % du total des impôts dans le milieu des années 2000, soit une augmentation de deux points depuis la fin des années 1980 (voir tableau 3.6).

Tableau 3.6 : Recettes fiscales au Sénégal par type de taxe, 1996–2005 (en % du total)

	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2005
Impôts directs	24,6	23,4	21,8	22,7
Impôts indirects	69,9	69,6	73,1	72,2
• domestiques	29,1	24,9	31,8	33,4
• étrangers	40,8	44,7	41,3	38,7
Autres taxes	5,5	7,0	5,1	5,1

Source : DGID 2008.

Sur la période 2004–2007, le secteur informel contribuait au Sénégal pour moins de 3 % des recettes fiscales directes (voir tableau 3.7). Les recettes fiscales du secteur informel rapportées aux impôts totaux prélevés sur le revenu des entreprises varient selon les secteurs d'activité : 1,1 % dans le secteur secondaire (0,9 % dans l'industrie et 3,2 % dans la construction) et 3,2 % dans le secteur des services dans son ensemble. La contribution du secteur informel à l'impôt total est plus importante dans le commerce de détail, où elle s'élève à 16,4 % du total des impôts directs. Même dans le commerce de détail, la contribution du secteur informel aux impôts directs est cependant très faible par rapport à sa part dans la valeur ajoutée de ce secteur, estimé à 60 % en 2002.

Le gouvernement sénégalais a entrepris plusieurs initiatives visant à accroître la contribution du secteur informel aux recettes fiscales. Les agences mises en place dans les années 1990 pour assister le secteur informel ont eu peu d'effets probants. La contribution générale unique (CGU), mise en place en 2004, constitue la plus récente tentative importante pour augmenter le niveau de recouvrement dans le secteur informel. Il s'agit d'une taxe unique et globale qui se substitue à tous les autres impôts directs pour les entreprises éligibles. Comme le montre le tableau 3.8, la CGU a eu un effet très limité sur le recouvrement. Un très petit nombre d'entreprises informelles (quelques milliers sur les centaines de milliers d'entreprises existantes) y ont été assujetties. En outre, pour cette dernière catégorie d'entreprises, le prélèvement n'a jamais atteint 5 % des ventes totales, ce qui représente un taux de recouvrement d'environ 50 % des sommes dues en 2004–2006. Bien que le taux de recouvrement ait fortement augmenté en 2007, pour atteindre 75,5 %, le niveau de prélèvement moyen sur les entreprises assujetties est tombé à environ 400 000 FCFA par entreprise, contre plus de 600 000 FCFA en 2005. Par conséquent, le montant total recouvré en 2007 était inférieur à 1,5 milliard de FCFA – soit seulement 0,6 % du total des impôts directs et 1,9 % des impôts totaux sur les entreprises dans la même année.

Tableau 3.7 : Part du secteur informel dans les impôts sur le revenu au Sénégal, par secteur, 2004–2007

	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2004-2007
SECTEUR SECONDAIRE	0,9	1,0	1,5	1,0	1,1
• Industrie	0,7	0,8	1,3	0,9	0,9
• BTP	3,0	3,0	4,1	2,7	3,2
SERVICE	3,0	3,0	4,1	2,7	3,2
• Ventes en détail	17,0	15,1	19,9	13,6	16,4
• Services	1,1	1,0	1,4	1,1	1,2
TOTAL	2,4	2,5	3,5	2,4	2,7

Source : ANSD 2009.

Tableau 3.8 : Estimation de l'évasion fiscale liée à l'application de la CGU, 2004-2007

	2004	2005	2006	2007
Nombre d'unités taxées	2 663	3 498	5 166	4 970
Total ventes (milliards de FCFA)	21,6	31,4	42,4	51,2
Impôts dus (milliards de FCFA)	1,5	2,2	2,9	1,9
Moyenne CGU (taxe par unité)	572 702	631 890	567 442	390 329
Collectes (milliards de FCFA)	0,8	1,3	1,5	1,5
Taux de recouvrement (%)	51,99	59,71	51,34	75,46
Perte de recettes fiscales (impôts théoriques moins collectes, milliards de FCFA)	0,7	0,9	1,4	0,5
Taux de perte de recettes fiscales (%)	48,01	40,29	48,66	24,54

Sources : DIGID 2008 et estimations des auteurs.

Le Bénin

Le Bénin a considérablement augmenté son niveau de recouvrement, même si son niveau de pression fiscale est encore faible, avec un ratio des recettes fiscales au PIB passant de 8,4 % pour la période 1985–1990 à 14,4 % pour 2000–2005, encore bien en deçà du seuil de 17 % fixé dans les critères de convergence de l'UEMOA (voir tableau 3.5). La contribution des impôts directs a diminué de cinq points, passant de 31 % du total des recettes au cours de la période 1990–1995 à 26 % pour 2000–2005 (voir tableau 3.9). Les taxes sur les biens et services intérieurs en proportion des recettes fiscales totales sont passées de 33,9 % au début des années 1990 à 51,7 % pour la

période 1995–2000, avant de retomber à 46,5 % pour 2000–2005. Les taxes sur le commerce extérieur ont en revanche chuté pendant la même période, passant brusquement de 34,5 % des recettes fiscales totales pour 1990–1995 à 14,3 % pour 1995–2000, avant de remonter partiellement pour atteindre 19,1 % au début des années 2000. Les autres impôts ont fortement progressé, de 0,6 % des recettes totales pour 1990–1995 à 8,4 % pour 2000–2005.

Tableau 3.9 : Les recettes fiscales au Bénin, par type d'impôts, 1990–2005 (en % du total)

	1990–1995	1995–2000	2000–2005
Impôts directs	30,9	28,2	25,9
Impôts indirects	68,5	66,1	65,6
• domestiques	33,9	51,7	46,5
• étrangers	34,5	14,3	19,1
Autres taxes	0,6	5,7	8,4

Sources : INSAE 2006 et estimations des auteurs.

Le Burkina Faso

Au Burkina Faso, la part des recettes fiscales au PIB a augmenté plus modestement qu'au Bénin, de 9 % pour 1990–1995 à 11 % pour 2000–2005, ce qui fait du Burkina le pays de la sous-région où ce ratio est le plus faible (voir tableau 3.5). Les parts des taxes directes et indirectes dans le total sont restées stables au fil des années. Les impôts directs sont restés stables à environ un quart du total des recettes, tandis que les impôts indirects sont restés à environ 71 % du total des recettes (voir tableau 3.10). Comme c'est le cas avec les autres économies de l'UEMOA, l'application du TEC et l'introduction de la TVA ont engendré une restructuration de la fiscalité indirecte, avec une augmentation des taxes sur les ventes intérieures de biens et services, et une diminution des taxes sur le commerce extérieur. Celles sur les biens et services intérieurs, qui s'élevaient à moins de 40 % des recettes fiscales au cours de la période 1990–1995, ont augmenté pour atteindre 50 % pour 2000–2005. Les taxes sur le commerce extérieur ont diminué du tiers du total des recettes pour arriver à moins de 18 % dans la même période. Le système fiscal du Burkina est donc doublement faible : d'une part, il souffre d'un niveau relativement faible de recouvrement de l'impôt, d'autre part, il est fortement régressif.

Estimations du manque à gagner lié à l'informel

Dans cette section, nous analysons les pertes de recettes fiscales associées à l'évasion fiscale dans le secteur informel des trois économies. Pour mesurer le niveau de l'évasion fiscale, nous estimons le niveau potentiel de recettes fiscales tel qu'il ressortirait d'une imposition totale du secteur informel. Ces estimations ne prennent pas en compte les coûts liés à la collecte dans le secteur informel, qui sont probablement importants, particulièrement pour les petites entreprises. Par conséquent, nos estimations surestiment certainement le revenu net obtenu à partir de la taxation du secteur informel.

Tableau 3.10 : Les recettes fiscales au Burkina Faso, par type d'impôt, 1990–2005 (% du total)

	1990–1995	1995–2000	2000–2005
Impôts directs	25,5	25,4	25,9
Impôts indirects	70,9	70,1	70,9
• domestiques	38,1	43,5	53,3
• étrangers	32,7	26,6	17,5
Autres taxes	3,7	4,5	3,2

Sources : INSSD 2006 et estimations des auteurs.

Nous estimons la perte des recettes fiscales associées à l'évasion fiscale dans le secteur informel pour la période 2000–2005 en utilisant les données fiscales des trois pays et les parts du secteur informel dans le PIB (voir tableau 3.11). Nous supposons que les entreprises du secteur informel s'acquittent des taxes indirectes au même niveau que celles du secteur formel, mais ne paient pas d'impôts directs. Nous estimons également l'accroissement du niveau de recouvrement des impôts directs sous l'hypothèse que le ratio des impôts directs dans la valeur ajoutée des secteurs formel et informel est identique. Ces hypothèses ne sont pas tout à fait réalistes, mais reflètent à peu près la situation réelle, et les possibles surestimations et sous-estimations qui en résultent s'équilibrent à peu près. Comme nous l'avons vu dans le cas du Sénégal, les niveaux de recouvrement de l'impôt direct sont négligeables. En ce qui concerne les impôts indirects, les entreprises du secteur informel ne reversent pas la TVA prélevée sur leurs ventes à l'État, mais, dans le même temps, elles ne peuvent pas non plus déduire le montant de la TVA payé sur les intrants. Les entreprises informelles sont généralement soumises à la TVA sur les marchandises importées, mais pas lorsque les marchandises sont introduites en contrebande dans le pays. Dans la mesure

où la valeur ajoutée incluse dans la valeur des ventes brutes est faible, comme c'est le cas pour la plupart des secteurs d'activité, en particulier dans le commerce, les entreprises du secteur formel sont confrontées à un taux d'imposition effectif sur les ventes intérieures plus élevé que les entreprises informelles, mais seulement pour un niveau correspondant à la part de la valeur ajoutée dans les ventes totales. Dans l'ensemble, donc, les entreprises informelles s'acquittent plus des impôts indirects que des impôts directs, mais notre hypothèse selon laquelle elles payent leur part « juste » des impôts indirects surestime probablement la réalité. Notre méthode est susceptible de constituer la borne supérieure d'une potentielle augmentation des recettes fiscales directes sur le secteur informel car il est peu probable que les entreprises informelles puissent être imposées à ces niveaux, particulièrement les petites entreprises informelles. En utilisant cette méthode, le tableau 3.11 suggère que les potentiels gains en termes de recouvrement sont particulièrement importants pour le Bénin, correspondant à une augmentation de 10,6 points de la part des recettes fiscales dans le PIB, qui passerait ainsi de 14,4 à 25,0 %. Cet effet considérable d'une imposition de l'informel sur le recouvrement reflète le poids important du secteur informel dans le PIB du Bénin (74 %). Pour le Sénégal et le Burkina Faso, les gains potentiels en termes de recouvrement ne sont pas aussi élevés, mais ils sont encore importants : respectivement 2,9 et 4,7 % du PIB.

Tableau 3.11 : Estimations du gain potentiel découlant de l'imposition de l'informel, 2000–2005 (% du PIB)

Secteur d'activités	Bénin	Burkina Faso	Sénégal
Impôts directs en % du total des recettes fiscales	25,9	25,9	22,7
% du PIB			
Secteur informel	74,0	50,0	55,0
Impôt total reçu	14,4	11,1	17,0
Recettes fiscales directes	3,7	2,9	3,9
Impôt direct hypothétique du secteur informel	10,6	2,9	4,7
Impôt total hypothétique	25,0	14,0	21,7

Source : calcul des auteurs fondés sur les tableaux 3.4 à 3.7, en volume.

Le secteur informel, l'emploi et les conditions de vie des ménages

Dans cette section, nous nous intéressons aux controverses observées dans la littérature concernant les effets de l'informel sur la réduction de la pauvreté et l'amélioration du bien-être. Les perspectives et résultats des études antérieures concernant l'impact de l'informel sur le bien-être social sont ambigus. Certains auteurs considèrent le secteur informel comme une sorte de soupape de sécurité pour l'emploi, en fournissant des revenus de faible niveau à des agents économiques confrontés à des stratégies de survie, tandis que d'autres soutiennent que le secteur informel peut être relativement lucratif. Pour fournir de plus amples informations sur ces questions, nous comparons ici les conditions de vie de personnes engagées dans des activités formelles et informelles.

Maloney (2004) est le principal défenseur de l'idée selon laquelle le secteur informel peut constituer une source d'amélioration du bien-être. Il fait valoir que lorsque les travailleurs quittent le secteur formel pour mettre en place leurs entreprises dans le secteur informel, ils sont généralement mieux lotis pour plusieurs raisons. Tout d'abord, ces entrepreneurs qui franchissent le pas sont souvent, toutes proportions gardées, plus talentueux, instruits et travailleurs, contrairement à l'opinion généralement admise selon laquelle le secteur informel est le repaire des personnes les moins capables. Ensuite, ils bénéficient de plus de liberté et de flexibilité. Levenson et Maloney (1998) reconnaissent cependant que les acteurs du secteur informel sont exclus de certains services publics tels que la protection juridique, ce qui entraîne une faible jouissance des droits de propriété, un faible niveau de crédibilité (notamment vis-à-vis des clients du secteur formel) et un accès réduit au crédit, ce qui diminue leurs revenus. Les travailleurs évoluant dans le secteur informel sont exposés à une incidence de la pauvreté beaucoup plus élevée que ceux du secteur formel.

L'opinion perçoit généralement le secteur informel comme un secteur de dernier recours pour tous ceux qui ont du mal à trouver un emploi dans le secteur formel. La plus grande flexibilité du marché des biens et services et du marché du travail dans le secteur informel permet aux entreprises informelles d'absorber le surplus de demande de travail généré par la contraction du secteur formel dans les périodes de récession, comme ce fut le cas dans la plupart des pays en développement avec programmes d'ajustement structurel (PAS). Divers auteurs notent que les créations d'entreprises et les emplois informels augmentent sensiblement en cas de ralentissement de l'activité économique. La vague de libéralisation commerciale que l'Afrique a connue

avec les PAS a conduit à une contraction de l'activité dans de nombreux secteurs, notamment ceux qui étaient auparavant les plus protégés, y entraînant d'énormes pertes d'emplois formels. Verick (2006) estime que la libéralisation des échanges a contribué au développement du secteur informel en Afrique. Au Kenya, la libéralisation commerciale associée aux programmes d'ajustement structurel a été suivie par une hausse de l'emploi dans le secteur informel et celui-ci est passé de 4,2 % en 1972 à 53,4 % en 1994 ! De même, Gelb *et al.* (2009) constatent que le développement de l'informel est fortement corrélé à une augmentation du chômage dans l'économie nationale, et que ce secteur agit comme une soupape de sécurité. Calvès et Schoumaker (2004) font également valoir que le secteur informel se développe sur les marchés les plus exposés à la concurrence internationale et aux effets des PAS. En partant d'une base de données d'enquêtes sur le Burkina Faso, ils constatent une augmentation sans précédent du nombre d'entreprises informelles à la suite des PAS. Cette croissance de l'emploi dans le secteur informel ne se produit pas seulement chez les travailleurs non qualifiés, mais aussi chez ceux formés à l'université. Golub et Mbaye (2002), et Lindauer et Velenchik (2002), en utilisant des données sur le Sénégal, notent également que le secteur formel s'y porte mal sur les marchés d'exportation, alors que le secteur informel connaît un essor important. Malgré une croissance soutenue du PIB global à environ 5 %, le secteur manufacturier formel au Sénégal a subi d'énormes pertes d'emplois, absorbées en grande partie par un secteur informel en pleine expansion. Lindauer et Velenchik estiment que l'emploi dans le secteur industriel au Sénégal en pourcentage de l'emploi total est passé de 12,3 % à 8,6 % entre 1994 et 2001.

Nos résultats soutiennent généralement l'idée selon laquelle le niveau de vie est plus faible dans le secteur informel. Nous avons comparé les niveaux de pauvreté monétaire et non monétaire des ménages engagés dans des activités formelles et informelles et avons trouvé que la pauvreté est beaucoup plus élevée chez les ménages travaillant dans le secteur informel.

Dans les pays en développement, deux formes de pauvreté sont à distinguer : la pauvreté monétaire et la pauvreté non monétaire. Elles touchent les populations différemment selon, entre autres, le milieu de résidence, le genre et le statut socioprofessionnel. Dans ce dernier cas, la distinction entre le secteur formel et le secteur informel se révèle pertinente. En effet, il ressort des enquêtes sur les ménages qu'une forte proportion des travailleurs exerce individuellement dans le secteur informel. Ainsi, au Bénin et au Sénégal, respectivement plus de 85 et 79 % des chefs de ménage exercent des activités qualifiées d'informelles, principalement pour leur propre compte ou celui du ménage. La proportion est de 91 % au Burkina Faso.

Une répartition de ces ménages par branche d'activité révèle que les secteurs d'activité avec la plus forte concentration de pauvres sont également les plus exposés à l'informel. Au Bénin, les ménages opérant dans l'informel se concentrent dans trois branches : l'agriculture (53 %), le commerce (17 %) et les services (1 %). Au Sénégal, le secteur informel est fortement présent dans les secteurs (ne nécessitant pas forcément de gros capitaux) de l'agriculture/l'élevage (48,06 %), de la construction (5,27 %) et surtout du commerce (23,6 %), contre respectivement 2,77, 4,31 et 5,65 % pour le secteur formel (voir tableau 3.12). Pour le cas du Burkina Faso, l'agriculture constitue la branche d'activité où se retrouve une écrasante majorité des opérateurs du secteur informel. Le commerce représente une autre branche non négligeable.

Tableau 3.12 : L'emploi informel, par secteur

Secteur d'activité	Bénin	Sénégal	Burkina Faso
Agriculture	52,7	48,1	81,1
Extraction minière	0,3	0,6	0,6
Industries manufacturières	6,7	6,0	2,8
BTP	2,8	5,3	1,8
Transport	4,6	3,4	1,1
Commerce	17,4	23,7	9,4
Autres services	12,2	7,4	1,2
Éducation et santé	0,5	0,8	0,5
Gouvernement	0,1	0,0	0,1
Autres	2,6	4,5	1,3

Sources : pour le Bénin, INSAE 2005 ; pour le Sénégal, DPS 2002, pour le Burkina Faso, INSD 2003 et calcul des auteurs.

Secteur informel et pauvreté monétaire

La mesure de la pauvreté monétaire se fonde sur une approche utilitariste qui met l'accent sur l'effet du pouvoir d'achat sur la consommation de biens et de services (Ravallion 1994). Comme l'utilité n'est pas directement observable, nous avons utilisé les ressources (recettes et dépenses) comme variable proxy pour estimer le bien-être.

La rémunération du travail est beaucoup plus faible dans le secteur informel. Selon Poapongsakorn (1991), les entreprises du secteur informel payent leurs travailleurs 13 % à 22 % de moins, en raison de l'absence de réglementation du marché du travail. Le faible niveau des taxes et le coût de la main-d'œuvre sont des avantages certains de l'informel sur le formel. Les grilles de salaires et les

avantages sociaux observés en France influencent généralement ceux du secteur formel en Afrique de l'Ouest francophone. Dans le secteur public et les grandes entreprises privées, la rémunération du travail est établie sur le modèle européen, à la suite de conventions collectives signées entre l'État, les syndicats et le patronat. Dans le secteur informel, le salaire du travailleur est fixé à partir d'une entente directe entre l'employeur et l'employé, ce qui entraîne des niveaux de rémunération beaucoup plus faibles et des avantages limités.

Nos enquêtes confirment de grandes différences de traitement entre le formel et l'informel (tableau 3.13). À Dakar, seuls 2 % des employés du formel sont payés à un niveau inférieur ou égal au SMIG qui est de 35 000 FCFA (70 dollars), alors que pour le petit informel, cette part atteint 41 %. Pour Ouagadougou et Cotonou, on a respectivement 40 et 66 %, et 24 et 66 %. Concernant le gros informel, il se situe à mi-chemin entre le formel et l'informel : 77 % du gros informel à Dakar, 22 % à Ouagadougou et 7 % à Cotonou paient des salaires d'un niveau mensuel supérieur à 200 000 FCFA (soit la tranche de salaire mensuel la plus élevée), contre respectivement 91 % pour le formel à Dakar, 27 % à Ouagadougou et 29 % à Cotonou.

À ce stade, nous tenons à faire une autre remarque d'ordre général, à savoir le niveau relativement élevé des salaires à Dakar, comparés à ce qui est observé à Cotonou et Ouagadougou. Ce phénomène pourrait s'expliquer par le fait que Dakar a longtemps été la capitale de l'Afrique occidentale française, pendant la période coloniale. Cette ville abritait, à ce titre, une bonne partie de l'appareil administratif colonial, ainsi que la plupart des unités industrielles. Or les salaires et avantages sociaux sont moins susceptibles de baisser avec l'évolution de la conjoncture que les autres éléments de charges.

Le tableau 3.14 montre que, dans les trois pays, les dépenses réelles par habitant des acteurs du secteur informel sont bien en deçà de celles des acteurs du formel. Au Bénin, par exemple, les moyennes de chaque secteur sont respectivement de 172 000 FCFA et 289 000 FCFA. La différence entre les deux moyennes est statistiquement significative. Au Burkina Faso, l'écart est plus grand, avec des dépenses des travailleurs du secteur formel qui s'élèvent à près de quatre fois celles des travailleurs du secteur informel. Le différentiel en faveur des travailleurs du secteur formel est de plus de 100 % au Sénégal et de 60 % au Bénin. En conséquence, l'incidence de la pauvreté monétaire se révèle plus forte chez les opérateurs dans l'informel. Elle est de 26 % dans l'informel contre 16 % dans le formel, avec une incidence au niveau national de 24,5 %. Au Burkina Faso, elle est de 39,5 %, alors qu'elle est de 3,1 % dans le formel. Au Sénégal, les ménages du secteur formel dépensent en moyenne 492 142 FCFA par tête contre 232 956 FCFA pour les ménages du secteur informel, soit un peu plus du double.

Tableau 3.13 : Salaire mensuel par personne, selon le statut formel ou informel

<i>Ville et statut</i>	Moins de 35 000 FCFA	35 000 à 200 000 FCFA	Plus de 200 000 FCFA	Total
Cotonou				
Formel	24	47	29	100
Gros informel	44	48	7	100
Petit informel	66	25	9	100
Total	51	35	14	100
Dakar				
Formel	2	7	91	100
Gros informel	6	16	77	100
Petit informel	41	41	18	100
Total	21	25	54	100
Ouagadougou				
Formel	40	33	27	100
Gros informel	28	50	22	100
Petit informel	66	24	10	100
Total	53	31	16	100

Source : calcul des auteurs basé sur des données d'enquête.

Tableau 3.14 : Dépense réelle moyenne annuelle par personne et incidence de la pauvreté, selon le statut formel ou informel du chef de ménage

Variable	Secteur formel	Secteur informel	Ensemble
Bénin			
Indicateur du niveau de vie (FCFA)	289 443	172 126	194 045
Proportion de personnes en situation de pauvreté (%)	16,0	26,0	24,5
Sénégal			
Indicateur du niveau de vie (FCFA)	492 142	232 956	286 543
Proportion de personnes en situation de pauvreté (%)	-	-	48,5
Burkina Faso			
Indicateur du niveau de vie (FCFA)	580 935	155 913	192 778
Proportion de personnes en situation de pauvreté (%)	3,1	39,5	36,3

Sources : pour le Bénin, INSAE 2005 ; pour le Sénégal, DPS 2002 ; pour le Burkina Faso, INSD 2003 et calcul des auteurs.

Lorsque l'on prend en compte la présence du secteur informel dans différentes branches d'activité pour faire une analyse comparative en termes de pauvreté monétaire, il ressort que, dans toutes les branches d'activité, les opérateurs dans le secteur formel ont un niveau de vie plus élevé. Toutefois, l'écart de niveau de vie n'est pas de même importance d'une branche à une autre. Ainsi, au Bénin par exemple, l'écart est plus réduit dans les branches Agriculture, Production/Transformation et Transport (tableau 3.15). Dans les branches Construction et Commerce, la différence de niveau de vie est relativement importante, soit un niveau de vie de près de deux fois plus élevé pour le formel par rapport à l'informel.

Pour le Sénégal, l'analyse des résultats selon les branches d'activité montre que, dans l'ensemble, la dépense moyenne par tête est plus élevée dans les ménages exerçant dans le secteur formel que dans ceux du secteur informel. Ces dépenses s'élèvent pour le secteur formel respectivement à 251 822 FCFA pour la branche agriculture, 356 498 FCFA pour la branche production, 499 677 FCFA pour la branche transport, 593 452 FCFA pour la branche commerce et 531 313 FCFA pour la branche service, contre respectivement 14585 FCFA (agriculture), 261 770 FCFA (production), 295 728 FCFA (transport), 316 636 FCFA (commerce) et 420 604 FCFA (service) pour le secteur informel (tableau 3.15). Ces dépenses représentent pour la plupart près du double de celles par tête dans le secteur informel, ce qui confirme l'idée selon laquelle les ménages intervenant dans le secteur informel ont un niveau de vie relativement faible comparé à ceux du secteur formel.

En ce qui concerne le Burkina Faso, à l'instar des deux autres pays étudiés ici, la dépense totale par tête dans les ménages travaillant dans le secteur informel reste toujours inférieure à celle du secteur formel, quelle que soit la branche d'activité. Des écarts importants existent dans les branches Agriculture et Transport.

Tableau 3.15 : Dépense réelle annuelle moyenne par personne selon le statut formel ou informel du chef de ménage et le secteur d'activité en FCFA

Secteur d'activité	Bénin		Sénégal		Burkina Faso	
	Formel	Informel	Formel	Informel	Formel	Informel
Agriculture	194 200	144 648	251 822	145 855	377 844	123 712
Industries manufacturières	239 778	195 664	356 498	261 77	347 462	273 136
BTP	296 835	155 262	562 881	237 131	528 733	298 686
Transport	26 432	187 753	499 678	295 728	766 189	315 015
Ventes de détail	379 364	220 542	593 752	316 356	455 534	289 326
Services	308 068	197 326	531 313	420 604	664 489	422 388

Sources : pour le Bénin, INSAE 2005 ; pour le Sénégal, DPS 2002 ; pour le Burkina Faso, INSD 2003 et calcul des auteurs.

Secteur informel et pauvreté non monétaire

Contrairement à l'approche monétaire du bien-être à partir des ressources réelles du ménage, l'approche non monétaire place le bien-être dans l'espace des libertés et des accomplissements. Cette approche propose et favorise des politiques ciblées. Elle préfère évaluer la situation de l'individu en fonction de certaines facultés élémentaires, comme la possibilité de se nourrir ou de se vêtir de manière adéquate, plutôt que par rapport au revenu monétaire en tant que tel. Cette approche a donné lieu à l'identification de formes spécifiques de privation de biens et est fréquemment utilisée dans les études sur les pays tant développés qu'en développement. Ces formes spécifiques vont de la « privation absolue de biens » (dans les approches axées sur la nutrition ou sur d'autres « besoins fondamentaux », plus courantes dans les études sur les pays en développement) à « la privation relative de biens ».

Les approches non utilitaristes sont plus diverses. On peut en distinguer deux sous-groupes : l'approche par les capacités de Sen (1985) et l'approche par les besoins fondamentaux. L'approche par les capacités de Sen traduit le bien-être en termes de libertés et d'accès au pouvoir. L'individu doit avoir certaines capacités jugées élémentaires et qui sont nécessaires à l'atteinte d'un certain niveau de vie. Il doit ainsi être suffisamment nourri, bénéficier d'une éducation, être en bonne santé, être convenablement logé, prendre part à la vie communautaire, apparaître en public sans avoir honte etc.

L'approche par les besoins fondamentaux considère qu'un individu doit pouvoir satisfaire certains besoins élémentaires qui sont nécessaires à l'atteinte d'une certaine qualité de vie. Les principaux besoins fondamentaux pris en compte sont l'éducation, la santé, l'hygiène, l'assainissement, l'eau potable, l'habitat, l'accès aux infrastructures de base, etc.

Plusieurs indicateurs primaires de bien-être liés aux domaines de l'eau et de l'énergie (pour l'éclairage et la cuisine) évaluent ici la pauvreté non monétaire.

Le mode d'éclairage

Le tableau 3.16 montre qu'au Sénégal, d'une manière générale, une forte proportion des ménages exerçant dans le secteur formel a accès à l'électricité, soit 76,9 % contre 26 % des ménages du secteur informel. En revanche, la plupart des ménages du secteur informel ont souvent recours au mode d'éclairage traditionnel. De même, 36,34 % de ces ménages informels font usage de la lampe tempête contre 12,53 % dans le secteur formel ; il en est de même pour l'usage de la lampe à pétrole artisanale et du bois, qui représentent respectivement 25,66 et 2,73 % du secteur informel contre seulement 2,98 % pour l'usage de la lampe à pétrole dans le secteur formel. Au Bénin, la situation n'est guère différente. L'usage de l'électricité est moins fréquent

chez les opérateurs dans l'informel par rapport à ceux du formel, soit 21 % contre 66 % respectivement. Au Burkina Faso, seuls 7,8 % des ménages travaillant dans le secteur informel disposent de l'électricité contre 69,6 % pour ceux du secteur formel. Près de trois ménages sur quatre dans le secteur informel utilisent la lampe contre un peu plus d'une personne sur quatre pour le formel.

Tableau 3.16 : Indicateurs de pauvreté non monétaire selon le statut formel ou informel du chef de ménage

Indicateur	Bénin		Sénégal		Burkina Faso	
	Formel	Informel	Formel	Informel	Formel	Informel
Combustible pour cuisine						
Bois	42,7	84,6	13,4	61,6	54,5	93,1
Charbon	41,4	11,1	8,7	9,9	15,5	3,7
Pétrole	8,7	3,2	-	-	0,1	0,2
Gaz	6,0	0,6	76,9	26,5	28,2	1,5
Éclairage						
Lampe	35,4	79,3	15,5	62,0	28,1	74,1
Électricité	63,6	19,8	76,9	26,2	70,6	7,8
Source d'eau						
Individuel	24,5	6,2	66,1	24,0	37,6	2,5
Public	35,2	19,3	16,6	24,0	32,3	15,6
Forage	17,6	33,6	3,9	13,7	13,8	48,3
Cours d'eau et fleuves	16,5	28,4	7,9	30,4	3,8	32,1

Sources : pour le Bénin, INSAE 2005 ; pour le Sénégal, DPS 2002 ; pour le Burkina Faso, INSD 2003 ; et calcul des auteurs.

Les sources d'approvisionnement en eau

De la même manière, la plupart des ménages exerçant dans le secteur formel au Sénégal disposent d'un robinet dans leur foyer, soit environ 66,1 % par rapport à 24,03 % des ménages exerçant dans l'informel. Au Bénin, cette proportion est de 24 et 6 % respectivement. Au Bénin et au Sénégal, les ménages du secteur informel ont souvent recours soit au robinet public (24 % pour le Sénégal et 19 % pour le Bénin), soit aux puits non protégés (7,9 % pour le Sénégal et 28 % pour le Bénin) ou aux forages (13,7 % pour le Sénégal et 34 % pour le Bénin). En ce qui concerne le Burkina Faso, on compte 2,5 % des ménages de l'informel qui ont accès à l'eau potable à partir

d'un robinet intérieur installé dans la maison, contre 37,6 % pour les ménages du formel. Les ménages de l'informel ont plus recours aux sources d'eau telles que les forages (48,3 %) et les puits non protégés (32,1 %).

Les combustibles de cuisine

Au Sénégal, les ménages du secteur informel font plus usage des combustibles traditionnels, soit respectivement 61,65 et 9,90 % pour le bois de chauffe et le charbon de bois, contre respectivement 13,45 et 8,73 dans le secteur formel. Dans ce dernier, une forte proportion de ménages fait usage du gaz butane, soit 76,90 % contre seulement 26,52 % pour le secteur informel. Au Bénin, plus de quatre ménages sur cinq du secteur informel utilisent du bois de chauffe comme combustible à la cuisine contre deux sur cinq pour les ménages du formel. La situation est plus tranchée au Burkina Faso, où plus de 90 % des ménages dans l'informel utilisent comme combustible le bois contre un peu plus de la moitié pour les ménages du formel (tableau 3.16).

Conclusion

Ces dernières années, le Bénin, le Burkina Faso et le Sénégal ont enregistré des taux de croissance respectables dans un contexte de stabilité macroéconomique générale. La pauvreté reste endémique, même si les indicateurs sociaux se sont légèrement améliorés. À cet égard, ces trois pays sont tout à fait caractéristiques de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique en général. Malgré ces succès modérés, le secteur formel reste généralement faible, à quelques exceptions près que constituent quelques secteurs comme celui des télécommunications. Le secteur informel contribue à une part importante du PIB et de l'emploi. Les emplois combinés du secteur formel dans le public et le privé formel se chiffrent à des centaines de milliers, alors qu'ils se comptent en millions dans l'informel. L'agriculture et les autres activités primaires sont presque exclusivement informelles. Pour l'industrie et les services, l'ampleur de la domination du secteur informel varie selon les sous-secteurs. Le commerce de gros et de détail, la construction et les transports sont parmi les secteurs où la part des entreprises informelles est particulièrement importante.

Contrairement à son poids important dans le PIB et l'emploi, le secteur informel contribue pour moins de 3 % aux recettes fiscales dans l'ensemble des trois pays. Nous avons estimé que les recettes fiscales augmenteraient de 25 % à 75 % si le secteur informel portait pleinement sa part du fardeau fiscal, sans tenir compte des coûts de mise en œuvre des mesures requises.

Les effets du secteur informel sur la pauvreté et le niveau de vie font l'objet de beaucoup de discussions. D'une part, l'emploi informel constitue une soupape de sécurité pour les sans-emploi, en particulier pendant les périodes économiques difficiles. D'autre part, le niveau de vie des ménages engagés dans le secteur informel est très inférieur à celui des ménages engagés dans le secteur formel. Dans l'ensemble, le secteur informel est une source de revenu pour les personnes dont les options sont limitées, mais il ne constitue pas une source durable de croissance à long terme et de génération de revenu.

Notes

1. AFRISTAT définit le secteur informel en utilisant les critères de la taille de l'entreprise et de l'enregistrement.
2. Les données fournies par les autorités fiscales béninoises et burkinabés sont parcelaires et ne sont donc pas rapportées ici.

Références

- Adams, Arvil V., *Skills Development in the Informal Sector of Sub-Saharan Africa*, Washington, DC : Banque mondiale, 2008.
- ANSD (Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie), *Comptes nationaux du Sénégal*, Dakar : ANSD, 2006.
- ANSD, *Comptes nationaux du Sénégal*, Dakar : ANSD, 2009.
- Banque mondiale, *World Development Indicators*, Washington, DC, 2009.
- Calvès, Anne-Emmanuelle et Bruno Schoumaker, « Deteriorating Economic Context and Changing Patterns of Youth Employment in Urban Burkina Faso: 1980–2000 », *World Development*, 2004, 32(8), p. 1341–54.
- Canagarajah, Suddharshan et DipakMazumdar, « Employment, Labor Market et Poverty in Ghana: A Study of Changes during Economic Decline and Recovery », *Policy Research Working Paper 1845*, Washington, DC : Banque mondiale, 1999.
- Charmes, Jacques, « Estimation and Survey Methods for the Informal Sector », Centre d'Économie et d'éthique pour l'environnement et le développement, université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, document préparé pour un séminaire international de l'OIT, 1993.
- Chen, Martha Alter, « Women in the Informal Sector: A Global Picture, the Global Movement », *SAIS Review*, hiver-printemps 2001, 21(1), p. 71–82.
- CSO (Bureau central de la statistique), *2007 Informal Sector Survey Preliminary Results*, Gaborone : CSO, 2008.

DGID (Direction Générale des Impôts et Domaines), *Statistiques des recettes fiscales et nonfiscales*, Dakar : DGID, 2008.

DPS (Direction de la Prévision et de la Statistique), *Enquête sénégalaise auprès des ménages, 2002*, Dakar : ministère de l'Économie, des finances et du plan, 2002.

DPS, *Comptes nationaux du Sénégal*, Dakar : DPS, 2003.

DPS, « Le secteur informel dans l'agglomération de Dakar : performances, insertion, et perspectives ; Résultats de la phase II de l'enquête 1-2-3 de 2003 », Dakar : DPS, juin 2004.

Gelb, Alan, Taye Mengistae, Vijaya Ramachandran et Manju Kedia Shah, « To Formalize or Not to Formalize? Comparisons of Microenterprise Data from Southern and East Africa », *Working Paper 175*, Washington, DC : Center for Global Development, 2009.

Golub, Stephen S. et Ahmadou A. Mbaye, « Obstacles and Opportunities for Senegal's International Competitiveness: Case Studies of the Groundnut, Fishing et Textile/Clothing Sectors », *Africa Region Working Paper 36*, Washington, DC : Banque mondiale, 2002.

Haan, Hans Christian, « Training for Work in the Informal Micro-Enterprise Sector: Fresh Evidence from Sub-Sahara Africa », *Technical and Vocational Education and Training Series: Issues, Concerns et Prospects*, vol. 3. Dordrecht : Springer for Unesco-Unevoc, 2006.

INSAE (Institut National de la Statistique et de l'Analyse Économique), *Questionnaire unifié du bien-être de base (QUIBB) 2005*, Cotonou : INSAE, 2005.

INSAE, *Comptes nationaux*, Cotonou : INSAE, 2006.

INSAE, *Comptes nationaux*, Cotonou : INSAE, 2009.

INSD (Institut national de la statistique et de la démographie), *Questionnaire unifié du bien-être de base (QUIBB)*, Ouagadougou : INSD, 2003.

INSD, *Comptes nationaux*, Ouagadougou : INSD, 2006.

INSD, *Comptes nationaux*, Ouagadougou : INSD, 2009.

Levenson, Alec R. et William F. Maloney, « The Informal Sector, Firm Dynamics et Institutional Participation, Volume 1 », *Policy Research Working Paper 1988*, Washington, DC : Banque mondiale, 1998.

Lindauer, David L. et Ann Velenchik, « Growth, Poverty et the Labor Market: An Analytical Review of Senegal's 2002 PRSP », Washington, DC : Banque mondiale, août 2002.

Lund, Francie et Caroline Skinner, « Integrating the Informal Economy in Urban Planning and Governance: A Case Study of the Process of Policy Development in Durban, South Africa », *International Development Planning Review*, 2004, 26(4): 431-56.

Maloney, William, « Informality Revisited », *World Development*, 2004, 32(7), p. 1159-78.

Mbaye, Ahmadou Aly, « Sanitary and Phytosanitary Requirements and Developing-Country Agro-Food Exports: An Assessment of the Senegalese Groundnut Subsector », *Agriculture and Rural Development Discussion Paper*, Washington, DC : Banque mondiale, 2005.

Mbaye, Ahmadou Aly, Sogué Diarisso et Ibrahima Thione Diop, *Quel système bancaire pour le financement des économies de l'UEMOA ?*, Paris : L'Harmattan France, 2011.

OIT, *Gender, Poverty et Employment: Turning Capabilities into Entitlements*, Genève : OIT, 1995.

OIT, *Decent Work and the Informal Economy: Sixth Item on the Agenda*, Report VI, 90^e session de l'OIT, Genève : OIT, 2002.

Otsuka, Keijiro et Takashi Yamano, « The Role of Non-farm Income in Poverty Reduction: Evidence from Asia and East Africa », *Agricultural Economics*, 2006, 35 (supplément 3), p. 393–97.

Poapongsakorn, Nipon, « The Informal Sector in Thailand. », In *The Silent Revolution*, ed. A. Lawrence Chickering and Mohamed Salahdine, San Francisco : International Center for Economic Growth, 1991.

Ravallion, Martin, « Measuring Social Welfare with and without Poverty Lines », *American Economic Review*, 2 mai 1994, 84, p. 359–64.

Schneider, Friedrich, « The Increase of the Size of the Shadow Economy of 18 OECD Countries: Some Preliminary Explanation », *CESifo Working Paper Series 306*, Munich : CESifo Group, 2000.

Schneider, Friedrich et Dominik Enste, « Shadow Economies: Size, Causes et Consequences », *Journal of Economic Literature*, 2002, 38(1), p. 77–114.

Sen, Amartya, « A Sociological Approach to the Measurement of Poverty: A Reply [Poor, Relatively Speaking] », *Oxford Economic Paper*, Oxford : Oxford University, 1985.

Steel, William F. et Don Snodgrass, « World Bank Region Analysis on the Informal Economy », In *Raising Productivity and Reducing Risk of Household Enterprises*, Annex 1, « Diagnostic Methodology Framework », Washington, DC : Banque mondiale, 2008.

Verick, Sher D., « The Impact of Globalization on the Informal Sector in Africa », *Economic and Social Policy Division*, Berlin : United Nations Economic Commission for Africa and Institute for the Study of Labor, 2006.

Xaba, Jantjie, Pat Horn et Shirin Motala, « The Informal Sector in Sub-Saharan Africa », *Working Paper on the Informal Economy 2002/10*, Genève : OIT, 2002.

Chapitre 4

La réalité du gros informel en Afrique de l'Ouest à partir d'évidences statistiques

Notre étude a mis en lumière une caractéristique marquante du secteur informel en Afrique de l'Ouest : la distinction entre grands et petits opérateurs informels. En Afrique de l'Ouest, les grandes firmes informelles et les réseaux commerciaux coexistent avec les petits opérateurs, mais très peu d'informations sont disponibles sur les acteurs impliqués, les secteurs dans lesquels ils opèrent, ou la nature de leur activité. L'existence du gros informel est notoirement connue et reconnue par les agents de l'État, même si elle est peu documentée et que les données disponibles ne permettent que difficilement de démontrer son existence.

Nous avons abordé la question des firmes du gros informel sous différents angles. Premièrement, nous avons conçu notre échantillon de telle sorte que les grandes firmes informelles soient bien représentées. Deuxièmement, nous avons interviewé les fonctionnaires et les dirigeants ou propriétaires des firmes formelles et informelles dans nos trois pays et avons pu de ce fait rassembler beaucoup d'informations qualitatives pertinentes. Troisièmement, nous avons croisé les chiffres d'affaires des entreprises concernées tels que rapportés aux services fiscaux et leurs importations telles qu'elles ont été tracées dans les bases de données douanières. Ce travail a permis de mettre en évidence des cas dans lesquels certaines entreprises déclaraient manifestement moins que leurs revenus réels. Enfin, quatrièmement, nous avons passé en revue les comptes rendus de la presse sur les conflits et scandales concernant certains des grands opérateurs informels.

Dans ce chapitre, nous analysons les caractéristiques du gros informel, les secteurs dans lesquels les entreprises informelles opèrent et les interactions entre le gros informel, le petit informel et le secteur formel. Nous présentons des études de cas de certaines des plus grandes firmes informelles et des secteurs dans lesquels elles opèrent, et elles concernent pour la plupart d'entre elles l'import-export, le commerce de gros et de détail et les autres services. Les résultats obtenus proviennent

essentiellement d'entretiens avec les parties prenantes, comme décrit dans le chapitre deux, mais également des données confidentielles du personnel gouvernemental des douanes et des données fiscales mises à notre disposition.

Le gros informel en Afrique de l'Ouest

Quelques caractéristiques distinctives

L'analyse des résultats des enquêtes et des entretiens révèle un certain nombre de similitudes, mais aussi des différences de taille entre le gros et le petit informel. Les grandes firmes informelles peuvent être comparées à des géants aux pieds d'argile. D'un côté, elles ont un chiffre d'affaires appréciable, qui leur permet aisément de rivaliser avec les entreprises du formel ; de l'autre, un simple contentieux, très souvent avec la douane, peut mettre en péril jusqu'à leur existence. Elles sont beaucoup plus fragiles et beaucoup moins structurées que les firmes formelles.

Ces entrepreneurs, bien que très talentueux et travailleurs, ont souvent un faible niveau d'éducation formelle et les capacités managériales leur font défaut. Un simple désaccord avec la douane peut sonner le glas de leur activité. L'existence de ces firmes est souvent très fortement liée à celle de son propriétaire. La plupart des firmes font faillite après la mort ou la mise hors de course du propriétaire. Leurs patrimoines et ceux des propriétaires ne sont pas clairement distincts. Souvent les héritiers de la firme ne peuvent pas arriver à un accord concernant sa gestion et celle-ci finit par être liquidée. D'autres fois, un scandale dramatique conduit à l'emprisonnement du propriétaire. Dans d'autres cas, des litiges avec la douane ou des fournisseurs ruinent jusqu'à leur existence.

Bien qu'il soit difficile d'en obtenir la preuve, il est de notoriété publique que la plupart de ces firmes se lancent dans des activités frauduleuses. Il est aussi manifeste qu'elles bénéficient de l'indulgence ou même de la complicité de certains hauts fonctionnaires de l'État. En dépit de leur taille et des relations politiques qu'elles entretiennent, les grandes firmes informelles sont précaires parce qu'elles ont une certaine visibilité face au gouvernement et à l'opinion publique. Dès qu'elles perdent leur soutien politique ou religieux, elles se retrouvent mêlées à des scandales politiques retentissants. De même, lorsqu'un conflit avec la douane ne peut être évité, s'ensuit souvent l'emprisonnement du propriétaire et/ou la disparition de la firme.

Le code des douanes est particulièrement contraignant à cet égard. En cas de contentieux avec la douane, le mis en cause n'a d'autre alternative que celle de transiger selon les termes de la douane ou d'aller en prison.

Une autre particularité des entreprises du gros informel, c'est qu'elles ne se considèrent pas du tout comme des entités informelles ; elles s'offusquent même que l'on puisse les classer dans cette catégorie d'agents. À vrai dire, si on ne considère

que les critères usuels de définition de l'informel, il est très difficile de les considérer comme informelles. Elles remplissent en fait pratiquement tous les critères définissant la formalité, du moins en apparence : elles paient des impôts, sont taxées au réel, sont souvent éligibles à la DGE (qui correspond à une exigence plus grande en termes de production de documents comptables et financiers devant servir de base à l'impôt, comme décrit dans le chapitre 3), ont un niveau de chiffre d'affaires appréciable, ont accès aux crédits bancaires, etc. Ce qui les disqualifie pour la formalité, c'est un certain nombre de pratiques auxquelles elles s'adonnent. Quelle que soit la taille de l'entreprise, mesurée en termes de volume de chiffre d'affaires, sa structure administrative responsable de la gestion est très légère sur le plan organisationnel. En comparaison des entreprises formelles de même dimension, avec une structure organisationnelle plus cohérente, laissant apparaître des départements fonctionnels clairs selon un organigramme bien défini, rien de semblable n'existe dans les firmes du gros informel. En fait, à part le propriétaire de l'entreprise et quelques employés permanents dont le nombre dépasse rarement cinq, tout le reste du personnel est temporaire. La structure organisationnelle est de type hiérarchique, avec un seul individu, bénéficiant d'un niveau minimal d'assistance de collaborateurs d'ailleurs presque inexistant, qui gère toutes les activités de la firme. Il n'est pas exagéré de dire qu'ici, malgré l'effet de taille, la pratique n'est guère différente de ce qui est observé au niveau du petit informel. Même la tenue de comptes est confiée à des comptables indépendants, alors que dans toutes les moyennes entreprises formelles, on a au moins ne serait-ce qu'un petit service de comptabilité digne de ce nom. Aucun des départements habituels que l'on trouve dans les firmes modernes (ventes, approvisionnements, finances, ressources humaines, etc.) n'est visible au niveau du gros informel, en dépit du niveau des chiffres d'affaires réalisés. Il s'y ajoute que la comptabilité qui y est tenue n'a souvent rien à voir avec la réalité. En fait, elle n'a de comptabilité que de nom et ne rend pas compte de la réalité financière de l'entreprise. L'absence de comptabilité sincère, qui est un des critères déterminants de la définition de l'informel, est une caractéristique marquante du gros informel.

La transition du petit au gros informel

L'analyse des résultats de nos entretiens, comme du reste des enquêtes, révèle une très grande diversité des activités informelles, en ce qui concerne les caractéristiques sociodémographiques des acteurs, les interactions que les acteurs entretiennent avec le formel et l'administration, le niveau de formalité, les secteurs d'intervention, etc.

Les acteurs de l'informel possèdent des caractéristiques sociodémographiques assez diverses. Le petit informel est dominé par des acteurs relativement jeunes, des femmes, avec un très faible niveau d'éducation, voire sans éducation du tout.

Les acteurs du gros informel correspondent en revanche à un profil quelque peu différent. On y rencontre beaucoup d'acteurs éduqués, même si le nombre d'analphabètes y est plus nombreux que dans le formel. En fait, selon beaucoup de critères, le gros informel se trouve à mi-chemin entre le petit informel et le formel. On y trouve des acteurs plus âgés que dans le formel. Très souvent, ils ont précédemment évolué dans le petit informel, et ont progressivement pu diversifier et développer leurs activités jusqu'à un certain niveau. On y trouve des individus parfaitement éduqués, avec un niveau d'études supérieures. Nos enquêtes ont déjà montré ce phénomène, à savoir un nombre d'années moyen d'éducation pour le gros informel assez proche de celui du formel.

Parmi les acteurs du petit informel qui ont pu développer leurs activités et réussir la transition soit vers le formel soit vers le gros informel, on peut distinguer trois catégories : ceux qui ne sont pas du tout éduqués et qui sont restés foncièrement informels, ceux qui ont pu migrer vers un niveau de formalité plus élevé sans être tout à fait formels, et ceux qui deviennent parfaitement formels. Dans la première catégorie, on retrouve des individus avec un faible niveau d'éducation, qui gardent le statut d'entreprises individuelles, tout en brassant des milliards. On les retrouve essentiellement dans le commerce, le transport ou l'import-export. Ils dissimulent leurs activités en totalité, ou en en révélant une faible part taxée au forfait. Ils sont très difficiles à appréhender et n'hésitent pas à déclarer faillite et à renaître sous un autre nom. Ils utilisent des locaux qui ne renseignent guère sur la nature de leurs activités, paient des loyers modiques et ne vivent que de faux. Ils emploient très peu de permanents, souvent des membres de la famille, et peuvent avoir plusieurs numéros d'identification fiscale, au nom de différents membres de leurs familles et qu'ils utilisent pour des opérations frauduleuses d'importation.

Dans la deuxième catégorie, on retrouve les acteurs qui se déclarent formels tout en gardant beaucoup de pratiques informelles. Ils évoluent fréquemment dans le secteur des BTP et dans certains services. Ils comptent très souvent sur les marchés publics de l'État et se rendent compte qu'ils ne peuvent pas y accéder s'ils ne remplissent pas certains critères de formalité administrative. Ils sont parfois taxés au forfait, souvent au réel. Pour être conformes aux exigences du régime du réel, ils emploient un nombre minimal de travailleurs permanents, et beaucoup de travailleurs temporaires. Le nombre d'employés permanents se réduit très souvent à un comptable, un chauffeur et/ou un coursier. En général, les services comptables sont confiés à des comptables externes, payés à la tâche pour mener les travaux de fin d'exercice. C'est pour cela qu'il n'est pas rare de voir des comptables avec un niveau minimal d'études tenir simultanément les comptes de plusieurs entreprises. Ce phénomène d'externalisation des comptes a atteint une si grande ampleur que l'ordre des comptables agréés de plusieurs pays de la sous-région a été obligé de demander aux administrations fiscales

concernées de n'accepter les états financiers présentés à eux pour des raisons fiscales que s'ils sont signés par un expert-comptable agréé. Mais cela n'a pas atténué le phénomène d'externalisation des comptabilités ; loin s'en faut. Il en a résulté une plus grande complicité entre les comptables « informels » et ceux qui sont agréés, les premiers effectuant le travail et les seconds prêtant leurs sceaux.

Dans la dernière catégorie, on retrouve les acteurs qui évoluent à la lisière du secteur formel, même si cela correspond au cas de figure le plus rare. Les acteurs concernés ont très souvent eu quelque expérience au niveau de l'administration ou dans d'autres compagnies privées. Ils ont quitté leurs anciens postes pour s'installer à leur compte. Ne disposant pas du capital requis pour lancer une activité d'envergure, ils commencent très petits, avec des activités informelles et, dès qu'ils grandissent, changent progressivement de statut et tendent à devenir formels.

Disons-le clairement, dans le contexte de la sous-région ouest-africaine, il est très difficile de voir une entreprise totalement formelle, qui ne se livre pas à des pratiques informelles. Beaucoup d'entrepreneurs que nous avons rencontrés dans le formel indiquent qu'il leur arrive de vendre des produits à des structures ou personnes physiques de l'informel, sans déclarer ni reverser la taxe sur la valeur ajoutée. D'autres fois, ils réalisent des opérations sans les imputer dans leur comptabilité. La plupart d'entre eux indiquent que c'est là le seul moyen de survivre face à la concurrence de l'informel. Il peut aussi s'agir d'opérateurs économiques qui ont plusieurs activités, les unes étant formelles, les autres informelles. Selon le type de marchés qu'ils ont à exécuter, ils décident de l'entité à utiliser pour l'abriter. En fait, la différence fondamentale entre le formel et le gros informel se situe dans la proportion des activités déclarées : le formel déclare presque tout, mais ne se prive pas de se soustraire à cette obligation lorsque l'occasion se présente ; le gros informel, quant à lui, dissimule presque tout et s'astreint aux déclarations minimales lui permettant d'être considéré comme une entité « formelle ».

La réalité du gros informel en Afrique de l'Ouest à partir d'évidences statistiques

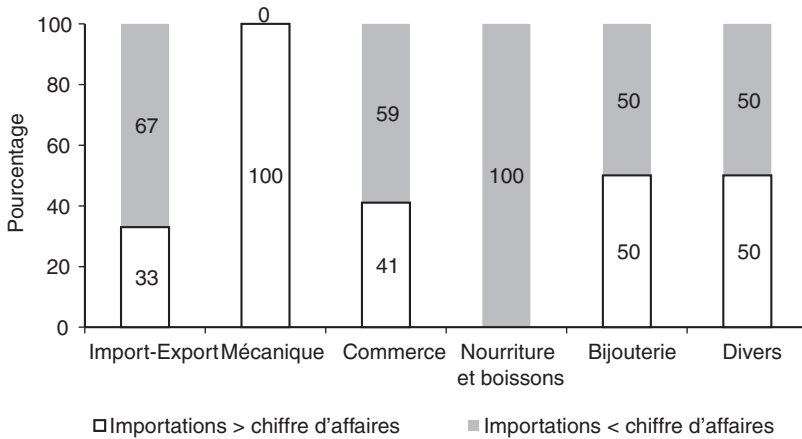
Pour donner au lecteur une idée plus précise de la réalité chiffrée du gros informel, nous avons croisé les bases de données des services de la douane et des statistiques du Sénégal pour un certain nombre de firmes taxées au forfait, et par conséquent qualifiées de petite (donc de firmes informelles selon ce critère). Pour pouvoir croiser ces informations, nous n'avons considéré que certaines firmes importatrices avec un NINEA permettant de tracer le niveau de leurs chiffres d'affaires déclaré au service fiscal. Étant donné que la plupart des firmes importatrices n'ont pas de NINEA (la production de ce numéro n'est paradoxa-

lement pas une exigence pour une opération d'importation), le nombre d'entreprises que nous avons pu retrouver simultanément dans les statistiques fiscales et douanières est relativement faible : il est seulement de 132, soit une proportion très faible de la totalité des firmes taxées au régime de la CGU (contribution globale unique, soit le régime du forfait). Il existe une autre limite inhérente à cette méthode : elle ne permet de mettre en évidence qu'une faible portion du gros informel, et certainement pas les entreprises les plus importantes en termes de chiffres d'affaires. Les firmes du gros informel ne possèdent en général pas qu'un seul NINEA, mais plusieurs, et fragmentent leurs importations, de telle sorte qu'il est très difficile de reconstituer les importations allant à une même entité. Ainsi parmi les 132 entreprises avec NINEA dont nous avons pu croiser les importations et le chiffre d'affaires, il ne serait pas étonnant qu'un nombre important d'entre elles appartienne à un seul individu.

Nonobstant ces limites, cette méthode met bien en évidence le fait que plusieurs firmes taxées au forfait, étant considérées de petites tailles, seraient taxées au réel si elles n'avaient pas effectué de fausses déclarations sur leur chiffre d'affaires. Les fausses déclarations sont possibles car les services de la douane et du fisc ne travaillent pas sur les mêmes bases et n'échangent pas leurs bases de données respectives. Pour isoler les firmes ayant fait de fausses déclarations sur le chiffre d'affaires, nous confrontons, pour chacune de celles incluses dans notre échantillon, le chiffre d'affaires déclaré au fisc avec les importations annuelles telles que répertoriées dans les registres des douanes. Les résultats de cet exercice révèlent des différences énormes entre les importations et les chiffres d'affaires, parfois de l'ordre de 1 à 10. Évidemment, les firmes peuvent avoir importé pour investir, auquel cas, les importations peuvent raisonnablement être supérieures au chiffre d'affaires sans que cela ne rime forcément avec une quelconque fraude. Mais l'ampleur des écarts observés entre ces deux variables, ainsi que la nature des activités concernées, commerciales pour une large part, excluant certains volumes d'investissements dans l'informel, tendent à exclure cette hypothèse.

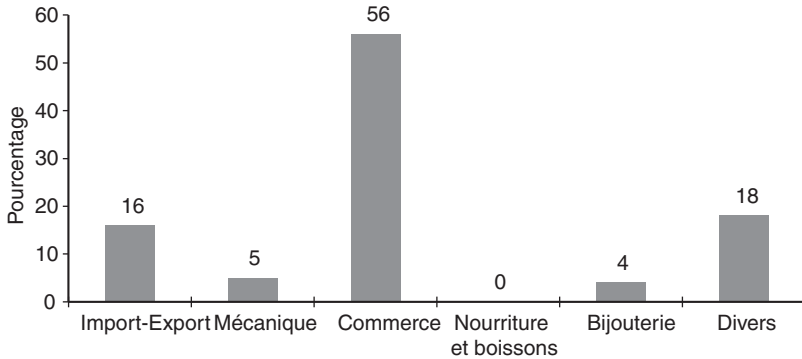
Les résultats de nos estimations montrent que, sur notre échantillon, plus de 41 % des firmes considérées ont un niveau de chiffre d'affaires inférieur à leurs importations. Dans certains secteurs, comme pour la bijouterie et les garages, cette proportion dépasse parfois largement les 50 %. Dans le secteur du commerce, 56 % des entreprises comprises dans notre échantillon ont un volume d'importations supérieur au chiffre d'affaires ! (graphiques 4.1 et 4.2). Si l'on devait réajuster les chiffres d'affaires de ces firmes en gommant les effets de ces fausses déclarations, il ne fait aucun doute que la majorité des entreprises actuellement taxées au forfait (informelles selon le critère de la taille) le serait au régime du réel (c'est-à-dire formelles selon toujours le critère de la taille).

Graphique 4.1 Proportion des firmes au Sénégal pour lesquelles les importations dépassent les ventes, par type d'industrie.



Source : calcul des auteurs à partir des données fiscales et douanières.

Graphique 4.2 Proportion des firmes au Sénégal pour lesquelles les importations dépassent les ventes, par type d'industrie.



Source : calcul des auteurs à partir des données fiscales et douanières.

Les autorités administratives avec lesquelles nous nous sommes entretenus confirment bien cet état de fait. À l'issue de leurs enquêtes, les brigades mixtes composées des agents de la douane et du fisc réussissent souvent à identifier un nombre assez important de ces entreprises. Dans ce cas, ils les soumettent à un redressement fiscal et les remettent dans le régime du réel. Très souvent, elles finissent par déclarer faillite ou par disparaître purement et simplement. Nos interlocuteurs sont convaincus que c'est pour renaître sous une autre forme et pour certainement reprendre les mêmes pratiques.

Cette thèse des entreprises qui disparaissent sous la menace d'être découvertes par les services du fisc, ou parce qu'elles ont été effectivement identifiées, est largement corroborée par les données de la deuxième vague de nos enquêtes. En effet, après la grande enquête que nous avons menée en 2007, dans les trois villes, et qui concernait les trois strates (le formel, le gros informel et le petit informel), une seconde vague d'enquêtes a été lancée en 2009. Celle-ci a consisté à approfondir l'enquête de la première phase, dans le but de mieux cerner les activités du gros informel. Beaucoup des acteurs de ce secteur, identifiés lors du premier passage, ont disparu lors du second. Par exemple à Ouagadougou, seules 54 % des firmes du gros informel ont survécu entre les deux périodes, contrastant avec le chiffre de 76 % pour le formel (voir tableau 4.1). La faible longévité de ce type d'entreprise n'est toutefois le plus souvent que très artificielle, relevant de fermetures fictives qui donnent lieu à une naissance sous une autre forme.

Tableau 4.1 : Taux de survie des entreprises à Ouagadougou (% de firmes)

Firmes	Survivant	Disparu
Formel	76	24
Informel	54	46
Total	64	36

Source : à partir des données d'enquête des auteurs sur les firmes.

Interrelations entre le formel et l'informel

Dans la sous-région ouest-africaine, la cohabitation entre le secteur formel et le secteur informel se présente sous des formes assez complexes, prenant parfois des allures de compétition, et d'autres fois de collaboration.

Concurrence et coopération entre les acteurs formels et informels

Comme indiqué plus haut, il est très difficile de voir une entreprise totalement formelle dans le contexte des économies de la sous-région. Les seules firmes qui réunissent tous les critères de la formalité sont généralement les branches de firmes multinationales, les banques et institutions financières, certaines professions libérales (cabinets d'avocat, études notariales, etc.) et quelques rares grandes entreprises. À part celles-là, toutes les autres font au moins un peu d'informel. Les actes informels qu'elles posent sont assez variés,

comme les ventes ou les prestations de services non déclarés, la TVA collectée et non reversée, etc. Dans l'accomplissement de ces actes, les entreprises informelles interviennent, en général, pour le compte d'entreprises formelles.

Le processus de dédouanement des marchandises au port et à l'aéroport illustre bien ce type d'interaction. Normalement, les services d'assistance en douane sont du ressort exclusif des commissionnaires en douane. Ceux-ci appartiennent statutairement au secteur du formel et doivent assurer un maximum de transparence dans leurs opérations. Dans la réalité, beaucoup de commissionnaires non agréés évoluent dans le secteur, en collaboration avec des commissionnaires dont l'autorisation d'exercer est légale. Ces acteurs de l'informel entrent en contact avec les clients et leur proposent toute l'assistance requise pour sortir leurs marchandises du port, en contrepartie de frais nettement moins élevés que s'ils devaient passer par les commissionnaires formels. Puisque la douane ne les reconnaît pas en tant que tels, ils utilisent les cachets des agents commissionnaires agréés pour le dédouanement. En contrepartie, ils versent une part des honoraires reçus au commissionnaire agréé qui a « prêté » son cachet. Ces pratiques sont assez communes au niveau des services portuaires des pays concernés et sont connues de tous, y compris de l'administration des douanes. Lors de nos entretiens, en effet, les directions de l'administration douanière que nous avons rencontrées ont toutes confirmé avoir connaissance de telles pratiques. Les commissionnaires agréés que nous avons rencontrés justifient leur acceptation de collaborer avec les acteurs de l'informel par le fait que ce sont ces derniers qui ont le plus de contact avec les clients et qui contrôlent ainsi une bonne partie de la demande totale de ce secteur.

On observe également des cas avérés de complémentarité entre le formel et l'informel dans le secteur des BTP. Les gros marchés publics de travaux publics ne peuvent être gagnés que par les entreprises formelles. En effet, il faut produire des documents assez détaillés montrant notamment que l'on est en règle vis-à-vis de l'administration fiscale et que l'on a les moyens de préfinancer des investissements parfois assez lourds jusqu'à échéance des paiements dus par l'État. Une fois qu'elles ont gagné les marchés, ces entreprises formelles sous-traitent les différentes tâches du contrat à des tâcherons, très souvent informels, pour les exécuter. Cette collaboration prend plusieurs formes. Parfois, c'est une partie du marché qui leur est confiée. Dans le cas le plus fréquent, cependant, l'entreprise adjudicataire demande au tâcheron de constituer et prendre en charge son équipe d'ouvriers qui va exécuter le travail contre paiement d'un montant forfaitaire à se répartir entre eux. Dans un tel cas de figure, à part le paiement des travailleurs qu'il engage lui-même, le tâcheron n'a pas d'autres responsabilités administratives

dans l'exécution du contrat ; même l'acquisition ou la mise à disposition du matériel de construction, ainsi que des autres *inputs* entrant dans la réalisation du travail, sont du ressort de l'entreprise adjudicataire du contrat.

On peut observer des formes similaires de complémentarités entre le formel et l'informel dans bien d'autres secteurs. Beaucoup de grandes entreprises du secteur manufacturier utilisent les circuits de distribution informels pour écouler leurs produits. Les cimenteries travaillent toutes avec des commerçants détenant des dépôts de ciment et qui se chargent d'écouler leurs produits auprès des détaillants, puis, enfin, vers les consommateurs finaux. Tout au long du processus, la plupart des acteurs sont informels. On observe les mêmes pratiques au niveau des brasseries, des dépôts de boissons, et de la production des biens de consommation ménagère. Il est possible de voir dans le secteur de la distribution des acteurs formels, comme les grandes surfaces, mais ceux de l'informel sont de loin plus nombreux.

Malgré les complémentarités entre les deux secteurs notées dans la section précédente, il serait réducteur de penser que les relations entre les acteurs du formel et de l'informel font toujours jouer les complémentarités. Il existe très souvent des cas de concurrence féroce pouvant déboucher sur des conflits. Le secteur des ventes de médicaments en est un exemple. Ce secteur est le monopole de pharmaciens bien formés et organisés dans un ordre des pharmaciens. Ils commercialisent des médicaments très souvent importés, suivant un circuit de distribution bien défini, ne faisant intervenir que des acteurs formels. Mais les médicaments qu'ils commercialisent sont jugés onéreux par les clients, qui s'approvisionnent auprès des vendeurs informels de médicaments qui leur proposent des produits à des prix défiant toute concurrence. Cette dernière catégorie de produits, ne donne bien sûr aucune garantie de fiabilité et peut même se révéler dangereuse pour la santé des consommateurs. On y retrouve en effet des produits contrefaits, des produits périmés, sans compter les conditions de stockage qui ne sont presque jamais appropriées pour des médicaments. Toujours est-il que la modicité des prix qu'ils proposent fait qu'ils représentent une réelle concurrence pour les officines pharmaceutiques formelles. Elles les considèrent également comme responsables des vols qu'elles subissent dans leurs officines. En effet, elles sont très souvent vandalisées et des produits sont emportés. Les pharmaciens professionnels accusent les vendeurs informels de receler les produits volés.

Au Sénégal, le cas de KSB (Keur SerigneBi)¹ en est une très bonne illustration. En plein cœur de Dakar, c'est le lieu le plus célèbre de commercialisation informelle de médicaments, à côté d'un autre situé cette fois-ci à Touba, la capitale du mouridisme. Les locaux de KSB appartiennent au marabout mouride qui l'a gracieusement mis à la disposition de ses disciples qui l'utilisent pour commer-

cialiser des médicaments de façon informelle. On y trouve des produits d'origine très variée, allant de produits contrefaits aux produits importés d'Inde, de Chine et des pays arabes, dans des conditions très douteuses. Au début du second semestre de l'année 2009, un conflit ouvert s'est déclenché entre les officines formelles et KSB. Les premières, victimes de vols récurrents, souvent accompagnés de violences et parfois de morts d'hommes, accusent KSB d'en être l'instigateur et le receleur. Elles ont déclenché des grèves à répétition pour obliger le gouvernement à fermer KSB. Elles seront finalement entendues par l'État qui a pris la décision de fermer KSB à Dakar et à Touba. Cette décision a cependant très peu de chance d'être suivie d'effets, étant donné que le calife de Touba a publiquement désavoué l'État et n'a fait aucun mystère de sa volonté de s'opposer à la fermeture de KSB. Cet exemple montre comment les acteurs formels et informels se font plus souvent concurrence qu'ils ne collaborent, comme indiqué dans les paragraphes précédents.

Une analyse plus détaillée de certains secteurs

Dans cette section, nous passons en revue certains secteurs dans lesquels les entreprises du gros informel opèrent, et que nous avons identifiés à partir des résultats de nos interviews et des recherches antérieures. Il s'agit du transport, de la vente de détail, du transit portuaire et de la construction. La plupart des exemples dans cette section et les suivantes sont relatifs au commerce, comme c'est de loin le secteur le plus important dans lequel l'informel opère. L'enquête 123² indique que, pour les trois pays, environ 50 % des entreprises informelles évoluent dans le commerce de gros et de détail et, dans une large mesure, dans l'import-export. Dans le cas particulier du Bénin, mais c'est également vrai dans les autres pays, la contrebande est un domaine de prédilection pour le gros informel. Nous étudierons en détail les questions touchant à la douane et à la contrebande aux chapitres 6 et 9.

Nos interviews mettent en relief les caractéristiques du gros informel décrites précédemment. Dans beaucoup de cas, les grandes firmes informelles, malgré un niveau de chiffre d'affaires appréciable, sont taxées au forfait. Elles ont peu d'employés permanents et dépendent fortement des sources de financement familiales. Leur organisation est peu structurée en comparaison des entreprises formelles.

Le commerce des véhicules d'occasion au Bénin

Comme nous le verrons également au chapitre 9, le marché des voitures d'occasion joue un rôle crucial dans l'économie du Bénin et compte pour environ 10 % du PIB. Il est surtout orienté vers les réexportations informelles vers le Nigeria et les pays enclavés du nord (le Tchad, le Niger, le Mali et le Burkina

Faso). La chaîne de valeur comprend un grand nombre de participants, y compris les convoyeurs, les commissionnaires en douane, les vendeurs de voitures d'occasion, les parcs automobiles, les chauffeurs entre autres.

Dans la capitale béninoise, on a construit des parcs à ciel ouvert pour les besoins du commerce des véhicules d'occasion, notamment les camions. Ces parcs, totalement contrôlés par les acteurs de l'informel, ont une structure administrative très légère qui renseigne beaucoup sur la flexibilité qui caractérise l'informel, comparé au formel : à la tête, on retrouve un directeur qui est l'administrateur général du parc, assisté d'un superviseur, lui-même vendeur de véhicules d'occasion et dont le rôle consiste essentiellement à contrôler les bons de sortie. À part ces deux individus, on compte d'autres agents recrutés sur une base temporaire et qui sont chargés de menus travaux. Ils déclarent tous avoir pour clientèle des individus, comme des sociétés, venant du formel et de l'informel. Un parc donné réunit le nombre d'importateurs qu'il peut. Chaque hectare coûte au vendeur de véhicules concerné un loyer variant entre 250 000 et 300 000 FCFA (500 à 600 dollars) par mois. Le parc s'étend sur 11 hectares. La société de la zone franche de Cotonou gère le parc.

Les petites sociétés implantées dans le parc importent en moyenne 100 à 150 unités de véhicules par an, dont la moyenne d'âge tourne autour de 15 ans ; autant dire qu'il s'agit de véhicules presque amortis et recyclés dans les pays de la sous-région. Les véhicules sont acheminés de leur pays d'origine vers Cotonou, dans des containers de 6 et 12 mètres environ, au coût respectif de 1 750 000 et 3 500 000 FCFA par container. Il est possible de disposer jusqu'à trois véhicules dans un container de 6 mètres, et six dans un de 12 mètres. Les sociétés d'importation de véhicules ont elles-mêmes une structure d'organisation assez légère. Celles que nous avons visitées comprennent, outre le directeur, tout au plus quatre agents temporaires chargés de la décharge des véhicules au port, et de leur acheminement vers le parc. Elles déclarent s'occuper elles-mêmes des déclarations des véhicules auprès de la douane et ne font pas appel aux services des commissionnaires en douane agréés.

Les acteurs que nous avons rencontrés au sein du parc sont presque tous des hommes, contrairement à ce que l'on observe dans le reste de l'informel. Il n'y a pratiquement pas de femmes. On y retrouve également des acteurs avec des niveaux de formation assez divers : les analphabètes y côtoient des individus avec un niveau d'éducation du secondaire, voire du supérieur. De plus, la plupart des personnes que l'on y a rencontrées ont eu une expérience professionnelle avant d'intégrer le parc, soit dans le formel soit dans l'informel, parfois dans des structures formelles d'autres pays. Par exemple, l'un de nos interlocuteurs qui déclare avoir arrêté ses études au niveau de la classe de

troisième, dit avoir travaillé dans une entreprise formelle au Nigeria pendant 15 ans avant de venir intégrer le parc. « Moi-même je me suis arrêté en classe de troisième », déclare-t-il. Les relations de parenté entre les employés sont assez fréquentes ; d'ailleurs l'un de nos interlocuteurs avoue qu'il a choisi sa femme pour être sa secrétaire. Chez d'autres, si ce ne sont pas des parents proches, il s'agit de cousins, de parents par alliance ou d'amis très proches. « Je travaille du matin au soir », déclare l'un d'eux, qui ajoute : « J'ai créé cette société avec un associé et mon frère. C'est un beau-frère qui a été dans la filière comme commissionnaire qui nous y a aiguillonnés. Des parents (pères, tantes, etc.) nous ont prêté 10 millions de FCFA pour le démarrage. Pour la plupart d'entre nous, ça s'est passé comme ça. Parfois, il nous arrive d'avoir des prêts de la banque, mais le maximum qu'on a eu est 12 millions. On a eu des prêts avec des banques européennes. Mon frère, qui est aussi un associé, et qui est basé en Europe, négocie les prêts depuis l'Europe et nous envoie l'argent par Western Union. On évite les banques car elles sont compliquées. On fait plusieurs envois de deux millions chacun, au maximum. ». Un autre, qui intervient dans le domaine du transport des marchandises, déclare : « C'est un de mes oncles qui m'a aidé à m'y établir. Avant, j'avais un taxi et l'investissement initial s'est monté à 12 millions de FCFA, dont les cinq millions de mon oncle. Nous n'avons jamais bénéficié de crédits bancaires. »

Le transport routier et les poids lourds au Bénin

Dans le domaine du transport, les caractéristiques des firmes, de même que la perception de l'environnement des affaires restent identiques. Nos interlocuteurs déclarent détenir certains camions qui leur appartiennent en propre, et en louer bon nombre pour mener leurs activités. L'un d'entre eux déclare, concernant la nature de l'activité : « On achète de vieux camions qu'on bricole. J'ai dû épargner pour acheter tous mes camions, je les achète à crédit, auprès de fournisseurs locaux. J'ai envie de quitter ce secteur car on n'y respire pas. Les trois derniers que j'ai achetés restent garés depuis très longtemps ; je les ai achetés et fait réparer ; ils m'ont coûté environ trois millions de FCFA l'unité ». Un autre déclare : « Dans le passé, il m'arrivait de me retrouver avec deux millions de chiffres d'affaires par camion, mais depuis un certain temps, ça se dégrade, car il y a baisse de trafic. Aujourd'hui, le port de Lomé concurrence fortement celui de Cotonou, surtout par rapport au Nigeria. Les Togolais n'appliquent pas le TEC, les valeurs en douane sont minorées et les délais ne sont pas aussi longs. Il ne faut pas continuer à faire ce métier jusqu'au soir de sa vie. J'ai le niveau d'éducation du troisième cycle en droit. J'ai deux employés permanents déclarés (un comptable et un chauffeur), plus plusieurs occasionnels. » Il ajoute : « Les relations avec les chauff-

feurs sont très tendues car ils n'entretiennent pas les camions. Ils ne sont pas sérieux ; ils peuvent partir en abandonnant leur camion. Les employés que j'ai déclarés ont une couverture sociale, mais les autres non. »

En moyenne, les conducteurs réalisent deux voyages par semaine, à raison de 150 000 FCFA par voyage. L'entretien des véhicules coûte 50 % à 60 % du total des recettes. Ici, il faut payer une taxe unique appelée TUTR, d'un montant d'environ 210 000 FCFA par an. Lorsque l'on atteint un chiffre d'affaires supérieur à 10 millions de FCFA par an, on paie le BIC ; et ce qui est avancé au titre de la TUTR n'est qu'un acompte provisionnel au titre du BIC. Cette information est largement confirmée par nos interlocuteurs de l'administration fiscale.

Les commerçants et commissionnaires en douane

De nos entretiens dans le secteur du commerce, il est ressorti les mêmes conclusions majeures que dans les autres secteurs. L'un des cas les plus frappants que nous ayons rencontrés est celui d'un fonctionnaire de l'État béninois qui s'adonne à la contrebande à la frontière nigériane. Il fait de l'importation de produits congelés, à l'époque interdite au Nigeria. Il les réexporte parfois au Nigeria et, en retour, fait entrer frauduleusement au Bénin des produits importés du Nigeria. Il avoue qu'il est très difficile pour les autorités des deux pays de surveiller les plus de 1 000 km de frontière qu'ils partagent.

Comme beaucoup d'autres interviewés, il estime que les directives de l'UEMOA sont dévoyées. Des produits venant de Lomé sont écoulés ici sans qu'aucune taxe ne soit payée car on prétend qu'ils sont en transit, le tout avec la complicité de la douane. Normalement, les produits en transit sont escortés jusqu'à la frontière, mais on observe des « fuites » importantes sur le territoire national, du fait de négligences ou de complicités au niveau de la douane. Il pense que l'informel se développe du fait de la difficulté à se faire enregistrer. Selon ses propres estimations, la carte d'importateur coûte environ 750 000 FCFA, se décomposant comme suit :

- frais de notaire : 300 000 ;
- centre de formalité des entreprises : 40 000 ;
- patente : 120 000 ;
- contribution à la chambre de commerce et d'industrie : 50 000 ;
- taxe direction Promotion du commerce extérieur : 30 000 ;
- tribunal (registre de commerce) : 50 000 ;
- domaine : le reste.

Par ailleurs, la carte professionnelle de commerçant coûte au moins 140 000 FCFA. Notre interlocuteur estime que tous ces frais sont trop élevés pour les acteurs de l'informel, très pauvres pour l'essentiel.

Un autre commerçant, qui fait en même temps du transit, partage le même point de vue. Il déclare être formel et taxé au réel. Il importe des véhicules d'occasion et des denrées alimentaires destinés autant au marché béninois qu'à ceux de la sous-région. Le principal problème qu'il dit rencontrer dans ses affaires est lié à la douane. Selon lui, celle-ci ne coopère pas et ne leur facilite pas la tâche car des marchandises en transit sont fouillées et les containers ouverts. Les gens qui n'acceptent pas de les corrompre voient leurs affaires ralenties. Les taux d'imposition appliqués au Bénin sont jugés déraisonnables ; voici la cause que notre interlocuteur avance : « On a bêtement copié les lois françaises. Or les Français eux-mêmes rencontrent beaucoup de problèmes dans ce domaine ». En tant que commissionnaire en douane, notre interlocuteur indique qu'il travaille pour les acteurs du formel comme pour ceux de l'informel. Dans sa gestion quotidienne, comme dans ses relations avec les employés, il veille à éviter tout contact avec la justice qu'il estime corrompue. Ainsi, les travailleurs sont fortement « conseillés » de ne pas être syndiqués. Il reconnaît cependant que, quelle que soit la nature des problèmes liés à son statut de formel, celui-ci lui procure quand même beaucoup d'avantages, dont surtout l'accès aux marchés publics et la possibilité de déduire la TVA. Il reconnaît que les transitaires informels sont plus dynamiques et plus efficaces qu'eux car ils ne paient pas d'impôts et passent des « accords » avec la douane. Par conséquent, ils peuvent accepter des rémunérations au tiers de ce que le formel demande. Ils n'ont cependant pas accès aux gros dossiers qui nécessitent des préfinancements.

Le bâtiment et les travaux publics au Burkina Faso

Parmi les entreprises de BTP que nous avons visitées au Burkina Faso, l'une a particulièrement attiré notre attention. Son dirigeant déclare détenir deux entreprises, avec un total de trois employés permanents pour la première et cinq pour la seconde, en plus de beaucoup de contractuels. Le chiffre d'affaires consolidé pour les deux est d'un milliard de FCFA. Les deux firmes partagent le même siège social. Il déclare disposer d'un numéro IFU pour chaque entreprise, tenir pour chacune d'elles un bilan annuel certifié et être taxé au réel normal pour les deux. Pour la tenue des comptes, il recourt à un cabinet comptable qui fait chaque année le bilan. Les deux sociétés ont été créées en 1994. Notre interlocuteur, qui déclare qu'il gérât auparavant une petite entreprise commerciale formelle, se dit titulaire d'une maîtrise en droit. Tout le personnel a poursuivi son éducation jusqu'au supérieur. « Notre entreprise a été créée et est restée une entreprise individuelle, avec un chiffre d'affaires de 50 millions », déclare-t-il. « On s'est volontairement mis dans le

réel normal en déclarant un chiffre d'affaires espéré correspondant au seuil requis. Quand on est informel, on ne peut déduire la TVA. Quand on a commencé, on avait quelques employés et leur nombre n'a pas changé depuis ». Il révèle, en outre, que beaucoup de sociétés, même structurées, ont une double comptabilité, et cela se trouve facilité par le manque de collaboration entre les services des impôts et de la douane. Il pense que le régime du réel est le plus approprié pour les entreprises de son pays car si l'on est dans le réel simplifié, on est exclu des marchés de l'État.

Notre interlocuteur avoue qu'il lui arrive d'inventer des factures et de ne pas toujours facturer la TVA, auquel cas l'opération réalisée est traitée hors comptabilité. D'après lui, le civisme fiscal est une vue de l'esprit dans son pays et une idée assez répandue consiste à penser que l'État ne fait pas un bon usage des deniers publics, même s'il se dit conscient que c'est beaucoup mieux que dans bon nombre d'autres pays de la sous-région. Toujours selon lui, les marchés publics se caractérisent par un très haut niveau de corruption. On note beaucoup de pots-de-vin dans l'octroi des marchés publics. C'est au niveau de la douane que l'on observe le plus de corruption. Les sociétés de transit importent en vendant leur numéro IFU. Les transitaires informels sont plus efficaces et moins chers que ceux du formel. Si l'on veut frauder, il faut passer par eux car ce sont les complices des douaniers qui sous-évaluent la valeur des marchandises pour eux.

Un cas de transition réussie de l'informel vers le formel : la SOPAM au Burkina Faso

La SOPAM, une société anonyme avec un capital de 200 millions de FCFA, est un cas intéressant de transition réussie de l'informel vers le formel au Burkina. Elle travaille dans le domaine de l'énergie. Son promoteur détient une autre société, la GEOFORFD, qui a un chiffre d'affaires de deux milliards de FCFA et emploie 600 personnes. Avec ses deux entreprises, en plus de l'énergie, il fait les forages et des adductions d'eau. La SOPAM a été la première créée. Elle a commencé au régime du réel simplifié (informel), avec seulement 10 employés. Avant la création de ces sociétés, il était le responsable du service fournisseur d'une société de transit. Il est titulaire d'un DUT finances et comptabilité. Il estime que l'éducation est la clé du processus de transition réussie de l'informel vers le formel. « Je comprends certaines langues étrangères et j'ai accès à l'informatique, ce qui me rend plus efficace. » Il pense que les opérateurs économiques non éduqués ont toujours tendance à être des entreprises individuelles et à rester informels, même quand ils grandissent. Il ne pense pas que son succès soit unique. Il déclare : « Il existe ici beaucoup de gens qui, comme moi, sont partis de rien. On compte d'abord sur le travail et le sérieux dans le travail. On a travaillé avec l'État, la SONABEL, l'ONFP, et d'autres institutions publiques et

parapubliques. J'ai commencé avec un capital de départ de 150 000 FCFA et mon premier crédit s'élevait à 200 000 FCFA, obtenus après 14 jours de négociation avec la banque. C'était pour acheter un climatiseur pour l'université. C'est le même banquier qui m'a toujours accompagné. Nous obtenons des crédits de moins de 90 jours. »

Histoire de certains grands opérateurs informels au Sénégal

Cette section fait le point sur les histoires des quatre grands opérateurs informels au Sénégal, montrant l'envergure de leurs entreprises, l'importance de leurs relations politiques et religieuses et leur fragilité. Ces entreprises sont généralement contrôlées par un seul individu et sont assez vulnérables. Les cas présentés ci-dessous sont essentiellement basés sur des reportages de presse. Les références les plus importantes sont indiquées ci-dessous.

La tragédie du marabout Khadim Bousso

En mars 2003, la vie sociale au Sénégal a été fortement marquée par l'affaire dite « Khadim Bousso »³, qui a révélé au grand jour les imbrications fort complexes entre les milieux affairistes liés à l'informel, la politique et les marabouts, notamment la confrérie mouride. Khadim Bousso était un marabout mouride influent, appartenant à la famille Bousso, de la mère de Mame Diarra Bousso, mère de Serigne Touba, fondateur de la confrérie des mourides. Il gérait aussi deux entreprises officiellement formelles, car possédant tous les papiers requis à cet effet : la NOSOCOM (Nouvelle Société de commerce) et l'IDECOM (Internationale pour le développement du commerce sénégalomaghrebien), et toutes deux à vocation commerciale. Il dirigeait également le ROES (Rassemblement des opérateurs économiques du Sénégal), qui était une sorte de syndicat patronal, la plupart des membres étant des acteurs assez bien connus du milieu des affaires au Sénégal, notamment de l'informel.

En 1999, un feuilleton judiciaire a opposé le marabout à la banque BICIS (filiale de la BNP de Paris). L'affaire portait sur un crédit de 2 milliards de FCFA (environ 5 millions de dollars) que la banque avait accordé à l'homme d'affaires qui, subitement, s'est déclaré insolvable en simulant une banqueroute. Seulement, lorsque la banque a voulu saisir les actifs de ses sociétés, pour se faire rembourser, ne serait-ce que partiellement, elle s'est très vite rendu compte qu'il n'y avait pratiquement aucun actif à saisir dans ces entreprises. La banque a porté l'affaire devant la justice, entamant ainsi un feuilleton politico-judiciaire qui a révélé au grand jour l'ampleur de la complicité existant entre

les pouvoirs politiques et maraboutiques. Le juge n'a pas hésité à condamner monsieur Bousso à rembourser personnellement à la banque la totalité des sommes dues, en fixant la contrainte par corps au maximum, et le marabout a été incarcéré après un long épisode d'hésitation par les pouvoirs politiques. La presse (voir *Jeune Afrique*, <http://www.afrik.com/article6126.html>) n'a pas tardé à spéculer sur l'influence des hommes d'affaires proches de Touba (la capitale du mouridisme)⁴, ce qu'illustre parfaitement l'affaire Khadim Bousso.

Touba a en effet la réputation d'être une ville assez particulière, où l'autorité de l'État a beaucoup de mal à s'exercer sans le consentement exprès du marabout. Il existe une règle tacite entre ce dernier et les pouvoirs politiques : ni la police, ni la douane n'entrent dans la ville sans l'autorisation du marabout. Même les autorités administratives sont assez souvent mutées hors de la ville sur simple demande du marabout. Il est arrivé que le marabout ferme des écoles publiques, simplement parce qu'il a jugé le contenu des enseignements qui y étaient dispensés peu conformes aux préceptes de l'islam. Ce qui serait considéré comme un délit et sévèrement puni dans d'autres localités du pays est ici perçu comme tout à fait normal. Par conséquent, tant que Khadim Bousso restait à Touba, il ne pouvait être inquiété que si le marabout donnait un accord clair, ce qu'ont dû comprendre les responsables de la BNP qui ont exercé une pression très forte sur les autorités sénégalaises, avec l'appui du gouvernement français. Placé entre le marteau maraboutique et l'enclume de la Françafrique, le pouvoir s'est attaché à convaincre le khalife des Mourides en lui envoyant des hommes politiques assez bien introduits dans le milieu. Il a fini par lâcher Khadim Bousso, qui pouvait dès lors être incarcéré. Mais, à la surprise générale, monsieur Bousso, incarcéré le 5 mars 2003, a été transféré cinq jours plus tard au pavillon spécial des détenus malades de l'hôpital Aristide-le-Dantec, à Dakar. Certains ont considéré ce transfert comme la condition posée par le khalife pour accepter l'arrestation de monsieur Bousso.

Or quelques jours plus tard, le marabout s'est évadé de « prison », avec l'aide d'un gardien qui s'est par la suite révélé être son disciple. De Touba, où il était retourné se réfugier, il a déclaré aux stations de radio nationales qu'il ne comptait plus retourner en prison car les conditions d'existence y étaient exécrables. Le pouvoir, mis sous une forte pression de la BNP, est retourné demander au khalife l'autorisation d'arrêter le marabout et a fini par l'obtenir. C'est au cours de cette seconde arrestation que le marabout a été tué d'une balle dans la tête. L'origine du drame reste à ce jour inconnue. Selon la police, il s'agit d'un suicide, alors que la famille du marabout déclare qu'il s'agit d'une bavure policière. En tout état de cause, cette tragédie a signé la fin de cet épisode, et la banque n'est toujours pas rentrée dans ses fonds.

Moustapha Tall

Moustapha Tall est l'un des plus importants acteurs économiques au Sénégal⁵. Il contrôle une part estimée entre 25 et 36 % du marché du riz sénégalais et possède des parts dans d'autres marchés, comme celui du sucre. L'entrée de Tall dans les affaires est assez typique des débuts des grandes entreprises informelles. Partant de rien, quelques privilégiés réussissent dans la mise en place d'entreprises prospères grâce à d'énormes efforts et à leur perspicacité. Il a décrit son expérience dans un entretien : « Moi, je suis natif de Kaolack, j'ai fait mes études primaires à Kaolack à l'école Kasaville. Je suis l'aîné de mon père et homonyme du frère de mon père. C'est ce même oncle qui m'a inscrit à l'école en 1962 et me l'a fait quitter 10 ans plus tard. Il possédait un magasin, mais avait un problème de gérance. Le gérant habituel était parti sans prévenir. Le lendemain, le vieux me disait de prendre les clefs du magasin et d'aller l'ouvrir. C'est comme ça que je suis entré dans le commerce ».

L'expérience de Tall illustre aussi les relations entre le secteur formel et le secteur informel. Il a commencé dans l'industrie du sucre, travaillant comme distributeur pour la Compagnie sucrière sénégalaise qui appartient à Jean-Claude Mimran, un français d'origine. Au Sénégal, la production de sucre a longtemps été monopolisée par la famille Mimran, qui entretient depuis longtemps des liens avec le gouvernement sénégalais. Le sucre est l'un des rares secteurs au Sénégal qui reste massivement protégé, avec un régime douanier qui a su résister aux vagues de libéralisation que le pays a connues depuis les programmes d'ajustement structurel (PAS). En conséquence, le sucre est beaucoup plus cher au Sénégal que dans les pays voisins, d'où le développement de la contrebande à partir de la Gambie ou de la Mauritanie, comme décrit dans le chapitre 9. Les importateurs qui se sont aventurés dans ce domaine ont rencontré de graves difficultés, pouvant même aller jusqu'à l'emprisonnement. Tall a rapidement prouvé qu'il était un commerçant talentueux, déclarant gagner 200 000 à 300 000 FCFA par semaine à ses débuts. En 1983, soit trois ans après son arrivée à Dakar, il a ouvert sa propre boutique. Il a déclaré : « Par la grâce de Dieu, je suis là où je suis aujourd'hui. Il faut dire aussi que la libéralisation de 1989 m'a permis de me lancer dans l'importation du riz entier et du riz intermédiaire. En 1995, on a libéralisé entièrement la filière et là, comme j'avais déjà de très bonnes relations avec ma banque, j'ai sauté sur l'occasion. »

Comme beaucoup d'autres grands entrepreneurs informels, il a connu des déboires qui ont presque détruit son entreprise. Il est allé en prison après avoir été accusé de contrebande sur le sucre importé pour un montant estimé à un milliard de FCFA (quatre millions de dollars), qu'il a été forcé de payer à la douane avec une amende de 350 000 FCFA. Au sujet de son arrestation, il déclare : « À l'époque, j'avais payé à la douane un milliard de francs pour

recouvrer ma liberté. J'ai fini par céder parce que je me disais aussi que ces gens avaient l'intention de me nuire. Il fallait que je sorte de là et que je reprenne mes activités le plus rapidement possible. Pendant mon emprisonnement, j'ai subi un vrai pillage. Des employés ont fui avec mon argent, des clients aussi. Le préjudice est incalculable, j'estime avoir perdu plus de trois milliards de FCFA avec cet emprisonnement injuste. Mais aujourd'hui, grâce à Dieu, je résiste encore parce que, moi, j'ai commencé avec zéro franc. Même si aujourd'hui je me retrouve avec zéro franc, je vais rendre grâce à Dieu. Je ne me plains pas, bien que cela m'ait affecté financièrement. Je suis en train de renaître petit à petit et je vais continuer à me battre pour revenir à mon meilleur niveau ».

Les relations qu'il entretient avec le gouvernement, particulièrement avec la douane, sont complexes. Les grands commerçants informels s'engagent invariablement dans de nombreuses formes de contrebande ou d'évasions fiscales. Une complicité tacite ou même explicite conditionne leur succès. Cependant, parfois pour de multiples raisons, un entrepreneur peut tomber en disgrâce auprès des autorités, ou le gouvernement est sous pression et se doit de sévir pour augmenter ses recettes fiscales. Sur le papier, le code douanier impose des sanctions draconiennes sur la fraude fiscale et la contrebande. En cas de délit douanier, supposé ou réel, le prévenu n'a d'autre recours que de transiger ou d'aller en prison. Tall lui-même déclare : « Je vous dis, deux agents de douane peuvent faire un procès-verbal contre un opérateur et l'envoyer au tribunal. Et le juge, s'il est de connivence avec ces gens, s'il n'est pas bien informé, ou bien s'il ne prend pas son courage à deux mains, il l'envoie en prison. »

Cheikh Tall Dioum

Cheikh Tall Dioum est un autre homme d'affaires prospère qui a été emprisonné suite à un conflit avec les douanes, lié à des allégations de fraude sur le sucre⁶.

Après l'indépendance du Sénégal, la plupart des bijouteries appartenaient à des Européens. Des compagnies comme Vendome, Pierres Précieuses, Taj Mahal et le Comptoir Franco-Suisse étaient bien établies en centre-ville. Les enseignes de bijoutiers « traditionnels » étaient reléguées dans les banlieues où ils confectionnaient des bijoux pour les vendre à ces grands magasins qui les revendaient ensuite avec des marges substantielles.

Dioum, un bijoutier traditionnel, a ouvert une bijouterie moderne en centre-ville après avoir fait quelques économies. Une fois la première bijouterie établie, il en a ouvert d'autres partout où il y avait une forte concentration d'Européens – Hyper Sahm, Score Sarraut, l'hôtel Méridien à Ngor, le Club Méditerranée des Almadies, les lieux les plus chics de Dakar –, en rachetant des compagnies européennes.

Il s'est rapidement diversifié dans d'autres secteurs, y compris la vente de glaces. Auparavant, Miko et Gervais, deux entreprises françaises, détenaient le monopole sur le marché de la glace au Sénégal. L'entreprise de production de glace de Dioum était finalement devenue si prospère que les entreprises françaises ont dû quitter le marché. Il mit également sur pied une entreprise de presse et une boîte de nuit en compagnie de la star mondiale, le musicien Youssou Ndour. Son plus grand investissement, qui l'a d'ailleurs presque amené à la faillite, a été la création des Nouvelles Brasseries Africaines, une usine de production de boisson sucrée. Il est maintes fois entré en conflit avec la SOBOA, détentrice de la licence Coca-Cola, conflits desquels il est toujours sorti victorieux. Lorsqu'il a croisé le fer avec la douane, ses déboires ont commencé. Elle l'a en effet accusé d'avoir abusé de sa licence d'importation de sucre en franchises de droits et taxes, destiné à la fabrication de boisson pour le revendre sur le marché local. Comme Tall, il est allé en prison et a été seulement libéré après avoir payé une très grosse amende et perdu presque tous ses actifs.

Bocar Samba Dièye

Bocar Samba Dièye illustre une autre facette de la fragilité des acteurs du gros informel⁷. Il s'agit d'un des plus gros importateurs de riz au Sénégal. Il importe aussi le blé et des aliments de bétail. Encore plus que Tall, c'est un *self made man*. Il ne peut ni lire ni écrire le français, pourtant il contrôle un vaste réseau de commerce à travers l'Asie, l'Europe et l'Afrique.

Comme Tall, il a presque fait faillite à la suite d'un conflit judiciaire mais, dans son cas, il s'agissait d'un conflit impliquant un partenaire étranger et non le gouvernement. En 2008, il a été accusé de ne pas avoir payé une dette de 17 milliards de FCFA à son partenaire suisse, Ascot, une importante compagnie internationale de commerce de riz. Le conflit entre Dièye et Ascot est survenu pendant une période de hausse généralisée des prix des denrées alimentaires à l'échelle internationale, particulièrement du prix du riz, aliment de base au Sénégal et largement importé. Selon Dièye, le gouvernement s'inquiétait de l'agitation sociale résultant de la hausse du prix du riz et a fait appel à lui pour l'aider à stabiliser le marché. Il a importé 160 000 tonnes de riz de chez Ascot, avec qui il travaillait depuis 15 ans, pour un coût de 46 milliards de FCFA. Dièye a payé 29 milliards de FCFA à Ascot, et lui devait un reliquat de 17 milliards. Il déclare qu'il vendait à perte suite à une baisse substantielle et inattendue du cours mondial du riz. Il s'est aussi plaint qu'Ascot réclamait des paiements plus tôt que ce qui était spécifié dans le contrat qu'ils avaient signé et que la juridiction compétente pour régler cette affaire était le tribunal de Paris plutôt que celui de Dakar. Le juge s'est cependant prononcé en faveur d'Ascot et a ordonné la saisie des biens de Dièye, particulièrement son entrepôt de riz.

Conclusion

L'existence du gros informel constitue une des plus importantes caractéristiques du secteur informel en Afrique de l'Ouest, même si la littérature n'a jusqu'ici que peu documenté ce phénomène. Les données statistiques concernant ces entreprises sont très rares puisqu'elles sous-estiment massivement leurs ventes et leurs revenus, alors même que, dans les pays en question, tout le monde semble être parfaitement conscient de leur existence. Plusieurs approches ont été utilisées pour cerner et documenter la réalité du gros informel. Nos résultats montrent que le gros informel est fondamentalement différent du petit informel et du formel, même s'il ressemble à chacun d'entre eux à certains égards. Les principaux secteurs dans lesquels opère le gros informel sont l'import-export, le commerce de gros et de détail, le transport, et les bâtiments et travaux publics. Les entrepreneurs du gros informel sont souvent, à leurs débuts, de petits entrepreneurs avec peu d'éducation, mais qui, grâce à une capacité entrepreneuriale et une endurance au travail supérieures à la moyenne, ainsi qu'à l'appui de réseaux ethniques et religieux, deviennent rapidement riches et influents. En matière de chiffres d'affaires et d'autres mesures de l'activité, ces entreprises ne diffèrent pas de leurs homologues formels. En termes de structure organisationnelle, fondées sur les relations familiales, ces entreprises ressemblent beaucoup aux petites entreprises formelles. En général, une seule personne contrôle toutes les fonctions majeures de gestion (ressources humaines, comptabilité, finance, marketing, etc.), contrairement aux firmes formelles où des départements fonctionnels bien distincts sont en charge de chacune de ces activités. En outre, elles témoignent d'une réelle fragilité dans la mesure où elles sont souvent contrôlées par un seul individu qui peut les dissoudre soit à la suite d'un conflit avec les autorités fiscales ou douanières, soit pour le besoin de réapparaître sous un autre nom.

Notes

1. La maison du marabout.
2. L'enquête 123 développée par DIAL (Développement, Institutions et Ajustement à long terme) couvre le petit informel. Nos interviews et le second passage de nos enquêtes ont mis l'accent sur le formel et le gros informel. Elles ont montré que, tout comme le petit informel, une très grande proportion du gros informel évolue dans les activités purement liées au commerce.
3. Voir Marsaud, 2003 ; Guèye, n.d. ; <http://www.socialisme-republiquesn.org/social/société/288-oci-khadim-bouso-les-signes-annonceurs-dun-chec>, 22 février 2008 ; « Sénégal : Khadim Bouso » ; la lettre du continent n°423, « AfricaIntel-ligence.com, 15 mai 2003, who-is who-/2003/05/15/Khadim-bouso,7360581-ART.

4. Voir Marsaud, 2003.
5. Voir « Moustapha Tall, l'importateur de riz », *Sud Quotidien*, 17 mai 2008, www.nettali.net/Moustapha-Tall-importateur-1-Etat.htm ; [http // www.rewmi.com/Moustapha-tal-importateur-de produits-alimentaires-le prix-duriz-ne baissera-pas_a9702.html](http://www.rewmi.com/Moustapha-tal-importateur-de-produits-alimentaires-le-prix-duriz-ne-baissera-pas_a9702.html).
6. Voir <http://www.houblon.net/spip.php?article559> ; « La chute d'un empereur, Cheikh Tall Dioum », *Afric.com*, 2 décembre 2001 ; [http://www.xibar.net/ENTRETIEN-EXCLUSIF-AVEC-CHEIKH-TALL-DIOUM-Le-golden-boy-ouvre-une fenêtre-sur-lui_a6801.html](http://www.xibar.net/ENTRETIEN-EXCLUSIF-AVEC-CHEIKH-TALL-DIOUM-Le-golden-boy-ouvre-une-fenetre-sur-lui_a6801.html), « Entretien exclusif avec Cheikh Tall Dioum : le golden boy ouvre une fenêtre sur lui », *Lissa Magazine*, 22 janvier 2008, <http://www.xibar.net>.
7. www.nettali.net/Bocar-Samba-Dièye-fait-bloquer-une.html ; « Bocar Samba Dièye », *Walfadjri*, 26 mai 2009 ; <http://fr.allafrica.com>, *Walfadjri*, 26 mai 2009 ; <http://fr.allafrica.com/stories/200807250746html>.

Références

Gueye, El Modou, « Affaire Khadim Bousso : la famille du marabout dément Me wade », *Walfadjri*, http://www.walf.sn/politique/suite.php?rub=2&id_art=28133.

Marsaud, Olivia, « La Mort du marabout », *afrik.com*, 25 mai 2003, <http://www.afrik.com/article6126.html>.

Caractéristiques distinctives de l'informel en Afrique de l'Ouest à partir de nos enquêtes

Dans les chapitres précédents, nous avons mis en évidence le caractère hétérogène du secteur informel en Afrique de l'Ouest, notamment la distinction notoire entre le gros et le petit informel. Dans ce chapitre, à l'aide des résultats des enquêtes menées dans les trois villes, nous analysons en détail les caractéristiques de ces deux catégories d'entreprises, ainsi que celles des entreprises formelles.

Comme indiqué dans le chapitre 1, le secteur informel est mieux saisi si on l'analyse comme un *continuum* des six critères identifiés plutôt que comme une variable dichotomique prenant les valeurs 0 et 1, respectivement pour l'informel et le formel. De même, chacune des deux catégories du petit et du gros informel compte une série d'entreprises avec différents degrés de formalité. Pour les besoins du présent chapitre, les entreprises formelles sont celles qui remplissent tous les six critères explicités au chapitre 1. Par conséquent, nous considérons toute entreprise pour laquelle il manque un de ces critères comme correspondant à un degré donné d'informel. Nous avons ensuite divisé ce spectre d'entreprises informelles en deux grands ensembles : le petit et le gros informel. Le petit informel inclut toutes les entreprises qui paient l'impôt au forfait ou ne paient pas d'impôt du tout, et dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions de FCFA. Certaines d'entre elles sont enregistrées et ont un lieu de travail fixe, mais très peu ont cependant accès au crédit bancaire. Les grandes entreprises informelles sont celles qui sous-déclarent leur chiffre d'affaires et paient souvent l'impôt forfaitaire bien que leur chiffre d'affaires soit bien au-dessus du seuil qualifiant au régime du réel¹. Elles sont presque toutes enregistrées et ont un lieu de travail fixe ; dans certains cas, elles ont accès au crédit bancaire. Dans ce chapitre, nous ignorons le fait que certaines entreprises qui paient l'impôt selon le régime du

réel sont largement informelles dans le sens où elles sous-déclarent massivement leur chiffre d'affaires auprès des autorités fiscales, comme nous l'avons montré en détail dans le chapitre 4.

Taille et autres caractéristiques de l'entreprise

Le tableau 5.1 présente certaines statistiques descriptives de l'échantillon sur le formel, le petit et le gros informel dans les trois villes. Le chiffre d'affaires et le nombre d'employés sont plus importants dans le secteur formel que dans l'informel, à l'exception notable de Cotonou, où la moyenne des employés dans le gros informel est presque égale à celle du formel, reflétant le rôle important de ce type d'entreprises dans le commerce informel transfrontalier florissant au Bénin, comme décrit dans le chapitre 9.

Tableau 5.1 : Statistiques descriptives des entreprises, selon le statut formel ou informel

Ville et statut	Part dans le total de l'échantillon du pays (en %)	Ventes moyennes (en millions de FCFA)	Nombre moyen d'employés (travailleurs temporaires inclus)
Formel			
Dakar	24	833	9,6
Ouagadougou	13	615	21,2
Cotonou	23	725	22,1
Gros informel			
Dakar	16	117	4,5
Ouagadougou	11	155	6,1
Cotonou	15	319	22,6
Petit informel			
Dakar	60	13	4,2
Ouagadougou	76	11	5,4
Cotonou	62	13	5,8

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Ces données révèlent un phénomène intéressant, à savoir la faible corrélation entre la taille des entreprises telle que mesurée par le chiffre d'affaires et par le nombre d'employés, à l'exception du secteur formel, où ils sont tous les deux plus élevés que dans l'informel, gros et petit. Par exemple à Ouagadougou, le nombre d'employés dans les grandes entreprises informelles est virtuelle-

ment le même que dans le petit informel, mais le chiffre d'affaires est 20 fois plus élevé. L'auto-emploi est également une caractéristique de l'informel et se retrouve dans toutes les tranches de chiffre d'affaires. Par exemple 75 % des entreprises au Sénégal avec un chiffre d'affaires inférieur à cinq millions de FCFA et 67 % de celles avec un chiffre d'affaires compris entre 600 millions de FCFA et un milliard sont des entreprises avec un seul employé, si l'on exclut les travailleurs temporaires. Cela reflète encore l'importance des entreprises du gros informel, dont la plupart sont des propriétés individuelles comme indiqué dans le chapitre 4.

Dans l'échantillon, la distribution des firmes selon la taille est plutôt asymétrique, avec très peu de grandes entreprises : à Dakar, 11 % des entreprises formelles et 2 % des grandes entreprises informelles ont un chiffre d'affaires supérieur à un milliard de FCFA, alors que 34 % des entreprises formelles et 20 % des entreprises du gros informel ont un chiffre d'affaires supérieur à 300 millions. Nous observons la même distribution asymétrique dans les deux autres villes. En outre, bien que le nombre d'employés soit plus élevé, en moyenne, dans le secteur formel que dans le secteur informel, il existe beaucoup de petites entreprises formelles qui contredisent l'hypothèse généralement admise selon laquelle petite taille implique secteur informel. À Dakar, par exemple, 50 % des entreprises formelles ont moins de 5 employés, alors qu'elles sont 76 % dans le secteur informel dans sa totalité. Seules 18 % des entreprises dans le secteur formel, 14 % des entreprises du gros informel et 6 % des entreprises du petit informel ont plus de 10 employés. Le tableau 5.1 présente le chiffre d'affaires et le nombre d'employés moyen par catégorie d'entreprises pour chacune des trois villes.

Comme indiqué dans le chapitre 1, les différentes caractéristiques du secteur informel sont assez fortement corrélées. Seules 30 % des petites entreprises (celles avec moins de 5 millions de FCFA de chiffre d'affaires) tiennent une comptabilité régulière, alors que toutes les entreprises dont le chiffre d'affaires excède 600 millions de FCFA le font. Entre 5 et 17 % des entreprises avec un chiffre d'affaires dépassant 50 millions, ce qui qualifie au régime du réel, ne tiennent pas une comptabilité régulière. En outre, 60 % des entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 300 millions de FCFA ne tiennent pas de comptabilité régulière, contre 97 % des entreprises dont le chiffre d'affaires excède 300 millions de FCFA. Nous observons une tendance similaire concernant l'enregistrement des entreprises. Seules 62 % de celles dont le chiffre d'affaires est inférieur à 5 millions sont enregistrées, contrairement à 100 % des entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur ou égal à 100 millions de FCFA. Si l'on définissait l'informel par le seul critère de l'enregistrement, cela impliquerait que 88 % des entreprises dans notre échantillon seraient formelles ; ce qui est manifestement invraisemblable. En fait, comme nous l'avons expliqué dans le

chapitre 1, beaucoup d'entreprises informelles sont enregistrées auprès d'une autorité administrative, mais pas auprès des autres. Le type d'enregistrement le plus approprié est celui effectué auprès du service des impôts. Mais parmi les entreprises imposées, celles au forfait, même si elles sont bien identifiées par le fisc, ne génèrent pas un système formel de comptabilité permettant de suivre leurs activités financières.

Informel, structure de marché et exportations

Dans cette section, nous nous intéressons aux marchés intérieur et international sur lesquels le secteur informel opère. Il existe une littérature abondante sur le sujet. Un certain nombre de résultats semblent indiquer que l'informel se développe sur certains types de marché, et le rôle qu'y joue le commerce international se révèle déterminant. En effet, il apparaît que les secteurs les plus exposés à la concurrence internationale sont ceux où l'informel se développe le plus. En effet, beaucoup d'études menées dans les pays latino-américains et africains montrent que l'informel se développe surtout dans les secteurs du commerce, des services et dans certaines activités manufacturières. Liedholm (2001) considère que le textile/l'habillement, les produits alimentaires (y compris les boissons) et le bois représentent 75 % des activités manufacturières des petites entreprises dans les pays en développement en zone urbaine, et 90 % en zone rurale. Il estime également que les circuits de distribution pour ces entreprises sont assez rudimentaires, la plupart d'entre elles vendant directement au consommateur final.

À partir des données issues des comptes nationaux présentés dans le chapitre 3 et de celles provenant de nos enquêtes, il ressort que la tendance du secteur informel à dominer certains secteurs se trouve largement confirmée. Dans nos enquêtes, 48 % des entreprises du petit informel opèrent dans le secteur industriel contre 38 % des entreprises du gros informel et 18 % des entreprises formelles ; la moyenne nationale des entreprises dans le secteur secondaire est de 38 %. Ce phénomène peut sembler surprenant, mais il reflète à la fois le déclin du secteur manufacturier formel et la prédominance des acteurs informels dans les secteurs de la construction et de l'artisanat du bois et de la confection. Dans notre échantillon, 17 % des entreprises du petit informel et 15 % de l'ensemble des entreprises produisent des services non échangeables. Le gros informel et le formel sont plus présents dans le commerce de détail, avec respectivement 59 et 52 % du total des employés dans ce type de commerce. Par contraste, les services financiers et les sociétés d'assurance sont tous dans le secteur formel. Cela doit être lié aux réglementations contraignantes auxquelles les activités de ce secteur sont assujetties par les

institutions régionales telles que la BCEAO (Banque Centrale des États d'Afrique de l'Ouest). Le tableau 5.2 présente la distribution des entreprises de notre échantillon par secteur d'activité.

Le secteur formel sert une clientèle plus diversifiée que le secteur informel. Les clients les plus importants des entreprises formelles sont le secteur public et les entreprises privées (grandes et petites, commerciales et non commerciales). Pour les entreprises informelles, les principaux clients sont les ménages et les microentreprises. Ces informations illustrent l'exclusion des entreprises informelles des marchés publics. Les commissions des marchés dans le secteur public exigent souvent que les entreprises soumissionnaires fournissent la preuve qu'elles sont régulières, en particulier vis-à-vis du fisc. Ces documents sont difficiles, voire impossibles, à obtenir si l'entreprise est informelle. Cela n'implique cependant pas qu'il n'existe pas de relations commerciales entre entreprises formelles et informelles, mais signifie seulement que les ménages et les autres entreprises informelles représentent la plupart de la clientèle des entreprises informelles, cependant que les entreprises formelles ont une clientèle plus diversifiée.

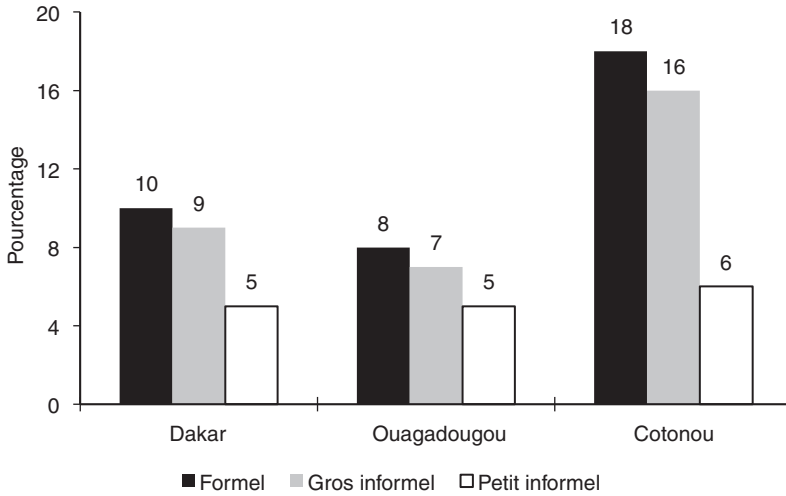
Comme pour beaucoup d'autres pays africains, les exportations représentent souvent une faible part des ventes des entreprises (graphique 5.1). Les exportations en pourcentage du chiffre d'affaires sont les plus élevées dans le secteur formel, suivi des grandes entreprises informelles et enfin des petites entreprises informelles ; dans tous les cas, elles sont cependant assez faibles. Pour les entreprises implantées à Ouagadougou et Dakar, les exportations n'excèdent pas 10 % des ventes totales. À Cotonou, elles sont légèrement plus élevées, se situant à 18 % des ventes totales pour les entreprises du secteur formel. Dans le secteur informel, les exportations sont, en moyenne, seulement de 6 à 16 % du chiffre d'affaires.

Tableau 5.2 : Répartition de l'échantillon, selon le secteur d'activité

	Bénin		Burkina Faso		Sénégal	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Industrie	67	22,7	61	20,3	120	38,9
Commerce	104	35,3	155	51,7	122	39,6
Services	124	42,0	84	28,0	66	21,5
Total	295	100	300	100	308	100

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Graphique 5.1 Part des exportations dans le total des ventes, selon le statut formel ou informel.



Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Les structures d'approvisionnement en *inputs* dans les secteurs formel et informel contrastent fortement avec ce qui est observé sur le marché des biens et services : les entreprises informelles ont une plus grande diversité de fournisseurs que les entreprises formelles. Il s'agit peut-être de la résultante des exigences de qualité plus strictes dans le secteur formel, qui pourrait conduire les entreprises formelles à s'appuyer sur les grandes entreprises commerciales.

Certaines sections de notre enquête visaient à mieux cerner les relations entre les secteurs formel et informel. Étant donné la connotation péjorative du terme « informel », nous l'avons évité dans le guide d'entretien. À la place, nous avons utilisé des expressions associées aux petites entreprises commerciales et non commerciales, et liées à l'informel pour les enquêtes.

La perception de la concurrence subie par les acteurs est très forte, particulièrement parmi les entreprises formelles. Celles-ci citent les grandes entreprises comme leur plus importante source de concurrence, alors que les entreprises informelles évoquent davantage les petites entreprises. La concurrence venant des importations est également importante, en particulier pour les entreprises formelles. Les importations représentent plus de la moitié du marché formel domestique pour de nombreux produits dans les trois villes. Toutefois, pour le secteur informel, à l'exception de Ouagadougou, les concurrents nationaux sont considérés comme plus menaçants que les concurrents étrangers.

Les entreprises formelles et informelles semblent avoir des perceptions différentes de la qualité de leurs produits. Plus de 40 % des acteurs formels estiment que la qualité des biens produits localement est plus élevée que celle des marchandises importées, alors que moins de 20 % des acteurs informels partagent cette opinion. Cette différence suggère que la qualité des biens et services fournis par le secteur informel est mauvaise, ce qui tend à confirmer l'hypothèse selon laquelle une différence essentielle entre les activités formelles et informelles est la qualité du produit (Gautier 2002).

À travers plusieurs questions indirectes sur le produit et le chiffre d'affaires du client, nous avons tenté d'évaluer l'efficacité et le dynamisme des entreprises informelles par rapport à leurs homologues du formel. Les résultats de cet exercice semblent mitigés. À Cotonou, 30 % des acteurs formels ont indiqué que la rotation des stocks est rapide, alors que seuls 5 % des acteurs informels déclarent que leurs produits se vendent rapidement, indiquant une plus grande efficacité du secteur formel dans ce domaine. À Dakar et à Ouagadougou, les acteurs informels déclarent que leurs produits se vendent rapidement, alors que les acteurs formels se plaignent de la faible rotation des stocks.

Financement et investissement

Le faible accès au crédit est aussi un critère distinctif du secteur informel, comme nous l'avons déjà vu dans le chapitre 1. Le crédit bancaire semble être pour l'informel, comme pour la plupart des petites entreprises, une option presque fermée. Cela les confine à des formes de prêts assez informelles, qui se limitent aux emprunts auprès d'amis ou de parents, ou aux tontines, et ils font généralement face à des taux d'intérêt relativement élevés (Johnson, 2004 ; Akoten *et al.*, 2006).

Nos résultats soutiennent largement le point de vue que les entreprises informelles ont peu accès au crédit bancaire, mais c'est aussi en grande partie le cas pour les entreprises du secteur formel (voir tableau 5.3).

Nos données renforcent cet état de fait. Mais ce qui est intéressant de noter à ce niveau, c'est qu'une proportion variant entre 4 et 8 % dans le petit informel, et 4 et 12 % dans le gros informel ont récemment eu accès au crédit. Comme indiqué dans le chapitre 1, en Afrique de l'Ouest, les entreprises formelles sont également confrontées à d'importantes contraintes pour accéder au crédit ; la proportion de ces entreprises ayant récemment obtenu un prêt bancaire est seulement de 10 % à Cotonou, 14 % à Dakar et 18 % à Ouagadougou. En outre, une proportion élevée d'entreprises s'appuie sur des

fonds internes (épargne personnelle ou bénéfices non distribués) pour financer les investissements. Nos résultats montrent que la plupart des investissements dans les trois pays sont financés à partir de fonds personnels. À Cotonou, par exemple, plus de 70 % des acquisitions de terrains dans le secteur formel et plus de 80 % dans le secteur informel sont financés par des fonds personnels. À Dakar, ces proportions sont légèrement plus faibles, avec 65 % des acteurs formels et 72 % des acteurs informels s'appuyant sur des fonds personnels pour financer l'achat de terres. Près de 100 % des entreprises du secteur formel et seulement 40 % des entreprises informelles de Ouagadougou financent leurs acquisitions de terrains avec des fonds personnels. Les investissements restants sont financés principalement par des dons, des prêts de membres de la famille, ou par l'héritage. Le crédit bancaire ne finance qu'une infime partie des investissements des entreprises à la fois formelles et informelles.

Tableau 5.3 : Sources de financement des entreprises

Ville et statut	Fonds internes ou bénéfices non distribués	Financement bancaire	Prêt familial ou d'un ami	Épargne, don, héritage
<i>Dakar</i>				
Formel	64	20	4	12
Gros informel	62	16	8	14
Petit informel	64	8	2	26
Total	64	13	4	20
<i>Cotonou</i>				
Formel	76	15	7	2
Gros informel	64	8	14	14
Petit informel	68	15	0	16
Total	70	14	4	12
<i>Ouagadougou</i>				
Formel	67	19	14	0
Gros informel	55	14	23	9
Petit informel	56	8	20	16
Total	59	10	19	12

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Les taux d'intérêt sont élevés pour tout le monde, les entreprises informelles étant confrontées à des taux particulièrement importants (tableau 5.4). Les entreprises formelles à Dakar et Cotonou sont généralement confrontées à des taux d'environ 15 %, tandis qu'à Ouagadougou elles bénéficient de taux relativement bas, autour de 12 %. À Dakar et à Cotonou, les entreprises informelles doivent payer des taux de l'ordre de 20 %, tandis qu'à Ouagadougou ils peuvent s'élever à 36 %.

Tableau 5.4 : Taux d'intérêt sur prêt bancaire

Ville et statut	Taux d'intérêt sur prêt bancaire (%)
<i>Dakar</i>	
Formel	15,3
Gros informel	20,7
Petit informel	23,2
<i>Cotonou</i>	
Formel	15,2
Gros informel	22,0
Petit informel	24,0
<i>Ouagadougou</i>	
Formel	12,0
Gros informel	35,0
Petit informel	36,1

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Les taux plus élevés payés par les entreprises informelles peuvent se justifier par le niveau élevé de risque associé à ces prêts et par les coûts d'exploitation élevés auxquels font face les institutions de microfinance.

À Cotonou, parmi toutes les entreprises interrogées, 70 % ont admis avoir beaucoup de difficulté à rembourser leurs prêts, tandis que pour les entreprises de Dakar et Ouagadougou, il semble y avoir moins de problèmes à ce niveau, avec 57 et 45 %, respectivement, qui font état de difficultés dans ce domaine. Les entreprises formelles déclarent avoir moins de difficultés à rembourser les prêts que les entreprises informelles, en particulier les petites entreprises informelles (voir tableau 5.5). La part du petit informel faisant état de difficultés à rembourser leurs prêts atteint 92 % à Cotonou, 70 % à Dakar et 57 % à Ouagadougou.

Tableau 5.5 : Part des firmes ayant des difficultés à rembourser les prêts

Ville et statut	% des firmes ayant des difficultés de remboursement des prêts
<i>Dakar</i>	
Formel	36
Gros informel	69
Petit informel	70
Total	57
<i>Cotonou</i>	
Formel	35
Gros informel	64
Petit informel	92
Total	70
<i>Ouagadougou</i>	
Formel	13
Gros informel	58
Petit informel	57
Total	45

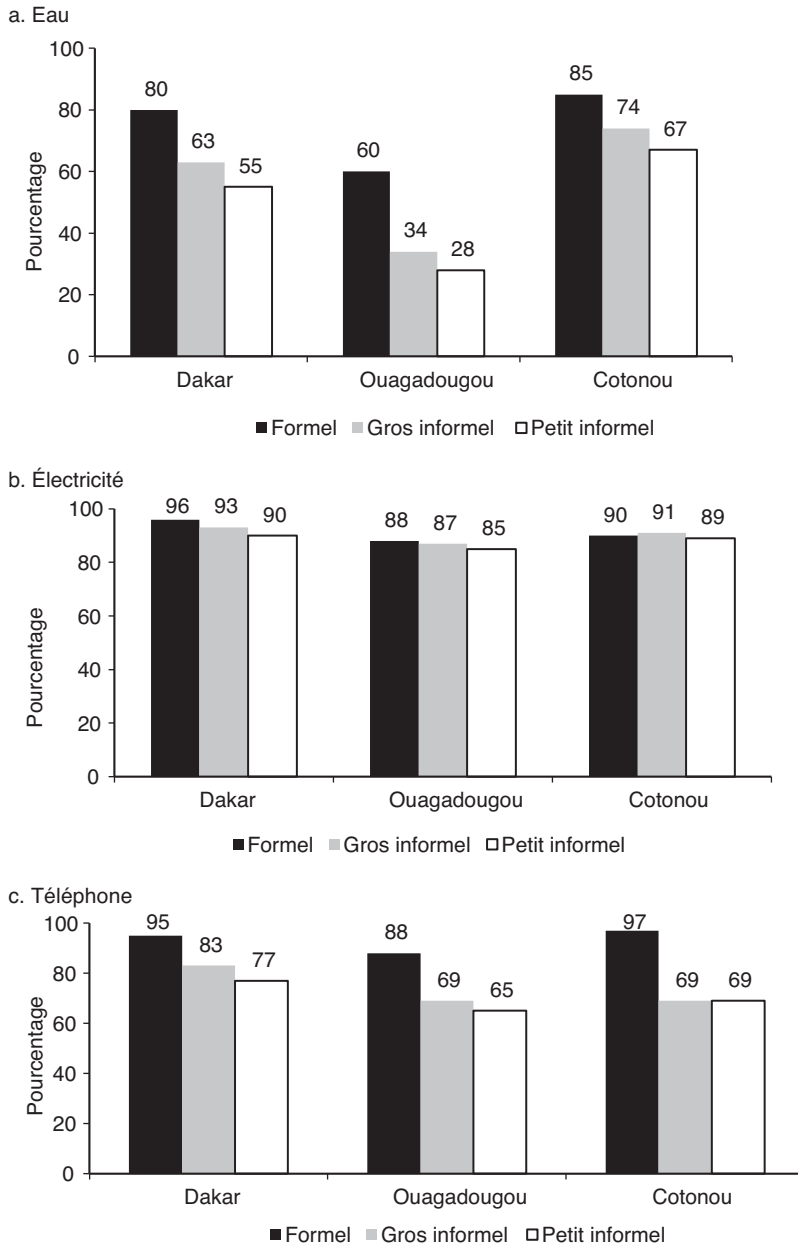
Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Infrastructures

Comme indiqué dans les chapitres 6 et 8, les faiblesses constatées dans le climat des investissements sont considérées comme le premier déterminant de l'informel car elles augmentent les coûts et réduisent les avantages liés à un statut formel de la firme. Nos enquêtes confirment que les faiblesses dans l'environnement des affaires sont onéreuses pour les entreprises à la fois du formel et de l'informel, mais plus encore dans ce dernier secteur, comme indiqué dans le chapitre 1. La faiblesse des infrastructures est une dimension majeure du problème (graphique 5.2). Les services d'eau dans les trois villes sont étonnamment limités.

Les entreprises de Cotonou ont un meilleur accès à l'eau, à 85 % pour les entreprises du secteur formel et 67 % pour les entreprises informelles. Ces proportions sont respectivement de 80 et 55 % à Dakar, et 60 et 28 % à Ouagadougou. L'accès à l'électricité et au téléphone suit les mêmes ordres de grandeur. À Cotonou, 90 et 89 % des entreprises formelles et informelles,

Graphique 5.2 Proportion des firmes ayant accès aux services publics de base, selon le statut formel ou informel.



Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

respectivement, ont accès à l'électricité. À Dakar, 96 % des entreprises du secteur formel et 90 % des entreprises informelles ont accès à l'électricité, tandis qu'à Ouagadougou, respectivement 88 % et 85 % y ont accès. L'accès au service téléphonique est presque similaire, avec les entreprises formelles bénéficiant d'un plus grand accès que les entreprises informelles, mais avec des insuffisances notables dans le service pour les deux secteurs.

De longs retards dans l'obtention de connexions aux services publics constituent également un problème, avec les entreprises formelles rapportant des délais plus longs que les entreprises informelles. Par exemple, à Cotonou, 46 % des entreprises du secteur formel, 36 % des grandes entreprises informelles et 29 % des petites entreprises informelles ont déclaré attendre plus d'un mois pour une connexion à l'eau (tableau 5.6). Les délais d'attente sont plus longs pour les entreprises formelles que pour les entreprises informelles à la fois pour l'électricité (tableau 5.7) et pour le téléphone (tableau 5.8) : les entreprises informelles ont beaucoup plus de chance d'obtenir une connexion en une semaine ou moins. Ces résultats accréditent l'idée selon laquelle l'accès aux services est accordé de manière non transparente et que le secteur informel emploie ses propres méthodes pour avoir un accès relativement rapide.

Tableau 5.6 : Délai d'attente pour l'accès à l'eau (% des firmes)

Ville et statut	Une semaine	Entre une semaine et un mois	Plus d'un mois
<i>Dakar</i>			
Formel	29	38	33
Gros informel	63	13	25
Petit informel	50	19	31
TOTAL	46	23	30
<i>Ouagadougou</i>			
Formel	53	40	8
Gros informel	73	18	9
Petit informel	78	17	5
TOTAL	74	20	6
<i>Cotonou</i>			
Formel	40	15	46
Gros informel	32	32	36
Petit informel	43	28	29
TOTAL	41	24	35

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Tableau 5.7 : Délai d'accès à l'électricité (% des firmes)

Ville et statut	Une semaine	Entre une semaine et un mois	Plus d'un mois
<i>Dakar</i>			
Formel	28	46	26
Gros informel	53	24	22
Petit informel	32	39	29
TOTAL	35	38	27
<i>Ouagadougou</i>			
Formel	30	63	8
Gros informel	48	45	6
Petit informel	42	44	14
TOTAL	41	47	12
<i>Cotonou</i>			
Formel	38	17	46
Gros informel	30	19	52
Petit informel	29	28	42
TOTAL	31	24	45

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Tableau 5.8 : Délai d'accès au téléphone (% des firmes)

Ville et statut	Une semaine	Entre une semaine et un mois	Plus d'un mois
<i>Dakar</i>			
Formel	55	34	11
Gros informel	79	7	14
Petit informel	64	30	6
TOTAL	64	27	9
<i>Ouagadougou</i>			
Formel	48	45	8
Gros informel	58	36	6
Petit informel	60	29	11
TOTAL	58	32	10
<i>Cotonou</i>			
Formel	40	25	35
Gros informel	39	26	35
Petit informel	48	24	28
TOTAL	44	24	31

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Le Burkina Faso apparaît comme ayant la meilleure performance en termes d'accès aux services du téléphone. La qualité de ce service semble cependant meilleure à Dakar qu'à Ouagadougou.

Les interruptions des services de l'eau, du téléphone et de l'électricité, un des signes caractéristiques d'un environnement des affaires médiocre, sont très courantes en Afrique de l'Ouest (voir tableaux 5.9 à 5.11). Les acteurs formels et informels ont donné des réponses identiques aux questions relatives au temps cumulé d'interruptions de ces services, ce qui apporte la preuve de leur manque de fiabilité en général. À Dakar et Cotonou, 90 % ou plus des entreprises ont signalé des coupures d'eau et de téléphone pouvant durer jusqu'à une semaine. Pour l'électricité, l'histoire est la même à Cotonou, et seulement un peu mieux à Dakar, avec environ 60 % des entreprises déclarant des coupures pouvant aller jusqu'à une semaine. Ouagadougou a le plus petit nombre d'interruptions de services signalées.

Tableau 5.9 : Durée annuelle d'interruption de l'eau (% des firmes)

Ville et statut	Une semaine	Entre une semaine et un mois	Plus d'un mois
<i>Dakar</i>			
Formel	92	6	2
Gros informel	95	3	3
Petit informel	92	5	2
TOTAL	93	5	2
<i>Ouagadougou</i>			
Formel	100	0	0
Gros informel	100	0	0
Petit informel	98	1	1
TOTAL	100	0	0
<i>Cotonou</i>			
Formel	77	13	11
Gros informel	71	13	17
Petit informel	60	27	13
TOTAL	66	21	13

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Tableau 5.10 : Durée annuelle d'interruption de l'électricité (% des firmes)

Ville et statut	Une semaine	Entre une semaine et un mois	Plus d'un mois
<i>Dakar</i>			
Formel	59	2	39
Gros informel	60	5	35
Petit informel	64	7	29
TOTAL	62	5	33
<i>Ouagadougou</i>			
Formel	97	3	0
Gros informel	96	4	0
Petit informel	89	6	4
TOTAL	91	6	3
<i>Cotonou</i>			
Formel	60	8	32
Gros informel	45	3	52
Petit informel	34	22	44
TOTAL	42	16	42

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

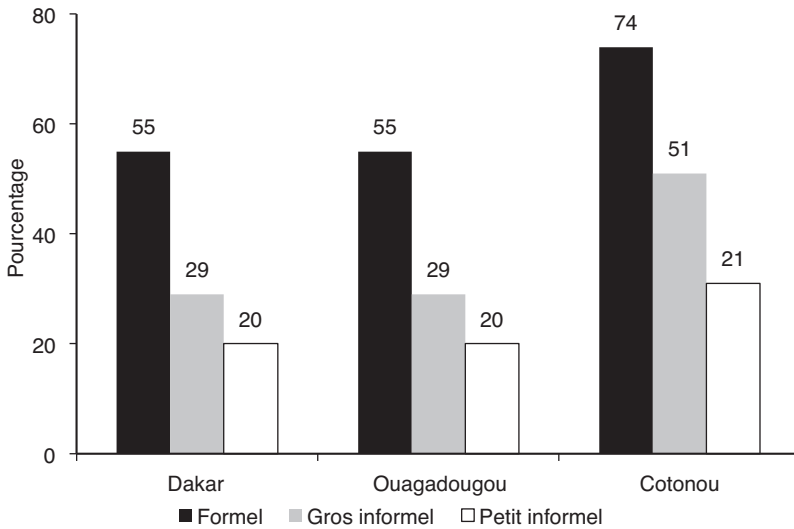
Tableau 5.11 : Durée annuelle d'interruption du téléphone (% des firmes)

Ville et statut	Une semaine	Entre une semaine et un mois	Plus d'un mois
<i>Dakar</i>			
Formel	94	2	4
Gros informel	95	2	2
Petit informel	96	2	2
TOTAL	96	2	2
<i>Ouagadougou</i>			
Formel	100	0	0
Gros informel	92	4	4
Petit informel	98	1	2
TOTAL	97	1	2
<i>Cotonou</i>			
Formel	87	4	9
Gros informel	85	8	8
Petit informel	75	11	14
TOTAL	80	9	11

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

En réponse à l'offre peu fiable de l'électricité, à la fois les entreprises formelles et informelles ont eu à acheter des groupes électrogènes coûteux (graphique 5.3) : à Dakar et à Ouagadougou, 55 % des entreprises formelles possèdent leurs propres groupes électrogènes, tandis qu'environ la moitié de ce pourcentage dans le gros informel possède des groupes électrogènes. Un peu moins de petites entreprises informelles possèdent leurs propres groupes électrogènes : 31 % à Cotonou, 20 % à Dakar, et 20 % à Ouagadougou.

Graphique 5.3 Proportion des entreprises disposant d'un générateur, selon le statut formel ou informel.



Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Impôts et taxes

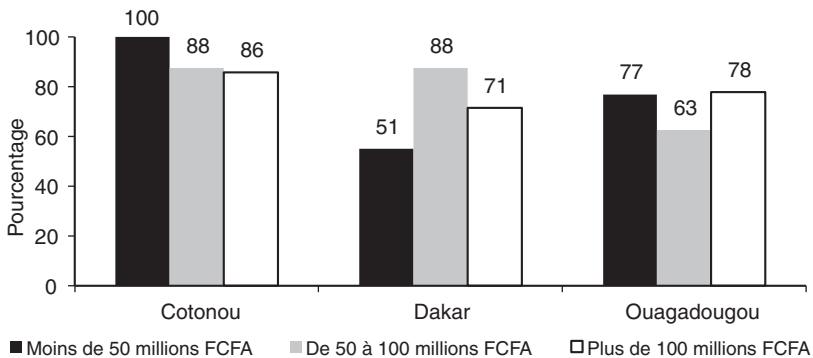
Les résultats présentés dans cette section proviennent de la deuxième phase d'enquêtes qui s'est principalement concentrée sur le formel et le gros informel. Le questionnaire portait essentiellement sur les questions liées à la fiscalité.

Une littérature récente met l'accent sur la « taxe morale » comme un facteur déterminant de l'ampleur de l'évasion fiscale et, plus généralement, de l'informel (Perry *et al.* 2007). Cette notion de « taxe morale » se réfère à la perception du niveau d'équité et d'honnêteté du système fiscal, et de l'utilisation appropriée par le gouvernement de ces revenus. En Amérique latine, les pays dans lesquels les contribuables sont convaincus que leur argent est utilisé à bon escient manifestent plus de volonté à se conformer à leurs obligations fiscales.

Cette conclusion est fortement corroborée par nos résultats en Afrique de l'Ouest. Au Sénégal, la proportion de dirigeants d'entreprise ayant exprimé leur mécontentement quant à l'utilisation des recettes fiscales par le gouvernement varie entre 65 et 100 %, en fonction de la taille des entreprises. L'éventail est de 63 à 94 % au Burkina Faso, et de 88 à 100 % au Bénin (graphique 5.4).

Nous nous sommes également intéressés à l'efficacité avec laquelle les autorités fiscales recouvrent l'impôt. Les enquêtés ont mis en relief un élément, à savoir le harcèlement fiscal et l'ampleur avec laquelle les autorités fiscales ciblent de manière disproportionnée les entreprises formelles. Au Bénin, entre 17 et 60 % des dirigeants d'entreprise interrogés se plaignent que, une fois que les autorités fiscales les identifient en tant que contribuables importants, ils sont soumis à des inspections récurrentes et à des redressements fiscaux. Au Sénégal, 41 à 55 % des entreprises ont déclaré subir le même sort, comparé à 17-50 % des entreprises au Burkina Faso (graphique 5.5).

Graphique 5.4 Part des dirigeants d'entreprises non satisfaits de l'usage que le gouvernement fait de l'impôt, selon le chiffre d'affaires.

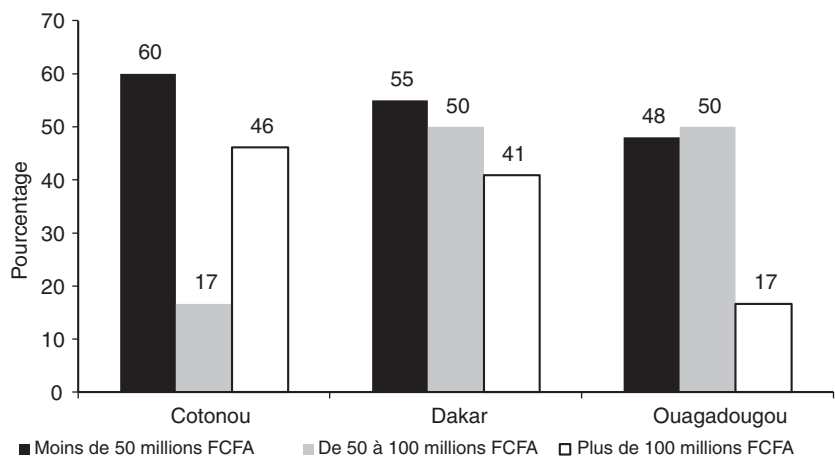


Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Les agents du fisc que nous avons rencontrés reconnaissent eux-mêmes le ciblage des entreprises formelles, comme nous le décrivons en détail dans le chapitre 6. Dans un environnement de corruption endémique, les entreprises informelles semblent posséder une plus grande souplesse dans leurs relations avec l'État.

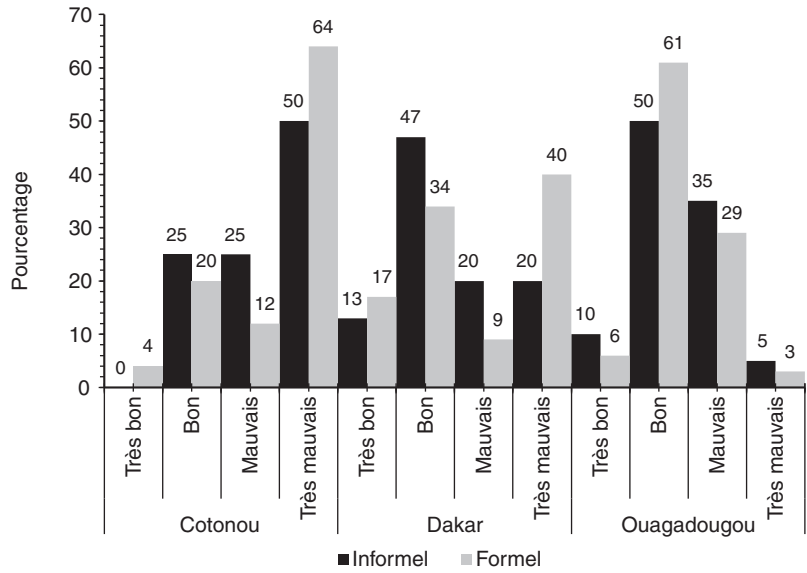
Le paiement des impôts doit souvent être fait en personne, ce qui implique de longues files d'attente. Dans les trois pays, les dirigeants d'entreprises, aussi bien formelles qu'informelles, considèrent cela très gênant. Au Bénin, par exemple, 75 et 76 % des entreprises formelles et informelles, respectivement, ont déclaré que cette situation est mauvaise, voire très mauvaise (graphique 5.6).

Graphique 5.5 Part des dirigeants d'entreprises estimant que le respect des règles fiscales entraîne un harcèlement, selon le chiffre d'affaires.



Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Graphique 5.6 Perception du temps d'attente dans les queues lors du paiement des impôts, selon le statut formel ou informel.

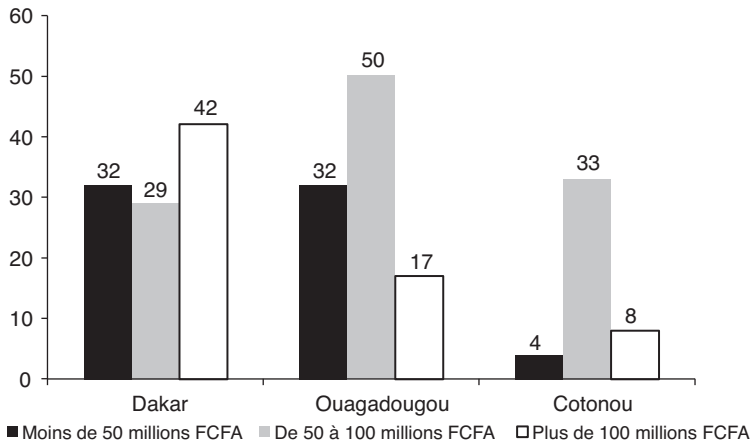


Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

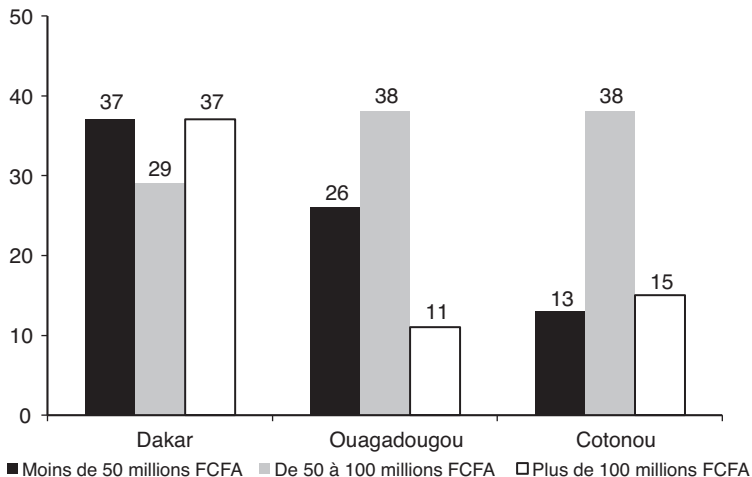
Le respect des obligations fiscales par les contribuables est également mis en cause par le manque manifeste de capacité de mise en application des règles de la part du gouvernement. Des dirigeants d'entreprise ont été interrogés sur cette mise en application dans plusieurs domaines, entre autres les paiements d'assurances sociales, les comptes honnêtes et les déclarations de revenus. Au Sénégal par exemple, de 65 à 100 % des dirigeants, en fonction de la taille des entreprises, ont déclaré que la sous-déclaration des revenus est omniprésente et non sanctionnée par le gouvernement (graphique 5.7).

Graphique 5.7 Part des dirigeants d'entreprises qui pensent que le gouvernement applique de façon efficace les règles concernant...

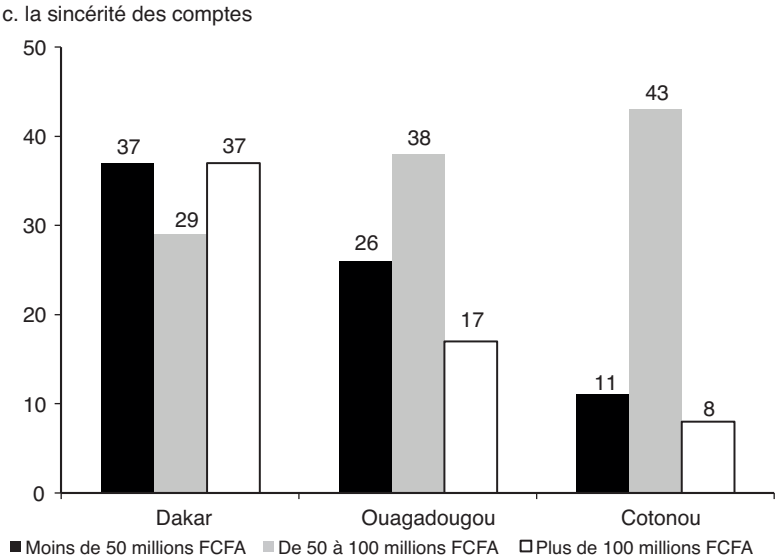
a. les règles de protection sociale



b. une déclaration honnête des revenus



Graphique 5.7 suite



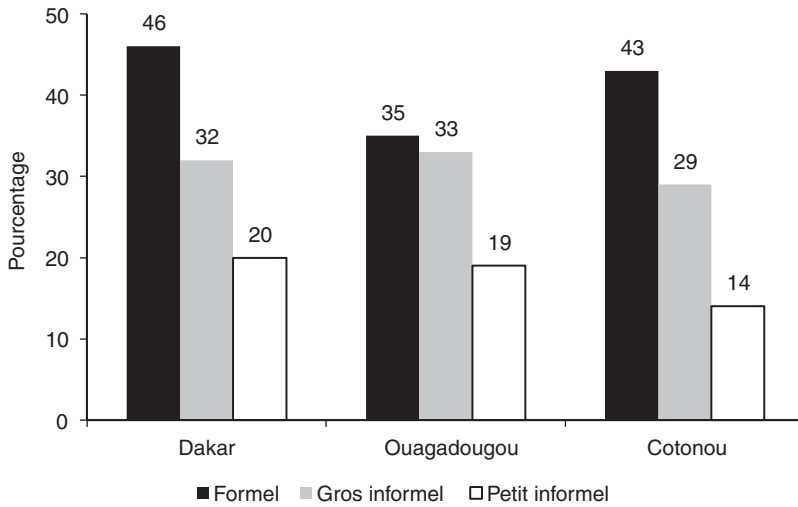
Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Les autres aspects de l'environnement institutionnel

Dans cette section, nous nous intéressons aux autres aspects de l'environnement institutionnel, au-delà de ceux évoqués dans les sections précédentes.

Les technologies de l'information et de la communication

Une minorité d'entreprises utilise les TIC, telles que le courriel et l'Internet, à des fins commerciales, en particulier dans le petit informel (graphique 5.8). Parmi les entreprises formelles, 43 % à Cotonou, 46 % à Dakar et 35 % à Ouagadougou utilisent des TIC ; parmi les petites entreprises informelles, 14, 20 et 19 %, respectivement, utilisent les TIC. Pour le gros informel, on se trouve à mi-chemin entre le formel et l'informel.

Graphique 5.8 Part des entreprises utilisant les TIC.

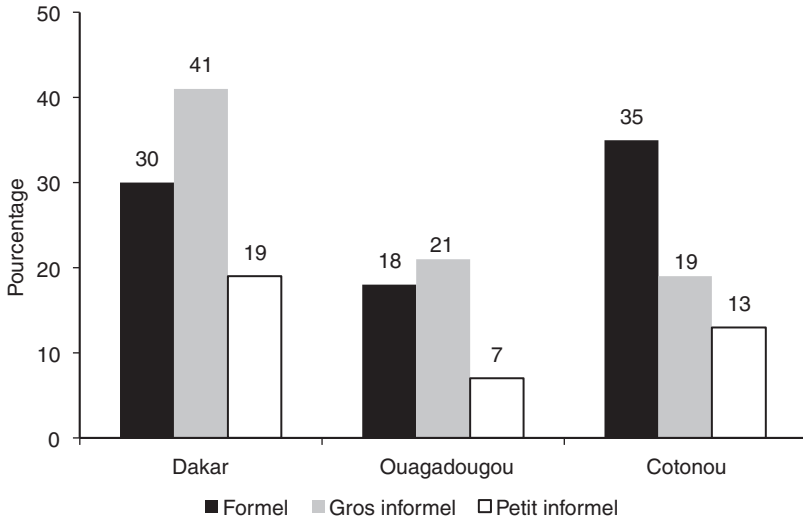
Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Les associations professionnelles

Les entreprises formelles sont plus susceptibles d'être membres d'une organisation professionnelle que les entreprises informelles : 35 % des entreprises du secteur formel et 13 % des entreprises informelles à Cotonou, 30 et 19 %, respectivement, à Dakar, et 18 et 7 %, respectivement, à Ouagadougou (voir Graphique 5.9). Les avantages de l'adhésion sont variés et s'appliquent différemment aux entreprises formelles et informelles :

- *La résolution de conflits.* Les entreprises informelles bénéficient plus de services de résolution des conflits que les entreprises formelles : à Cotonou, 40 % des entreprises informelles ont déclaré avoir participé à une résolution des conflits par rapport à 12 % des entreprises du secteur formel. Les chiffres sont respectivement de 20 et 10 % à Ouagadougou, et de 60 et 40 % à Dakar.
- *La disponibilité de l'information sur les marchés des biens et d'intrants.* Encore une fois, les entreprises informelles bénéficient davantage des services d'information que les entreprises formelles à Dakar et à Ouagadougou, mais les entreprises formelles font davantage usage de ces services à Cotonou.
- *L'accréditation aux normes de qualité.* Le secteur informel bénéficie plus que les entreprises formelles de l'accréditation à Dakar, tandis que le secteur formel récolte plus d'avantages de cette reconnaissance à Ouagadougou.

Graphique 5.9 Part des entreprises appartenant à une association professionnelle.



Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

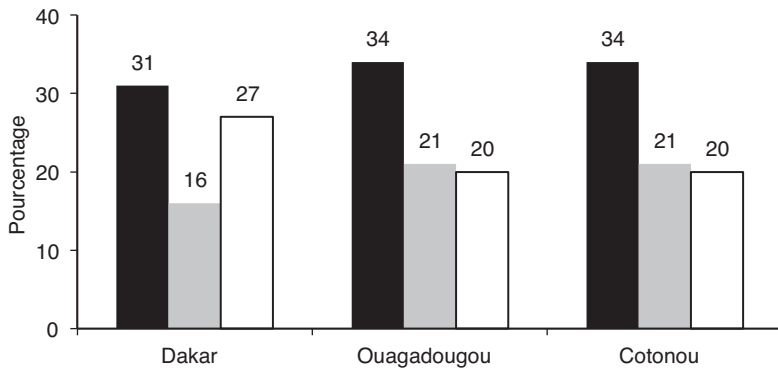
- *Les informations sur la réglementation en vigueur.* À Dakar et Ouagadougou, les entreprises informelles, à nouveau, font davantage usage de l'information sur la réglementation que les entreprises formelles.
- *La confiance en l'avenir.* À ce niveau, les entreprises formelles et informelles croient également que les perspectives en termes d'affaires sont bonnes. À Cotonou, 92 % des acteurs informels ont dit qu'ils sont optimistes quant à l'avenir de leur entreprise. Le plus bas niveau d'optimisme est noté au niveau des acteurs informels de Dakar, où seulement 82 % des interrogés ont dit qu'ils sont sûrs de l'avenir de leur entreprise. De même, la majorité des acteurs à la fois formels et informels ont répondu qu'ils aimeraient que leurs enfants exercent le même métier qu'eux. Parmi les acteurs formels à Cotonou, 82 % ont répondu par l'affirmative aux questions relatives à leur désir de voir leur progéniture s'engager dans les mêmes métiers qu'eux ; pour l'informel, cette proportion est de 72 %. À Dakar, 62 % des acteurs formels et 60 % des acteurs informels ont répondu favorablement à ces questions. Enfin, à Ouagadougou, 65 et 72 %, respectivement, y ont répondu favorablement. Ce sentiment d'optimisme se manifeste aussi par la faible proportion (30 %) des travailleurs qui ont dit souhaiter changer de métier.
- *Les stratégies d'entreprise.* Les stratégies développées par les entreprises pour promouvoir leur croissance à court terme sont centrées sur la diversification de leurs activités. Nous avons proposé plusieurs stratégies de croissance, entre autres (a) la prospection de nouveaux clients, (b) un changement de

fournisseurs dans une tentative de réduction des coûts, (c) le déménagement dans des locaux moins chers, (d) la maîtrise des salaires, et (e) aucune de ces stratégies. La plupart des personnes interrogées préfèrent prospecter des clients ou n'ont pas de stratégie à court terme.

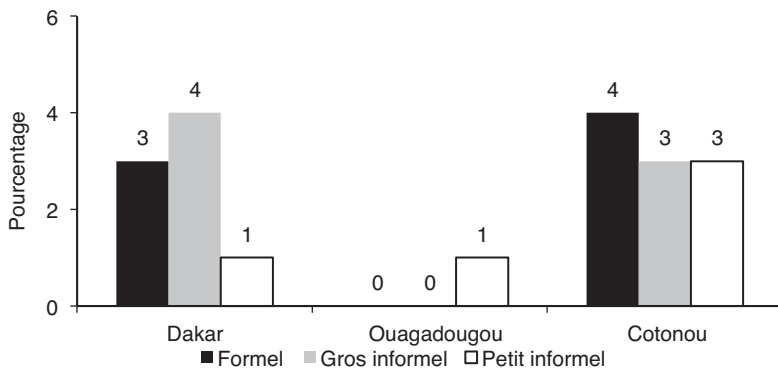
- *Les relations avec l'État.* Plus d'entreprises formelles que d'entreprises informelles ont déclaré avoir récemment eu des conflits avec des agents de l'État. À Cotonou, 34 % des entreprises du secteur formel ont rapporté de tels conflits, comparativement à 21 % pour le gros informel et 20 % pour le petit informel (voir Graphique 5.10). Très peu d'entreprises ont rapporté des conflits avec les syndicats, en particulier à Ouagadougou, où nous avons noté une quasi-absence de conflits.

Graphique 5.10 Part des entreprises rencontrant des problèmes avec les agents de l'État ou des syndicats.

a. Conflits avec le gouvernement



b. Conflits avec les syndicats



Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

La main-d'œuvre dans le secteur informel

La plupart des études sur le secteur informel concluent que sa main-d'œuvre diffère substantiellement de celle du secteur formel. L'auto-emploi est une caractéristique marquante du secteur informel et représente 62 % de l'emploi dans ce secteur en Afrique du Nord et 70 % en Afrique subsaharienne. Cette proportion s'élève à 81 % si l'on exclut l'Afrique du Sud (Becker 2004). En outre, les travailleurs domestiques et vendeurs à la sauvette représentent 10 à 25 % de l'emploi non agricole dans les pays en développement (OIT 2002). Une étude menée au Botswana, au Kenya, au Malawi et au Zimbabwe montre que près des deux tiers des entreprises informelles dans ces pays se composent uniquement du propriétaire (Haan 2006). Une étude menée par le Bureau central des statistiques du Botswana estime que la plupart (84,2 %) des entreprises informelles ont un seul employé et que 12,7 % des entreprises sont familiales (CSO 2008). En Amérique latine, l'auto-emploi informel représente 40 % de la main-d'œuvre (Maloney 2004). Une autre caractéristique importante du secteur informel est la forte proportion de femmes qui y travaillent : 60 % de la population active féminine dans les pays en développement sont dans le secteur informel ; en Afrique subsaharienne, ce taux s'élève à 84 %. Selon Steel et Snodgrass (2008), la majorité des travailleurs du secteur informel (59 à 83 %) sont des femmes. Cela confirme les conclusions de CSO (2008) que 67,6 % des entreprises du secteur informel au Botswana sont détenues par des femmes en 2007.

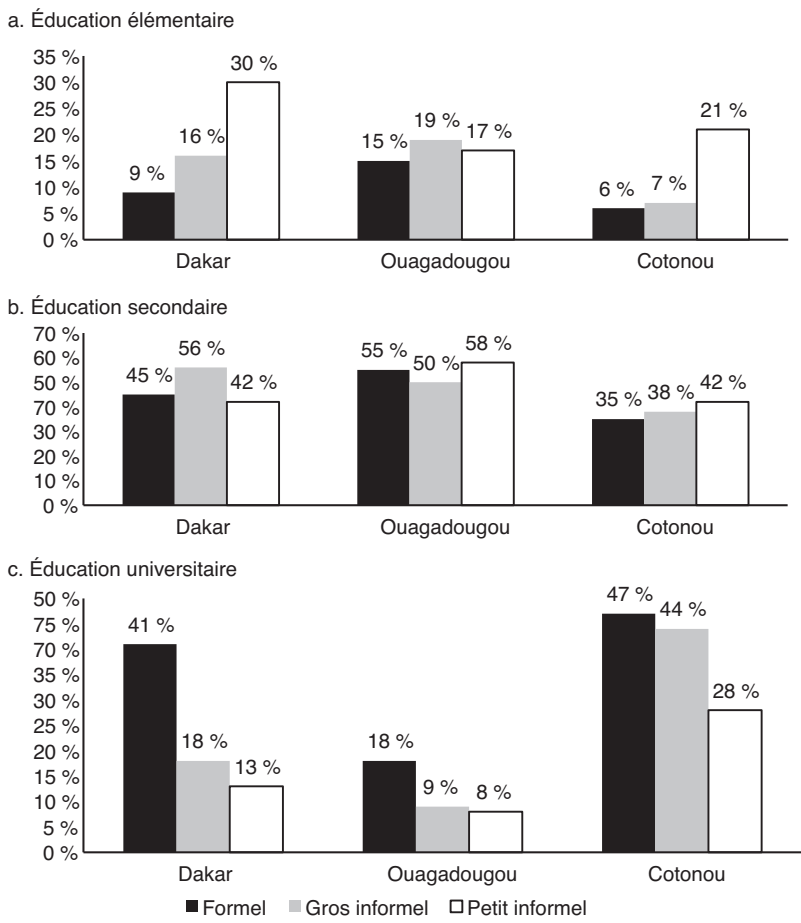
Le niveau d'éducation du dirigeant est aussi un critère distinctif de l'informel. La Porta et Shleifer (2008) ont travaillé sur des bases de données d'un échantillon sélectionné de pays africains et asiatiques, et ont conclu que la probabilité que le dirigeant d'une firme donnée ait atteint le niveau universitaire est de 6,1 % dans l'informel contre 15,9 % dans le formel. Dans une étude sur cinq pays africains, Haan (2006) conclut qu'environ la moitié des employés du secteur informel n'ont soit aucune éducation, soit seulement le niveau élémentaire, alors que moins de 5 % d'entre eux ont atteint le niveau secondaire. Braude (2005), extrapolant la situation de l'Afrique du Sud, indique qu'il existe une différence considérable entre le niveau d'éducation des travailleurs dans le formel et dans l'informel : 37 % des employés de l'informel dans ce pays n'ont pas terminé les études secondaires, contrairement à seulement 16 % dans le formel. De ce fait, les écarts de revenus sont aussi importants entre les deux catégories de travailleurs. Dans la même veine, Gelb *et al.* (2009), à partir d'une analyse des bases de données d'enquêtes dans les pays de l'Afrique australe et de l'Est, ont conclu que les entrepreneurs informels ont un niveau d'éducation plus faible que celui des entrepreneurs du formel dans presque tous les pays, à l'exception de la Tanzanie et de l'Ouganda où la différence est presque inexistante.

Il existe aussi des écarts de revenus importants entre les deux catégories de travailleurs (dans le formel et dans l'informel). El Mahdi et Amer (2005) estiment qu'en Égypte, le travailleur de l'informel gagne en moyenne 84 % du niveau de revenu du travailleur dans le formel. Par ailleurs, le travail dans l'informel est jugé beaucoup moins décent que dans le formel, avec pratiquement très peu de sécurité sociale, une grande précarité, très peu de syndicalisation, et des journées de travail trop longues.

Dans la sous-région ouest-africaine, les caractéristiques des acteurs de l'informel, telles qu'elles ressortent de nos enquêtes, ne sont guère différentes de ce qui est présenté dans la littérature. Il existe cependant des nuances importantes. Il est évident que les acteurs du formel sont beaucoup mieux éduqués que ceux de l'informel, mais le niveau substantiel d'éducation des acteurs de l'informel est tout de même remarquable (figure 5.11). Parmi les travailleurs du petit informel, 17 % ont un niveau d'éducation du primaire à Ouagadougou, contre 21 % à Cotonou et 30 % à Dakar. Si l'on regarde le niveau d'éducation secondaire, il atteint 58 % pour le petit informel à Ouagadougou, 42 % à Cotonou et autant à Dakar. Pour le gros informel, nous avons respectivement 50, 38 et 56 %, et pour le formel 45 %, 55 et 35 %. Si l'on considère le niveau d'éducation du supérieur, 8 % des travailleurs du petit informel y ont eu accès à Ouagadougou, contre respectivement 13 et 28 % à Dakar et Cotonou. Ces niveaux d'éducation, notamment dans l'élémentaire et le supérieur, sont impressionnants pour des acteurs qui évoluent dans l'informel. Et le fait que l'on compte davantage d'acteurs avec un niveau d'études de l'élémentaire et du secondaire dans le gros informel est encore plus révélateur. En effet, cela montre que les individus les plus éduqués sont attirés par l'informel, et notamment le gros informel, plutôt que le formel. Gelb *et al.* (2009) arrivent à des conclusions semblables, à savoir que les travailleurs plutôt qualifiés et productifs sont attirés par l'informel dans les pays de leur échantillon où l'environnement des affaires est assez morose et la capacité de l'État à appliquer les règles plutôt faible. Ce que les pays de la sous-région ont en commun avec cet échantillon de pays, c'est justement ce cadre réglementaire très défavorable et cette incapacité de l'État à mettre en pratique ses propres règles.

L'auto-emploi est également une caractéristique de l'informel que l'on retrouve avec nos données sur les économies de l'Afrique de l'Ouest, mais il est plus marqué à Cotonou que dans les autres villes. En effet, là-bas, 51 % des acteurs du petit informel évoluent dans des établissements qui leur appartiennent, contre 39 % pour le gros informel et 25 % pour le formel. À Dakar, par exemple, l'écart est plus faible entre le formel et l'informel, l'auto-emploi n'y concernant que 28 % du petit informel, 27 % du gros informel et 20 % du formel (tableau 5.12).

Graphique 5.11 Part des travailleurs selon le niveau d'éducation selon le statut formel ou informel.



Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

La présence des femmes est également une réalité du paysage de l'informel dans la sous-région. Mais la part des femmes dans le total des employés n'y est pas très différente dans le formel et dans l'informel. Elle est parfois même plus marquée dans le formel que dans l'informel (voir tableau 5.13). Dans l'ensemble, d'après nos enquêtes, les femmes représentent une très faible proportion des employés tant dans le formel que dans l'informel, ce qui est contraire à certaines conclusions de la littérature passées en revue plus haut. Les hommes représentent 80 à 90 % des dirigeants d'entreprise dans tous les cas, sauf à Cotonou, où 38 % des dirigeants dans le petit informel sont des femmes (tableau 5.14).

Tableau 5.12 : L'auto-emploi dans deux des trois villes (% des firmes)

	Une autre personne	Une société	Moi-même
<i>Dakar</i>			
Formel	55	25	20
Gros informel	54	19	27
Petit informel	65	6	28
TOTAL	61	13	26
<i>Cotonou</i>			
Formel	44	30	25
Gros informel	43	18	39
Petit informel	44	5	51
TOTAL	44	13	43

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Tableau 5.13 : Part des employés de sexe féminin (% des firmes)

	Moins de 25 % de femmes	25–50 % de femmes	50–75 % de femmes	75 % et plus de femmes
<i>Dakar</i>				
Formel	58	20	17	6
Gros informel	74	16	6	4
Petit informel	80	12	3	5
TOTAL	74	15	7	5
<i>Ouagadougou</i>				
Formel	60	18	8	15
Gros informel	58	9	3	30
Petit informel	64	13	8	15
TOTAL	63	13	8	16
<i>Cotonou</i>				
Formel	46	30	17	6
Gros informel	59	19	19	3
Petit informel	31	16	17	36
TOTAL	39	20	17	24

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

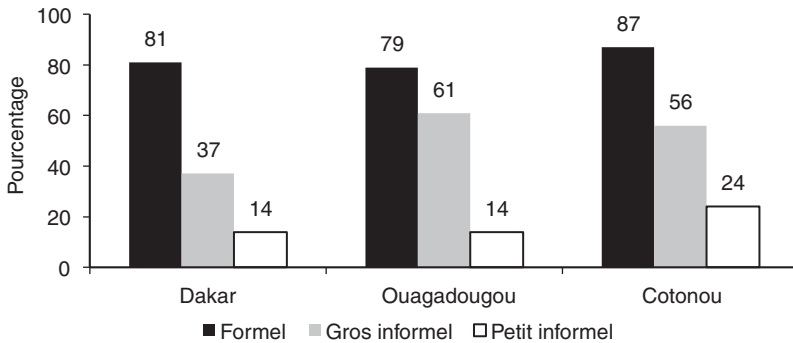
Tableau 5.14 : Sexe du dirigeant de l'entreprise (% des firmes)

	Homme	Femme
<i>Dakar</i>		
Formel	82	18
Gros informel	94	6
Petit informel	91	9
TOTAL	89	11
<i>Ouagadougou</i>		
Formel	81	19
Gros informel	87	13
Petit informel	62	38
TOTAL	70	30
<i>Cotonou</i>		
Formel	88	12
Gros informel	91	9
Petit informel	84	16
TOTAL	85	15

Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Une plus grande proportion d'entreprises formelles bénéficie de la sécurité sociale, bien que certaines entreprises informelles aient également une protection sociale : 87 % des entreprises du secteur formel à Cotonou, 81 % à Dakar et 79 % à Ouagadougou bénéficient d'une protection sociale, contre 24 % des petites entreprises informelles à Cotonou, et 14 % à Dakar et Ouagadougou. Les entreprises qui n'offrent pas de prestations sociales à leurs employés le justifient en invoquant des formalités complexes relatives à l'admission des travailleurs dans de tels programmes. La plupart des personnes interrogées étaient favorables à la souscription à un plan de sécurité sociale pour les petites entreprises. Les entreprises informelles étaient toutefois uniquement disposées à participer à hauteur de 2000 FCFA par mois, tandis que les entreprises formelles étaient prêtes à contribuer pour des montants plus importants (voir Graphique 5.12).

Graphique 5.12 Proportion des entreprises se conformant aux obligations de sécurité sociale, selon le statut formel ou informel.



Source : à partir des données d'enquête des auteurs.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons comparé les caractéristiques des entreprises formelles à celles du gros et du petit informel. Pour le petit informel, les résultats de nos enquêtes confirment largement les conclusions de la littérature existante. Les petites entreprises informelles sont concentrées pour l'essentiel dans les mêmes secteurs que les grandes entreprises informelles : le commerce, l'artisanat, le transport et les vêtements (neufs et friperie). Ces entreprises vendent des produits de moindre qualité à des microentreprises et d'autres ménages à faible revenu sur un marché hautement concurrentiel. La taille de l'exploitation dans cette catégorie d'entreprises est minuscule, et l'auto-emploi y est particulièrement courant. Le niveau d'éducation des acteurs est généralement faible, avec une participation relativement élevée des femmes. L'accès au crédit bancaire est quasi inexistant en raison du manque de documentation comptable et financière, et les petites entreprises informelles ont recours aux marchés de crédit non officiels, avec des taux d'intérêt exorbitants. L'utilisation des TIC est limitée. Ces entreprises exportent très peu. En outre, les entreprises du petit informel opèrent sur un marché du travail totalement dérégulé et concurrentiel, et les employés ne bénéficient d'aucune protection sociale.

Les entreprises formelles diffèrent des entreprises informelles sur toutes les caractéristiques mentionnées ci-dessus. Le gros informel a tendance à se situer quelque part entre le formel et le petit informel. La structure organisationnelle des entreprises du gros informel diffère peu de celle des entreprises du petit informel. Les données sur le volume des ventes suggèrent que les

entreprises du gros informel ont souvent une taille d'exploitation (mesurée par le chiffre d'affaires) au moins aussi grande que celle des entreprises formelles, mais qu'elles ont beaucoup moins d'employés permanents, à l'exception de Cotonou. Toutefois, les entreprises formelles souffrent encore plus que les entreprises informelles de la déficience des infrastructures. Dans certains cas, les entreprises formelles ont un temps d'attente plus long pour accéder aux services publics que les petites entreprises informelles. En outre, les entreprises formelles et informelles partagent le même point de vue très négatif sur la qualité de l'environnement des affaires.

Dans l'ensemble, toutes les entreprises privées, indépendamment de leur statut formel ou informel ou de leur taille, font face à certains problèmes communs, notamment l'accès au financement, la morosité du climat des affaires, le manque de compétitivité et le déséquilibre de genre, même si c'est à des degrés différents. À certains égards, il existe cependant des différences notables dans les caractéristiques des entreprises et les défis auxquels elles font face. Par conséquent, les recommandations de politique économique résultant des enquêtes ICA (*Investment Climate Assessment*) sur le climat des investissements sont certainement appropriées, mais il faudrait les compléter par des mesures plus ciblées pour chacun des différents segments du secteur privé : le formel, le gros informel et le petit informel.

Notes

1. Certaines firmes du gros informel assujetties au régime fiscal du réel sont considérées ici comme informelles au regard du manque de fiabilité de leurs comptes dû à d'importantes sous-déclarations de leurs revenus.

Références

- Akoten, John E., Yasuyuki Sawada et Keijiro Otsuka, « The Determinants of Credit Access and Its Impacts on Micro and Small Enterprises: The Case of Garment Producers in Kenya », *Economic Development and Cultural Change*, 2006, 54(4), p. 927–44.
- Becker, Kristina F., *The Informal Economy*, Stockholm : SIDA Publications, 2004.
- Braude, Wolfe, « South Africa: Bringing Informal Workers into the Regulated Sphere; Overcoming Apartheid's Legacy », In *Good Jobs, Bad Jobs, and No Jobs: Labour Markets and Informal Work in Egypt, El Salvador, India, Russia et South Africa*, ed. Tony Avirgan, L. Josh Bivens et Sarah Gammage, Washington, DC : Global Policy Network, Economic Policy Institute, 2005.
- CSO (Central Statistics Office), *2007 Informal Sector Survey Preliminary Results*, Gaborone : CSO, 2008.

El Mahdi, Alia et Mona Amer, « Egypt: Growing Informality, 1990–2003 », In *Good Jobs, Bad Jobs, and No Jobs: Labour Markets and Informal Work in Egypt, El Salvador, India, Russia and South Africa*, ed. Tony Avirgan, L. Josh Bivens et Sarah Gammage, Washington, DC : Global Policy Network, Economic Policy Institute, 2005.

Gautier, Jean-François, « Taxation optimale de la consommation et biens informels », *Revue économique*, 3 mai 2006, 53, p. 599–610.

Gelb, Alan, Taye Mengistae, Vijaya Ramachandran et Manju Kedia Shah, « To Formalize or Not to Formalize? Comparisons of Microenterprise Data from Southern and East Africa », *Working Paper 175*, Washington, DC : Center for Global Development, 2009.

Haan, Hans Christiaan, « Training for Work in the Informal Micro-enterprise Sector: Fresh Evidence from Sub-Sahara Africa », *Technical and Vocational Education and Training*, Dordrecht : Springer, 2006.

Johnson, Susan, « Gender Norms in Financial Markets: Evidence from Kenya », *World Development*, 2004, 32 (8), p. 1355–74.

La Porta, Rafael et Andrei Shleifer, « The Unofficial Economy and Economic Development », *Brookings Papers on Economic Activity*, 2008, 2, p. 275–364.

Liedholm, Carl, « Small Firm Dynamics: Evidence from Africa and Latin America », *Small Business Economics*, hiver 2001, 18, p. 227–42.

Maloney, William, « Informality Revisited », *World Development*, 2004, 32 (7), p. 1159–78.

OIT, *Decent Work and the Informal Economy: Sixth Item on the Agenda*, Report VI, Genève : 90^e session de la conférence de l'OIT, 20 juin 2002.

Perry, Guillermo E., William F. Maloney, Omar S. Arias, Pablo Fajnzylber, Andrew Mason et Jaime Saavedra-Chanduvi, *Informality: Exit and Exclusion*, Washington, DC : Banque mondiale, 2007.

Steel, William F. et Don Snodgrass, « World Bank Region Analysis on the Informal Economy », In *Raising Productivity and Reducing Risk of Household Enterprises*, Annex 1, « Diagnostic Methodology Framework », Washington, DC : Banque mondiale, 2008.

L'environnement institutionnel du secteur informel en Afrique de l'Ouest

Avec Ibrahima Thione Diop et Birahim Bouna Niang

Dans ce chapitre, nous nous intéressons à l'environnement institutionnel de l'informel dans les pays étudiés. Nous partons d'une description détaillée des institutions et règles gouvernant le secteur informel, pour montrer en quoi leur inadaptation, leur incohérence et leur faible mise en œuvre a contribué au développement du phénomène. De plus, nous montrons que la prédominance, dans le secteur, d'acteurs très influents, bénéficiant d'importants soutiens politiques et maraboutiques tend considérablement à accentuer cet état de fait.

Défaillances de l'État et secteur informel : hypothèses et revue de la littérature

La littérature récente sur le secteur informel identifie souvent les défaillances de l'État comme le principal facteur déterminant l'expansion du secteur informel dans les pays en développement. Elle considère l'informel comme procédant d'un choix rationnel en réponse aux coûts et avantages liés à un statut formel par rapport à un statut informel (Perry *et al.*, 2007 ; Kanbur, 2009 ; Djankov *et al.*, 2002 ; Loayza, Oviedo et Servén, 2005 ; Ishengoma et Kappel, 2006 ; Aterido, Hallward-Driemier et Pages, 2007 ; Marcouiller et Young, 1995 ; Johnson *et al.*, 2000). L'environnement institutionnel conditionne fortement ce choix. Un statut formel pour la firme implique un plus grand accès aux services publics, mais requiert également que l'on se conforme à la réglementation en vigueur et que l'on s'acquitte de ses impôts. La mesure dans laquelle l'État met en appli-

cation les règles et sanctionne leur non-observance est aussi cruciale. De nombreuses études ont établi l'importance de ces facteurs. Trois éléments influent sur le choix des entreprises pour un statut formel ou informel :

- les avantages liés à la formalité, y compris la qualité des services publics et la différence dans l'accès à ces services entre les entreprises formelles et informelles ;
- les coûts de la formalité sous la forme d'impôts plus élevés et de taxes à payer pour respecter la réglementation ;
- la mesure dans laquelle les entreprises informelles sont sanctionnées lorsqu'elles ne se conforment pas aux obligations fiscales et réglementaires.

Dans cette section, nous passons en revue la littérature sur ces aspects de l'environnement institutionnel qui affectent le secteur informel.

L'accès aux services publics

Steel et Snodgrass (2008) et Verick (2006) soutiennent que le manque d'accès aux services constitue un facteur déterminant de l'informel. Les services concernés sont les infrastructures, le capital, l'éducation, la santé et la sécurité sociale. Selon Liedholm (2001), de nombreux programmes gouvernementaux établissent une discrimination envers les petites entreprises, et plus particulièrement envers celles du secteur informel. Il note en plus que la plupart des exonérations d'impôts s'appliquent seulement aux grandes entreprises et, par conséquent, de nombreuses petites entreprises ne peuvent pas y prétendre. Simplement en éliminant ces distorsions, les gouvernements pourraient stimuler la croissance des petites entreprises. Ces auteurs estiment tous qu'il faudrait chercher à améliorer l'offre de services publics, plutôt qu'à formaliser le secteur informel.

On a identifié l'éducation et la formation comme d'importants vecteurs pouvant stimuler la croissance des firmes informelles afin qu'elles tendent progressivement vers la formalité. Selon de nombreux auteurs (Atchoarena et Delluc, 2001 ; Brewer, 2004 ; Haan, 2006 ; Niser, 2007), l'éducation formelle n'a joué qu'un rôle marginal dans le développement des compétences dans le secteur informel. En effet, les formations proposées dans les écoles formelles préparent plus à des emplois de fonctionnaires de l'État et restent très peu appropriées au développement des compétences pratiques utiles aux acteurs de l'informel, comme les programmes de création d'entreprises. Selon Adams (2002), la plupart des écoles qui proposent des formations aux acteurs de l'informel en Afrique sont elles-mêmes non enregistrées et informelles. Ces structures, quoiqu'accessibles aux acteurs de l'informel, offrent des services d'une qualité assez douteuse (Johanson et Adams, 2004). Les Églises et certaines ONG cherchent également à combler

cet écart, mais rencontrent des difficultés à prendre en charge les besoins des acteurs de l'informel (Haan, 2006). De la même manière, alors que les grandes entreprises contribuent largement à la formation de leurs employés, ce n'est nullement le cas des petites entreprises, qui plus est pour celles de l'informel. Selon Nielson, Rosholm et Dabalen (2007), seules 4,6 % des firmes avec 10 employés ou moins au Kenya, au Zimbabwe et en Zambie offrent des programmes de formation à leurs employés, contre 81 % des firmes qui emploient 151 personnes ou plus. Par conséquent, le manque de formation confine les acteurs de l'informel à une faible productivité, et par conséquent à de faibles revenus. Face à ces contraintes, le modèle de formation le plus répandu pour l'informel en Afrique est celui de l'apprentissage traditionnel dont la qualité est assez discutable (Adams, 2002). Par conséquent, pour aider les acteurs de l'informel à sortir du piège de la faible productivité et d'un niveau de revenu peu élevé, il faudrait concevoir un programme de formation approprié à leur attention, qui impliquerait aussi bien l'État que les entreprises.

D'autres difficultés résident dans le fait que les entreprises informelles ont moins accès à certains programmes de formation, au crédit et à l'assurance que les entreprises formelles. Au Pérou, en 1985, le taux d'intérêt pour les entreprises du secteur informel était de 22 %, tandis que celui des entreprises du secteur formel se fixait à 4,9 % (De Soto, 1989). Ce phénomène pourrait traduire à la fois les causes et les effets du fait que les entreprises informelles ont plus tendance à être de petite taille, inefficaces, inexpérimentées et avec un taux de mortalité plus élevée.

L'environnement fiscal et réglementaire

Loaza (1997) considère qu'une réglementation trop rigide et des impôts trop élevés constituent les principaux facteurs déterminant l'informel. Dans son modèle empirique sur l'Amérique Latine, il montre que la pression fiscale et les distorsions du marché du travail influencent énormément la taille du secteur informel : une variation d'un point de l'écart-type de ces variables se traduit par une augmentation de l'écart-type de la variable informelle respectivement de 0,33 et de 0,49. De Soto (1989) a aussi mis en évidence le rôle d'une réglementation abusive sur l'informel. Parallèlement, Loayza, Oviedo et Servén (2005) indiquent qu'une réglementation abusive réduit la croissance économique et favorise le développement du secteur informel.

Branstetter *et al.* (2010) et Bruhn (2011) montrent que l'allègement de la réglementation sur la pénétration des marchés permet d'accroître le nombre d'enregistrements d'entreprises, même si ce phénomène touche plus les salariés qui s'installent à leur propre compte et les entreprises marginales très petites avec une durée de vie limitée.

Dans le même ordre d'idée, Arias *et al.* (2005) indiquent que les distorsions du marché du travail réduisent la productivité et entravent la mise en place de nouvelles technologies, affectant ainsi négativement la croissance économique. Pour Dabla-Norris, Gradstein et Inchauste (2008), le cadre réglementaire est le facteur le plus déterminant dans le développement du secteur informel, suivi de l'accès à certains services, en particulier aux services financiers destinés aux petites entreprises. Gelb *et al.* (2009) ont confirmé ce point de vue, puis l'ont affiné : pour eux, la qualité du cadre réglementaire associée à la capacité de l'État à mettre en application les règles gouvernant les entreprises privées, jouent un rôle essentiel dans le choix d'une firme à s'installer ou non dans l'informel. Selon ces auteurs, il est important de distinguer deux scénarios : (a) des managers éduqués qui dirigent des entreprises informelles à haut potentiel de croissance et, dans ce cas, améliorer le cadre réglementaire et leur accès aux services peut les amener à se formaliser, et (b) un cadre réglementaire approprié est déjà en place, et les seules entreprises informelles sont celles qui se réduisent à des stratégies de survie. Dans ce dernier scénario, aider les firmes à accéder aux services sociaux leur permettrait au mieux de survivre. Ingram, Ramachandran et Desai (2007) ont testé un modèle probit dans lequel la perception des contraintes dans l'environnement des affaires détermine le choix des firmes à évoluer dans le formel ou l'informel. Leurs résultats indiquent une forte corrélation entre la formalité et certains attributs du climat des affaires, notamment l'accès à l'électricité, au financement et au terrain. Les auteurs reconnaissent toutefois que, sans données de panel, il ne peut pas être véritablement établi que ces caractéristiques déterminent la formalité.

À partir de données sur 69 pays, Friedman *et al.* (2000) montrent que les coûts élevés de la corruption et de la bureaucratie poussent les entreprises vers le secteur informel. De même, Azuma et Grossman (2002) expliquent le développement du secteur informel par les États prédateurs qui détournent l'argent des contribuables au profit de certaines élites. L'évasion fiscale par ces mêmes élites déplace la pression fiscale sur les entreprises formelles, les conduisant à chercher refuge dans le secteur informel.

La Porta et Schleifer (2008) établissent une distinction entre le coût pour devenir formel, le coût de rester formel et l'avantage de devenir formel. Pour estimer le coût de devenir formel, ils prennent le log du nombre de procédures requises pour démarrer une affaire dans la légalité. Ils distinguent trois catégories de variables proxy pour mesurer le coût de rester formel : le coût lié au paiement des taxes, celui lié au respect de la législation du travail et celui lié aux formalités administratives. Concernant les avantages d'être formel, ils établissent un lien entre la formalité et un accès plus facile aux biens et services publics, et le fait de pouvoir faire valoir ses droits auprès de

la justice. En utilisant une approche multipays, ils ont conclu que ces trois catégories de variables sont fortement corrélées à l'informel. En dehors de ces variables, le PIB par tête est fortement et négativement corrélé à la taille de l'informel.

Une idée centrale ressort de l'analyse de Perry *et al.* (2007) : s'implanter dans l'informel est le fruit d'une décision mûrement réfléchie, une fois que les acteurs ont comparé les coûts et avantages associés à l'informel par rapport au formel. Ces auteurs estiment également que la perception que les agents économiques ont de l'État, et leur rapport à l'État pèsent fortement sur cette décision. La perception qu'ils ont de l'honnêteté et de l'efficacité de l'État a une grande influence sur leur consentement à se soumettre aux lois et à s'acquitter des taxes.

Les entreprises informelles sont aussi particulièrement vulnérables aux actions de l'État telles que l'extorsion et la confiscation des actifs par la police, les agents des douanes et d'autres institutions publiques. Selon De Soto (1989), les entreprises du secteur informel dépensent entre 10 et 15 % de leurs revenus pour se prémunir contre les abus de toutes sortes provenant d'agents publics véreux, comparativement à seulement 1 % pour les entreprises du secteur formel. De plus, ces entreprises sont obligées de rester petites pour ne pas attirer l'attention, entravant de ce fait leur développement et les avantages qui pourraient en découler pour l'économie nationale.

La capacité de mise en application des règles gouvernant le secteur privé

Kanbur (2009) considère que la décision de rester formel ou informel se prend après une analyse rationnelle des coûts et avantages liés à la formalisation. La capacité de l'État à mettre en application ses propres règles entre grandement en ligne de compte dans ce processus de prise de décision. Selon lui, la clé du problème est de comprendre ce qui amène le gouvernement à rencontrer des problèmes dans la mise en œuvre de ses propres règles.

Gelb *et al.* (2009) estiment aussi que les entreprises optent pour la formalité lorsque l'accès aux services publics et au crédit est favorable et lorsque la réglementation sur le paiement des taxes et l'enregistrement des firmes est rigoureusement appliquée. En comparant plusieurs pays d'Afrique de l'Est et du Sud, ils ont estimé un modèle probit, rejoignant ainsi Lucas (1978), dans lequel le marché trie les dirigeants d'entreprise les plus talentueux et les firmes les plus productives pour les verser dans le secteur formel. Ils ont démontré que le modèle s'applique mieux dans les pays qui jouissent d'un bon climat des affaires et d'une bonne capacité à mettre les règles en application. Dans les

pays avec un environnement des affaires moins favorable, ils arrivent à la conclusion que les entreprises formelles et informelles sont presque égales sur tous les plans, sauf au niveau de l'enregistrement formel. Ils notent :

« Dans la mesure où la mise en application des règles et la mise à disposition des services publics sont très arbitraires et variables, la fonction de dissimulation est beaucoup moins convexe. Dans ce cas, il sera payant pour une entreprise dans un pays donné de rester informelle, alors qu'une entreprise similaire dans un autre pays se porterait mieux en opérant de façon formelle. Les avantages liés à un enregistrement officiel peuvent ne pas se matérialiser à cause de la fourniture défaillante des services financiers ou d'autres services, ou parce que les problèmes rencontrés par les entreprises, liés par exemple à la fiabilité du fonctionnement de l'électricité, sont les mêmes pour le formel et pour l'informel. »

S'appuyant sur le modèle d'équilibre général développé par Lucas (1978), qui met l'accent sur la capacité de mise en application des règles par l'État, Dabla-Norris, Gradstein et Inchauste (2008) analysent les ventes informelles par des entreprises formelles en utilisant des données provenant de 40 pays à revenus intermédiaires et élevés, dont aucun ne se situe en Afrique. Ils démontrent que la croissance du secteur informel est plus sensible à la capacité de l'État à faire appliquer les règles (mesurées par l'indice d'État de droit élaboré par Kaufmann, Kraay et Zoido-Lobaton, 1999) qu'à la qualité des services publics. Selon Dabla-Norris, Gradstein et Inchauste, les entreprises choisissent d'intégrer le secteur informel afin d'éviter les coûts associés à la réglementation dans le secteur formel. Ces entreprises courent toutefois le risque d'être appréhendées et condamnées à payer des amendes.

Dans plusieurs pays en développement, les insuffisances observées au niveau du cadre réglementaire réduisent considérablement la probabilité d'être appréhendé et sanctionné. De ce fait, le secteur informel y croît dans des proportions importantes. Dans le même ordre d'idée, Gatti et Honorati (2008) utilisent des données sur 40 pays, y compris des pays africains, et montrent une relation forte entre l'observance des obligations fiscales et l'accès au crédit. Leur argument est que lorsqu'une entreprise se soustrait à ses obligations fiscales, le contenu informationnel de son bilan s'affaiblit et l'accès au crédit devient plus faible. Ils concluent en notant : « Du point de vue de la politique économique, cela met en évidence le fait que les politiques orientées vers l'amélioration du fonctionnement du marché des capitaux ont une faible probabilité de réussir, sauf si elles sont complétées par des politiques destinées à réduire le niveau d'informel et à augmenter la transparence, comme par exemple la simplification du code des impôts et l'augmentation de la capacité de l'État à mettre en application ses propres règles. »

Le non-respect de la réglementation n'est pas nécessairement dû à des défaillances dans son application, mais parfois à un manque de connaissances et de capacités. Par conséquent, la réponse appropriée n'est pas forcément de réprimer, mais plutôt d'éduquer. Par exemple, les résultats de l'enquête 123 au Sénégal montrent que l'absence d'enregistrement des petites entreprises ne peut pas totalement s'expliquer par la défaillance des services de l'État ou par une régulation excessive. Au moins 60 % de ces acteurs affirment ne pas être au courant d'une réglementation particulière ; soit ils ne savent pas que l'enregistrement des entreprises est obligatoire, soit ils ne connaissent pas l'institution appropriée à laquelle s'adresser à cette fin (Brilleau *et al.*, 2004). UNACOIS, l'association des commerçants qui représente les entreprises informelles au Sénégal (Ndiaye, 2004), reconnaît d'ailleurs que le manque de formation des acteurs informels, dont la plupart sont analphabètes, explique le non-respect de la réglementation, plutôt qu'une violation délibérée des règles. Il faut bien sûr considérer ce point de vue avec circonspection, mais il a une certaine validité étant donné le manque de formation et d'éducation de la plupart des entrepreneurs du secteur informel.

Le cadre institutionnel en Afrique de l'Ouest

Dans cette section, nous décrivons et analysons les institutions gouvernementales et, dans certains cas, les institutions semi-officielles qui régulent et assistent le secteur informel en Afrique de l'Ouest.

Les institutions régionales

La commission de l'UEMOA

Dans les pays de l'UEMOA (Union économique et monétaire Ouest-Africaine), les politiques monétaires, fiscales et commerciales sont des compétences transférées à la commission de l'UEMOA qui, de ce fait, établit les règles applicables à tous les pays membres. Ces dernières années, le champ de compétence de la commission a été étendu à d'autres secteurs tels que l'agriculture, l'industrie et l'éducation.

Le Bénin, le Burkina Faso et le Sénégal sont tous trois membres de l'UEMOA ; ils ont donc une monnaie commune qui est le FCFA. Par ailleurs, la fiscalité dans ces pays a été considérablement harmonisée.

En principe, le tarif extérieur commun et d'autres mesures de libération et d'harmonisation devraient contribuer à réduire la fraude. En outre, les systèmes douaniers sont presque entièrement informatisés, ce qui devrait réduire les possibilités de fraude. Mais la contrebande reste tout de même omniprésente, comme nous le verrons dans le chapitre 9.

L'OHADA

L'OHADA (Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique) est un système de droit des affaires adopté par les pays francophones d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale dans le but ambitieux de fournir un cadre réglementaire unifié à tous les États membres. La finalité est de promouvoir l'investissement et la croissance à travers l'harmonisation. Cette organisation prescrit différents niveaux de préparation d'états financiers et d'obligations fiscales pour les entreprises selon leur taille, y compris les microentreprises. Quoique les pays aient suivi quelques principes généraux de l'OHADA dans leur système de réglementation et dans leur fiscalité, dans la réalité, la plupart ont établi des pratiques qui leur sont propres. En particulier, tel que mentionné dans le chapitre 1, l'OHADA énonce un traitement fiscal différencié en fonction de la taille des entreprises. Les pays suivent ce principe général, mais son application diffère considérablement d'un pays à l'autre. Par ailleurs, le régime fiscal du forfait, appliqué par plusieurs directions en charge de la fiscalité dans la sous-région, va bien au-delà de ce que l'OHADA prescrit en ce qui concerne l'établissement d'un régime souple pour les entreprises informelles (Ndjanyou, 2008).

Les régimes fiscal et douanier

Les taxes intérieures

Les entreprises informelles se soustraient au paiement des impôts auxquels sont astreintes les entreprises formelles. Celles-ci sont assujetties à différentes formes d'impôts et de taxes dont l'impôt sur les revenus de société, l'impôt forfaitaire sur les sociétés, l'impôt sur les salaires, l'impôt sur les valeurs immobilières, l'impôt sur le foncier, la surtaxe sur les terrains non développés ou partiellement développés, les prélèvements sur les terrains peu ou partiellement aménagés, les droits d'enregistrement, les droits de timbre, les taxes sur la consommation de certains produits, l'impôt sur les véhicules automobiles, la taxe spéciale sur les véhicules motorisés, les frais de licences, et bien plus.

La plupart de ces impôts sont cumulatifs et peuvent représenter une part importante du revenu. Les entreprises informelles sont toutefois privées de la possibilité de bénéficier des exonérations ou des déductions qui réduisent la charge fiscale des entreprises formelles. Par exemple, la TVA sur les intrants n'est déductible que pour les entreprises formelles.

Les systèmes fiscaux pour les pays membres de l'UEMOA sont similaires, mais pas identiques. Plusieurs agences assurent le recouvrement des recettes. En voici les trois principales :

- la DGE (Division des Grandes Entreprises) : elle prélève les impôts sur les grandes entreprises dans le pays concerné ;
- les centres de recouvrement secondaires qui prélèvent les impôts sur les entreprises assujetties au régime fiscal du réel, mais non qualifiées pour le régime des grandes entreprises ;
- les centres responsables de l'imposition des entreprises informelles, qui s'occupent des entreprises éligibles au régime du forfait, de même que des impôts locaux habituellement collectés pour le compte des collectivités locales.

Dans la pratique, les systèmes fiscaux en Afrique de l'Ouest francophone établissent une distinction entre les entreprises selon leur taille, mais pas exactement de la manière prescrite par l'OHADA. Nous distinguons ici deux principaux régimes fiscaux dans l'UEMOA : le régime du réel et le régime du forfait.

Le régime du réel

Pour les entreprises assujetties à ce régime, on obtient la base imposable à partir du chiffre d'affaires déclaré. Cela suppose que l'entreprise concernée tienne une comptabilité régulière. Il existe un seuil pour être éligible au régime du réel, mais qui varie énormément en fonction des pays et des activités. De plus, le régime du réel connaît dans presque tous les pays plusieurs composantes¹. Dans tous les systèmes fiscaux des pays de la sous-région, il existe une division des grandes entreprises (DGE) où est domicilié le traitement des déclarations des grandes entreprises du réel. Pour être éligible à cette division, le chiffre d'affaires de l'entreprise doit atteindre un seuil de 500 millions de FCFA (1 milliard de dollars). Dans les trois pays, ce sont les entreprises éligibles à cette division qui réalisent la quasi-totalité (90 % ou plus) des contributions fiscales. Les entreprises éligibles à la DGE sont soumises à une procédure de déclaration plus contraignante, car en plus des documents comptables requis des autres entreprises soumises au régime du réel, elles doivent fournir le TAFIRE (tableau financier des ressources et des emplois) qui laisse apparaître, pour l'exercice en question, les flux d'investissement et de financement, les autres emplois, les ressources financières et la variation de la trésorerie.

En plus de la DGE, le Burkina et le Bénin (mais pas le Sénégal) établissent une distinction entre le réel normal et le réel simplifié. Les entreprises assujetties au régime du réel normal sont celles dont le chiffre d'affaires est supérieur à 80 millions de FCFA au Bénin, et à 50 millions de FCFA au Burkina. Selon les

types d'activités dans lesquelles les entreprises évoluent, il existe des variations plus ou moins importantes sur les seuils qui s'appliquent. Pour être éligible au régime du réel simplifié, il faut réaliser un chiffre d'affaires compris entre 40 et 80 millions de FCFA au Bénin, et 30 et 50 millions de FCFA au Burkina. Le réel normal et le réel simplifié n'existent pas au Sénégal. Il n'y a dans ce pays qu'un régime unifié du réel.

Le régime du forfait

Les entreprises assujetties au régime du forfait sont celles dont le chiffre d'affaires est inférieur à 40 millions de FCFA au Bénin, 30 millions de FCFA au Burkina, et 50 millions de FCFA au Sénégal. Les entreprises soumises au régime du forfait ont des obligations minimales en termes de tenue de compte. En fait, l'administration fiscale procède plutôt à des estimations pour déterminer l'impôt qui leur est exigible. Du fait de la difficulté qu'il rencontre à suivre leurs opérations, le fisc leur applique généralement un taux d'imposition unique, incluant l'impôt sur le bénéfice, la patente et bien d'autres types de taxes auxquelles les entreprises du réel sont soumises. Au Sénégal, on désigne cet impôt comme la contribution globale unique (CGU), alors qu'au Bénin, on parle de taxe professionnelle unique, et de contribution du secteur informel (CSI), au Burkina.

Certaines entreprises ne peuvent cependant être informelles, quel que soit le niveau de leurs ventes. Il s'agit notamment de certaines professions, comme avocat et commissionnaire en douane, en plus des filiales des sociétés étrangères.

Ce qu'il faut noter, c'est que l'on observe de très fortes variations au niveau des seuils définissant le régime d'imposition, comme dans les autres dispositions du code des impôts des pays concernés. Le Bénin avait par exemple des seuils assez comparables à ceux du Burkina, mais il vient de les changer récemment pour s'en éloigner substantiellement. Il ne serait pas surprenant qu'il les change encore dans un sens ou dans un autre.

En plus de ce régime discriminatoire entre le formel et l'informel, les États mettent en place des dispositifs parfois assez complexes pour éviter l'évasion fiscale du secteur informel. La technique des précomptes est un moyen assez couramment utilisé à cette fin. Le principe est très simple : dans les secteurs où l'on pressent de fortes probabilités d'évasion fiscale, le fisc met la pression sur les contribuables identifiables pour réaliser une partie du recouvrement dans les transactions faisant intervenir l'informel. C'est ainsi qu'au Bénin, pour toutes les importations de marchandises, la douane prélève un précompte de 1 % de la valeur en douane majorée de l'ensemble des droits et taxes exigibles, à l'exception de la TVA, pour les entreprises immatriculées (c'est-à-dire celles taxées au réel ou au forfait). S'il s'agit d'activités commer-

ciales impliquant des acteurs informels identifiés au fisc, le taux de précompte est le même. En revanche, si les activités en question, qu'elles soient sous le régime douanier ou sous le régime intérieur, impliquent des acteurs de l'informel non identifiés par le fisc, le taux de précompte passe à 5 %. Le traitement réservé à ce précompte est également intéressant à analyser : lorsque l'entité qui fait l'objet du prélèvement est taxée au forfait ou inconnu du fisc, ce prélèvement devient définitif. En revanche, s'il s'agit d'une entité taxée au réel, ce prélèvement constitue un acompte provisionnel à déduire de l'impôt dû à l'administration fiscale, en fin d'exercice. Toujours au Bénin, le même principe est appliqué au transport routier, avec la taxe unique sur les transports routiers (TUTR), une taxe forfaitaire payable une fois par an par tous les transporteurs. À la fin de l'année, elle est définitive pour tous ceux qui n'ont pas pu réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 10 millions de FCFA, alors que pour les autres, il s'agit d'un simple acompte provisionnel à déduire des impôts dus à la fin de l'année.

Malgré ces efforts, l'évasion fiscale demeure très importante. Les représentants du fisc mentionnent l'incohérence du système d'immatriculation comme la principale raison de l'incapacité à identifier et à imposer les revenus du secteur informel. Cette incohérence s'explique par l'existence d'une pluralité d'agences, avec des identifiants fiscaux spécifiques et très peu de communications entre elles, ce qui constitue le principal motif de leur incapacité pour appréhender et taxer l'informel. Le marché à ciel ouvert de Dantokpa à Cotonou, l'un des plus grands bastions du secteur informel au Bénin, illustre parfaitement ces difficultés. Il abrite 23 000 exploitants économiques qui y ont effectivement un emplacement attitré ; tous les autres ne sont pas comptabilisés.

L'administration fiscale béninoise a mis en place ces dernières années un grand nombre d'instruments institutionnels et administratifs pour contrôler le phénomène de l'informel. Elle a créé une division fiscale uniquement en charge du marché Dantokpa (le centre des impôts de Dantokpa), en plus de la direction nationale de la vérification et de l'enregistrement fiscal, du service d'enregistrement, de la brigade d'intervention rapide, du centre d'imposition du port autonome et des autres frontières, etc., sans compter le régime des précomptes que nous avons expliqué dans la section précédente. Cependant, malgré ces efforts, on pense que la plupart des opérateurs très riches, et brassant des milliards, ne paient pas la patente. Nos interlocuteurs estiment que beaucoup d'hommes politiques ont des intérêts au marché Dantokpa : ils y envoient frères et épouses. On y compte de gros transporteurs informels. Beaucoup de formels y font aussi de l'informel.

Les contribuables de ces trois régimes fiscaux décrits plus haut sont bien enregistrés par l'identifiant fiscal unique (IFU). Avant 2006, seuls les contribuables de réel possédaient un IFU. Depuis cette date, tout le monde utilise l'IFU. Il existe beaucoup d'acteurs qui importent plus que le chiffre d'affaires déclaré. Beaucoup de contribuables font des importations pour d'autres personnes. Selon nos interlocuteurs, le manque de coordination avec la douane est lié à un problème d'informatisation ; leurs deux réseaux ne sont pas interconnectés, ce qui entraîne des recoupements manuels. On établit des précomptes de 5 et 1 %, respectivement pour le secteur informel et formel. Depuis 2009, les entreprises qui relèvent de la DGE ne paient plus le précompte. Selon les autorités fiscales, les états financiers qu'elles présentent ne sont pas toujours fiables. Beaucoup d'entreprises du réel ne font pas non plus toujours leur déclaration dans les délais. Le secteur informel contribue surtout au budget des collectivités locales. Selon nos interlocuteurs, les cas de fraude sur les comptes sont manifestes. Certaines entreprises font parvenir des états financiers aux autorités, alors que le système comptable supposé les produire n'existe pas. Les autorités béninoises exigent maintenant une certification des comptes pour s'assurer qu'il n'existe pas de comptabilités multiples.

Enfin, pour mieux cerner les activités informelles, certaines administrations fiscales combinent le critère du chiffre d'affaires avec d'autres critères, parmi lesquels on note, au Burkina Faso, la fixité du lieu de travail, et le caractère capitalistique ou non des moyens de production utilisés. Ainsi, les tarifs d'imposition appliqués aux entreprises assujetties au régime du forfait varient en fonction de la localité d'implantation de l'activité, de la profession, des moyens de déplacement utilisés et des classes d'activité déterminées en fonction du type d'équipement utilisé. D'après les discussions que nous avons eues avec certains responsables des impôts, les coûts de mise en œuvre de cette méthode sont cependant plus élevés que les résultats obtenus ne le justifient au niveau du recouvrement.

De façon générale, malgré tous ces efforts, l'évasion fiscale par les activités informelles continues d'être importante. Selon des agents du fisc au Burkina, en 2008, des recouvrements s'élevant à 226 milliards de FCFA ont été réalisés, alors que le secteur informel n'a contribué que pour moins de deux milliards dans ce total. Il est donc beaucoup plus « rentable » pour ces administrations d'utiliser leurs ressources humaines, matérielles et financières pour les entreprises du formel que pour celles de l'informel.

Pourquoi si peu d'impôts sont collectés auprès des entreprises informelles, alors qu'elles représentent une part si importante de l'économie nationale? Les agents de recouvrement fiscal répondent à cette question en mettant en avant le fait qu'il est très difficile de déterminer le niveau de revenu imposable

des entreprises informelles. Les soupçons concernant la sous-déclaration des ventes sont pratiquement impossibles à prouver. Les ressources humaines et financières utilisées pour mener les investigations sur l'évasion fiscale des activités informelles coûtent, dans la plupart des cas, plus cher que les montants recouvrés. Par conséquent, beaucoup d'agents du fisc que nous avons rencontrés jugent plus rentable d'orienter leurs efforts vers le recouvrement des impôts auprès des entreprises formelles, déjà identifiées dans leurs bases de données. À l'opposé, de nombreux acteurs formels que nous avons rencontrés dénoncent cette méthode qu'ils jugent responsable de la généralisation de l'informel. Ils se plaignent surtout du harcèlement fiscal dont ils font l'objet et qu'ils estiment insoutenable, ce qui est, à leur avis, de nature à dissuader les acteurs informels d'effectuer une transition vers le formel.

Les entreprises informelles, mêmes les plus grandes, estiment qu'il est très facile d'éviter de payer ses impôts. Les acteurs de l'informel ont en général plusieurs comptabilités et des « experts-comptables » véreux les aident à authentifier des documents frauduleux, et à ainsi tromper le fisc. Les acteurs de l'informel passent le cordon douanier en se présentant comme des agents importateurs occasionnels, ce qui leur évite de présenter un numéro d'identification (IFU ou NINEA).

Selon nos interlocuteurs, l'immobilier est un domaine où l'évasion fiscale est de grande ampleur. D'après eux, les autorités fiscales n'ont qu'une connaissance approximative des transactions foncières et immobilières effectuées dans le pays. En plus de cela, une pratique très courante dans le domaine du foncier et de l'immobilier dans les pays considérés, consiste à sous-déclarer les valeurs des immeubles faisant l'objet de transactions devant notaire. Normalement, les notaires sont des agents assermentés dont les écritures font foi devant les tribunaux, au moins jusqu'à inscription de faux. Ils sont les seuls habilités à réaliser les transactions foncières et immobilières de par la loi. Les montants des droits et taxes étant élevés (21 % de la valeur totale de la transaction pour l'acheteur, et 5 % pour le vendeur au Sénégal), beaucoup de vendeurs et d'acheteurs sous-déclarent les valeurs réelles des immeubles objets de transaction, pour minimiser les montants des droits à payer. Ce sont très souvent les clerks (assistants des notaires) qui proposent aux protagonistes cette solution pourtant punie par la loi, en vue de minimiser les montants à déboursier de part et d'autre.

La douane

Au niveau de la douane, il n'existe pas à proprement parler un régime spécifique aux activités informelles. En général, ce sont les marchandises qui passent frauduleusement la frontière que l'on considère comme relevant de l'informel. Pour l'importation de ces marchandises, en effet, on ne demande pas de carte professionnelle. Pour les valeurs comprises entre 500 000 et

2 millions de FCFA, une inspection avant embarquement n'est pas nécessaire. Beaucoup d'opérateurs économiques qui ne relèvent pas de ce cas de figure fractionnent leurs importations pour les faire entrer frauduleusement. De plus, les acteurs du formel laissent souvent l'informel faire entrer les marchandises frauduleusement pour les acheter. Pour accompagner le commerce transfrontalier, il est permis aux personnes physiques qui transportent des marchandises d'une valeur ne dépassant pas 500 000 FCFA de simplement les déclarer à la frontière, mais on constate beaucoup d'abus à ce niveau.

Concernant le cas spécifique de la douane, la fraude passe très souvent par le port car la douane n'a pas les moyens de tout contrôler. Elle ne contrôle que 10 % des marchandises présentées ; le reste est soumis à une analyse de risque. Beaucoup d'importations frauduleuses s'infiltreront par ce biais. Selon nos interlocuteurs, la fraude concerne surtout certains produits fortement taxés et désignés comme produits sensibles. Il s'agit des hydrocarbures, du tabac (soumis à autorisation préalable d'importation), du sucre (*idem*), ainsi que des huiles alimentaires. Selon eux, la fraude est essentiellement le fait du secteur informel. Le commerce des motos entre le Bénin, le Burkina et le Togo est souvent cité en exemple. Les acteurs de l'informel passent du Togo au Burkina en roulant à tombeaux ouverts sur des motos chargées de marchandises qu'ils font entrer pour les écouler frauduleusement, de même que les motos elles-mêmes.

Les agents des administrations douanières que nous avons rencontrés estiment que tous les acteurs économiques s'adonnent peu ou prou à l'informel, même les formels. Ils font tous de l'informel, qu'il s'agisse des grossistes, semi-grossistes ou détaillants. Ils importent tous, tantôt par voie légale, tantôt frauduleusement. Dans le domaine du transit, il est fréquent de voir des acteurs du formel sous-traiter des dossiers à l'informel. Ils vendent leurs cachets à l'informel et ne s'occupent plus des opérations postérieures de dédouanement. Ce faisant, les transitaires formels ne participent qu'à une faible part de l'activité de dédouanement. Les transitaires informels sont courtisés par les transitaires formels car ils ont plus de clients. Certains transitaires sont également importateurs. Il existe beaucoup d'entreprises formelles qui passent par les importateurs informels pour faire entrer des marchandises à plus faible coût. La plupart des individus surpris en train de frauder ne sont que des prête-noms. Certains de nos interlocuteurs au niveau de la douane sont assez fatalistes quant au niveau élevé de la fraude observé dans nos pays. Selon eux, le phénomène de l'informel est bien ancré dans les pratiques économiques et sociales de l'Afrique de l'Ouest. Ils invoquent les liens historiques entre les peuples, perpétués par des groupes ethniques et qui ont toujours rapproché les différentes localités de la sous-région à travers le commerce. Les chapitres 8 et 9 examinent plus en détail ce point de vue.

Nos interlocuteurs estiment que, chez les acteurs de l'informel, presque chaque membre de la famille possède un numéro d'identification. Ces individus changent de nom comme ils veulent pour se dissimuler de la douane. Les douaniers disent s'en rendre compte à chaque fois qu'ils appréhendent quelqu'un lors de leurs inspections. Au moment de le sanctionner, ils constatent rapidement que le concerné ne peut pas transiger et payer l'amende correspondant à l'infraction commise, n'étant pas du tout solvable. Souvent, pour le sortir de là, un parent se présente, prétendant qu'il n'est pas du tout lié à l'affaire en question, tout en proposant d'aider à payer un montant très en deçà du niveau de l'amende fixé par la douane. Selon nos interlocuteurs, il s'agit là d'une supercherie bien comprise, car le « bon samaritain » qui propose son aide est souvent, en réalité, celui pour lequel le fraudeur travaille. Mais en l'absence de preuve, les agents sont fréquemment obligés d'accepter ses conditions pour recouvrer une partie de l'amende au lieu de tout perdre. Ils estiment que cette attitude est plus positive que celle consistant à traduire le délinquant en justice. Selon eux, du fait de la corruption, le délinquant s'en sort souvent après une brève condamnation, si ce n'est pas la police qui le libère avant. L'objectif premier de la douane étant le recouvrement, les agents estiment qu'ils ont toujours intérêt, dans ces cas-là, à régler ces contentieux au niveau de la douane elle-même. Nos interlocuteurs ont également rapporté, à l'instar des agents des impôts, les cas d'individus qui vendent leur numéro d'identification à des importateurs. Nos interlocuteurs rapportent aussi des cas de firmes qui ont déclaré faillite auprès du fisc et que l'on retrouve en train d'importer.

Selon nos interlocuteurs de la douane, les acteurs du gros informel constituent les plus grands fraudeurs. Ils estiment cependant qu'il est plus avantageux de traiter avec eux qu'avec les acteurs du petit informel. En effet, ils sont plus solvables que ces derniers. Ils sont par ailleurs connus de la douane et ont des actifs à protéger. Par conséquent, il est beaucoup plus facile de les obliger à transiger et à payer les amendes fixées quand ils commettent des infractions, que le petit informel.

La coordination entre les administrations fiscale et douanière

Dans les pays d'Afrique de l'Ouest, ce sont les régies financières qui se chargent du recouvrement : les impôts, la douane et le Trésor. Les impôts et la douane se chargent de collecter les impôts directs ou de porte, alors que le Trésor les recouvre et met en œuvre les dépenses dans le cadre de l'exécution budgétaire. Dans le cas de certains pays, comme au Bénin depuis 1990, ce sont cependant les impôts qui réalisent les recettes et font leur propre recouvrement avant de reverser au Trésor. Cela ne concerne pas la TVA de porte qui est recouvrée par la douane. De la même manière, beaucoup d'autres administrations recouvrent des taxes pour le compte des impôts. C'est le cas par

exemple des taxes aéroportuaires qui sont recouvrées par les compagnies aériennes, ou des redevances sur les téléphones portables, recouvrées dans certains pays par l'autorité en charge de la régulation du secteur.

Les autorités affirment qu'il existe de bonnes relations entre les administrations fiscale et douanière, et le Trésor, mais reconnaissent en même temps qu'elles pourraient être améliorées. Pour mieux assurer la coordination des interventions entre la douane et le fisc, un identifiant unique (identification financière unique – IFU) a été instauré, commun à ces deux institutions, aussi bien au Bénin qu'au Burkina. Au Sénégal, l'idée est en train de faire son chemin.

Pour améliorer l'efficacité de la coopération entre la douane et les impôts, des brigades mixtes d'investigation, comprenant des agents des deux services, ont été créées. Elles mènent des investigations *a posteriori* en sélectionnant un certain nombre de cas, selon différents critères, dont :

- les informations obtenues des indicateurs ;
- une sélection aléatoire de certains produits tirés au hasard ;
- le caractère sensible ou non du produit en question.

Une fois l'échantillon tiré, on met en commun des informations fiscales et douanières du contribuable, pour mieux détecter les cas de fraude. Il manque cependant toujours l'interconnexion des réseaux, donc malgré les efforts déployés, la fraude continue toujours de prospérer. Par exemple au Burkina, en 2008, on a observé 3 409 cas de violations de réglementations, correspondant à un montant de 3,6 milliards de FCFA.

En réalité, la collaboration entre le fisc et la douane reste limitée. Le système douanier des États est presque entièrement informatisé. Malgré tout, il est admis que l'échange d'informations entre la douane et les impôts est inefficace à cause de réticences notées de part et d'autre. Nos interlocuteurs de l'UEMOA vont plus loin et indiquent que le cloisonnement des administrations est observé même entre les services d'un même département. Par exemple, au sein des services des impôts, les départements en charge de la TVA et celui en charge des domaines n'ont pas les mêmes fichiers. Lors de nos diverses visites dans les services fiscaux nationaux, nous avons pu nous en rendre compte : les différentes divisions fiscales possèdent des fichiers séparés et ne communiquent pas. Lorsque nous avons consolidé les répertoires des entreprises obtenus des différentes divisions, et les avons confrontés avec le répertoire obtenu du service qui contrôle la totalité de ces divisions, nous avons constaté beaucoup d'incohérences. Ce phénomène confirme la tradition de cloisonnement observée entre les différents services de l'État, que l'on retrouve entre la douane et les impôts. Lors de nos entretiens avec les fonctionnaires de l'UEMOA, nous constatons également le manque d'intercon-

nexion entre les réseaux de la douane et ceux du fisc. En plus de cela, la compétition entre les administrations douanières des différents pays est un important frein à leur coopération. Par exemple, le Bénin et le Togo se font la concurrence pour servir de passerelle vers les pays enclavés comme le Burkina Faso, le Mali et le Niger et dans les activités de contrebande vers le Nigeria, comme indiqué en détail dans le chapitre 9.

Les organismes d'appui aux entreprises informelles

En plus des services fiscaux et douaniers, bien d'autres administrations interviennent dans la gestion de l'informel, au niveau de l'enregistrement (ministère du Commerce), du financement, de l'appui, de la formation, ou autre.

Les centres de gestion agréés correspondent à une forme d'aide accordée par les États de la sous-région aux PME, notamment celles de l'informel, en termes de gestion financière et comptable. Cette aide prend diverses formes et consiste en :

- une assistance pour la préparation de demandes de crédits, ainsi que la mise à disposition de l'information pertinente sur les sources de financement qui leur sont accessibles ;
- une formation en gestion comptable et financière, en gestion commerciale et d'exploitation, sur la législation fiscale, sociale et juridique en vigueur dans le pays et en rapport avec l'entreprise privée ;
- une tenue des comptes de l'entreprise ;
- une assistance pour les déclarations fiscales et sociales ;
- une assistance pour les formalités d'enregistrement ;
- une assistance pour l'affiliation aux institutions de sécurité sociale ;
- une assistance organisationnelle, en vue de définir un organigramme clair pour la gestion du personnel, et d'élaborer un manuel de procédures administratives et comptables ;
- une assistance pour le développement des ventes.

Pour inviter les PME à y adhérer, un avantage leur est proposé sous forme d'abattement fiscal, toutefois plafonné. Au Sénégal, par exemple, les plafonds de chiffres d'affaires sont de 30 millions de FCFA pour les entreprises commerciales, 20 millions pour les activités artisanales et 10 millions pour les autres. De plus, il est demandé aux bénéficiaires de produire des comptes sincères pour pouvoir bénéficier de ces différents avantages. Un système de comptabilité externe et centralisé devait y contribuer. Les évaluations de ce système ainsi que des incitations qui lui sont liées sont assez rares. Mais un

constat est unanime : parmi les activités ciblées, très peu y ont adhéré. Par exemple, le nombre d'adhérents est largement inférieur à 200 entités, sur un total d'activités informelles avoisinant les 200 000 unités.

Dans la plupart des pays, il existe des fonds au Trésor, au ministère en charge des PME, ou dans d'autres structures, qui sont destinés au financement de l'informel. Le cas du fonds d'appui au secteur informel (FAFI), au Burkina, en offre une très bonne illustration. Il s'agit en fait d'une institution de microfinance, allouant un montant de crédit minimal de 25 000 FCFA et d'un maximum de 1,5 million de FCFA. L'un des principaux défis des structures de ce genre est le recouvrement, avec beaucoup de bénéficiaires des interventions du fonds. Dans le principe, les moyens légaux de poursuivre les défaillants existent, mais l'expérience prouve que cette méthode n'est pas efficace car ils finissent toujours par être relâchés par la police ou par la justice, sans payer leurs dettes.

L'objectif ultime de toutes ces formes d'aide est de promouvoir la transition des firmes informelles vers un statut plus formel. Mais si l'on mesure la formalisation par le nombre d'entreprises quittant le régime fiscal du forfait pour celui du réel, peu de résultats ont été enregistrés à ce jour.

Le premier problème auquel font face ces programmes est leur manque de cohérence. En effet, beaucoup d'organisations s'occupent d'appuyer l'informel sans qu'il n'existe un minimum de cohérence dans leurs interventions. Parmi les missions de ces organisations et leurs champs d'investigation, beaucoup se chevauchent, ce qui les amène à une rude compétition pour obtenir les mêmes ressources publiques, en dehors de toute coordination de leurs activités. Par exemple, au Sénégal, beaucoup d'institutions s'occupent d'appui aux PME : l'Agence pour le développement des PME (ADEPME), la Direction des PME, le ministère des PME, la direction de l'industrie, l'agence nationale pour la promotion de l'emploi des jeunes, le fonds national de Promotion de la jeunesse, etc. La plupart de ces institutions sont logées dans des ministères différents, sont autonomes ou encore affiliée à la présidence de la République. Leurs missions se télescopent très souvent et elles se concertent très peu.

Les procédures d'immatriculation des entreprises

De nombreuses institutions s'occupent de l'enregistrement et de la gestion de l'informel. Le ministère du Commerce intervient de manière déterminante dans la gestion de l'informel. C'est en effet dans ses services que sont délivrés la carte professionnelle de commerçant, l'inscription au registre de commerce, la carte d'importateur, etc. Tous ces éléments sont souvent exigés pour l'obtention d'un numéro d'identification fiscale. En plus du ministère du

Commerce, le service national de la statistique joue aussi un rôle important dans l'immatriculation des entreprises et dans la compilation des données sur les entreprises. Normalement, toutes les entreprises immatriculées doivent déposer une partie de leurs documents comptables et financiers auprès du service fiscal et du service national de la statistique. En plus de contribuer à l'identification des activités informelles, ces services s'occupent aussi de la compilation des données sur le secteur informel. Les entreprises doivent par ailleurs s'acquitter d'une cotisation à la Chambre de Commerce et d'Industrie, fournir la preuve qu'elles se sont acquittées de l'impôt sur le revenu, de la sécurité sociale, etc.

Les délais d'obtention des cartes professionnelles sont longs. Les opérateurs économiques doivent d'abord s'enregistrer au registre de commerce, puis, dans certains pays, attendre deux ans avant d'obtenir cette carte. Les lenteurs observées dans l'obtention de ces documents et les coûts qui leur sont associés ne s'expliquent pas par les défaillances d'un seul service et chacun a tendance à blâmer l'autre pour ces dysfonctionnements. Les acteurs du privé que nous avons rencontrés les blâment tous.

Défaillances de l'État et secteur informel en Afrique de l'Ouest

Dans les pays africains, les institutions et l'État jouent manifestement un rôle dans le développement de l'informel, et on peut l'observer à plusieurs niveaux : la longueur et la complexité des procédures d'enregistrement, les défaillances du système judiciaire, la faiblesse des structures chargées du recouvrement et de la livraison des services d'appui aux petites entreprises, notamment celles de l'informel, la capacité des grands acteurs influents à contourner les règles, souvent avec la complicité de l'État, etc. Dans cette section, nous passons en revue quelques-uns de ces différents obstacles à la formalité.

Le climat des affaires

La qualité des services (infrastructures, justice, finances) affecte les choix des entreprises dans la mesure où l'un des avantages du statut d'entreprise formelle consiste en un plus grand accès à ces services. Quand ces services sont de mauvaises qualités, quel intérêt existe-t-il pour une firme de devenir formelle ? Parallèlement, si les entreprises formelles doivent porter tout le poids du recouvrement fiscal, sans contrepartie, le statut informel devient

attractif pour les firmes. La plupart des études sur le climat d'investissement confirment que les pays de la sous-région ont un environnement des affaires plus défavorable que celui des autres pays en développement (voir le classement du rapport du Forum économique mondial et celui du *Doing Business* de la Banque mondiale). Les pays d'Afrique de l'Ouest sont généralement classés bien en deçà des autres pays en développement. Par ailleurs, Steel et Snodgrass (2008) estiment que, dans le contexte des pays africains, il n'est pas avantageux pour une entreprise de s'enregistrer et de devenir formelle. À partir de nos données sur les trois pays, il apparaît que ces résultats sont largement confirmés, même si des nuances importantes demeurent. Concernant l'enregistrement, très peu d'entreprises ont déclaré l'avoir perçu comme un obstacle. Sur la totalité des entreprises prises en compte dans la seconde vague de notre enquête, qui ne concernait que les entreprises du formel et du gros informel, seules 12 % ont déclaré avoir rencontré des obstacles lors de l'enregistrement.

Nos interviews confirment largement les résultats de nos enquêtes présentés dans le chapitre 4 concernant la perception de l'environnement institutionnel. Les réponses que nous avons reçues ne varient pas selon le statut formel ou non formel des acteurs (qu'ils soient du gros ou du petit informel). Tous, invariablement, mettent en avant le manque de fiabilité de la justice. Le coût élevé des facteurs de production, ainsi que la faible qualité des services de l'eau, de l'électricité et du téléphone, sont aussi pointés du doigt par les acteurs du formel comme de l'informel. La corruption et le manque d'efficacité des services administratifs, notamment du fisc, de la douane et du commerce, sont également mis en avant. Concernant les délais d'accès à ces services, les réponses obtenues sont variées ; si certains acteurs pensent qu'ils sont anormalement longs et ne peuvent être réduits que si l'on accepte de payer, d'autres estiment que les choses se sont beaucoup améliorées dans ce domaine et assurent qu'ils n'ont rien payé pour y avoir accès. Mais nous n'avons pas remarqué dans ces réponses une différence significative entre le formel et l'informel.

Au niveau du commerce formel de détail, le diagnostic de la situation de l'informel ne semble pas trop diverger entre les acteurs du formel et de l'informel que nous avons rencontrés. Ici, l'un de nos interlocuteurs, propriétaire d'une grande surface, estime que l'État gère mal ses relations avec le secteur privé formel comme informel. À son avis, c'est là qu'il faut chercher l'explication la plus plausible du développement de l'informel. Il prend son propre cas pour exemple. Le bâtiment abritant son commerce est menacé d'être rasé, et l'État n'a aucune intention de le dédommager pour son fonds de commerce qu'il perd ainsi, alors que le propriétaire du bâtiment, lui, a bien été dédommagé. Il avoue que la plupart de ses fournisseurs locaux sont informels. Le problème

avec eux, c'est qu'ils n'acceptent pas les paiements par chèques qui sont obligatoires, au-delà d'un certain montant, selon la loi. Quand on s'en réfère à la justice rien n'y change.

Il estime que l'État est inefficace et prédateur. Toutes les enseignes publicitaires, de même que les places de parking, sont taxées à un niveau qu'il juge déraisonnable. Il pense en outre que l'administration est lente et corrompue. Les coupures de courant sont fréquentes et l'ont obligé à acquérir un groupe électrogène dont l'entretien coûte très cher. Il estime aussi que le crédit coûte cher, ce qui rend d'autant plus morose l'environnement des affaires. Il finit par confesser sa conviction que s'il évoluait dans l'informel, il gagnerait beaucoup plus et serait sujet à beaucoup moins d'ennuis. Mais il dit qu'il s'y refuse par principe.

La défaillance de l'État dans la mise en œuvre de politiques crédibles pour le développement du secteur privé apparaît aussi lorsque nous interrogeons les dirigeants d'entreprise sur leur perception de la neutralité de l'État dans le recouvrement fiscal. Ils sont très nombreux à penser que l'État exerce un harcèlement fiscal insupportable sur les entreprises, ce qui favorise l'évasion fiscale. Une perception largement partagée chez les opérateurs privés est qu'ils sont d'autant plus exposés au harcèlement fiscal qu'ils tendent à se formaliser. Sur la totalité des enquêtés du Sénégal, 52 % pensent que le paiement de ses impôts expose davantage au harcèlement fiscal, avec un pic de 59 % pour les grandes entreprises. Ces informations corroborent d'ailleurs la confiance que nous fit un agent des impôts du Sénégal lors de nos entretiens : « Les acteurs de l'informel nous coûtent cher en termes de recherches d'informations pour les fiscaliser. » Et ce d'autant plus qu'au vu des administrations fiscales des trois pays que nous avons rencontrées, il semblerait que le coût de recherche de l'information fiscale chez l'informel tend à être plus élevé que le bénéfice associé à l'obtention de cette information. C'est la raison pour laquelle les autorités avouent consacrer l'essentiel de leur temps à chercher les acteurs déjà identifiés et sur lesquels elles disposent des informations permettant un recouvrement optimal, à savoir les agents du formel. Il est clair qu'une telle attitude, si elle permet « d'optimiser » les ressources limitées de ces administrations en les orientant vers les emplois les plus productifs en termes de recouvrement fiscal, crée des distorsions importantes dans l'économie nationale. En effet, la plupart des acteurs qui ont les moyens de se formaliser et souhaiteraient le faire, préfèrent encore se réfugier dans l'informel. D'un autre côté, ceux qui sont dans le formel sont tentés de migrer vers l'informel en vue de se soustraire au harcèlement fiscal.

De façon générale, les répondants ont une opinion assez défavorable du niveau de la pression fiscale et de la qualité de la gestion du service de recouvrement. La pression fiscale est jugée très élevée par la plupart des répondants (60 % en moyenne, avec 67 % pour les acteurs du gros informel). De plus, 46 % des enquêtés déclarent être confrontés à des queues très longues qui ne facilitent pas le paiement des impôts, 20 % estiment qu'il est difficile de déclarer ses impôts et 42 % trouvent mauvaise la qualité du service de recouvrement.

La perception de la faiblesse de l'État dans la mise en application des lois et règlements apparaît aussi lorsque nous posons des questions spécifiques à certaines de ces règles s'appliquant à l'informel. Par exemple, au Sénégal, 68 % des entreprises de l'échantillon estiment que l'État n'applique pas correctement les règles relatives à la protection sociale des travailleurs. Nous obtenons le même taux de réponse pour les règles relatives à une déclaration honnête du revenu et à la sincérité des comptes.

Des services publics inadéquats

Dans le contexte des pays de la sous-région, l'argument selon lequel il existe une discrimination envers les activités de l'informel dans la délivrance des services d'appui au secteur privé a peu de poids. Si l'on met de côté certains services, comme les services financiers, les entreprises du formel comme celles de l'informel font face aux mêmes contraintes liées à la morosité de l'environnement des affaires et à la défaillance des services d'appui au secteur privé. Dans ce qui suit, nous passons en revue certains de ces services pour comparer l'accès du formel et de l'informel.

L'éducation et la formation du personnel des entreprises

En Afrique de l'Ouest, l'État alloue une large part de son budget au financement de l'éducation et de la formation. Par exemple, au Sénégal, plus de 40 % du budget de fonctionnement est consacré à ce secteur, ce qui en fait le poste le plus important en termes d'allocations budgétaires. Mais ces ressources vont pour l'essentiel à l'enseignement classique et couvrent très peu la formation professionnelle orientée vers l'entreprise. En fait, autant les entreprises du formel que celles de l'informel souffrent de ce manque de cadre de formation professionnelle pour leur personnel. La formation professionnelle se fait sur place, au sein même de l'entreprise. Pour les entités informelles, elle se fait à travers un apprentissage. Les jeunes rejetés du système scolaire sont très souvent orientés par leurs parents vers les activités informelles où ils sont enrôlés comme apprentis. On leur confie les menues tâches de l'entreprise, où ils servent de main-d'œuvre quasi gratuite, n'étant

pas ou très peu payés. Dans les entreprises formelles, la même pratique de formation « sur le tas » est de mise. L'absence de structures de formation prenant en charge les besoins en formation pratique des acteurs est une défaillance de l'État dénoncée par tous les acteurs du formel comme de l'informel, que ce soit dans le textile/l'habillement, la pêche ou les industries de transformation (Golub et Mbaye, 2002).

L'accès au financement

Comme nous l'avons vu, l'accès réduit au crédit est une caractéristique distinctive de l'informel. Le crédit bancaire semble être pour l'informel, comme pour la plupart des petites entreprises, une option presque fermée. Cela les confine à des formes de prêts assez informelles, qui se limitent aux emprunts auprès d'amis ou de parents, ou aux tontines. Les taux d'intérêt sont cependant généralement relativement élevés (Johnson, 2004 ; Akoten *et al.*, 2006), comme indiqué dans le chapitre 5.

Dans les pays de la sous-région, il est manifeste que les acteurs de l'informel ont moins accès au crédit que ceux du formel. Ils ont des difficultés à offrir aux banques les garanties dont elles ont besoin pour octroyer des crédits. De plus, beaucoup parmi eux ne peuvent pas réunir le minimum de documentation comptable et financière pouvant donner à un éventuel partenaire financier une quelconque visibilité sur la nature et le volume de leurs activités. Par conséquent, les activités informelles sont le plus souvent financées par le concours d'amis et de parents, ou alors grâce au recours à la finance informelle comme les tontines et les institutions de microfinance. Or, à ce niveau, les montants à mobiliser sont assez modiques et les taux d'intérêt appliqués plutôt élevés. Ce point de vue est cependant à considérer avec beaucoup de réserves. En effet, s'il est indéniable que l'informel a beaucoup de difficultés à accéder au crédit bancaire, c'est une contrainte largement partagée avec beaucoup d'acteurs du formel. Il s'y ajoute que certains acteurs de l'informel, notamment les plus importants en termes de volume d'activité, n'ont pas de problèmes à accéder au financement. Les entreprises du gros informel ont en général tous les documents nécessaires pour obtenir un prêt bancaire. La plupart de ces documents sont bien sûr frauduleux, mais cela ne constitue pas un obstacle à l'accès au crédit bancaire. Ces entreprises évitent cependant en général le crédit bancaire parce que, d'une part, ce type de crédit coûte cher et, d'autre part, cela les exposerait davantage au fisc. Lors de nos entretiens, un dirigeant du gros informel s'est plaint du coût élevé du crédit, évoquant des taux d'intérêt compris entre 13 et 17 %.

Les incitations fiscales

La discrimination dont font l'objet les acteurs de l'informel est en revanche plus marquée concernant certaines formes d'exemptions et de subventions. Les entités informelles, du fait de leur nature propre, ne peuvent en effet pas en bénéficier. Il en est ainsi de la déduction de la TVA, collectée par l'entreprise et reversée à l'État. Dans la pratique, l'entreprise avance le montant de la TVA payée au moment d'acheter les intrants et se fait rembourser par la suite par l'administration fiscale. Seulement, pour cela, il faut présenter des documents comptables fiables, ce que la plupart des acteurs de l'informel ne peuvent pas faire. De ce fait, ils sont obligés de supporter eux-mêmes la TVA déjà payée. Il en est de même de l'acquisition des autres *inputs*, comme les machines et équipements, normalement exonérés de beaucoup de droits et taxes, en vertu de régimes d'exonération, comme le code des investissements, le régime des entreprises franches d'exportation, etc. Il est clair que les acteurs de l'informel n'ont en général que très peu accès à ces exemptions. Il faut noter ici que beaucoup d'entreprises du formel, même si elles y ont droit, rencontrent énormément de difficultés pour en jouir. Par ailleurs, le gros informel, à la différence du petit informel, n'a pas de difficultés pour en profiter.

Le régime du code des investissements exclut également le petit informel car les seuils d'investissements retenus font que les grands acteurs y ont le plus accès. La même remarque pourrait être faite des régimes préférentiels de zone franche, de point franc ou d'entreprise franche, qui accordent beaucoup de traitements préférentiels aux entreprises agréées. Là également, alors que le petit informel est tout à fait exclu, cela ne semble pas du tout être le cas du gros informel, qui n'a aucune difficulté à réunir les documents nécessaires, et dispose des connexions qu'il faut pour y avoir accès.

Corruption et difficulté d'appliquer les règles aux grands acteurs influents

Comme mentionné ailleurs dans le document, l'une des caractéristiques marquantes de l'informel en Afrique de l'Ouest, c'est la présence de grands acteurs qui réunissent toutes les conditions pour être formels et qui, pourtant, se réfugient dans l'informel. Très souvent, ils entretiennent des relations avec la sphère politique, ce qui leur confère une certaine impunité. À cela s'ajoute la corruption généralisée qui prévaut à tous les échelons de la société et qui fait justement le lit de l'informel. Les décisions de justice font souvent l'objet de remises en question et la presse relaie fréquemment des scandales importants de corruption au niveau de la justice. Il est clair que, dans un tel contexte, personne ne devrait s'étonner que le gros informel

continue de prospérer. Les acteurs en question s'appuient en effet sur une chaîne de complicité tant au niveau de la douane, que de l'administration en général ou de la justice. C'est très amère qu'une responsable de la douane d'un des pays visités nous a confié : « Lorsque l'on appréhende un fraudeur, on se dépêche de lui proposer une transaction et l'on fait notre possible pour éviter que l'affaire n'arrive au tribunal ou aux services de police parce que, là-bas, on n'est jamais sûr de ce qui va arriver. »

Lors de nos interviews, l'un de nos interlocuteurs nous a expliqué : « La justice est lente et corrompue ; ici, nous avons été amenés à créer des centres d'arbitrage, conformément aux directives de l'OHADA. On y trouve des personnes agréées, qui agissent en tant qu'arbitres, médiateurs ou conciliateurs, et qui peuvent être juristes, chefs d'entreprise ou autres. Les sentences arbitrales sont cependant souvent remises en question. »

Certaines entreprises du gros informel s'appuient aussi sur les confréries, comme nous l'avons vu dans le chapitre 8. Le commerce transfrontalier avec la Gambie en offre une bonne illustration (voir chapitre 9, ainsi que Golub et Mbaye, 2009). Ce commerce a été toujours dominé par des groupes sociologiques et religieux bien identifiés, comme les « baol baol », qui sont des commerçants de la confrérie mouride, ou les commerçants guinéens et mauritaniens situés de part et d'autre de la frontière. La complicité entre l'État sénégalais et les dignitaires mourides est à ce jour bien décrite. En 1986, lors de la libéralisation partielle de l'importation de riz, avec 25 % du marché alloué à des opérateurs privés, l'un des grands transporteurs à avoir bénéficié de la sélection clientéliste de l'État n'était autre que le secrétaire particulier du khalife général des mourides (Lambert, 1994).

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons analysé comment l'environnement institutionnel et politique influence la décision des firmes à évoluer ou non dans l'informel. Comme indiqué dans les conclusions de la très abondante littérature sur le développement, les défaillances observées dans l'environnement des affaires déterminent dans une large mesure la généralisation du secteur informel en Afrique de l'Ouest. Les entreprises formelles sont soumises à une prolifération d'impôts et de taxes de toutes sortes, ce qui entraîne des prélèvements dupli-catifs très coûteux pour les entreprises qui désirent s'y conformer.

Un autre problème de taille réside dans l'absence de coordination entre les services de l'État, notamment entre l'administration des douanes et celle des impôts. De plus, on compte un nombre important d'institutions publiques d'aide au secteur informel, très peu financées et inefficaces, avec des objectifs peu clairs et qui se télescopent.

Les défaillances de l'État sont également perceptibles par le niveau de la corruption et la prévalence d'une société de rentes. La corruption est perceptible à tous les échelons de la société, contribuant au développement de l'informel. Les défaillances de l'État sont aussi manifestes en ce qui concerne le recouvrement fiscal. Les autorités fiscales ciblent de manière disproportionnée les entreprises du secteur formel. En outre, beaucoup de dirigeants d'entreprise considèrent que la sous-déclaration du revenu et l'évasion fiscale sont généralisées et ne font l'objet d'aucune sanction. En raison de tous ces problèmes, les indicateurs du climat des affaires dans les pays concernés sont très médiocres. À ce sujet, les résultats de nos enquêtes et interviews sont, pour la plupart, en adéquation avec les classements et indicateurs standard du climat des affaires.

Notes

1. Il existe également des variations importantes de seuils et de taux applicables, en fonction des types de produit ou service.

Références

Adams, Arvil V., *Skills Development in the Informal Sector of Sub-Saharan Africa*, Washington, DC : Banque mondiale, 2008.

Akoten, John E., Yasuyuki Sawada et Keijiro Otsuka, « The Determinants of Credit Access and Its Impacts on Micro and Small Enterprises: The Case of Garment Producers in Kenya », *Economic Development and Cultural Change*, 2006, 54 (4), p. 927–44.

Arias, Omar Blom, Mariano Bosch, Wendy Cunningham, Ariel Fiszbein, Gladys Lopez Acevedo, William Maloney, Jaime Saavedra, Carolina Sanchez-Paramo, Mauricio Santamaria et Lucas Siga, « Pending Issues in Protection, Productivity Growth et Poverty Reduction », *Policy Research Working Paper 3799*, Washington, DC : Banque mondiale, décembre 2005.

Atchoarena, David et A. M. Delluc, *Revisiting Technical and Vocational Education in Sub-Saharan Africa: An Update on Trends, Innovations et Challenges*, IIEP/Prg. DA/1, 320, Paris : Institut international de planification de l'éducation, 2001.

Aterido, Reyes, Mary Hallward-Driemeier et Carmen Pages, « Investment Climate and Employment Growth: The Impact of Access to Finance, Corruption et Regulations across Firms », *IZA Discussion Paper 3138*, Bonn : Institute for the Study of Labor, novembre 2007.

Azuma, Yoshiaki et Herschel I. Grossman, « A Theory of the Informal Sector », *NBER Working Paper 8823*, Cambridge, MA : National Bureau for Economic Research, 2002.

Branstetter, Lee G., Francisco Lima, Lowell J. Taylor et Ana Venancio, « Do Entry Regulations Deter Entrepreneurship and Job Creation? Evidence from Recent Reforms in Portugal », *NBER Working Paper 16473*, Cambridge, MA : National Bureau for Economic Research, octobre 2010.

Brewer, Laura, « Youth at Risk: The Role of Skills Development in Facilitating the Transition to Work », *Skills Working Paper 19*, Genève : OIT, 2004.

Brilleau, Alain, Siriki Coulibaly, Flore Gubert, Ousman Koriko, Mathias Kuepie et Eloi Ouedraogo, « Le secteur informel dans l'agglomération de Dakar. Performances, insertion, perspectives; Enquête 123, phase 2 », *Stateco 99*, Dakar : Direction de la Prévision et de la Statistique, 2005, p. 65–88.

Bruhn, Miriam, « License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico », *Review of Economics and Statistics*, février 2011, 93, p. 382–86.

Dabla-Norris, Era, Mark Gradstein et Gabriela Inchauste, « What Causes Firms to Hide Output? The Determinant of Informality », *Journal of Development Economics*, 2008, 85(1-2), p. 1–27.

De Soto, Hernando, *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, New York : Harper and Row, 1989.

Djankov, Simeon, Ira Lieberman, Joyita Mukherjee et Tatiana Nenova, *Going Informal: Benefits and Cost*, Washington, DC : Banque mondiale, avril 2002.

Friedman, Eric, Simon Johnson, Daniel Kaufmann et Pablo Zoido-Lobaton, « Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries », *Journal of Public Economics*, 2000, 76 (3), p. 459–93.

Gatti, Roberta et Maddalena Honorati, « Informality among Formal Firms: Firm-Level, Cross-Country Evidence on Tax Compliance and Access to Credit », *Policy Research Working Paper 4476*, Washington, DC : Banque mondiale, 2008.

Gelb, Alan, Taye Mengistae, Vijaya Ramachandran et Manju Kedia Shah, « To Formalize or Not to Formalize? Comparisons of Microenterprise Data from Southern and East Africa », *Working Paper 175*, Washington, DC : Center for Global Development, 2009.

Golub, Stephen S. et Ahmadou Aly Mbaye, « Obstacles and Opportunities for Senegal's International Competitiveness: Case Studies of the Groundnut, Fishing et Textile/Clothing Sectors », *Africa Region Working Paper 36*, Washington, DC : Banque mondiale, 2002.

Golub, Stephen S. et Ahmadou Aly Mbaye, « National Policies and Smuggling in Africa: The Case of The Gambia and Senegal », *World Development*, 2009, 37(37), p. 595–606.

Haan, Hans Christian, « Training for Work in the Informal Micro-Enterprise Sector: Fresh Evidence from Sub-Sahara Africa », *Evidence from Sub-Sahara Africa Series: Technical and Vocational Education and Training: Issues, Concerns et Prospects*, vol. 3., Dordrecht: Springer, 2006.

Ingram, Michael, Vijaya Ramachandran et Vyjayanti Desai, « Why Do Firms Choose to Be Informal? Evidence from Enterprise Surveys in Africa », Washington, DC : Banque mondiale, 2007.

Ishengoma, Esther et Robert Kappel, « Economic Growth and Poverty: Does Formalisation of Informal Enterprises Matter? », *GIGA Working Paper 20*, Hamburg : German Institute of Global and Area Studies, 2006.

Johanson, Richard et Arvil V. Adams, « Skills Development in Sub-Saharan Africa: Regional and Sectoral Studies », Washington, DC : Banque mondiale, 2004.

Johnson, Simon, Daniel Kaufmann, John McMillan et Christopher Woodruff, « Why Do Firms Hide? Bribes and Unofficial Activity after Communism », *Journal of Public Economics*, 3 juin 2000, 76, p. 495–520.

Johnson, Susan, « Gender Norms in Financial Markets: Evidence from Kenya », *World Development*, 2004, 32(8), p. 1355–74.

Kanbur, Ravi, « Conceptualizing Informality: Regulation and Enforcement », *Working Paper 09-11*, Department of Applied Economics and Management, Ithaca, NY : Cornell University, 2009.

Kaufmann, Daniel, Aart Kraay et Pablo Zoido-Lobaton, *Aggregating Governance Indicators*, Washington, DC : Banque mondiale, 1999.

La Porta, Rafael et Andrei Shleifer, « The Unofficial Economy and Economic Development », *Brookings Papers on Economic Activity*, 2008, 2, p. 275–364.

Lambert, Agnès. 1994. « Les commerçants et l'intégration régionale ». In *Le Sénégal et ses voisins*, ed. Momar-Coumba Diop. Dakar : Sociétés-Espaces-Temps.

Liedholm, Carl, « Small Firm Dynamics: Evidence from Africa and Latin America », *Small Business Economics*, hiver 2001, 18, p. 227–42.

Loayza, Norman, « The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America », *Policy Research Working Paper 1727*, Washington, DC : Banque mondiale, 1997.

Loayza, Norman V., Ana Maria Oviedo et Luis Servén, « The Impact of Regulation, Growth et Informality: Cross-Country Evidence », *Policy Research Working Paper 3623*, Washington, DC : Banque mondiale, 2005.

Lucas, R. E., « On the Size Distribution of Business Firms », *Bell Journal of Economics*, automne 1978, 9(2), p. 508–23.

Marcouiller, Douglas et Leslie Young, « The Black Hole of Graft: The Predatory State and the Informal Economy », *American Economic Review*, 1995, 85(3), p. 630–46.

Ndiaye, Ousmane. S., *Contribution de l'UNACOIS à la cérémonie de lancement du projet de promotion des exportations du Sénégal*, Dakar, 2004.

Ndjanyou, Laurent, « Portes du système comptable OHADA sur la production et la diffusion de l'information financière des entreprises de petite dimension », *Revue Africaine de l'Intégration*, 2 juillet 2008, 2, p. 1–26.

Nielson, Helena S., Michael Rosholm et Andrew Dabalen, « Evaluation of Training in African Enterprises », *Journal of Development Economics*, 2007, 84(1), p. 310–29.

NISER (Nigerian Institute of Social and Economic Research), « Report of Baseline Study of Employment Generation in the Informal Sector of the Nigerian Economy », *Report prepared for the Africa Capacity Building Foundation and the OIT*, Ibadan, 2007.

Perry, Guillermo E., William F. Maloney, Omar S. Arias, Pablo Fajnzylber, Andrew Mason et Jaime Saavedra-Chanduvi, *Informality: Exit and Exclusion*, Washington, DC : Banque mondiale, 2007.

Steel, William F. et Don Snodgrass, « World Bank Region Analysis on the Informal Economy », In *Raising Productivity and Reducing Risk of Household Enterprises*, Annex 1, « Diagnostic Methodology Framework », Washington, DC : Banque mondiale, 2008.

Verick, Sher D., « The Impact of Globalization on the Informal Sector in Africa », *Economic and Social Policy Division*, Bonn : United Nations Economic Commission for Africa and the Institute for the Study of Labor, 2006.

Secteur informel et productivité de la firme

Avec Dominique Haughton

Au cœur de l'impact du secteur informel sur le développement se trouve sa relation avec la productivité. Des recherches antérieures ont montré que l'informel est associé à une plus faible croissance de l'économie et de la productivité. L'écart de productivité entre le formel et l'informel pourrait être soit une conséquence, soit une cause du secteur informel. Nos résultats pour l'Afrique de l'Ouest confirment que les entreprises informelles ont une productivité plus faible que les entreprises formelles, avec un élément important : cet écart de productivité entre le formel et l'informel est relativement plus réduit pour le gros informel que pour le petit informel. Nous nous intéressons également dans ce chapitre aux facteurs qui expliquent cet écart, ainsi qu'aux liens de causalité entre la productivité et l'informel.

Importance de la productivité dans la littérature sur le développement

Ces dernières années, la littérature économique a connu un regain d'intérêt pour l'analyse de l'évolution et des déterminants de la productivité. Krugman (1994) résume : « La productivité n'est pas tout, mais dans le long terme, elle est Presque tout. La capacité d'un pays à améliorer son niveau de vie dans le temps dépend presque entièrement de sa possibilité à augmenter son *output* par unité de main-d'œuvre. » La productivité est en effet perçue comme étant au centre des disparités observées entre les pays pour le taux de croissance à long terme et le niveau de vie. Elle est aussi corrélée à la compétitivité, à l'emploi et au bien-être.

Dans la littérature empirique sur la comptabilité de la croissance, l'augmentation de la PTF (productivité totale des facteurs) est jugée responsable du tiers, voire de la moitié, du taux de croissance du PIB par tête (Nehru et Dhareshwar, 1994). Dans la même veine, selon les estimations de l'OCDE (OCDE, 2008), la contribution de la PTF à la croissance du PIB se situe entre 1 et 3 points, entre 1985 et 2006, pour les pays du G7, avec des pics de 6 points si l'on considère les autres pays de l'OCDE. Certains économistes, comme Nordhaus (2001) et Krugman (1990), considèrent la productivité comme un indice de bien-être à long terme. Cela rejoint le point de vue de Causa et Cohen (2005) qui estiment que « la productivité industrielle d'un pays est l'un des déterminants essentiels de sa prospérité ». Schreyer et Pilat (2001) ont analysé en détail les relations entre la productivité et d'autres variables déterminantes pour la croissance du PIB. Selon eux, la productivité, dans la manière dont elle est calculée dans la plupart des recherches empiriques, est difficilement dissociable de certains facteurs comme le progrès technique, la maîtrise des coûts de production, les effets d'échelle, l'état de la conjoncture, etc. Même s'ils réfutent l'idée selon laquelle il serait toujours possible d'établir un parallèle entre l'évolution de la productivité et celle de ces variables, une réelle corrélation existe entre les deux. Ces dernières années, une controverse sur la relation productivité/croissance est née de ce qu'il est maintenant communément convenu d'appeler le paradoxe de la productivité. Un certain nombre de travaux menés dans le secteur des NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication) des pays développés tendent à accréditer l'idée selon laquelle les entreprises avec les volumes d'investissements les plus importants dans le domaine des TIC ne sont pas forcément celles qui se sont révélées les plus productives (Sharpe 1997). Il est maintenant de plus en plus admis que ce sont les problèmes liés à la mesure de la productivité dans le secteur des services qui expliquent pour une large part le paradoxe observé.

La relation entre la productivité et la compétitivité a fait également l'objet de beaucoup d'études, qui tendent à établir une corrélation positive entre les deux. Mbaye et Golub (2003) définissent la compétitivité par le coût unitaire relatif de la main-d'œuvre, c'est-à-dire le ratio du salaire à la productivité du travail dans un pays comparé à ce même ratio dans les autres pays. Lorsque la productivité augmente plus vite que le salaire, la compétitivité tendra à s'améliorer, ce qui stimule les exportations. Mbaye et Golub ont confirmé que le coût unitaire relatif de la main-d'œuvre constitue un déterminant important des exportations manufacturières au Sénégal. Golub et Edwards aboutissent au même résultat à partir de la même méthodologie. Quant à Causa et Cohen (2005), ils vont plus loin et trouvent une forte corrélation entre la faiblesse du niveau de productivité de certains pays en développement et leurs difficultés d'accès au marché. Selon eux, le niveau de la productivité dans les pays riches

est en moyenne quatre fois supérieur à celui des pays en développement ; c'est là une des principales raisons pour lesquelles ces derniers rencontrent des difficultés pour stimuler leurs exportations. Selon l'OCDE (2008), les performances atteintes par certains pays en termes de compétitivité s'expliquent essentiellement par leurs performances en matière de productivité.

Enfin, la productivité est également corrélée avec les indicateurs de bien-être des ménages. Cette relation en elle-même semble intuitive, dès lors que l'évolution de la productivité explique celle du revenu par tête, qui à son tour détermine l'incidence de la pauvreté. Par exemple au Sénégal, l'élasticité de la pauvreté par rapport au revenu par tête est plus élevée que par rapport à l'inégalité telle que mesurée par l'indice de Gini (Mbaye, 2006)¹.

Productivité et secteur informel dans les pays en développement

Les travaux empiriques menés dans les pays en développement indiquent une forte corrélation négative entre l'informel et le niveau de productivité des firmes. Dans leur revue des facteurs explicatifs de la croissance des firmes, Steel et Snodgrass (2008) distinguent les facteurs externes à l'entreprise (la demande de marché pour les biens produits par la firme, un environnement des affaires favorable, la qualité des infrastructures, l'accès aux ressources productives, l'accès au financement, l'accès aux *inputs*, l'accès à la formation et aux autres services pour les entreprises privées, l'information sur le marché) et les facteurs internes (la qualification du personnel, la qualification de la direction, la qualité du contrôle). Ils concluent que le différentiel de productivité entre les deux catégories d'entreprises (formelles et informelles) s'explique essentiellement par leur inégal accès aux services sociaux. Avec un modèle de croissance endogène, Loayza (1997) développe un mécanisme par lequel l'expansion du secteur informel est négativement corrélée avec la croissance économique globale. Le fait que le secteur informel crée une sorte de congestion dans l'utilisation de certains biens publics entraîne un effet négatif de l'informel sur la croissance. Les acteurs de l'informel consomment ces biens, mais ne contribuent pas à leur financement à travers l'impôt. Il a par ailleurs testé son modèle avec des données sur l'Amérique latine et trouve que ses conclusions théoriques sont validées. Gelb *et al.* (2009) ont comparé la productivité des firmes formelles et informelles en utilisant des bases de données d'enquêtes sur le climat des investissements d'un nombre sélectionné de pays d'Afrique australe et de l'Est. Leurs résultats indiquent que les entreprises du formel sont, en moyenne, beaucoup plus productives que celles de l'informel dans les diffé-

rents pays de l'échantillon, avec toutefois une différence moins marquée pour les pays d'Afrique de l'Est que pour les pays d'Afrique australe. Ils attribuent cet état de fait au différentiel de la qualité des services aux entreprises, et à la capacité plus forte des gouvernements des pays de l'Afrique australe à appliquer les règles de droit gouvernant le paiement des impôts. La relative faiblesse de l'État dans la mise en application des règles concernant l'entreprise et le coût afférent à la conformité avec le cadre réglementaire en vigueur dans les pays représentent, selon ces auteurs, un des déterminants les plus importants de l'écart de productivité observé entre les deux secteurs.

La Porta et Shleifer (2008) obtiennent des résultats similaires en utilisant les données d'enquêtes de la Banque mondiale sur le secteur informel couvrant les entreprises enregistrées et celles non enregistrées dans 13 pays (dont six d'Afrique), ainsi que les enquêtes sur les microentreprises couvrant 14 pays (l'Inde et 13 pays d'Afrique). Leur résultat le plus marquant est que la productivité des entreprises formelles est substantiellement supérieure à celle des entreprises informelles, et c'est encore plus criant pour le cas de l'Inde. Cependant, une fois qu'ils introduisent des variables de contrôle, comme les dépenses en intrants, le niveau d'éducation du personnel de direction et la taille de l'entreprise, l'absence d'enregistrement voit son impact sur la productivité s'atténuer. En revanche, Perry *et al.* (2007) indiquent un impact résiduel négatif de l'informel sur la productivité, même avec les autres caractéristiques comme variables de contrôle. Dabla-Norris, Gradstein et Inchauste (2008) ont également indiqué une corrélation assez forte entre l'informel et la productivité des entreprises. Aucune de ces études ne prend cependant en compte le gros informel.

Perry *et al.* (2007), en partant de données agrégées, estiment que l'idée selon laquelle l'informel est associée à un faible niveau de productivité est à nuancer. Selon eux, les acteurs de l'informel sont bien conscients de leurs limites en termes d'accès au capital et à la main-d'œuvre qualifiée. Par conséquent, ils ont tendance à s'orienter vers les secteurs où il est possible de produire efficacement, avec une échelle de production limitée. Ce phénomène se trouve facilité par le fait que la demande pour les produits correspondant à ces secteurs semble négativement corrélée au revenu par tête, ce qui correspond à la situation de la plupart des pays en développement. De plus, même lorsque l'on observe un différentiel de productivité au profit des entreprises du formel, le fait de se soustraire au paiement de taxes et aux autres charges liées à la formalité, permet aux entreprises de l'informel de survivre à la concurrence du formel. Concernant l'impact négatif de l'informel sur la croissance économique, ils indiquent que ce résultat n'est pas validé par les régressions qu'ils ont menées, et dans lesquelles le coefficient négatif de l'informel dans le modèle de croissance, avec comme variable expliquée le taux de croissance moyen du

revenu par tête, n'est pas robuste. Voici l'explication qu'ils mettent en avant : la plupart des variables candidates pour expliquer la croissance sont également corrélées à l'informel. De ce fait, il est difficile de dissocier leur effet direct sur la croissance et ceux qui transitent par l'informel. Lorsqu'ils considèrent la relation entre l'informel et la productivité, à partir de données désagrégées, ils trouvent une différence entre la productivité du travail dans le formel et l'informel de 29 %, en moyenne, pour les sept pays d'Amérique latine et des Caraïbes inclus dans l'échantillon. Ils concluent cependant que le niveau de productivité pour les firmes qui ont démarré leur activité en étant informelles, mais qui ont fini par se faire enregistrer, est plus élevé que celui des firmes qui ont démarré et sont restées informelles, suggérant ainsi que la formalisation pourrait avoir un effet positif sur la productivité et la croissance.

Éléments de méthodologie

Pour calculer et comparer la productivité entre le formel et l'informel à partir de nos données d'enquête, nous utilisons alternativement deux notions de productivité : la productivité du travail et la productivité totale des facteurs (Harrigan 1997, Mbaye et Golub 2003). Nous avons mesuré la productivité du travail par le ratio suivant :

$$PT_i = \frac{Q_i}{L} \quad (7.1)$$

où Q est la valeur ajoutée, et L le nombre d'employés permanents et non permanents, dans la firme i .

Pour mesurer la productivité totale des facteurs, nous avons utilisé la relation suivante, avec une fonction de production de type Cobb-Douglas :

$$PTF_i = \frac{Q_i}{L_i^\alpha K_i^\beta} = A \quad (7.2)$$

où α est la part du facteur travail dans le coût total, et β celle du facteur capital dans le coût total.

Sous l'hypothèse usuelle selon laquelle les rendements d'échelle sont constants, nous avons $\alpha + \beta = 1$.

Une méthode alternative pour mesurer la productivité serait toujours de partir de la version log-linéaire de la fonction de production Cobb-Douglas, et d'estimer la relation suivante :

$$\text{Log } Q = A + \alpha \text{Log } L + \beta \text{Log } K + \varepsilon \quad (7.3)$$

La constante A serait, dans ce cas, une bonne mesure de la productivité totale des facteurs. L'équation 7.3, estimée pour les trois sous-groupes de notre échantillon (le formel, le gros informel et le petit informel), donnerait trois différents niveaux de A , correspondant à autant d'estimations de la PTF pour nos trois sous-groupes de firmes. Il est important de noter que l'estimation obtenue de la PTF avec 7.3 est une moyenne des PTF pour les différentes firmes du sous-groupe considéré. Elle ne prend pas en compte les différences possibles entre les fonctions de production (technologies) des différentes firmes membres d'un sous-groupe, pas plus qu'elle ne considère les effets d'échelle. En revanche, les estimations de PTF obtenues avec l'équation 7.2 prennent en compte les différences de fonction de production entre firmes d'un même sous-groupe, même si elles conservent l'hypothèse de rendements d'échelle constants.

La PTF et la productivité du travail sont également liées. En partant d'une fonction de production Cobb-Douglas, la PT peut être s'exprimer de la manière suivante :

$$PT = \frac{AL^\alpha K^\beta}{L} = PTF \left(\frac{K}{L} \right)^\beta \quad (7.4)$$

$$\ln \left(\frac{PT_t}{PT_{t-1}} \right) = \ln \left(\frac{PTF_t}{PTF_{t-1}} \right) + \beta \ln \left(\frac{K_t / L_t}{K_{t-1} / L_{t-1}} \right) \quad (7.5)$$

où β est la part du capital dans le revenu.

Les estimations de la PTF utilisant des régressions basées sur l'équation 7.3 ont fait l'objet de plusieurs critiques dans la littérature : (a) la PTF calculée sous l'hypothèse de rendements d'échelle constants pourrait conduire à attribuer à la variation technologique l'effet de l'échelle sur l'efficacité des *inputs*, et (b) les parts des facteurs dans les coûts totaux sont supposées être identiques dans tous les secteurs, ce qui n'est pas nécessairement toujours le cas puisque la technologie peut varier selon les entreprises et les secteurs (Harrigan 1997 ; Mbaye 2002). Mbaye (2002) a testé l'hypothèse (a) en utilisant le test de Wald, ainsi qu'une spécification alternative de l'équation de la PTF et, dans les deux cas, valide l'hypothèse de rendements d'échelle constants, avec des données sectorielles sur le Sénégal. Afin de tenir compte des différences de fonctions de production et de technologies entre les entreprises, nous avons calculé les parts des facteurs dans le coût total au niveau de chaque firme. Les résultats présentés ci-dessous sont fondés sur cette méthode utilisant les paramètres spécifiques à l'entreprise.

L'équation 7.4 indique que la productivité du travail est une fonction de la PTF et de l'intensité capitalistique. Toutes choses étant égales par ailleurs, une variation de l'intensité capitalistique conduira à une variation de la PT, même

si la technologie qu'est supposée mesurer la PTF (A) reste constante. Si l'on considère maintenant l'équation 7.5, les résultats sont pratiquement les mêmes, mais en considérant les taux de croissance des deux mesures de productivité. C'est pour cela que, dans l'analyse des déterminants de la PT, une attention particulière est accordée à l'intensité capitalistique. Cela a une implication très importante dans l'analyse comparée des productivités formelle et informelle. Un niveau de productivité plus élevé de l'informel sur le formel pourrait juste signifier que ce dernier secteur, ayant davantage accès au capital, peut investir plus et avoir un ratio capital-travail plus élevé, sans que cela ne traduise forcément un différentiel de niveau de la technologie plus favorable pour le formel. Nos données ne corroborent toutefois pas cette dernière hypothèse.

Présentation et analyse de nos résultats d'enquête

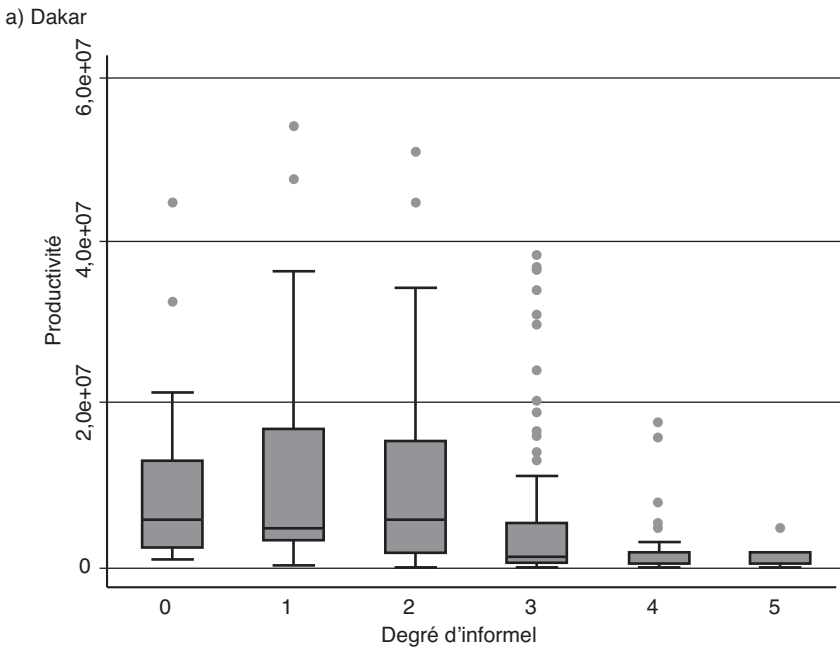
L'analyse de nos résultats confirme qu'il existe bien un écart de productivité entre le formel et l'informel dans les trois villes prises en compte pour les enquêtes, avec un écart moins marqué par rapport au gros informel. La productivité du travail est plus forte pour le formel que pour le gros informel, et plus pour celui-ci que pour le petit informel. Ces résultats corroborent les conclusions de la littérature sur la productivité et l'informel auxquelles nous avons fait référence plus haut. Quelques rares autres études ont cependant considéré la PTF à la place de la productivité du travail. Comme indiqué, cela est important parce que les différences entre les productivités du travail des entreprises peuvent refléter l'intensité de capital plutôt qu'un différentiel technologique. Une autre amélioration par rapport à la littérature existante relève de l'utilisation d'autres indicateurs ou de variables proxy pour l'informel. Nos estimations se sont révélées robustes par rapport à ces diverses mesures.

Le graphique 7.1 représente les boîtes à moustache comparant les niveaux de productivité pour le formel et l'informel dans les trois villes, en partant de la définition de l'informel comme un *continuum*, tel que décrit dans le chapitre 1. L'informel suit ici une échelle de 0 à 5, où 0 est la formalité totale et 5 l'informel total, selon le nombre de critères qu'une firme donnée remplit². Dans toutes les trois villes, on observe bien un écart de productivité, mais de façon plus marquée à Ouagadougou, où l'ampleur de l'écart semble bien plus importante qu'à Dakar ou Cotonou. Ce phénomène semble lié entre la perception de l'environnement des affaires, bien meilleure au Burkina Faso à certains égards. Que l'on considère l'accès aux services sociaux de base, les

délais d'attente avant d'y accéder, ainsi que les durées moyennes d'interruption de ces services, la situation de Ouagadougou est de loin plus favorable que celle des autres pays, d'après nos résultats. Cela tend à accréditer l'hypothèse émise par Gelb *et al.* (2009), selon laquelle, les deux plus importants déterminants du différentiel de productivité entre le formel et l'informel, selon les pays, sont d'une part la qualité de l'environnement des affaires et d'autre part la capacité de l'État à mettre en œuvre ses propres règles.

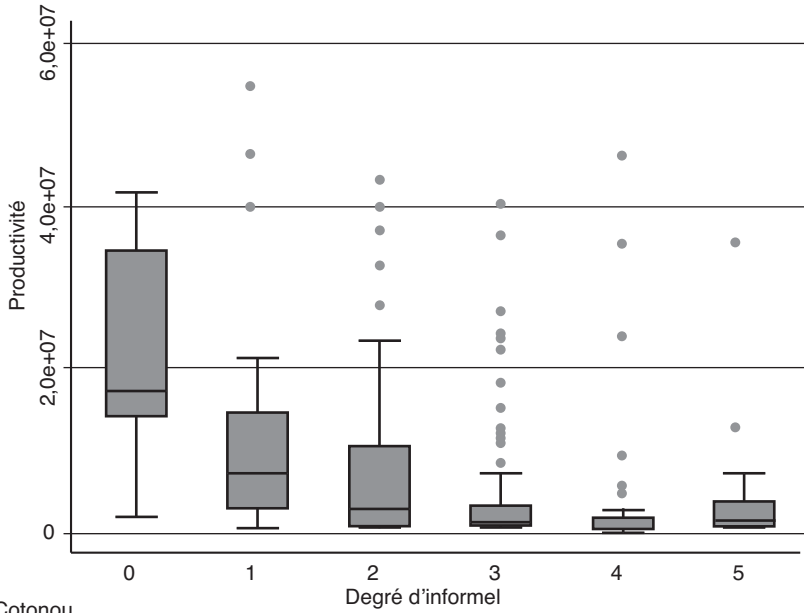
Le graphique 7.2 présente la distribution de la productivité pour les entreprises du formel, du gros et du petit informel. Les entreprises formelles représentent la majeure partie des entreprises avec la plus forte productivité du travail, tandis que les entreprises informelles constituent une grande majorité des entreprises à faible productivité. Par exemple, pour le cas du Sénégal, parmi les entreprises qui réalisent un niveau de productivité compris entre 100 millions et 300 millions de FCFA, 77 % sont du formel, 23 % du gros informel et 0 % du reste de l'informel. *A contrario*, parmi les entreprises réalisant un niveau de productivité inférieur à 5 millions de FCFA, 13 % sont du formel, 8 % du gros informel et 79 % du reste de l'informel (graphique 7.3).

Graphique 7.1 Productivité de la firme, selon le niveau d'informel.

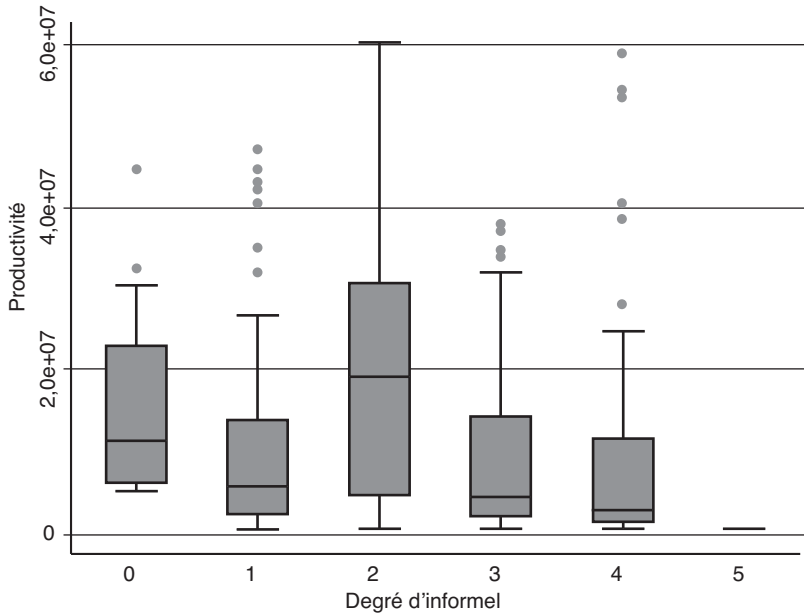


Graphique 7.1 suite

b) Ouagadougou



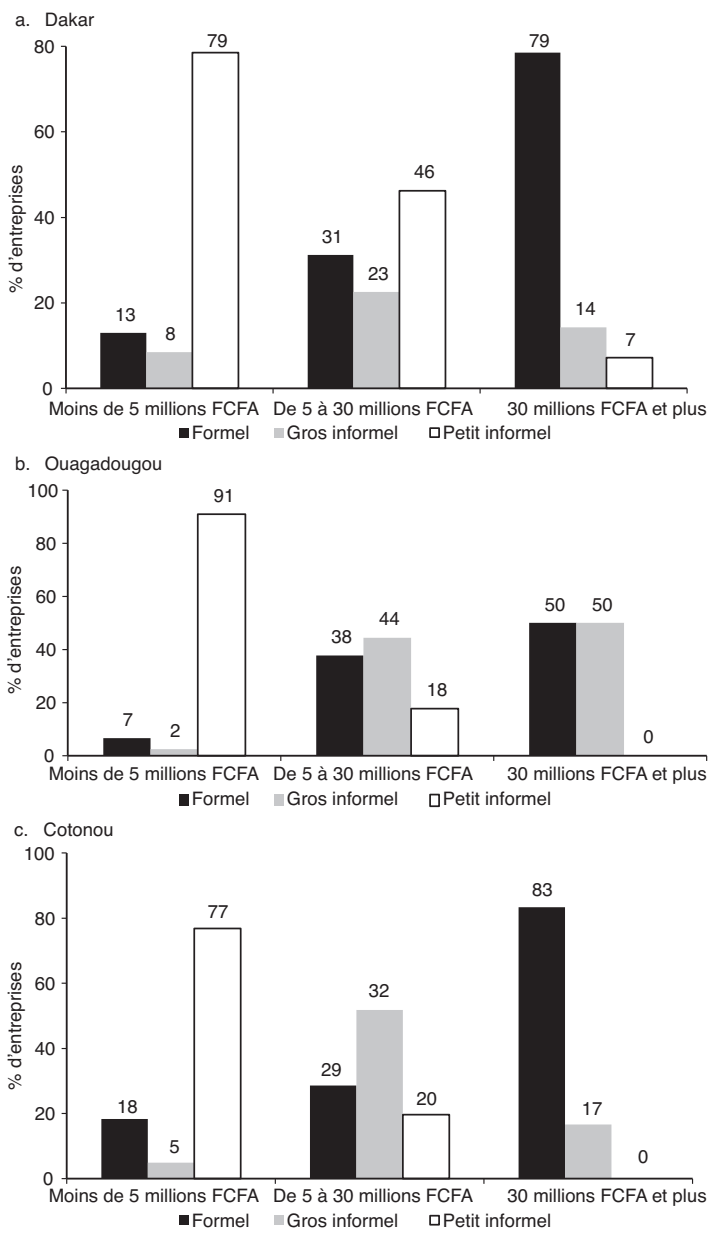
c) Cotonou



Note: Degré d'informel sur une échelle de 0 à 5, où 0 correspond à parfaitement formel et 5 à parfaitement informel.

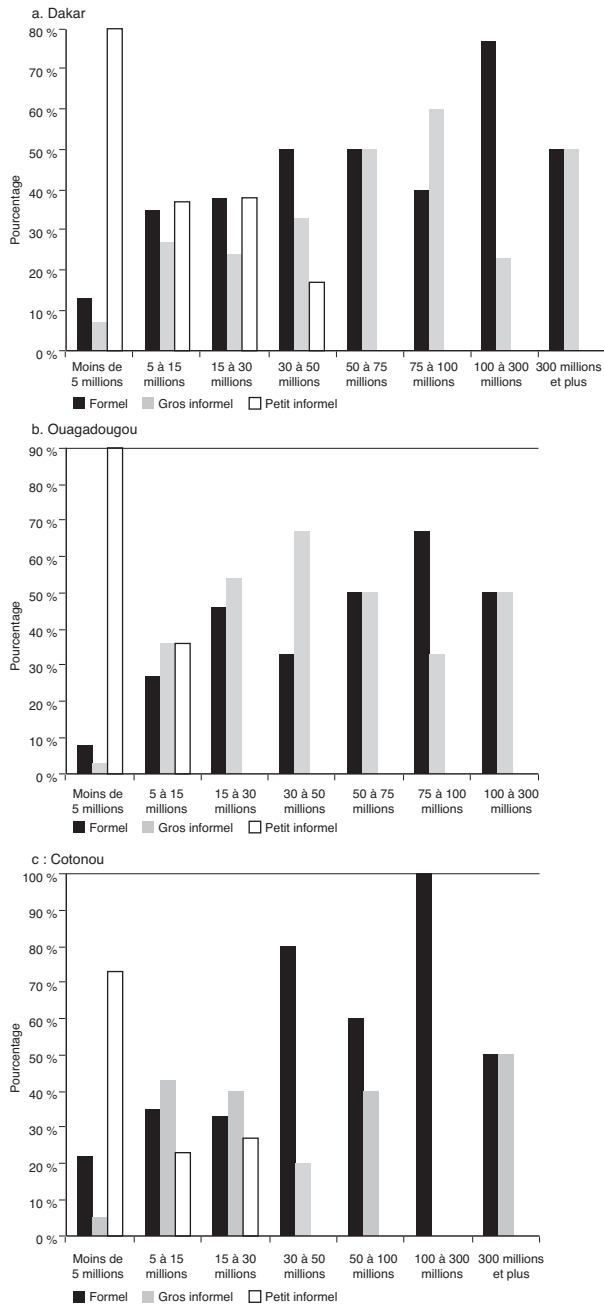
Source : données d'enquêtes des auteurs.

Graphique 7.2 Productivité du travail des entreprises.



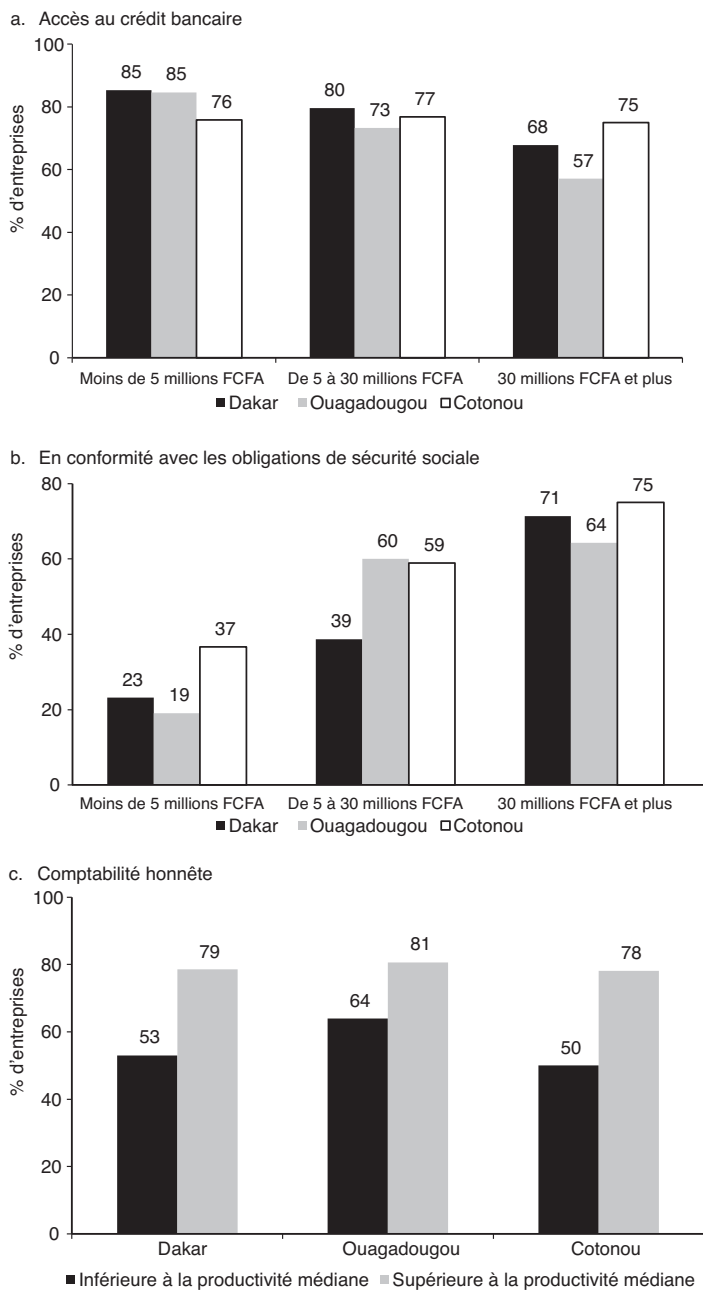
Source : données d'enquêtes des auteurs

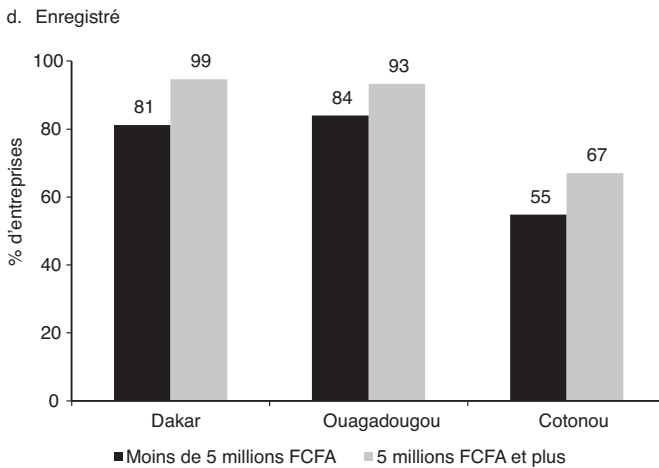
Graphique 7.3 Distribution des entreprises selon le statut formel/informel et le niveau de productivité.



Source : données d'enquêtes des auteurs

Graphique 7.4 Productivité du travail des entreprises, selon les différents critères d'informel.



Graphique 7.4 suite

Source : données d'enquêtes des auteurs.

Intéressons-nous à ce stade à l'ampleur de l'écart de productivité entre les différents sous-groupes de notre échantillon. Alors qu'il est très faible entre le formel et le gros informel, cet écart est assez important entre les firmes appartenant à ces deux sous-groupes d'une part et le reste de l'informel de l'autre. À titre d'illustration, si l'on considère les firmes avec un niveau de productivité supérieur à 50 millions de FCFA, on y trouve 22 % des firmes du formel contre 21 % de celles du gros informel. Pour le reste de l'informel, la proportion est de 0 %. Si l'on considère cependant les niveaux de productivité les plus élevés, les entreprises du formel deviennent largement prédominantes. Par exemple, au Sénégal, 17 % des entreprises du formel réalisent un niveau de productivité supérieur à 100 millions de FCFA, alors que pour le gros informel, la proportion n'est que de 10 %.

Lorsque l'on mesure l'informel de façon alternative (en tenant compte de la couverture sociale et du maintien de comptes fiables), les résultats restent identiques (graphique 7.4). Par exemple, si l'on considère les entreprises qui offrent à leurs employés une couverture sociale (le plus souvent formelles), elles se distinguent de façon très nette de celles qui n'offrent pas une telle couverture. Ainsi, parmi les entreprises qui ont un niveau de productivité inférieur à 5 millions de FCFA, 76 % n'ont pas de couverture sociale pour leurs employés. *A contrario*, parmi les entreprises qui atteignent un niveau de productivité supérieur à 300 millions de FCFA, 64 % ont une couverture sociale pour leurs employés, contre 25 % qui n'en ont pas, et qui sont certainement du gros informel³. L'accès au crédit bancaire semble jouer ici un rôle

relativement moins important que les autres facteurs étant donné que les firmes formelles n'ont pas un très gros avantage sur celles qui sont informelles, comme nous l'avons vu dans le chapitre 5.

Les facteurs explicatifs de l'écart de productivité

Comme mentionné dans la section précédente, beaucoup de facteurs ont été identifiés pour expliquer le différentiel de productivité, de même que son ampleur, entre le formel et l'informel. Dans cette section, nous étudions quelques-uns parmi eux avant de procéder à une régression économétrique multivariée.

Accès au crédit, intensité capitalistique et productivité totale des facteurs

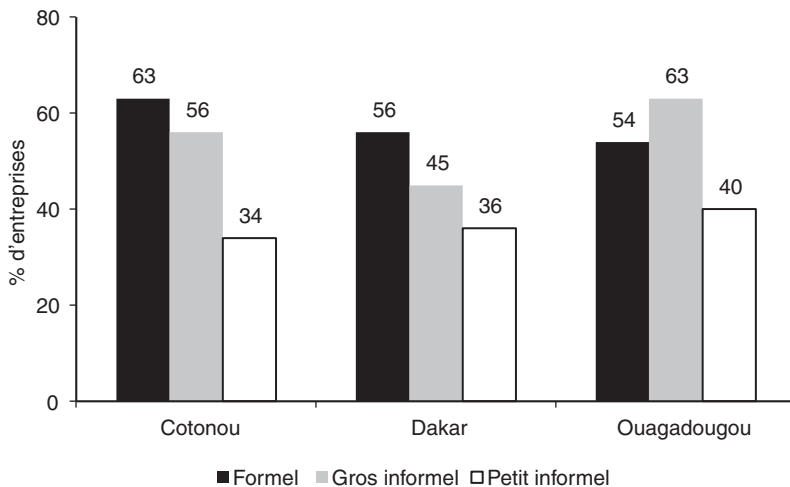
Cette section traite de la question de l'accès inégal au crédit et de son impact sur l'intensité capitalistique comme une explication possible de l'écart de productivité du travail entre les entreprises formelles et les entreprises informelles. Il est clair que le formel et l'informel ont un accès inégal au financement, en principe. Alors que les entreprises du formel ont un accès plus grand au financement bancaire, celles de l'informel sont financées essentiellement sur fonds propres, avec le concours d'amis ou de membres de la famille, ou grâce aux institutions de microfinances. Dans quelle mesure les différences observées concernant le financement constituent-elles un facteur explicatif de l'écart de productivité observé entre les deux secteurs ? Nous répondrons à cette question en décomposant la productivité totale des facteurs entre l'intensité capitalistique et la productivité totale des facteurs, comme le montrent les équations 7.4 et 7.5.

L'intensité capitalistique est mesurée par le rapport entre le stock de capital et le nombre d'employés de la firme. Pour évaluer le stock de capital à l'échelle de la firme, nous faisons la somme des investissements nets réalisés au cours des cinq dernières années ; pour l'emploi, nous considérons aussi bien l'emploi permanent que l'emploi saisonnier. Comme indiqué dans les équations 7.4 et 7.5, l'intensité capitalistique constitue la principale explication de la différence observée entre la productivité du travail et la PTF. Dans l'analyse de l'écart de productivité entre les deux secteurs, cette variable revêt une importance capitale, étant donné que nous supposons que les entreprises informelles ont moins accès au marché des capitaux que celles du formel ; ce qui expliquerait leur niveau de productivité du travail plus faible. Si l'on suit

cette logique, l'écart de productivité entre le formel et l'informel s'expliquerait moins par une différence d'efficacité dans leur utilisation des facteurs, que par une intensité capitalistique relativement plus grande dans le premier, elle-même expliquée par un accès plus aisé du formel au financement. Nous apportons un appui partiel à cette hypothèse. L'accès au crédit diffère effectivement entre les entreprises formelles et informelles, mais pas autant que l'on pourrait s'y attendre, comme l'ont montré nos enquêtes. Cependant, des disparités considérables en termes d'intensité capitalistique entre le formel et l'informel demeurent observées et peuvent résulter en partie des différences notées dans leur inégal accès au crédit. Elles peuvent aussi provenir d'autres sources : par exemple, les entreprises informelles sont réticentes à réaliser de gros volumes d'investissements qui pourraient être confisqués ; de plus, elles sont plus attirées par les activités avec un retour sur investissement rapide.

Lorsque l'on mesure la productivité comme la productivité totale des facteurs, on observe très peu de différences par rapport à la situation où l'on compare le formel et l'informel en utilisant la productivité du travail. En effet, selon le critère de la PTF, l'écart de productivité est toujours observé. Si l'on prend l'exemple de Cotonou, 34 % des petites entreprises informelles ont une PTF en dessous de la médiane de Cotonou, alors que 63 % des entreprises du secteur formel ont une PTF au-dessus de la médiane (graphique 7.5).

Graphique 7.5 Répartition des entreprises, selon la PTF et le statut formel ou informel.



Source : données d'enquêtes des auteurs.

Nos résultats montrent également que le PTF est corrélée à l'âge de la firme. Sans aucune considération du statut formel ou non de la firme, les firmes plus anciennes semblent plus productives (tableau 7.1). Pour les firmes de plus de 14 ans à Dakar, la probabilité que la PTF soit supérieure à la moyenne est de 50 % pour le formel, contre 30 % pour le gros informel et seulement 7 % pour le petit informel. La taille intervient également comme facteur discriminant de la PTF entre le formel et l'informel. La probabilité que les firmes de petite taille (moins de 5 employés) aient une PTF supérieure à la moyenne à Dakar est de 25 % pour le formel, et 20 et 4 %, respectivement pour le gros et le petit informel. En revanche, si l'on considère les firmes avec plus de 10 employés, toujours à Dakar, la probabilité qu'elles atteignent une productivité supérieure à la moyenne de l'échantillon est de 30 % pour le formel, contre 33 % pour le gros informel et 0 % pour le petit (tableau 7.2).

Tableau 7.1 : Probabilité d'atteindre la PTF moyenne, selon l'âge et le statut formel ou informel de la firme

Âge et statut de la firme	Dakar	Ouagadougou	Cotonou
Formel			
Moins de 10	0,14	0,14	0,33
10 à 14	0,33	0,6	0,18
Plus de 14	0,5	0,22	0,25
Gros informel			
Moins de 10	0,17	0,63	0,3
10 à 14	0,4	0,4	0,19
Plus de 14	0,3	0,33	0,21
Petit informel			
Moins de 10	0	0,07	0
10 à 14	0	0,04	0,03
Plus de 14	0,07	0,09	0,06

Source : données d'enquêtes des auteurs.

Tableau 7.2 : Probabilité d'atteindre la PTF moyenne, selon la taille et le statut formel ou informel de la firme

Taille et statut de la firme	Dakar	Ouagadougou	Cotonou
Formel			
Moins de 5	0,25	0,29	0,21
5 à 10	0,33	0,25	0,22
Plus de 10	0,3	0,31	0,27
Gros informel			
Moins de 5	0,2	0,45	0,2
5 à 10	0,25	0,25	0,19
Plus de 10	0,33	0,5	0,21
Petit informel			
Moins de 5	0,04	0,03	0
5 à 10	0	0,07	0,06
Plus de 10	0	0,09	0,11

Source : données d'enquêtes des auteurs.

L'intensité capitalistique diffère également entre le formel et l'informel. En effet, ces trois variables (la productivité du travail, la PTF et l'intensité capitalistique) classent pratiquement les firmes formelles et informelles de la même façon : les entreprises formelles ont une productivité du travail, une PTF et une intensité capitalistique plus élevées que celles des firmes du gros informel qui, à leur tour, obtiennent un meilleur classement que celles du petit informel, lorsque l'on considère ces trois variables.

Pour l'intensité capitalistique, comme pour les autres variables, l'âge et la taille de la firme semblent jouer un rôle non négligeable. Parmi les firmes ouvertes il y a moins de 10 ans, la probabilité d'atteindre le niveau moyen d'intensité capitalistique est de 21 % pour le formel, 11 % pour le gros informel et 0 % pour le petit. Pour celles qui datent de plus 14 ans, cette probabilité monte à 33 % pour le formel, 25 % pour le gros informel et 5 % pour le petit (voir tableau 7.3). Lorsque l'on considère maintenant le critère de la taille, il semble également jouer un rôle. Si la firme est de petite dimension (moins de 5 employés), la probabilité d'avoir une intensité capitalistique supérieure à la moyenne de l'échantillon total est de 37 % pour le formel, 18 % pour le gros informel et 3 % pour le petit. Et pour les entreprises avec plus de 10 employés, elle est de 36 % pour le formel, 25 et 20 %, respectivement pour le gros et le petit informel (voir tableau 7.4).

Tableau 7.3 : Probabilité d'atteindre l'intensité capitalistique moyenne, selon l'âge et le statut formel ou informel de la firme

Âge et statut de la firme	Dakar	Ouagadougou	Cotonou
Formel			
Moins de 10	0,21	0,33	0,33
10 à 14	0,25	0,6	0,32
Plus de 14	0,33	0,39	0,25
Gros informel			
Moins de 10	0,11	0,63	0,43
10 à 14	0,25	0,5	0,47
Plus de 14	0,25	0,22	0,42
Petit informel			
Moins de 10	0	0,04	0,19
10 à 14	0	0,08	0,14
Plus de 14	0,05	0,05	0,14

Source : données d'enquêtes des auteurs.

Tableau 7.4 : Probabilité d'atteindre l'intensité capitalistique moyenne, selon la taille et le statut formel ou informel de la firme

Taille et statut de la firme	Dakar	Ouagadougou	Cotonou
Formel			
Moins de 5	0,37	0,62	0,36
5 à 10	0,33	0,5	0,38
Plus de 10	0,36	0,23	0,27
Gros informel			
Moins de 5	0,18	0,53	0,36
5 à 10	0,25	0,25	0,41
Plus de 10	0,25	0,2	0,18
Petit informel			
Moins de 5	0,03	0,08	0,21
5 à 10	0,06	0,02	0,16
Plus de 10	0,2	0,09	0,05

Source : données d'enquêtes des auteurs.

Sexe et niveau d'éducation du dirigeant et des employés

Les facteurs explicatifs de l'écart de productivité semblent assez variés et, du reste, fort similaires à ceux associés à l'informel. Le sexe et le niveau d'éducation du dirigeant semblent aussi contribuer à expliquer les différences observées en termes de productivité entre le formel et l'informel. Si le dirigeant de la firme est un homme, la probabilité pour celle-ci d'atteindre le niveau de productivité du travail moyenne est de 34 % pour le formel, contre 33 et 2 %, respectivement pour le gros et le petit informel. En revanche, lorsque le dirigeant est une femme, cette probabilité tombe à 15 %, 21 et 2 % respectivement (voir tableau 7.5).

Tableau 7.5 : Probabilité d'atteindre la productivité moyenne, selon le sexe du dirigeant et le statut formel ou informel de la firme

Sexe du dirigeant et statut de la firme	Dakar	Ouagadougou	Cotonou
Formel			
Homme	0,34	0,52	0,24
Femme	0,15	0,75	0,36
Gros informel			
Homme	0,33	0,81	0,46
Femme	0,21	0,5	0,5
Petit informel			
Homme	0,02	0,04	0,03
Femme	0,02	0,03	0,04

Source : données d'enquêtes des auteurs.

Concernant le niveau d'éducation du dirigeant approximé par le salaire mensuel, son effet est aussi net sur la productivité du travail. Lorsque le dirigeant de la firme a un salaire mensuel inférieur au SMIC, la probabilité que celle-ci atteigne la productivité moyenne est de 0 % pour le formel (du fait certainement de la proportion marginale des employés payés au SMIC dans le formel), 33 % dans le gros informel et 3 % dans le petit, à Dakar. En revanche, pour les tranches de salaires mensuels supérieures à 200 000 FCFA, elle est de 34 % pour le formel, 45 % pour le gros informel et 8 % pour le petit informel (tableau 7.6).

Le niveau moyen d'éducation du personnel semble également jouer un rôle ici : 44 % employés des firmes du formel qui réalisent un niveau de productivité supérieure à la moyenne ont un niveau d'éducation universitaire, alors que, pour le gros informel, la proportion tombe à 20 % (tableau 7.7). De

façon générale, seules 18 % des firmes avec des employés diplômés de l'université réalisent un chiffre d'affaires inférieur à cinq millions de FCFA. Si l'on considère celles avec un chiffre d'affaires compris entre 100 et 300 millions de FCFA, cette proportion augmente à 38 %.

Tableau 7.6 : Probabilité d'atteindre la productivité moyenne, selon le salaire moyen des employés et le statut formel ou informel de la firme

Salaire mensuel et statut	Dakar	Ouagadougou	Cotonou
Formel			
Moins de 35 000 FCFA	0	0,25	0,13
35 000 à 200 000 FCFA	0,5	0,56	0,38
Plus de 200 000 FCFA	0,34	0,86	0,55
Gros informel			
Moins de 35 000 FCFA	0,33	0,38	0,21
35 000 à 200 000 FCFA	0,33	0,67	0,33
Plus de 200 000 FCFA	0,45	0,8	0,5
Petit informel			
Moins de 35 000 FCFA	0,03	0	0,05
35 000 à 200 000 FCFA	0,03	0,21	0,06
Plus de 200 000 FCFA	0,08	0,2	0,1

Source : données d'enquêtes des auteurs.

Tableau 7.7 : Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel

Ville et statut	Aucun	Primaire	Secondaire	Universitaire	Total
Dakar					
Formel	0	25	31	44	100
Gros informel	10	20	50	20	100
Ouagadougou					
Formel	0	33	33	33	100
Gros informel	50	0	50	0	100
Cotonou					
Formel	0	0	80	20	100
Gros informel	0	0	100	0	100

Source : données d'enquêtes des auteurs.

Le niveau d'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication

L'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) est fortement corrélée à l'informel et à la productivité. Parmi les firmes avec un niveau de chiffre d'affaires inférieur à 5 millions de FCFA, 76 % n'utilisent pas le courriel dans leur relation avec la clientèle, alors que parmi celles qui réalisent un chiffre d'affaires compris entre 100 et 300 millions de FCFA, seules 38 % n'utilisent pas le courriel. Lorsque l'on évalue maintenant l'accès aux NTIC par l'existence d'un site Internet pour leurs relations avec la clientèle, les observations sont les mêmes. Parmi les firmes qui réalisent un niveau de productivité inférieur à cinq millions de FCFA, 85 % n'ont pas de site web pour leurs relations avec la clientèle, alors que parmi celles avec un chiffre d'affaires compris entre 100 et 300 millions de FCFA, cette proportion augmente à 77 %.

Secteur informel et productivité : analyse économétrique et test de causalité

Dans cette section, nous nous intéressons à la relation entre le secteur informel et la productivité du travail, à travers une régression économétrique. Nous menons également une analyse de causalité entre les deux variables, en utilisant la méthode DAG (*Directed Acyclic Graphs*).

Une analyse économétrique de la relation entre le secteur informel et la productivité

Pour tester l'impact de l'informel sur la productivité, nous avons utilisé un modèle simple de régression utilisant les OLS. La variable dépendante est le log de la productivité du travail, alors que nous avons retenu une liste de variables candidates comme variables explicatives. Nous y distinguons un ensemble de variables, représentant notamment certaines caractéristiques sociodémographiques du chef d'entreprise, des caractéristiques concernant le secteur d'appartenance de la firme, la perception de l'environnement des affaires et du marché du travail. Le tableau 7.8 présente cet ensemble de variables candidates, avec leurs signes attendus. Avec la méthode du *stepwise backward*, nous avons procédé automatiquement à l'élimination de certaines variables pour n'en retenir que les plus significatives.

Tableau 7.8 : Variables explicatives et leurs effets attendus

Variable	Signe attendu
Caractéristiques sociales du chef d'entreprise et/ou des employés, agrégées au niveau de l'entreprise	
Âge	-/+
Sexe	-/+
Statut matrimonial	-/+
Niveau d'éducation	+
Analphabétisme	-
Position dans le ménage (chef de ménage, autre)	-/+
Caractéristiques sectorielles	
Intensité capitalistique	+
Niveau de protection des importations	+/-
Exportations en proportion de l' <i>output</i> total	-/+
Points de vue des agents sur la faiblesse du cadre réglementaire et du marché du travail	
Perception du coût élevé du travail et des autres facteurs non échangeables	-
Perception de l'effet restrictif de la législation sur le travail	-
Perception du harcèlement fiscal	-
Perception de la faible efficacité des services d'inspection du gouvernement (sécurité, contrôle de qualité, etc.)	-
Perception des contraintes financières	-
Perception de la crédibilité de la politique économique globale	-

Le tableau 7.9 présente les résultats obtenus avec cette méthode. Ceux-ci indiquent que toutes les variables retenues sont significatives avec le signe attendu. Nous avons considéré ici l'informel comme une variable catégorielle, prenant les valeurs 1, 2 et 3, respectivement pour le gros informel, le formel et le petit informel. Nous avons considéré ici le gros informel comme variable de référence. Nous avons trouvé que la variable représentant le petit informel a un coefficient négatif et significatif à 1 %, alors que celle représentant l'informel a un coefficient positif et significatif à 1 %. Les autres facteurs qui interviennent dans la détermination de la productivité du travail sont l'intensité capitalistique (significative à 1 %) et le secteur d'appartenance de la firme.

Potentiellement, trois problèmes pourraient biaiser les résultats de nos régressions :

1. Un examen attentif de nos données indique que la plupart des variables ne sont pas normalement distribuées, beaucoup d'entre elles présentant une forme parfois fortement asymétrique ;

2. Il n'est pas possible *a priori* d'écarter complètement l'hypothèse qu'une régression non linéaire puisse donner une meilleure spécification qu'une régression de type linéaire comme celle que nous avons menée ;
3. Enfin, même si nos statistiques descriptives, tout comme les résultats obtenus avec la régression de base, indiquent une corrélation négative entre l'informel et la productivité, nous ne disposons que de peu d'éléments concernant le sens de la causalité, pas plus que nous n'avons pu établir l'absence d'une causalité bidirectionnelle entre ces deux variables, pouvant induire un biais d'endogénéité.

Pour prendre en compte les problèmes 1. et 2., nous avons utilisé la méthode CART (*Classification And Regression Trees*), une méthode non-paramétrique d'analyse relationnelle. Le graphique 7.6 présente les résultats obtenus (à l'aide de IBM-SPSS Decision Trees). Cette méthode considère plusieurs variables potentiellement indépendantes et détermine laquelle, parmi elles, nous donne la meilleure répartition de la variable dépendante (le log de la productivité du travail) en deux groupes les plus homogènes possibles (c'est-à-dire, ceux qui ont le plus faible écart-type). Dans les trois villes (Cotonou, Dakar et Ouagadougou), le fait qu'une firme soit informelle ou pas donne la meilleure répartition. La procédure est alors répétée de façon itérative sur chacun des deux groupes générés dans la répartition précédente. Le fait que le statut informel ou non de la firme émerge comme étant la variable qui divise le mieux la variable dépendante (le log de la productivité du travail) en deux groupes homogènes, indique la connexion très forte entre l'informel et la productivité.

Tableau 7.9 : Régression du Log de la productivité du travail (lprod) sur le statut formel ou informel et autres variables explicatives

Lprod	Coef.	Std.Err.	t	P > t	[95 % Conf.Interval]	
Rapport capital /travail	0,096	0,027	3,550	0,000	0,043	0,149
Service	0,463	0,218	2,130	0,034	0,035	0,891
Commerce	0,836	0,220	3,790	0,000	0,402	1,270
BTP	0,709	0,425	1,670	0,097	-0,128	1,546
Structure légale	0,606	0,340	1,780	0,076	-0,064	1,275
Petit informel	-1,401	0,239	-5,860	0,000	-1,872	-0,930
Gros informel	0,658	0,295	2,230	0,027	0,077	1,239
Constante	13,054	0,521	25,050	0,000	12,028	14,080

De plus, la méthode CART, dans son découpage, rassemble le gros informel et le formel dans un seul groupe homogène, alors que le petit informel est mis dans un groupe à part. L'écart de la moyenne du log de la productivité du

formel et du gros informel à celle du petit informel est de 2,09 pour Dakar, 1,93 pour Cotonou et 2,89 pour Ouagadougou, respectivement. Pour plus de détails sur la méthode CART et ses applications à l'analyse des questions de bien-être, voir Haughton et Haughton (2011, chapitre 4).

En plus de l'informel, selon la méthode CART, d'autres variables interviennent dans la détermination de la productivité du travail, à savoir le secteur d'activité, la taille de la firme et l'intensité capitalistique. Cela est assez conforme à ce que nous avons trouvé dans notre régression et dans les statistiques descriptives présentées dans les sections précédentes. À la différence des résultats de nos régressions, il est cependant apparu une corrélation assez forte entre certaines variables explicatives, notamment entre le secteur d'activité et la taille. Ce phénomène nous a amenés à les faire interagir dans le deuxième modèle que nous avons estimé et dont nous présentons les résultats dans le tableau 7.10. Cette nouvelle spécification améliore sensiblement les résultats de la première, tout en les confirmant. L'intensité capitalistique est toujours significative à 1 %, avec le signe positif attendu. Le coefficient représentant l'informel est significatif à 1 %, comme dans le modèle précédent. Le secteur d'activité est également significatif, notamment l'appartenance au secteur du commerce et des services. Le R carré est sensiblement amélioré.

Tableau 7.10 : Régression du Log de la productivité du travail (lprod) sur le statut formel ou informel avec interaction des variables explicatives

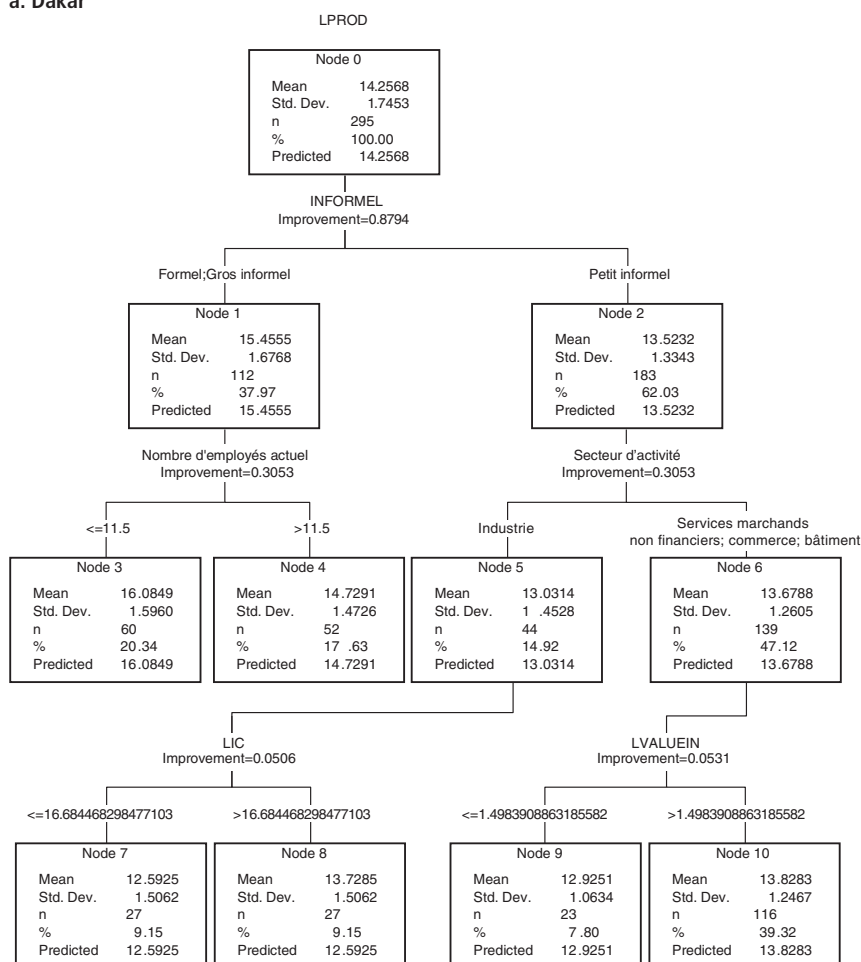
Lprod	Coef.	Std.Err	T	P > t	[95 % Conf.Interval]	
Rapport capital/travail	0,100	0,027	3,720	0,000	0,047	0,153
Petit informel*Services financiers	2,362	1,401	1,690	0,093	-0,395	5,119
BTP	0,706	0,423	1,670	0,096	-0,126	1,538
Gros informel*Commerce	-1,298	0,594	-2,190	0,030	-2,468	-0,129
Petit informel	-1,090	0,278	-3,920	0,000	-1,638	-0,543
Petit informel*Commerce	-1,056	0,471	-2,240	0,026	-1,984	-0,129
Gros informel	1,086	0,364	2,990	0,003	0,371	1,802
Service	0,499	0,216	2,310	0,022	0,073	0,925
Structure légale	0,761	0,342	2,220	0,027	0,087	1,434
Commerce	1,788	0,440	4,070	0,000	0,922	2,654
Constante	12,694	0,530	23,930	0,000	11,650	13,738

Concernant la question de l'existence de relations bidirectionnelles pouvant induire les résidus à être corrélés avec les variables explicatives, l'estimation par la méthode des variables instrumentales est préconisée dans la majorité des manuels d'économétrie, mais aussi dans la plupart des recherches empi-

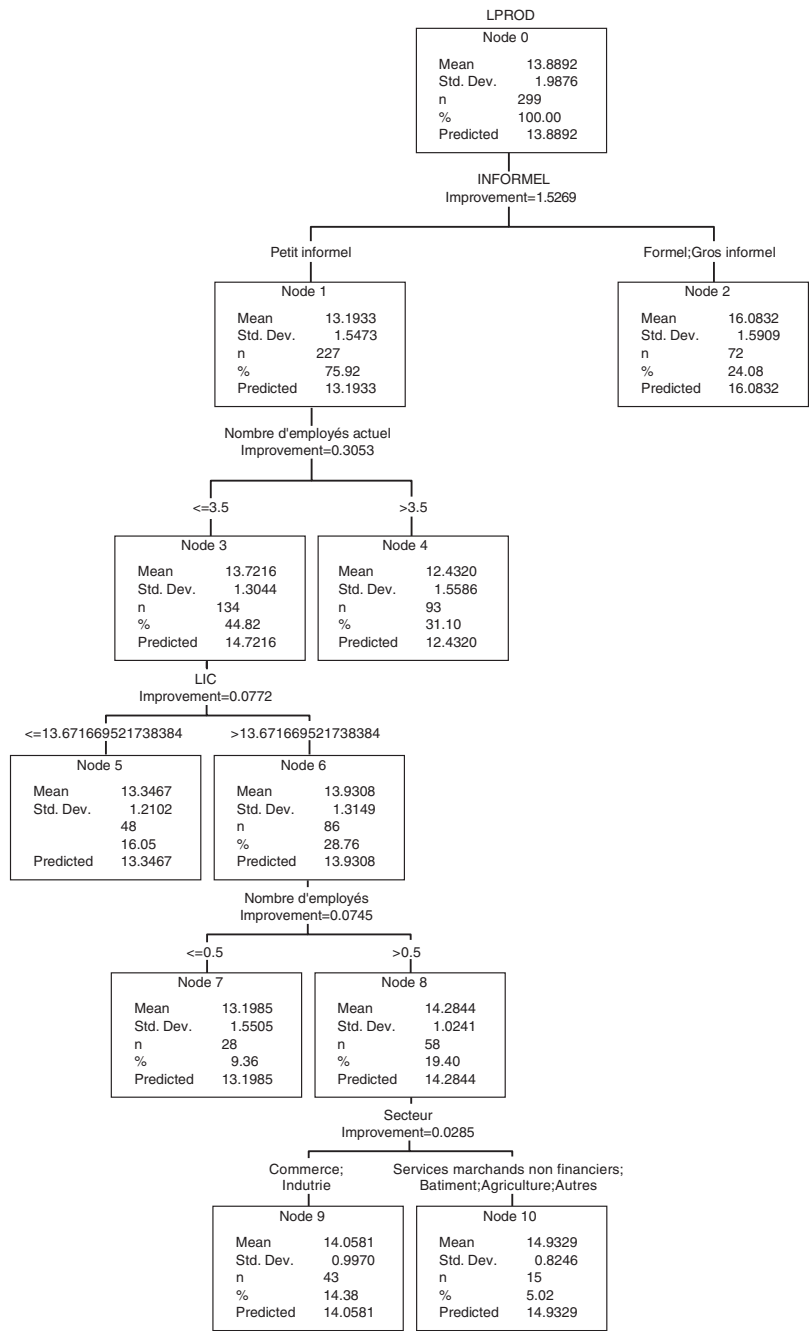
riques dans lesquelles des problèmes de ce genre se sont posés. Nous nous sommes cependant abstenus de chercher l'instrument approprié, en nous appuyant sur certains résultats des recherches récentes sur le sujet. En effet, de plus en plus d'auteurs tendent à émettre beaucoup de doute sur la capacité de cette méthode à générer une estimation non biaisée des paramètres de régression en cas d'endogénéité des variables explicatives. Ces recherches remettent en cause soit la qualité des instruments utilisés (Murray, 2005), soit celle supposée supérieure des estimations obtenues avec les variables instrumentales sur celles obtenues avec les OLS (Larcker et Rusticus, 2005).

Graphique 7.5 Arbres de décision

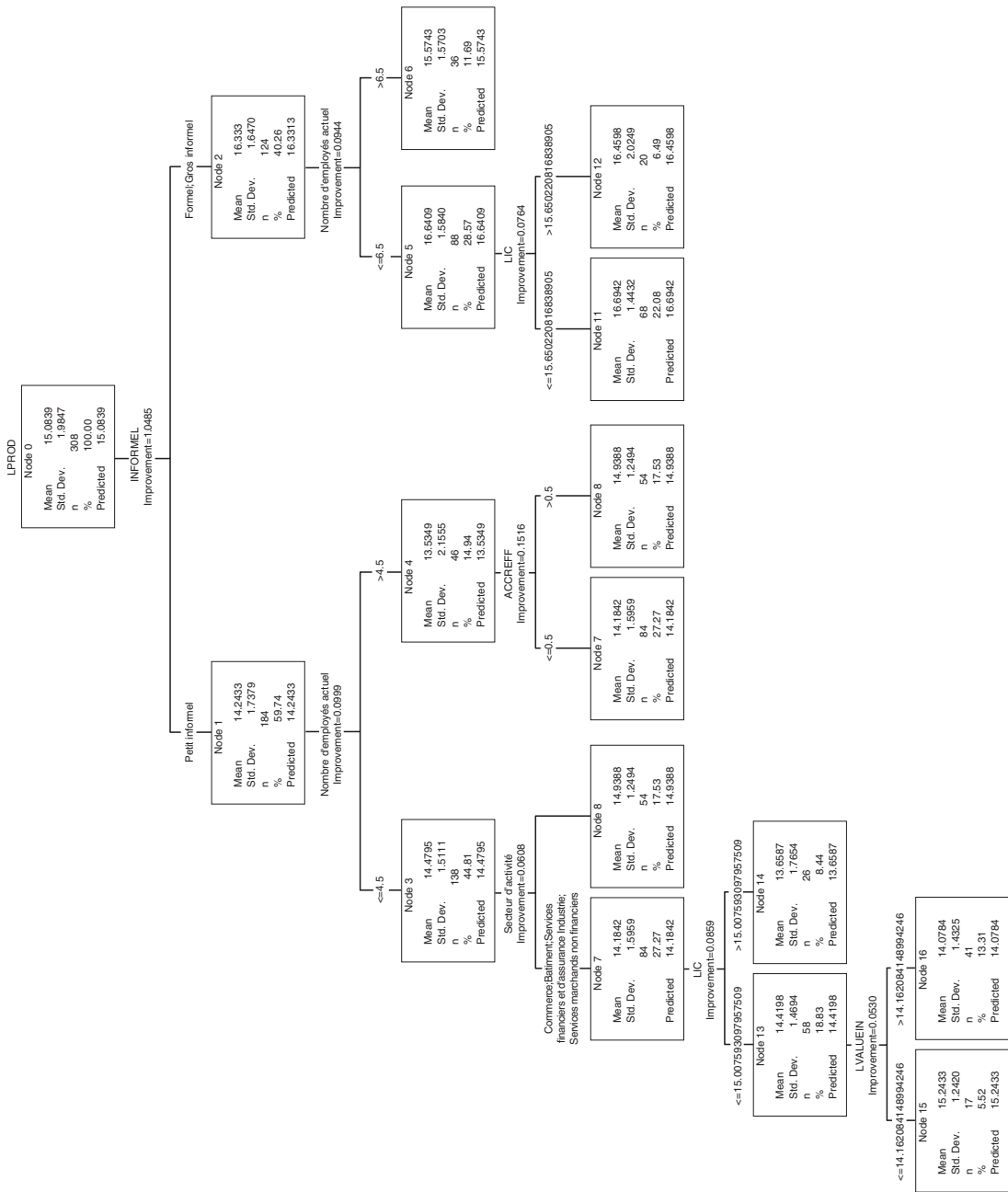
a. Dakar



b. Ouagadougou



c. Cotonou



Une analyse de la causalité entre l'informel et la productivité

La méthode des DAGs est standard et fréquemment utilisée dans la littérature récente sur les tests de causalité portant sur les données d'enquêtes. Elle représente l'indépendance conditionnelle entre les variables (Bessler, 2003 ; Zhang, Bessler et Leatham, 2006 ; Awokuse, Chopra et Bessler, 2009 ; Bessler et Loper, 2001 ; Awokuse, 2006 ; Canalda, Chatonnay et Josselin 2004 ; Haughton, Kamis et Scholten, 2006)⁴. Pour une introduction aux DAG et une analyse de la causalité dans le contexte de l'analyse sur les conditions de vie des ménages, voir Haughton et Haughton (2011, chapitre 5).

Nous avons obtenu les DAG avec nos données utilisant le logiciel Tetrad version 4.3.9-0 (Tetrad Project 2012) et l'algorithme FCI (*Full Conditional Independance*). L'avantage de l'algorithme FCI est qu'il prend en compte la possibilité (probabilité) d'avoir des causes communes non enregistrées de paires de variables dans la base de données. Cette analyse montre les relations entre des variables reliées à celles reliées à la productivité, indiquant l'existence de corrélation entre les deux sous-ensembles de variables. La direction de la causalité n'a cependant pas pu être établie avec l'algorithme utilisé.

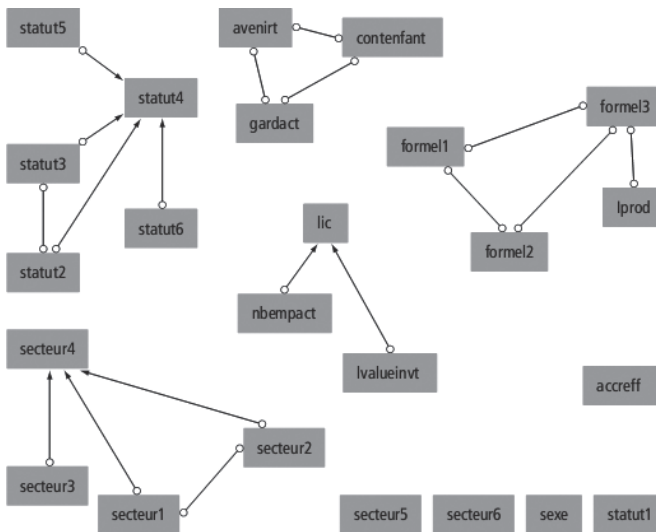
Conclusion

Conformément aux conclusions de la littérature existante, nous avons mis en évidence dans ce chapitre un important écart de productivité entre le formel et l'informel. Ce résultat est robuste par rapport à la prise en compte d'autres indicateurs et variables proxy pour l'informel, et à l'utilisation de spécifications alternatives dans nos régressions multivariées. La corrélation entre la productivité et l'informel peut refléter une causalité bidirectionnelle. Une faible productivité peut conduire à un statut informel à travers un processus d'autosélection des entreprises par la qualité de leur gestion. Une causalité inverse, du statut (formel ou informel) de l'entreprise vers la productivité, peut s'expliquer par l'accès limité aux services publics que l'informel entraîne.

Nous avons aussi étudié le différentiel de productivité entre le gros et le petit informel. Nos résultats indiquent que les grandes entreprises informelles ont également un niveau de productivité plus faible que celui des entreprises formelles, mais cette différence est marginale alors qu'elle est très forte entre le gros et le petit informel. Par conséquent, en ce qui concerne la productivité, le gros informel ressemble beaucoup plus au formel qu'au petit informel. Nous avons également analysé la productivité totale des facteurs, en plus de la

productivité du travail. Bien que la PTF prenne en compte l'intensité capitaliste, nous avons trouvé la même corrélation positive entre la PTF et l'informel qu'avec la productivité du travail. Ce phénomène indique clairement que l'intensité capitaliste à elle seule n'explique pas les variations observées au niveau de la productivité du travail.

Graphique 7.6 Analyse de la causalité entre l'informel et la productivité en utilisant le *Directed Acyclic Graph* pour Cotonou.



Notes

1. Cette étude conclue que l'élasticité de l'incidence de la pauvreté par rapport au revenu par tête est de $-1,38$ et de $0,89$ par rapport à l'indice de Gini.
2. Dans le chapitre 1, six critères de formalité sont énoncés. Ici, nous utilisons cinq critères, en réunissant le statut fiscal et l'enregistrement de la firme, compte tenu de leur lien étroit (dans la mesure où l'enregistrement implique généralement une connexion avec les autorités fiscales).
3. Par définition, aucune petite entreprise informelle ne peut atteindre un niveau de chiffre d'affaires, et donc un niveau de productivité, au-dessus de ce seuil.
4. Awokuse, T.O.,* A. Chopra* et D.A. Bessler, « Structural Change and International Stock Market Interdependence », *Economic Modelling*, 2009, 26(3), p. 549-559. Zhang, J.,* D.A. Bessler et D. Leatham*, « Does Consumer Debt Cause Economic Recession? Evidence Using Directed Acyclic Graphs », *Applied Economics Letters*, 2006, 13, p. 401- 407. Bessler D.A. et N. Loper*, « Economic Development: Evi-

dence from Directed Acyclic Graphs », *The Manchester School*, 2001, 69, p. 457-76.

Awokuse Titus O., Exports, economic growth and causality in Korea », *Applied Economics Letters*, *Taylor and Francis Journals*, septembre 2005, vol. 12(11), p. 693-696.

Philippe Canalda, Pascal Chatonnay et D. Josselin, « Énumération d'arbres couvrants tentaculaires, une solution au problème de transport à la demande en convergence », In *IEEE Int. Conf. on Sciences of Electronic, Technologies of Information and Telecommunications, SETIT'2004*, Sousse, Tunisie, p. 146-154, mars 2004.

Bessler David A., « On World Poverty: Its Causes and Effects », *Research Bulletin*, Rome : Food and Agricultural Organization (FAO) of the United Nations, 2003.

Références

- Awokuse, Titus O., « Export-Led Growth and the Japanese Economy: Evidence from VAR and Directed Acyclic Graphs », *Applied Economics*, mars 2006, 38(5), p. 593-602.
- Awokuse, Titus O., Aviral Chopra et David A. Bessler, « Structural Change and International Stock Market Interdependence », *Economic Modeling*, 2009, 26(3), p. 549-59.
- Bessler, David A., « On World Poverty: Its Causes and Effects », *Research Bulletin*, Rome : Food and Agricultural Organization of the United Nations, 2003.
- Bessler, David A. et Nathan Loper, « Economic Development: Evidence from Directed Acyclic Graphs », *The Manchester School*, 2001, 69(4), p. 457-76.
- Canalda Philippe, Pasal Chatonnay et Didier Josselin, « Énumération d'arbres couvrants tentaculaires, une solution au problème de transport à la demande en convergence », In *IEEE International Conference on Sciences of Electronic, Technologies of Information and Telecommunications (SETIT) 2004*, Sousse, Tunisie, mars 2004, p. 146-154.
- Causa, Orsetta et Daniel Cohen, « Productivité industrielle et compétitivité », Paris : OCDE, septembre 2005.
- Dabla-Norris, Era, Mark Gradstein et Gabriela Inchauste, « What Causes Firms to Hide Output? The Determinant of Informality », *Journal of Development Economics*, 2008, 85(1-2), p. 1-27.
- Gelb, Alan, Taye Mengistae, Vijaya Ramachandran et Manju Kedia Shah, « To Formalize or Not to Formalize? Comparisons of Microenterprise Data from Southern and East Africa », *Working Paper 175*, Washington, DC : Center for Global Development, 2009.
- Golub, Stephen S. et Lawrence Edwards, « South Africa's International Cost Competitiveness and Exports in Manufacturing », *World Development*, août 2004, 32(8), p. 1323-39.
- Harrigan, James, « Cross-Country Comparison of Industry Total Productivity: Theory and Evidence », *Research Paper 9734*, New York : Banque de Réserve fédérale, 1997.
- Haughton, Dominique et Jonathan Haughton, *Living Standards Analytics: Development through the Lens of Household Survey Data*, Berlin : Springer-Verlag, 2011.

Haughton, Dominique, Arnold Kamis et Patrick Scholten, « A Review of Three Directed Acyclic Graphs Software Packages: MIM, Tetrad et WinMine », *American Statistician*, 2006, 60(3), p. 272–86.

IBM (*International Business Machines*), n.d., *SPSS Decision Trees*, <http://www-01.ibm.com/software/analytics/spss/products/statistics/decision-trees/>.

Krugman, Paul, « Increasing Returns and Economic Geography », *NBER Working Paper 3275*, Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 1990.

Krugman, Paul, « Fluctuations, Instability et Agglomeration », *NBER Working Paper 4616*, Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 1994.

La Porta, Rafael et Andrei Shleifer, « The Unofficial Economy and Economic Development », *Brookings Papers on Economic Activity*, 2008, 2, p. 275–364.

Larcker, David F. et Tjomme O. Rusticus, « On the Use of Instrumental Variables in Accounting Research », *Journal of Accounting and Economics*, 2010, 49(3), p. 186–205.

Loayza, Norman V., *The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America*, Washington, DC : Banque mondiale, 1997.

Mbaye, Ahmadou A., « Capital humain, compétence et productivité du travail au Sénégal : une analyse empirique », *Économies et Sociétés*, Série F, 2002, 36(3-4), p. 567–588.

Mbaye, Ahmadou A., « Competitiveness, Manufacturing et Exports in Senegal », In *Senegal: Policies and Strategies for Accelerated Growth and Poverty Reduction*, Country Economic Memorandum, Washington, DC : Banque mondiale, 2003.

Mbaye, Ahmadou A., « Mise à jour des indicateurs de pauvreté au Sénégal », Dakar : Centre de recherches économiques appliquées, université de Dakar, for the ministère de l'Économie et des Finances, cellule de suivi du programme de lutte contre la pauvreté, 2006.

Mbaye, Ahmadou A. et Stephen Golub, « Relative Unit Labor Costs, International Competitiveness et Exports: The Case of Senegal », *Journal of African Economies*, 2003, 2(11), p. 219–48.

Murray, Michael P., « The Bad, the Weak et the Ugly: Avoiding the Pitfalls of Instrumental Variables Estimation », Lewiston, ME : Bates College, 2006.

Nehru, Vikram et Ashok M. Dhareshwar, « New Estimates of Total Factor Productivity Growth for Developing and Industrial Countries », *Policy Research Working Paper 1313*, Washington, DC : International Economics Department, Banque mondiale, 1994.

Nordhaus, William D., « Productivity Growth and the New Economy », *NBER Working Paper 8096*, Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2001.

OCDE, *Compendium 2008 sur les indicateurs de productivité*, Paris : OCDE, 2008.

Perry, Guillermo E., William F. Maloney, Omar S. Arias, Pablo Fajnzylber, Andrew Mason et Jaime Saavedra-Chanduvi, *Informality: Exit and Exclusion*, Washington, DC : Banque mondiale, 2007.

Schreyer, Paul et Dirk Pilat, « Measuring Productivity », *OECD Economic Studies*, 2001, 33(2), p. 127–69.

Sharpe, Andrew, « Pourquoi les Américains sont-ils plus productifs que les Canadiens ? », Montréal : Centre d'études des niveaux de vie, Observateur international de la productivité, 1997.

Steel, William F. et Don Snodgrass, « World Bank Region Analysis on the Informal Economy », In *Raising Productivity and Reducing Risk of Household Enterprises*, Annex 1, « Diagnostic Methodology Framework », Washington, DC : Banque mondiale, 2008.

Tetrad Project, « The Tetrad Project: Causal Models and Statistical Data », Pittsburgh, PA : Carnegie Mellon University, <http://www.phil.cmu.edu/projects/tetrad/>, 2012.

Zhang, Jin, David A. Bessler et David Leatham, « Does Consumer Debt Cause Economic Recession? Evidence Using Directed Acyclic Graphs », *Applied Economics Letters*, 2006, 13(7), p. 401–07.

Réseaux informels transfrontaliers en Afrique de l'Ouest : les Mourides du Sénégal/Gambie et les Yorubas du Bénin/Nigeria

Par Stephen Golub et Jamie Hansen-Lewis

Dans ce chapitre, une conclusion de taille à laquelle nous sommes arrivés est que l'environnement institutionnel et la structure des incitations auxquelles les entreprises font face déterminent dans une large mesure le secteur informel en Afrique de l'Ouest (chapitre 6). Plus particulièrement, les services de l'État, souvent faibles et corrompus, ne parviennent pas à assurer les fondamentaux d'une économie de marché formelle, tels que les droits de propriété, l'exécution des contrats et la diffusion de l'information. Dans ce contexte, des institutions informelles, qui se substituent à bien des égards à l'État dans la fourniture de biens publics, perpétuent par conséquent les activités informelles. Les institutions informelles sont répandues dans toutes les économies, mais elles sont particulièrement présentes dans les pays en développement (Casson, Guista et Kambhampati, 2009). Les réseaux ethniques et sociaux constituent une institution informelle particulièrement importante, établissant un ensemble de codes de conduite et des mécanismes de mise en application qui se substituent aux règles et régulations formelles.

Les réseaux ethniques et sociaux constituent une forme de « capital social » (Barron, Field et Schuller, 2000), qui peut avoir des effets aussi bien positifs que négatifs sur le développement économique. À leur actif, les réseaux sociaux créent des liens de confiance qui permettent l'exécution des contrats, l'accès au financement et les échanges d'informations sans qu'il ne soit nécessaire de recourir à quelque forme de documentation ou de formalité officielle (Putnam, 1995 ; Fafchamps, 2004). Ces réseaux jouent un rôle particulièrement important dans le commerce international, en aidant à

surmonter les coûts de transaction créés par le manque d'information et les différences de pratiques commerciales entre les pays (Rauch, 2001). Ils jouent un rôle majeur dans les échanges transfrontaliers en Afrique de l'Ouest, tel que décrit davantage ci-dessous et dans le chapitre suivant. En revanche, du côté du passif, le capital social en général et les réseaux informels en particulier peuvent être exclusifs en acceptant, voire en encourageant, un comportement antisocial de la part des membres, comme la violation des règles et normes s'appliquant à l'économie formelle (par exemple, Adhikari et Goldey, 2009 ; Field, 2003 ; Portes, 1998). Munshi et Rosenzweig (2006) documentent de manière très éloquente, dans le cas de l'Inde, des interactions complexes entre un réseau traditionnel – le système des castes – et l'économie mondialisée moderne. Encore une fois, cela se manifeste clairement en Afrique de l'Ouest dans la mesure où les réseaux sociaux sont fortement impliqués dans des activités illégales, en particulier la contrebande et l'évasion fiscale. Dans l'ensemble, les réseaux ethniques et religieux sont particulièrement importants en Afrique de l'Ouest en raison de l'effet combiné de la faiblesse des institutions formelles et de l'importance de certains liens sociaux datant de l'époque précoloniale et de la résistance au colonialisme.

Le concept d'institutions au sens de North (1989) fournit également un cadre conceptuel pertinent pour comprendre le secteur informel. North fait une distinction entre les institutions formelles (« les règles ») et les institutions informelles (« les normes sociales »), et soutient que les deux sont importantes dans la formation des différents scénarios possibles pour le développement économique. Tant dans les sociétés modernes que dans les sociétés traditionnelles, les institutions formelles et informelles ont évolué pour atténuer les effets de certains comportements opportunistes ; mais le capitalisme moderne comporte de loin un ensemble plus important d'institutions que les sociétés traditionnelles villageoises. Dans le chapitre 6, nous avons mis l'accent sur les institutions formelles concernant la protection des droits de propriété et le fonctionnement des institutions publiques. Ce chapitre-ci complète le tableau en analysant quelques-unes des institutions informelles, en particulier les réseaux sociaux qui façonnent le comportement du secteur informel en Afrique de l'Ouest.

Dans ce chapitre, nous analysons ces questions en interrogeant l'histoire, les règles de fonctionnement et les effets de deux réseaux informels transfrontaliers en Afrique de l'Ouest – les Mourides et les Yorubas. Le mouridisme est une confrérie musulmane du Sénégal qui du xix^e siècle, tandis que les Yorubas sont un groupe ethnique dont la constitution précède de loin la période coloniale. Ces réseaux ont conservé d'importantes fonctions qui ont résisté au temps. Les liens de solidarité entre les membres du groupe constituent le

socle sur lequel se développe le secteur informel en Afrique de l'Ouest, et en particulier le commerce transfrontalier ; ils se substituent ainsi aux institutions officielles existantes, qui brillent par leurs manquements, tout en renforçant dans le même temps ces faiblesses institutionnelles.

Les Mourides du Sénégal et de Gambie¹

La confrérie islamique mouride joue un rôle majeur dans le secteur informel au Sénégal et en Gambie et a développé un réseau commercial international étendu couvrant la totalité de l'Afrique de l'Ouest, mais aussi l'Europe et les États-Unis. Leur solidarité de groupe et leur exceptionnelle éthique du travail ont favorisé une transition sociale remarquable des Mourides, les faisant passer de simples producteurs ruraux d'arachide à l'un des groupes commerçants urbains les plus dynamiques en Afrique.

Historique

Le mouridisme est né au lendemain de la défaite infligée à la nation Wolof par l'armée coloniale française à la fin du xix^e siècle (O'Brien, 1971) et de l'état de désarroi politique et social qui s'en est suivi. Dans ce contexte, l'islam, qui avait été implanté au Sénégal au xi^e siècle, a pris une importance croissante, avec des chefs religieux connus sous le nom de marabouts qui se sont érigés en guides spirituels et organisationnels de leurs disciples, les talibés. L'un de ces marabouts, Cheikh Ahmadou Bamba, a attiré un nombre croissant de talibés, en raison de son charisme, ses vertus personnelles et son soutien aux principales figures emblématiques locales de la résistance à la domination française. Son aura grandissante et son attitude qui paraissait de plus en plus militante aux yeux des Français ont amené ces derniers à l'exiler au Gabon et en Mauritanie. Cela n'a pourtant nullement réduit son influence ni le dévouement que lui témoignent ses disciples, bien au contraire ! Le Cheikh fut finalement libéré et rentra au Sénégal en 1912.

À son retour au Sénégal, les Français ont établi un partenariat stratégique avec la confrérie mouride. Cheikh Ahmadou Bamba s'installa alors à Diourbel, dans la région du Baol, et de larges étendues de terres ont été accordées à ses principaux disciples pour le développement agricole. Avec le soutien de la France, les Mourides se sont spécialisés dans la culture de l'arachide, qui est devenue la principale culture de rente au Sénégal et en Gambie jusqu'à la fin de ce siècle. Pendant ce temps, Cheikh Ahmadou Bamba fonda le village de Touba, où il fut enterré et qui est devenu la capitale spirituelle des Mourides.

Le mouridisme a établi une tradition de soumission du talibé au marabout et, en retour, une obligation pour ce dernier d'assister le talibé en toutes circonstances. Ce phénomène a abouti à une hiérarchie entre les deux et un sens élevé de la solidarité de groupe au sein de la confrérie. Les Mourides continuent de vénérer le Cheikh comme un saint dont l'autorité et la légitimité au sein du groupe sont indiscutables. Cette dévotion partagée à sa mémoire cimente la cohésion du groupe. La même allégeance est observée de la part des talibés vis-à-vis des successeurs du Cheikh.

Chez les Mourides, la dévolution du pouvoir se fait selon un système de type monarchique. Cette organisation est couplée à une structure pyramidale hiérarchique dans laquelle le Calife général est le chef suprême. Il est le descendant vivant le plus âgé de Cheikh Ahmadou Bamba. En dessous du Calife général, figurent les autres califes, également descendants de Cheikh Amadou Bamba ou de ses anciens compagnons. En dessous du Calife général figurent aussi des cheikhs (marabouts avec des disciples), jouissant de niveaux variables de prestige et de nombre de disciples. Une certaine fragmentation de l'autorité et parfois des rivalités entre eux ont quelque peu effrité le pouvoir des cheikhs, mais la structure de base s'est révélée très solide.

Un pilier central de la foi mouride est de témoigner aux cheikhs une dévotion sans ambiguïté à travers un travail acharné aux champs et l'acceptation de privations. Cheikh Ahmadou Bamba a toujours exhorté ses disciples « à se lever et à aller travailler » (O'Brien 1971, 57). Un précepte mouride très connu exprime bien cette association entre le travail et la foi : « Priez comme si vous deviez mourir demain et travaillez comme si vous ne deviez jamais mourir » (Bava, 2002). Dans ce système de type féodal, les talibés font des dons en nature ou en espèces à leurs cheikhs, ce qui a permis une accumulation importante de richesses. Les Mourides réalisent beaucoup plus de dons à leurs guides que n'importe quelle autre confrérie islamique. En échange, les talibés, qui proviennent généralement des franges les plus pauvres et les marginalisées de la population, accèdent ainsi à une forme de protection sociale, en plus d'avoir un sentiment fort d'appartenance à un groupe et la promesse du paradis. Les cheikhs sont supposés se montrer généreux envers leurs fidèles, en particulier ceux incapables de travailler en raison de l'âge ou de la maladie. Ils peuvent également leur accorder des prêts à des conditions plus favorables que les commerçants. L'étendue de la dévotion des fidèles aux cheikhs ainsi que la générosité de ces derniers vis-à-vis des premiers sont sujettes à d'importantes variations, mais ces traditions d'obligations mutuelles entre les deux sous-groupes sont néanmoins généralement observées et ont su résister au temps.

La foi des mourides ainsi que leur forte solidarité de groupe leur ont permis de résister aux influences coloniales et de conserver leur identité de groupe, même à l'épreuve de la coopération stratégique avec les autorités coloniales françaises (Diouf, 2000).

Les adhésions à la confrérie mouride ont été de plus en plus soutenues dans le courant du ^{xx}e siècle, et la ville de Touba est devenue par la force des choses l'une des plus grandes villes du Sénégal. Touba compte maintenant 500 000 habitants, contre 5 000 en 1960. Les Mourides considèrent cette ville comme leur maison spirituelle, peu importe là où ils vivent. La Grande Mosquée de Touba, considérée comme la plus grande en Afrique subsaharienne, est la destination d'un pèlerinage annuel (Magal) pour honorer Cheikh Ahmadou Bamba, qui attire des centaines de milliers de Mourides chaque année. Touba est devenue une cité-État qui se soustrait *de facto* à l'autorité des juridictions administratives et politiques s'exerçant sur les autres parties du Sénégal. En plus de la Grande Mosquée, les contributions des fidèles ont financé la construction d'un hôpital à hauteur de 10 millions de dollars américains, un centre culturel et une bibliothèque dédiés au mouridisme, ainsi que d'autres monuments et instituts.

Les Mourides et l'économie arachidière

L'alliance stratégique des Mourides avec les Français tournait essentiellement autour de la production et du commerce de l'arachide, avec une prédominance de plus en plus marquée des Mourides dans le secteur, qui finit par représenter environ deux tiers de la production totale pendant la période coloniale (O'Brien, 1971). Jusque dans les années 1970, les Mourides sont restés majoritairement en milieu rural, et ont continué à s'adonner à la culture de l'arachide, bien adaptée aux conditions climatiques et pédologiques du Sénégal.

Après l'accession du Sénégal à l'indépendance en 1960, les Mourides ont gardé intacte leur influence politique précoloniale en entretenant des relations politiques de plus en plus fortes avec le parti au pouvoir, le Parti Socialiste. Très vite, ces connexions politiques ont commencé à générer des dividendes économiques, avec un accès plus grand au crédit agricole (souvent non remboursé) pour la culture de l'arachide et un monopole de fait sur le commerce et le transport de l'arachide, même si, en théorie, ces deux secteurs relevaient du monopole public (Lambert, 1996). L'exploitation clientéliste de la filière arachidière a contribué à la crise financière sénégalaise des années 1980 et à l'application subséquente des politiques d'ajustement structurel et de libéralisation des échanges.

Les Mourides ont développé des formes distinctes d'organisation sociale autour du commerce de l'arachide. Les jeunes garçons venant des familles mourides sont mis dans des *daras*, une forme d'organisation des jeunes en brigades agricoles accompagnant leur éducation religieuse selon les enseignements du mouridisme². Dans un premier temps, les *daras* mourides étaient isolés et le travail s'effectuait dans des conditions difficiles, sans aucun accès facile à l'eau. Ils ont de ce fait rempli la fonction de colonisation de terres inoccupées, permettant ainsi l'extension du domaine mouride. Les conditions d'existence se sont cependant améliorées au fil du temps, avec des *daras* qui sont progressivement devenus des parcelles dans le domaine du cheikh, mais cela n'a pas empêché la vie dans un *dara* d'être faite de privations et de travail acharné au service du cheikh avec, comme contrepartie, une rémunération minimale. Après de nombreuses années passées dans un *dara*, un travailleur peut bénéficier d'un lopin à lui (O'Brien, 1971; Copans, 1980).

La plupart des paysans mourides sont devenus de petits exploitants indépendants, mais certains continuent de travailler dans les grands domaines contrôlés par les cheikhs. Même lorsqu'ils ne sont pas dans un *dara*, les Mourides bénéficient des avantages de l'appartenance à un groupe très soudé, tout en remplissant leur obligation de faire des donations substantielles à leurs dirigeants. Habituellement, une journée dans la semaine est choisie (appelée « champs du mercredi ») pour travailler sur les champs du cheikh (O'Brien 1971, p. 210). Au fil du temps, leur cohésion, leur sens du résultat à atteindre et leurs soutiens politiques ont permis aux Mourides de déplacer d'autres groupes et de prendre le contrôle d'étendues croissantes de terres pour la culture de l'arachide.

Cependant, les pratiques agricoles des Mourides ne sont en général pas compatibles avec une préservation du fragile écosystème du Sénégal. Ces techniques culturelles insoutenables, couplées avec la déforestation, une démographie galopante et des cycles récurrents de sécheresses ont contribué à la détérioration de la qualité des terres, la désertification et la réduction des revenus des producteurs d'arachide. La baisse du prix au producteur d'arachide et la réduction des subventions aux agriculteurs, liée aux politiques d'ajustement structurel, ont également contribué à la baisse des revenus agricoles. Ces tendances ont provoqué une migration croissante des Mourides vers les zones urbaines dans les années 1970 (O'Brien, 1988 ; Babou, 2007).

Des fermes rurales vers le commerce dans les grandes villes

Le processus migratoire des Mourides vers les villes s'est déroulé en plusieurs phases dans le courant du xx^e siècle, avec les plus importants mouvements commençant dans les années 1970. Les Mourides se sont longtemps adonnés

au commerce de l'arachide dans les villes du bassin arachidier. Il était donc tout à fait naturel qu'ils gravitassent autour du secteur informel et dans le secteur du commerce en particulier, lorsqu'ils se sont déplacés dans les villes. Le quatrième Calife général, Abdou Lahat Mbacké (1968-1988), a activement promu l'implantation des Mourides dans les villes, contrairement à ses prédécesseurs (Babou, 2007). Le marché informel à ciel ouvert de Sandaga à Dakar est devenu un pilier du commerce informel, rivalisant avec le marché Okass de Touba, avec un penchant pour une activité spirituelle soutenue des Mourides. Le marché Okass de Touba est également un important centre de distribution reconnu comme tel au niveau national.

Les traditions rurales des Mourides se sont adaptées à leurs nouveaux milieux urbains, avec une souplesse et une efficacité remarquables. Avec des liens familiaux et des croyances traditionnelles bien ancrées maintenant le groupe uni, les Mourides ont pu générer un nouvel ensemble de relations et d'activités économiques dans les villes. Partout où ils vont, ils se rassemblent dans des quartiers qu'ils dénomment « Touba » (Diouf, 2000).

Le *dahira* est devenu l'institution centrale de la vie urbaine pour les Mourides, en jouant à certains égards le même rôle que les *daras* en milieu rural dans la mise à disposition des membres une nourriture spirituelle en même temps que des possibilités de réussite économique. Le *dahira* institue des réunions hebdomadaires qui sont l'occasion de s'adonner à des chants religieux, à l'exégèse des textes religieux, ainsi qu'à la collecte des cotisations des membres. Ces dernières servent souvent à soutenir la branche locale du groupe, ainsi que les donations envoyées à Touba comme contributions au fonctionnement de l'organisation mouride en général. Le *dahira* sert aussi de lieu de rencontre informel pour échanger des informations et s'assister mutuellement en ce qui concerne les possibilités d'affaires et la gestion des relations avec l'État. Les membres les plus anciennement installés du groupe assistent les nouveaux arrivants dans les villes, autant que les cheikhs dans la campagne aident les talibés (O'Brien, 1988). Le *dahira* est emblématique de la structure centralisée couplée avec des possibilités de collaboration de type informel caractérisant le mouridisme et qui s'est révélé remarquablement efficace. Alors que les Mourides sont liés par leur foi commune et par le dévouement aux autorités de Touba, il existe très peu de centralisation dans la direction du mouvement et les *dahiras* fonctionnent de manière autonome tout en se concurrençant timidement pour gagner de l'influence dans la confrérie. Les *dahiras* eux-mêmes servent de couverture favorisant l'initiative individuelle et les relations d'affaires, plus que pour simplement prescrire des règles.

La passion des anciens cultivateurs d'arachides pour le travail et l'épargne a été transférée dans les villes, avec cette fois-ci le commerce remplaçant l'agriculture. La cohésion des Mourides et la profonde relation de confiance qu'ils ont tissée entre eux se sont révélées extrêmement utiles dans la promotion des réseaux commerciaux informels. La solidarité de groupe et l'adhésion aux idéaux de la confrérie garantissent que les promesses sont tenues et les engagements contractuels respectés sans qu'il ne soit besoin de signer des contrats formels. Les Mourides connaissent rarement des défauts de paiement sur des prêts ou engagements contractés envers d'autres Mourides. Ces manquements seraient en effet considérés comme une violation à la fois des principes religieux et des obligations commerciales unissant les différents membres du groupe.

Les Mourides qui viennent d'arriver en ville obtiennent en général du travail auprès de prospères hommes d'affaires mourides, souvent comme vendeurs à la sauvette dans les rues des grandes villes. Ces hommes d'affaires aiguillonnent les jeunes vendeurs de rue – souvent mais non exclusivement Mourides – en leur fournissant des produits à crédits, et de l'aide au logement, parfois de la nourriture également. Ces petits vendeurs de rue travaillent dur pendant de longues heures, dans la chaleur et la précarité, exactement de la même manière que le fermier rural dans les champs d'agriculture arachidière. Après une période d'apprentissage, souvent longue, comme ambulants, les travailleurs les plus entreprenants et qui ont le mieux réussi, peuvent s'élever dans la hiérarchie des activités commerciales et peut-être démarrer une entreprise leur appartenant, exactement de la même manière que les paysans des *daras* se feraient allouer des lopins de terre pour travailler à leur propre compte après des années de dur labeur au bénéfice des cheikhs, sans rémunération importante.

Lorsqu'ils s'exposent à un travail acharné et à la privation en ville, les marchands ambulants sont soutenus par le secret espoir de réussir un jour dans leur travail, en même temps que par la foi qu'ils sont en train d'honorer Cheikh Ahmadou Bamba et pourront de ce fait aller au paradis. Concomitamment, l'offre abondante de travailleurs fiables et bon marché a permis aux commerçants urbains d'accumuler des fortunes considérables ; cela a également soutenu le leadership et l'organisation centrale de la confrérie à Touba, et sa capacité à aider ses membres, en leur octroyant des financements, une couverture sociale et un système de diffusion de l'information.

Le marché de Sandaga est le centre de gravité des activités commerciales des Mourides au Sénégal et, en fait, dans le monde. D'importants grossistes sont au sommet des opérations menées au sein des réseaux commerciaux, avec un assortiment varié de produits mis en vente. Ebin (1992) décrit le fonctionnement du marché Sandaga à travers une étude ethnographique de la famille

Fall, dont les membres étaient initialement vendeurs de tissus à Kaolack et entretenaient des liens étroits avec un ancien Calife général. Cheikh Fall, l'un des cinq frères, dirige l'entreprise, en raison de son flair et de son sens des affaires. Ancien marchand ambulant, il a déménagé à New York, où il achetait des produits cosmétiques afro-américains qu'il revendait ensuite au Sénégal. Après huit ans passés à New York, il est rentré au Sénégal et a lancé une usine de production d'extensions de cheveux qui devint une grande réussite. Ses frères quittèrent ensuite Kaolack pour l'aider dans ses entreprises commerciales. Le siège social des entreprises Fall est à Sandaga, où, au moment du rapport d'Ebin, ils possédaient trois grands magasins. En plus des vendeurs à la criée, les grands grossistes comme Fall travaillent avec une variété d'autres intermédiaires, y compris les revendeurs qui achètent en gros, les *nyoros* qui localisent les clients et les redirigent au magasin en échange d'une petite commission, les scouts qui trouvent d'autres détaillants qui veulent peut-être acheter des marchandises auprès de grossistes, et des annonceurs qui alertent quant à l'arrivée imminente d'un client potentiel. Les grossistes sont en mesure de diversifier les risques, de réduire la durée des transactions et d'accroître l'échelle de leurs opérations, tout en augmentant le nombre de clients et de fournisseurs. Par conséquent, avoir le commerce facile et le sens des relations revêt une importance capitale dans ce contexte. La littérature d'Ebin montre comment les commerçants ayant réussi servent de mentor à d'autres commerçants qui démarrent leurs propres affaires et qui vont, par la suite, devenir les clients ou fournisseurs de leur mentor.

En plus du commerce et de l'import-export, les Mourides dominent d'autres secteurs importants dans les villes du Sénégal, notamment le transport public et l'immobilier qui fonctionnent tous de façon informelle en dépit de leur grande taille. Par exemple, les mini-fourgonnettes qui servent de principal mode de transport public (cars rapides) sont souvent détenues par les Mourides et décorées de façon très colorée, avec des références à Touba.

Le rôle économique croissant des Mourides ne s'est cependant pas réalisé sans conflits ; au contraire, il a parfois provoqué des heurts avec d'autres groupes sociaux. Des tensions ont également été observées au sein de la confrérie elle-même, entre les commerçants et les intellectuels en particulier (O'Brien, 1998). Le groupe est néanmoins resté puissant et efficace grâce à une dévotion presque fanatique, une éthique du travail, une solidarité de groupe et l'influence politique de ses membres.

L'internationalisation du réseau commercial mouride

L'affluence des Mourides vers les centres urbains du Sénégal et de Gambie a été accompagnée et encouragée par la migration internationale des Mourides vers les grandes villes en Europe, puis aux États-Unis, la confrérie devenant ainsi un groupe commerçant internationalisé très efficace. De nombreux chercheurs ont décrit les pratiques et les réseaux internationaux mourides, entre autres Salem (1981), Fassin (1985), Ebin (1992, 1993), Diouf (2000), Babou (2002) et Tall (2004). L'histoire de la confrérie mouride est d'une portée commerciale étonnante.

Dans diverses villes à travers le monde, les Mourides se rassemblent dans les quartiers à forte affluence sénégalaise ; dans les *dahiras*, ils partagent l'information et s'apportent un soutien mutuel en même temps qu'ils se servent de tremplin pour accéder à un réel succès dans le commerce. Toutes ces villes sont reliées par des réseaux sociaux à la tête desquels se trouve en général un grossiste souvent situé à Sandaga. Les cheikhs restés au Sénégal coordonnent les voyages de leurs talibés, dans le cadre des services qu'ils rendent en échange des dons qu'ils reçoivent. Les jeunes sénégalais mourides émigrés vivent ensemble dans des endroits exigus, souvent dans des quartiers dangereux. Ils font face au harcèlement des autorités et ne voient pas leurs familles pendant de longues périodes de temps ; cela aussi rappelle les difficultés de vie dans les *daras* au village. Ebin (1992) cite un grossiste spécialisé dans l'électronique qui dit : « Nous sommes habitués à dormir à même le sol, à ne pas manger à notre faim, et à travailler jusqu'à épuisement. C'est ce que nous avons toujours fait. »

À partir des années 1960, les Mourides ont migré vers certaines villes de France, où ils sont devenus marchands ambulants. Ils ont opéré dans toute la France, en particulier dans le Nord et dans l'Est, à Strasbourg notamment (Salem, 1981), et dans le Sud, à Marseille (Ebin, 1992). Ils mettent l'accent sur la vente de bibelots et de biens de consommation simples aux touristes pendant la saison estivale, et retournent souvent au Sénégal pendant l'hiver. Les Mourides ont pu supplanter les marchands français grâce à leur travail acharné et aux bas prix qu'ils pratiquent, et vont par exemple jusqu'à apprendre l'allemand à Strasbourg pour communiquer avec les touristes allemands. Lorsque les politiques migratoires de la France étaient devenues plus restrictives, les Mourides se sont déployés ailleurs en Europe, en particulier en Italie. Dans le milieu des années 1980, New York apparaît comme une destination privilégiée, où ils sont aussi devenus marchands ambulants, là également avec succès.

Les commerçants expérimentés partent à New York, à Jeddah, à Hong Kong et en Chine où ils achètent de gros volumes d'une grande variété de produits électroniques et cosmétiques qu'ils revendent par la suite au Sénégal et dans d'autres

pays. Les agents maritimes et financiers mourides de New York sont également en contact avec les commerçants asiatiques qui fournissent une partie des produits tels que les montres, les lunettes de soleil et des produits cosmétiques, qui constituent des segments importants de la chaîne de valeurs mourides. Les marchandises sont importées au Sénégal par le biais de mécanismes informels et finissent à Sandaga ou sur d'autres marchés urbains. Dans certains cas, les commerçants eux-mêmes ramènent les marchandises dans de grosses cantines ou mallettes. Sandaga et d'autres marchés locaux sont également approvisionnés par les importations de contrebande expédiées à travers la Gambie. Comme décrit plus en détail dans le chapitre suivant, les droits de douane plus faibles pratiqués par la Gambie ont rendu très lucrative l'opération consistant à importer officiellement de Gambie, puis à réexporter les marchandises au Sénégal en usant de la contrebande. Les marchandises peuvent aussi passer par le port de Dakar où les pratiques douanières sont notoirement discrétionnaires et les commerçants mourides utilisent leur entregent politique pour éviter de payer les droits et taxes liés à l'importation.

Fassin (1985) explique en détail comment les Mourides importent frauduleusement des produits pharmaceutiques au Sénégal, tel que noté dans le chapitre 4. Là aussi la voie privilégiée passe par la Gambie. Les produits sont ensuite convoyés à Touba via Kaolack, dissimulés dans des camions remplis de foin. En outre, ils s'approvisionnent frauduleusement en médicaments à partir des hôpitaux et de l'importateur national attitré qu'est la Pharmacie National d'Approvisionnement. Ces produits sont revendus ouvertement dans des endroits bien connus, avec la bienveillante indulgence des services de l'Etat.

Ebin (1993) fournit une description très parlante des opérations d'un groupe de négociants mourides à Marseille. Presque tous les membres du groupe sont originaires de la même ville mouride du Sénégal, Darou Mousty. Moustapha Sow, le chef du groupe, supervise et aide les jeunes commerçants nouvellement arrivés du Sénégal, mis en contact avec lui par leurs cheikhs. Les activités de Moustapha Sow s'étendent tout au long de la côte méditerranéenne, à partir de sa base de Marseille. Sow se ravitaille auprès des contrebandiers mourides qui arrivent régulièrement à Marseille avec des produits en provenance d'Espagne, d'Italie, d'Afrique du Nord et d'Asie. L'un des principaux fournisseurs est également de Darou Mousty. Sow se rend en personne à Paris chaque lundi matin pour reconstituer ses stocks après les ventes du week-end aux touristes. Son principal fournisseur de Paris est un marocain qui emploie un Mouride du Sénégal, Mamadou Ndiaye, connu par les Mourides comme le point focal pour toute information sur les marchandises et les contacts en région parisienne. Ndiaye peut approvisionner des commerçants tels que Moustapha Sow en diverses marchandises ou lui dire où s'en

procurer. Sow revient à Marseille le lundi dans l'après-midi avec son stock renouvelé de biens, qu'il distribue à un grand nombre de vendeurs ambulants qui opèrent dans toute la région, à des intermédiaires qui approvisionnent d'autres commerçants, ainsi qu'à des grossistes se dirigeant vers le Sénégal pour revendre à Sandaga et ailleurs. En bref, les Mourides fonctionnent à Marseille comme ils le font à Dakar.

Au début des années 1990, les Mourides sénégalais contrôlaient la plupart du commerce de rue à New York, revendant des montres, des parapluies, des tee-shirts et des casquettes (Babou, 2002). Au fil du temps, ils ont investi leurs épargnes dans d'autres services, principalement le transport maritime, les voyages et les services de transfert d'argent pour les Sénégalais et les autres immigrés africains installés aux États-Unis. New York s'impose de plus en plus comme plaque tournante des réseaux commerciaux mourides. Ebin (1993) décrit comment Pape Faye, un autre Mouride de Darou Mousty, a travaillé comme émissaire de Moustapha Sow à New York. Faye a commencé en tant que commerçant à Dakar, mais a quitté le Sénégal en 1979 et se déplace maintenant dans toute l'Europe pour acheter et vendre. Ebin (1993) décrit la première visite de Faye à New York, organisée par son cheikh. À cette époque, les Sénégalais de Darou Mousty vivaient rassemblés dans un appartement situé dans le Bronx et se réunissaient dans le quartier Flatbush, dans un endroit appelé la Maison de Serigne Touba. Actuellement, les Mourides sénégalais sont concentrés à « *Little Senegal* », un quartier de Harlem situé du côté Ouest de la 116^e Rue (Ebin, 2008 ; Babou, 2002). Beaucoup de Mourides qui avaient commencé comme vendeurs de rue sont maintenant propriétaires de magasins dans ce quartier. Ils y proposent une variété de produits, incluant des produits cosmétiques, des objets religieux, des disques compacts, des disques vidéo numériques et des cartes téléphoniques. La Maison de l'Islam est le point de ralliement des Mourides dans le quartier : il s'agit d'un immeuble acheté sous la direction de l'un des petits fils de Cheikh Ahmadou Bamba. Plusieurs dahiras coopérant et rivalisant à la fois timidement opèrent à New York.

Les grossistes mourides tels que Cheikh Fall et Moustapha Sow ont des contacts partout dans le monde avec lesquels ils peuvent être en communication en temps réel par téléphone ou par Internet. Pour leurs transactions quotidiennes, en particulier celles concernant les transferts financiers, les commerçants mourides utilisent les technologies modernes de la communication et de l'information (Tall, 2004). Ils savent qui contacter quand ils veulent acheter ou vendre des types particuliers de marchandises à des prix les plus bas possible et font preuve d'une extraordinaire souplesse en s'adaptant continuellement aux changements de l'offre et de la demande. Par exemple, avant la Coupe d'Afrique des Nations de football, un grossiste comme Cheikh Fall, anticipant une hausse de la demande de téléviseurs,

pouvait contacter un Mouride travaillant à New York qui le mettait ainsi en liaison avec des contacts en Chine (Ebin, 1992). Pour les autres produits, tels que les bijoux, les grossistes se tournent vers leurs réseaux en Italie.

Les forts liens de solidarité existant au sein de la communauté mouride permettent les transactions financières internationales complexes qu'ils réalisent, sans nécessité de recourir à des contrats ou garanties, minimisant les coûts de transaction et les risques de détection par les autorités (Tall, 2004). Les marchands de Sandaga servent d'intermédiaires financiers pour les transferts de fonds à destination et en provenance du Sénégal. Un mouride résidant aux États-Unis ou en Europe et qui souhaite rapatrier des fonds peut remettre l'argent à un correspondant d'un grand commerçant au Sénégal qui, à son tour, le rétrocède à la famille de l'émigré. Ces ressources sont une source importante de fonds de roulement pour les commerçants. En effet, un commerçant itinérant peut faire des transferts chez lui à titre d'avance : le commerçant fournit dans ce cas les fonds à la famille de l'émigré au Sénégal et, à son retour, l'émigré le rembourse avec les recettes tirées de la revente de produits qu'il a amenés au Sénégal.

La maison Kara *International Money Exchange* est spécialisée dans le transfert international d'argent. Kara a été lancée en 1991 par un commerçant mouride installé à New York. Son produit s'appuie sur un mécanisme sophistiqué, quoiqu'informel, de transfert d'argent à utiliser par les commerçants voyageant entre New York et Dakar, et qui leur permet ainsi de voyager sans transporter de grosses sommes d'argent par-devers eux (Tall, 2004). Ce système est très commode pour les commerçants illettrés, ne nécessitant pas ou peu de documentation du tout. Les marchands en partance pour New York déposent des fonds auprès du bureau Kara à Dakar avant de quitter le Sénégal et ils y ont ensuite accès quand ils arrivent aux États-Unis. De même, un commerçant à New York peut transférer des fonds au Sénégal en apportant de l'argent liquide au bureau Kara de Broadway, qui le verse au bénéficiaire désigné au Sénégal qui, lui, peut en disposer sans qu'aucun document administratif ne soit nécessaire. La communication entre les bureaux de Kara à New York et Dakar se fait par fax, et la transmission des fonds au bénéficiaire est quasi instantanée et hautement sécurisée, malgré l'absence de formalités. Les relations de confiance prévalant entre les Mourides sont suffisantes pour garantir le respect des obligations et dissuader le détournement. Une violation trahirait en effet les valeurs de la fraternité, et conduirait aussi à une exclusion du système.

Les Yorubas au Nigeria, au Bénin et au Togo

Quelques repères historiques

Les Yorubas font partie des groupes ethniques les plus peuplés et les plus urbanisés en Afrique subsaharienne. La plupart des Yorubas parlent une langue commune, aussi appelée le Yoruba. Le pays yoruba, la région traditionnelle de l'ethnie Yoruba, englobe la zone centrale du Bénin et du Togo, et le Sud-Ouest du Nigeria, dont Lagos, Ogun, Oyo, Osun, Ondo, Ekiti et Kwara. Historiquement, le pays yoruba était un mélange de royaumes plus ou moins liés. Bien que chaque royaume fût indépendant, ils ont tous considéré la ville d'Ile Ife, située dans l'État d'Osun au Nigeria, comme le lieu commun d'origine, orirun. Les royaumes fonctionnaient de façon autonome, mais ont maintenu des liens politiques et économiques assez forts entre eux. L'organisation hiérarchique du groupe autour de chefs est en quelque sorte similaire à celle des Mourides et leurs marabouts.

Le troc était probablement la plus ancienne forme de commerce entre les Yorubas. Un des avantages de la fertilité des sols en pays yoruba était que chaque royaume était capable de produire de la nourriture à un niveau quelque peu supérieur à ce qui est nécessaire pour sa subsistance. Par conséquent, les surplus pouvaient être troqués entre les royaumes afin de compléter d'autres besoins essentiels, tel que de vêtements et d'habitat. Une division sociale assez poussée du travail, incluant l'élite dirigeante, les artisans, les herboristes, les prêtres, les historiens, les artistes et les agriculteurs, facilitait le troc pour une gamme de transactions de biens contre d'autres biens, mais aussi contre des services. En outre, au fur et à mesure que les Yorubas devenaient de plus en plus sophistiqués, ils demandaient davantage de produits exotiques pour maintenir le mode de vie extravagant des élites et pour les utiliser dans les cérémonies rituelles (Falola et Adebayo, 2000).

Il existe de nombreux exemples notables de trocs à la genèse de l'économie yoruba. Dans le secteur agricole, les agriculteurs commerçaient ouvertement entre eux. Par exemple, ceux qui cultivaient plus d'ignames avaient tendance à échanger une partie de leur récolte contre du mil auprès d'agriculteurs qui, eux, cultivaient principalement cette céréale. Les agriculteurs échangeaient également des produits contre des outils avec les forgerons. Les prêtres et les herboristes acceptaient des objets de valeur et des produits comestibles, souvent des animaux et l'huile de palme, contre leurs services. Les artistes étaient payés avec des restes de nourritures, des costumes coûteux, des chevaux ou des esclaves. Les marchandises importées, telles que le natron

(une substance de nettoyage) et le sel, étaient troquées à travers le commerce de longue distance. Il est estimé que c'est au xv^e siècle que le troc a évolué vers le commerce monétisé, avec le cauris comme monnaie d'échange.

L'économie yoruba s'est finalement muée en un réseau commercial régional, notamment par le biais du commerce caravanier transsaharien (Falola, 1991). De longues routes commerçantes à travers l'Afrique de l'Ouest ont été bien établies avant l'arrivée des Européens sur le continent. Le commerce caravanier a développé des systèmes de crédit, le transport, l'échange d'information, le règlement des différends commerciaux et l'assurance entre les peuples séparés sans institutions modernes pour améliorer ces services (Cohen, 1969), promouvant ainsi l'intégration économique entre différents groupes ethniques.

Le commerce régional a favorisé l'interaction entre les Yorubas et leurs voisins du Nord : les Nupes et les Haoussas. L'absence de barrières géographiques séparant ces groupes ethniques a facilité leur coopération pour écouler les biens produits dans la région sur les grandes routes commerçantes transsahariennes (Perani et Wolff, 1999). Les Haoussas, en particulier, ont longtemps participé aux échanges régionaux. Les Yorubas fournissaient du bétail au réseau et recevaient des esclaves haoussas qualifiés. Ils fournissaient également des produits de luxe tels que le sel et le natron aux groupes Egda et Egbado vers le sud. En raison de son emplacement stratégique, le royaume le plus au nord du pays yoruba, Oyo, est parvenu à dominer le commerce régional en utilisant une cavalerie. Les Oyos ont contrôlé le commerce en pays yoruba et dans certaines zones environnantes jusqu'à la fin du xix^e siècle, avec un marché important à Apomu (Falola et Adebayo, 2000 ; Eades, 1993). Ce commerce lucratif a été à l'origine d'un important pouvoir politique. Au début du xvi^e siècle, l'implication européenne dans l'économie yoruba a déplacé le cœur du commerce régional vers les régions côtières, où les Européens avaient initialement opéré. Les Ijebu ont progressivement pris le contrôle de ce commerce lucratif avec les Européens le long de la côte atlantique, pendant que les Oyo perdaient du terrain face aux Ijebu ; la présence européenne n'a pas pour autant perturbé les réseaux commerciaux sur le continent comme elle a pu le faire pour les routes côtières. Les Européens vendaient aux Ijebu des cauris et des biens manufacturés en échange d'esclaves et de tissus. Les Yorubas étaient bien situés géographiquement pour transporter les produits européens vers le Nord. La traite négrière a fait du Bénin, alors appelé Dahomey, un emplacement stratégique dans le commerce triangulaire international et a introduit de nouveaux produits, comme le tabac, sur le marché régional.

De nombreux commerçants yorubas intervenaient en dehors de Porto Novo et de Ouidah au Dahomey à la fin du xix^e siècle (Igué et Soule, 1992), en collaboration avec des esclaves d'origine yoruba rapatriés du Brésil. Certains

commerçants sont devenus très riches et célèbres dans la région. La colonisation par la France du Dahomey en 1894 a entraîné des changements profonds sur les réseaux yorubas. Pendant que les esclaves brésiliens rapatriés coopéraient avec les Français, le peuple local yoruba s'est converti à l'islam et a développé des réseaux clandestins avec le Nigeria pour échapper aux contrôles coloniaux et passer outre les barrières commerciales.

Le système des marchés ruraux

Au milieu du ^{xx}^e siècle, les relations commerciales historiques des Yorubas sont restées importantes malgré les effets de la colonisation et de la présence européenne (Cohen, 1969). Le commerce en pays yoruba et dans les régions environnantes a été soutenu par les marchés quotidiens et périodiques dans les zones urbaines et rurales, desservies par les routes locales et celles pour les longues distances (Eades, 1980). En plus des marchés dans les villes rurales, des « anneaux » étaient organisés en dehors des plus grandes villes. Ce type de marché fonctionnait en cycles de quatre ou huit jours, avec une complexité considérable. Par exemple des intermédiaires se mettaient sur la route, à quelques encablures du marché, dans le but d'acheter des biens aux commerçants à des prix légèrement inférieurs à ceux pratiqués sur le marché, pour ensuite les revendre avec une petite marge (Hodder, 1961).

Les Yorubas vendaient des produits locaux ou importaient des produits manufacturés, notamment le textile, de même que des produits alimentaires locaux (Eades, 1980). Les biens manufacturés étaient échangés à partir des grands centres urbains vers les zones rurales contre des produits agricoles qui partaient des zones rurales vers les centres urbains. Les femmes approvisionnaient les marchés ruraux en produits agricoles comme le maïs, le manioc, l'igname, les bananes, la noix de kola, les tomates, le gombo et d'autres légumes, en plus de la production et la vente de poteries, de Calebasses, d'huile de palme, de vin de palme, de bois, de paquets de feuilles et de farine d'igname (Hodder, 1961). Puisque chaque femme ne traitait qu'une faible quantité de marchandises, le groupage était une composante centrale du commerce agricole, avec des produits qui devaient être entassés avant d'être transportés en ville. Sur les marchés urbains, les grandes entreprises étrangères, et notamment libanaises, situées à Lagos et à Ibadan fournissaient des produits manufacturés au système. Dès lors que les grossistes yorubas urbains achetaient des marchandises en gros et les distribuaient en petites quantités à des détaillants, les ruptures de stock caractérisaient ce côté du commerce. Néanmoins, l'approvisionnement erratique du marché en produits manufacturés a permis de mettre en évidence l'importance de connexions bien établies sur les routes commerçantes. Des pénuries de matières premières, des retards dans les

opérations d'importation au niveau des ports et le contrôle des prix ont tous contribué au manque de fiabilité de l'approvisionnement du marché en produits manufacturés (Eades, 1980). Les marchés étaient hautement concurrentiels et dominés par un grand nombre de transactions à faible volume, réduisant considérablement les niveaux de rentabilité. Les nombreux intermédiaires qui transportaient les marchandises de ville en ville faisaient baisser les profits à presque rien pour la plupart des transactions (Hodder, 1961).

Les femmes dominaient le commerce de détail à faible marge bénéficiaire en pays yoruba. Eades (1980) estime qu'en 1950, les femmes représentaient 84 % des commerçants à Ibadan et 70 % à Lagos, ce qui reflète la division traditionnelle du travail dans la société yoruba. Les hommes étaient le plus souvent actifs dans le secteur agricole, tandis que les femmes étaient plus susceptibles d'être impliquées dans la transformation et la vente des produits de leur mari. Si un mari estimait que sa femme ne vendait pas son produit à un prix raisonnable, il était libre de le confier à une autre femme. Beaucoup de femmes cherchaient même du capital auprès de leur mari pour développer leurs entreprises personnelles. Hodder (1961, 154) soutient que « Pour les femmes yorubas, par ailleurs, faire du commerce, avoir une petite boutique ou être simplement présente à un marché, s'inscrit dans le cadre de leur mode de vie, et leurs récompenses résident tant dans la vie sociale offerte par le marché que dans les bénéfices réalisés. » Malgré la participation active des femmes dans le petit commerce, les obstacles sociaux les ont fréquemment empêchées de grimper dans la hiérarchie du commerce. Les hommes pouvaient accumuler du capital pendant plusieurs années avant le mariage, ce qui leur permettait d'entrer directement dans le commerce de gros, plus lucratif. Pendant ce temps, les femmes étaient mariées et avaient des jeunes enfants, de sorte que leurs responsabilités domestiques limitaient considérablement leurs activités commerciales. Par conséquent, même si la majorité des commerçants yorubas étaient des femmes, les échelons supérieurs ont toujours été dominés par les hommes (Eades, 1980).

Les mouvements migratoires

Le système du marché rural et le commerce de longue distance ont favorisé l'existence d'une diaspora yoruba à travers l'Afrique de l'Ouest au ^{xx}e siècle (Eades 1980). La migration et le commerce yoruba se sont développés pour plusieurs raisons. Premièrement, les ouvriers et les artisans yorubas qui amassaient un capital suffisant avaient tendance à migrer vers les villes de savane pauvres afin d'y devenir commerçants (Eades, 1980). Deuxièmement, dans les pays voisins, en particulier au Ghana et en Côte d'Ivoire, les grandes plantations et les projets miniers créaient pour les migrants des opportunités

de devenir ouvriers et commerçants. Troisièmement, la demande régionale de biens de consommation a augmenté avec les revenus. Les commerçants yorubas vendaient du tissu fabriqué dans l'Ouest du Nigeria, ramenant des noix de kola du Ghana au Nigeria (Sudarkasa, 1985). Les émigrés yorubas étaient particulièrement actifs dans le nord du Ghana. Ce commerce entre l'Est et l'Ouest a progressivement concerné les esclaves, la maroquinerie, les bovins et le textile ghanéen. Quatrièmement, les Britanniques déplaçaient beaucoup de Yorubas à Accra pour combattre les Ashantis. De nombreux Yorubas se sont installés au Ghana. Cinquièmement, les mauvaises récoltes de tabac et de coton au Nigeria, liées à la construction de la ligne ferroviaire Lagos-Kano, ont augmenté chez les Yorubas l'intérêt de se déplacer vers les pays d'Afrique de l'Ouest francophone (Ighé, 2003).

Dans la seconde moitié du xx^e siècle, les Yorubas se sont installés à travers l'Afrique de l'Ouest, en Côte d'Ivoire, au Niger, au Burkina Faso et au Sénégal, bien que le gouvernement du Ghana ait expulsé beaucoup de Yorubas en 1968. La solidarité entre les Yorubas a contribué à leur succès dans la migration vers de vastes zones géographiques. Les commerçants ayant réussi dans leurs activités ont fait venir des parents pour les assister dans leurs entreprises, et ceux-ci finissaient par mettre en place leurs propres entreprises. Cette organisation était au cœur du succès des Yorubas dans le commerce international, tout comme chez les Mourides.

Les réseaux commerciaux modernes

Les Yorubas sont restés au cœur d'un vaste réseau commercial international informel en Afrique de l'Ouest, facilité par l'existence de liens de parenté, de diverses stratégies de marché et d'une structure organisationnelle de type hiérarchique, bien que le groupe soit moins clairement structuré que celui des Mourides (Igué et Soule, 1992 ; Igué, 2003). Les Yorubas ont tendance à traiter avec d'autres commerçants yorubas à cause d'une confiance mutuelle, de l'existence d'une langue commune et de pratiques des affaires similaires (Sudarkasa, 1985). La croyance en l'islam est une source de solidarité et de motivation, comme c'est le cas pour les Mourides. Un système informel de tontine bien développé, limité aux membres du groupe yoruba, renforce ainsi les liens économiques entre ces membres. On ne comprend toutefois pas bien le fonctionnement des chaînes d'approvisionnement yorubas en raison de la nature secrète des activités de contrebande auxquelles ils se livrent et du niveau élevé d'analphabétisme des commerçants qui a pour résultat une faible tenue des comptes (Igué, 2003).

Les Yorubas traitent une large gamme de produits de différentes sources et pour diverses destinations, qui ont beaucoup changé au fil du temps. Ils ont été particulièrement visibles dans le commerce de plastiques et de médicaments. Quand le Ghana a restreint ses importations en provenance d'Europe dans les années 1960, les commerçants yorubas ont collecté des produits du Nigeria, de la Côte d'Ivoire, de la Sierra Leone et du Burkina Faso pour les transporter clandestinement vers le Ghana. À partir des années 1970, les commerçants yorubas ont distribué des plastiques produits en Côte d'Ivoire à travers toute la région. Les médicaments génériques sont souvent importés des pays anglophones de la région où les réglementations sont moins strictes. Les entreprises enregistrées au Togo, au Bénin, au Nigeria et au Ghana importent certains autres biens, tels que l'émail et les produits cosmétiques venant de la Chine, que les Yorubas passent en contrebande dans la région (Igué, 2003). Pour les marchandises vendues au Ghana, les commerçants yorubas obtiennent les produits en gros à Kumasi et à Accra dans les centres d'approvisionnement yorubas.

La structure des familles commerçantes émigrées est semblable à la répartition des rôles selon le sexe en pays yoruba. Le chef de famille, traditionnellement un homme, négocie la fourniture d'une gamme de produits avec les fournisseurs nationaux et internationaux. Pendant ce temps, l'épouse gère les marchandises et veille à leur écoulement. Elle peut à son tour redistribuer les marchandises à de jeunes commerçantes de rue. Cette structure met en évidence l'importance de la migration dans ces groupes. Les femmes constituent la majorité des commerçants et jouent un rôle clé dans le succès des entreprises. Les femmes yorubas sont bien connues pour leur résistance et leur patience en matière de commerce. En outre, l'organisation hiérarchique permet aux apprentis et aux autres commerçants débutants d'apprendre la pratique avant de monter leurs propres entreprises (Igué, 2003).

Les Yorubas ont toujours joué un rôle de premier plan dans la contrebande entre le Nigeria et le Bénin, qui remonte à l'époque coloniale (Flynn, 1997). Le boom pétrolier au Nigeria et le protectionnisme nigérian dans les années 1970 ont encore davantage stimulé les activités de contrebande des Yorubas. Ils ont été les acteurs dominants dans le commerce de réexportation entre le Nigeria et le Bénin sur la plupart des produits en dehors du riz et du blé (Igué et Soule, 1992), comme décrit en détail dans le chapitre suivant.

Les commerçants yorubas atteignent leurs clients à travers une variété de transactions dans la rue et des échanges au niveau des étals des marchés et des magasins. Le commerce de rue est la plus informelle des activités des Yorubas. Une technique usuelle consiste pour des groupes de jeunes commerçants à apporter des produits dans plusieurs villages au cours de voyages journaliers.

Ils apportent leurs marchandises dans un village où ils les exposent, les font connaître et les vendent avant de continuer dans un autre village, passant ainsi par plusieurs villages par jour. Ils opèrent souvent dans des espaces publics ouverts, de façon à attirer l'attention des villageois. Une autre technique informelle consiste, pour certains commerçants, surtout les jeunes femmes, de passer par les villes voisines, en faisant du porte à porte. Ils exposent leurs produits dans de petits magasins mobiles et encouragent avec persistance les acheteurs à s'y intéresser. Igué (2003) souligne les avantages spécifiques que les Yorubas tirent de cette stratégie. Premièrement, en n'ayant pas une boutique fixe, les commerçants économisent les frais et les taxes que coûte le fait d'en posséder. Deuxièmement, ils peuvent accéder aux zones reculées. Troisièmement, ils peuvent mieux comprendre les préférences de leurs clients et savoir où écouler chaque produit.

En plus de travailler dans les rues, les commerçants yorubas occupent également un ensemble de positions dans les marchés urbains. Comme pour le commerce de rue, des étals dans les marchés permettent aux commerçants de comprendre les goûts de leurs acheteurs. Les étals sont de petites tables mises en place dans la journée pour exposer les produits d'un commerçant et enlevées à la fin de la journée. Puisque les étals représentent de faibles coûts de mise en place, les apprentis en assurent souvent l'entretien. Ils sont plus fréquents en Côte d'Ivoire, où ils proposent des vêtements, des chaussures en plastique, des montres et des sous-vêtements. Les bénéfices obtenus des étals sont assez faibles, limités à environ 1 000 FCFA par étal par jour (Igué, 2003).

Pour leur commerce, les commerçants yorubas possèdent également des magasins situés dans des marchés. Les boutiques des Yorubas sont connues pour leurs produits en plastique généralement exposés à l'entrée, qui sont un signe de leur monopole dans le commerce du plastique. Les produits sont souvent organisés de telle sorte que seul le commerçant est capable de les localiser. Les magasins présentent aussi des avantages pour les opérateurs yorubas. Plus le magasin est grand, plus le propriétaire peut acheter en gros et stocker ses produits. Les boutiques permettent également à leur propriétaire de rencontrer des clients plus sophistiqués qui apprécient l'affichage des prix, autant que les clients sans instruction qu'ils rencontrent dans les marchés des villages (Igué, 2003).

Les activités des boutiques yorubas varient quelque peu selon les pays. Dans les années 1970, un petit nombre de magasins yorubas était implanté au Niger, peut-être moins de 30, dont aucun n'était enregistré auprès du gouvernement nigérien. Ces magasins couvraient trois secteurs : alimentation, textile et divers. Ils étaient tenus par les propriétaires et les membres de leur famille, et n'employaient pas la population locale. On estimait la valeur des transactions à l'époque entre 50 000 FCFA et 100 000 FCFA par boutique et

par jour, et les propriétaires étaient les immigrés les plus riches ; certains possédaient même des voitures rutilantes qu'ils garaient ostensiblement devant leur magasin. En revanche, en Côte d'Ivoire, les boutiques yorubas étaient plus répandues en dépit des expulsions d'immigrants en 1968. Avant cette année-là, les Yorubas représentaient environ 70 % des magasins dans le pays ; en 1968, la proportion des Yorubas a chuté au niveau toujours élevé de 60 %. Après 1968, plusieurs magasins sont devenus beaucoup plus petits. En plus de rendre les commerçants yorubas à Abidjan plus prudents, la concurrence d'autres groupes d'immigrants s'est accrue après les expulsions de 1968 (Igué, 2003).

En général, les commerçants yorubas sont doués pour combler les écarts sur les marchés régionaux. Si un autre groupe ethnique a le monopole de la fourniture d'un certain bien, les Yorubas ne tenteront pas de le vendre dans la région. Par conséquent, les techniques de commerce utilisées, ainsi que le choix des produits, dépendent largement de la région dans laquelle ils opèrent. Par exemple, au Burkina Faso, les Yorubas vendent des produits cosmétiques et les pièces de rechange de vélo. À Niamey, au Niger, où les gens de Gao monopolisent les produits cosmétiques et les Zarma et les Gourmanthés contrôlent les pièces de rechange de vélo, les Yorubas vendent de l'émail, des articles en plastique et de la ferronnerie. Au lieu de se localiser dans les bâtiments centraux des marchés urbains, où d'autres groupes opèrent et où l'espace est cher, les Yorubas s'installent souvent dans des hangars à la périphérie des marchés urbains (Igué, 2003).

Au marché Dantokpa de Cotonou, le plus grand marché à ciel ouvert en Afrique de l'Ouest, les Yorubas sont des participants importants, au même titre que d'autres groupes ethniques (Prag, 2010). Dantokpa est un centre pour commerce transfrontalier régional décrit dans les chapitres 4 et 9. À la fois les grands et les petits opérateurs informels sont présents. Dantokpa est semblable à Sandaga à Dakar et à d'autres marchés informels tentaculaires d'Afrique de l'Ouest, mais aucun groupe ethnique ne les domine de la façon dont les Mourides dominent Sandaga. Les commerçants yorubas de Porto-Novo dominent la chambre de commerce. D'autres groupes ethniques entretenant des relations commerciales historiques avec les Yorubas, tels que les Adjas et les Minas, jouent également un rôle majeur à Dantokpa. Prag (2010) décrit la compétition et la coopération entre les divers groupes d'intérêt à Dantokpa, ainsi que leurs dimensions ethniques. Le gouvernement a tenté d'exercer un contrôle sur le marché et de le moderniser, avec l'appui de certains acteurs du marché, mais une alliance de grands et petits commerçants informels a bloqué ces efforts.

Les réseaux sociaux traditionnels et le secteur informel moderne

Cette section synthétise les caractéristiques marquantes des deux groupes étudiés et les relie aux pratiques contemporaines du secteur informel telles qu'elles sont mises en évidence dans les chapitres précédents.

L'origine sociale des acteurs informels les place en opposition à de nombreuses normes de type occidental. Le manque d'éducation est un élément crucial. La plupart des entrepreneurs informels ont peu ou n'ont pas d'éducation moderne. Au contraire, ils ont été formés dans les *daras* au Sénégal ou ont reçu un type d'apprentissage similaire. Les *daras* mourides ont une solide composante religieuse, mais ne se réduisent pas qu'à cela. Même de nos jours, relativement peu de jeunes passent par le système d'éducation formelle importé du système des anciennes puissances coloniales occidentales. En fait, l'enseignement traditionnel demeure un sérieux concurrent pour l'éducation moderne (Mbaye, 2002 ; Gérard, 1995 ; Meunier, 1995). Des enquêtes menées au Mali ont montré que 36 % des parents préfèrent l'éducation informelle pour leurs enfants. Meunier (1995) indique que les inscriptions dans les écoles informelles augmentent près de deux fois plus vite que celles dans les écoles formelles. Il existe un certain nombre de différences fondamentales entre le système éducatif français en Afrique francophone et les formes traditionnelles d'enseignement. Le système français a été, et reste encore, orienté vers la préparation des étudiants pour des emplois de « cols blancs », en particulier dans la fonction publique. En revanche, l'éducation traditionnelle africaine est beaucoup plus pratique et bien adaptée au développement des compétences entrepreneuriales. Par conséquent, de nombreux parents et apprenants, notamment en zones rurales, sont plus attirés par les formes traditionnelles d'éducation, ce qui explique en partie les faibles niveaux de participation aux écoles officielles (Mbaye, 2002).

Il existe de nombreuses similitudes entre les pratiques de longue date dans la société africaine traditionnelle et le comportement du secteur informel. On peut établir un parallèle entre le rôle des femmes dans le secteur informel et ce qu'il est dans les villages africains. Cela est particulièrement évident chez les Yorubas, où la division traditionnelle du travail selon le sexe dans l'agriculture s'étend au commerce informel. Dans l'agriculture, les femmes ne possèdent pas de terres et les hommes sont responsables des cultures ; le rôle des femmes est de vendre les produits sur le marché avec de petits étals. Ainsi, les femmes constituent la majorité des commerçants, mais, en général, les hommes contrôlent l'entreprise et le capital. De même, dans le secteur informel, les femmes ont tendance à fonctionner avec des magasins de petite taille et se concentrent dans les activités commerciales.

Le caractère centré sur la famille des entreprises informelles trouve également son parallèle dans les sociétés traditionnelles. Les grandes et les petites entreprises informelles, comme on l'a vu dans les chapitres 4 et 5, s'appuient fortement sur les liens familiaux pour obtenir des prêts, trouver des employés et remplir bien d'autres fonctions dans l'entreprise, même si cela tend à diminuer au fur et à mesure que l'entreprise se développe (Lyons, Dankoco et Snoxell, 2008). En outre, les secteurs dominés par l'informel, comme le commerce et l'artisanat, correspondent aux principales activités prévalant dans les économies africaines traditionnelles.

L'allégeance à des sources traditionnelles d'autorité, telles que les chefs yorubas et les marabouts mourides, est beaucoup plus contraignante que l'autorité de l'État moderne. Il existe des similitudes et des différences entre l'organisation des Mourides et celle des Yorubas. Ces derniers sont un groupe ethnique fondé sur la famille, tandis que les premiers sont liés par des enseignements et une philosophie de la vie regroupant autour d'eux plusieurs groupes ethniques, mais qui restent fortement influencés par le groupe ethnique wolof traditionnel. Par conséquent, la structure hiérarchique est similaire entre ces deux groupes. Tous deux croient aux pouvoirs mystiques de leurs dirigeants. Le chef est le dépositaire d'un pouvoir mystique et inspire à la fois la crainte et le respect, de sorte que personne n'ose remettre en question son autorité. Les politiciens en quête de voix électorales cherchent à entrer dans ses bonnes grâces. L'histoire de Khadim Bousso, relatée dans le chapitre 4, illustre tout le pouvoir de tels groupes.

Conclusion

Les activités commerciales des Mourides et des Yorubas illustrent l'importance persistante des réseaux commerciaux informels s'appuyant sur des réseaux sociaux de diverses natures. Certains de ces groupes ont une existence qui remonte à nombreux siècles, avant la colonisation européenne, et beaucoup ont su s'adapter à l'environnement économique colonial et postcolonial. Les liens sociaux et religieux entre les membres du groupe permettent des stratégies de négociation complexes et souples, avec des droits de propriété et des mécanismes d'exécution de contrat découlant de la solidarité du groupe plutôt que des règles formelles. L'appartenance à l'islam joue un rôle majeur dans la solidarité au sein des deux groupes. Chez les Yorubas comme chez les Mourides, l'organisation est hiérarchique, bien que cela soit beaucoup plus prononcé et formalisé chez les Mourides.

Les descriptions faites des Mourides et des Yorubas dans ce chapitre font ressortir les liens étroits du secteur informel en général, et du commerce en particulier. En effet, à ce jour, le commerce constitue la première activité du secteur informel, comme on le voit dans le chapitre 3, et il implique à la fois une dimension interne aux États et une autre transfrontalière. En plus de l'Afrique, les réseaux commerciaux des Mourides s'étendent à l'Europe, l'Asie et l'Amérique du Nord. Ceux des Yoroubas sont quant à eux davantage confinés dans la sphère ouest-africaine. Une approche holistique, prenant en compte l'interaction des facteurs historiques, culturels et économiques, est cruciale pour comprendre le rôle important des activités commerciales informelles dans les économies ouest-africaines.

La structure et le fonctionnement de ces réseaux informels tirent leur origine, à bien des égards, dans les sociétés africaines traditionnelles. Les normes et les institutions du secteur informel exercent une puissante influence sur les économies ouest-africaines, notamment sur la façon dont les marchés sont organisés, la persistance des formes traditionnelles d'éducation, le rôle des femmes, etc. L'allégeance aux chefs religieux et chefs traditionnels est souvent beaucoup plus puissante que celle à l'État moderne.

Alors que la solidarité du groupe et la confiance mutuelle favorisent l'expansion des activités commerciales, l'influence politique et économique de ces groupes n'est pas sans conséquence. Leurs principaux marchés, tels que Touba et Sandaga au Sénégal et Dantokpa au Bénin, sont largement hors de portée pour l'État, ce qui permet à ces groupes de se livrer à la contrebande et à l'évasion fiscale au nez et à la barbe des autorités.

Notes

1. Lisa Cabral, de Swarthmore College, a contribué à la préparation de cette section, partiellement fondée sur les résultats d'une visite à Touba en octobre 2007.
2. Il existe d'autres *daras* à orientation quelque peu différente dans les autres confréries, se concentrant exclusivement sur l'enseignement religieux.

Références

Adhikari, Krishna P. et Patricia Goldey, « Social Capital and Its Downside: The Impact on Sustainability of Community-Based Organizations in Nepal », *World Development*, 2009, 38(2), p. 184–94.

Babou, Cheikh A., « Brotherhood Solidarity, Education, and Migration: The Role of the Dahiras among the Murid Muslim Community in New York », *African Affairs*, 2002, 101, p. 151–70.

Babou, Cheikh A., « Urbanizing Mystical Islam: Making Murid Space in the Cities of Senegal », *International Journal of African Historical Studies*, 2007, 40 (2), p. 197–223.

Barron, Stephen, John Field et Tom Schuller, *Social Capital: Critical Issues*, Oxford : Oxford University Press, 2000.

Bava, Sophie, « De la baraka aux affaires : la captation de ressources religieuses comme initiatrices de nouvelles routes migratoires », *Ville-École-Integration Enjeux*, décembre 2002, 131, p. 48–63.

Casson, Mark C., Marina D. Guista et Uma S. Kambhampati, « Formal and Informal Institutions in Development », *World Development*, 2009, 38(2), p. 137–41.

Cohen, Abner, *Custom and Politics in Urban Africa: A Study of Hausa Migrants in Yoruba Towns*, Berkeley : University of California Press, 1969.

Copans, Jean, *Les Marabouts de l'arachide : la confrérie mouride et les paysans du Sénégal*, Paris : Le Sycomore, 1980.

Diouf, Mamadou, « The Senegalese Murid Trade Diaspora and the Making of a Vernacular Cosmopolitanism », *Public Culture*, 2000, 12 (3), p. 679–702.

Eades, J. S., *The Yoruba Today*, Cambridge, R.-U. : Cambridge University Press, 1980.

Eades, J. S., *Strangers and Traders: Yoruba Migrants, Markets, and the State in Northern Ghana*, Édimbourg : Edinburgh University Press, 1993.

Ebin, Victoria, « À la recherche de nouveaux 'Poissons' : stratégies commerciales Mourides par temps de crise », *Politique Africaine*, mars 1992, 45, p. 86–99.

Ebin, Victoria, « Les commerçants mourides à Marseille et à New York : regards sur les stratégies d'implantation », In *Grands Commerçants d'Afrique de l'Ouest : logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, ed. Grégoire Emmanuel and Pascal Labazée, Paris : Karthala-Orstom, 1993, p. 101–23.

Ebin, Victoria, « Little Senegal vs. the New Harlem Renaissance: Senegalese Immigrants and the Gentrification of Harlem », *Asylon Terra*, mars 2008, <http://terra.rezo.net/rubrique133.htm>

Fafchamps, Marcel, *Market Institutions in Sub-Saharan Africa*, Cambridge, MA : MIT Press, 2004.

Falola, Toyin, « The Yoruba Caravan System of the Nineteenth Century », *International Journal of African Historical Studies*, 1991, 24(1), p. 111–32.

Falola, Toyin et A. G. Adebayo, *Culture, Politics et Money among the Yoruba*, New Brunswick, NJ : Transaction Publishers, 2000.

Fassin, Didier, « Du clandestin à l'officieux : les réseaux de vente illicite des médicaments au Sénégal », *Cahiers d'Études Africaines*, 1985, 25(98), p. 161–77.

Field, John, *Social Capital*, Londres : Routledge, 2003.

Flynn, D. K., « 'We Are the Border': Identity, Exchange, and the State along the Benin-Nigeria Border », *American Ethnologist*, 1997, 24(2), p. 311–30.

Gérard, Etienne, « Jeux et enjeux scolaires au Mali : le poids des stratégies éducatives des populations dans le fonctionnement et l'évolution de l'école publique », *Cahiers des Sciences Humaines*, 1995, 31(3), p. 585–615.

Hodder, B. W., « Rural Periodic Day Markets in Part of Yorubaland », *Transactions and Papers* (Institute of British Geographers), 1961, 29, p. 149–59.

Igué, John O., *The Yoruba in French Speaking West Africa: Essay about a Diaspora*, Paris : Librairie Présence Africaine, 2003.

Igué, John O. et Bio G. Soule, *L'État entrepôt au Bénin : commerce informel ou solution à la crise ?*, Paris : Éditions Karthala, 1992.

Lambert, A., « Les commerçants et l'intégration régionale », In *Le Sénégal et ses voisins*, ed. Momar-Coumba Diop, Dakar : Sociétés-Espaces-Temps, 1996, p. 81–94.

Lyons, Michal, Ibrahima S. Dankoco et Simon Snoxell, « Capital social et moyens d'existence durables : quelle stratégie de survie chez les commerçants urbains du Ghana et du Sénégal », *Revue Ouest-Africaine de Science Économique et de Gestion*, 2008, 1(1), p. 12-37.

Mbaye, Ahmoud A., « Capital humain, compétence et productivité du travail au Sénégal : une analyse empirique », *Économies et Sociétés*, 2002, IV(3-4), p. 567–88.

Meunier, Olivier, « Enseignement de base : politique d'éducation et stratégies éducatives en milieu haoussa ; Le cas de la ville de Maradi (Niger) », *Cahiers des Sciences Humaines*, 1995, 31 (3), p. 617–34.

Munshi, Kaivan et Mark Rosenzweig, « Traditional Institutions Meet the Modern World: Caste, Gender et Schooling Choice in a Globalizing Economy », *American Economic Review*, 2006, 96(4), p. 1225–52.

North, Douglass, « Institutions and Economic Growth: A Historical Introduction », *World Development*, 1989, 17(9), p. 1313–32.

O'Brien, Donald B. C., *The Mourides of Senegal*, Oxford : Oxford University Press, 1971.

O'Brien, Donald B. C., « Charisma Comes to Town », In *Charisma and Brotherhood in African Islam*, ed. Donald B. Cruse O'Brien and Christian Coulon, Oxford : Oxford University Press, 1988.

Perani, Judith et Norma H. Wolff, *Cloth, Dress et Art Patronage in Africa*, New York : Berg Publishers, 1999.

Chapitre 9

Politiques économiques nationales, contrebande et secteur informel

Par Stephen Golub

Le secteur informel en Afrique de l'Ouest n'a cessé de s'internationaliser au cours de ces dernières décennies. Dans ce chapitre, nous nous intéressons au commerce transfrontalier – à la contrebande – en Afrique de l'Ouest, en mettant l'accent sur le Sénégal et le Bénin. Si l'on se réfère aux données officielles sur le commerce, les flux commerciaux régionaux sont très faibles malgré les accords commerciaux existant dans le cadre de l'UEMOA et de la CEDA (Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest). En réalité, la contrebande est cependant une activité florissante en Afrique de l'Ouest, reflétant à la fois les frontières artificielles nationales héritées de la période coloniale, l'existence de solides liens ethniques transcendant les frontières et largement décrits dans le chapitre 8, les carences de la police des frontières, et la mise en œuvre de politiques économiques divergentes entre pays voisins, créant ainsi des incitations et un marché pour la contrebande.

Ce chapitre illustre l'interaction complexe entre les aspects formels et informels du commerce international en Afrique de l'Ouest. Une grande partie du commerce régional passe entre les mains des entreprises du gros informel, décrites dans le chapitre 4. En effet, le commerce constitue l'un des secteurs les plus importants dans lesquels opère l'informel, comme indiqué dans le chapitre 3, et le commerce transfrontalier en est une dimension importante. La démarcation entre le commerce intérieur et le commerce extérieur est très floue en Afrique. L'échange régional des denrées alimentaires traditionnelles de base, comme le mil, est antérieur aux frontières nationales actuelles. D'autres produits de consommation de masse en Afrique de l'Ouest, comme le riz, le sucre ou le blé, sont largement importés d'Asie, d'Europe et d'Amérique du Nord et ensuite distribués à travers la région. Le gros informel est fortement impliqué dans tout le processus de

distribution à l'échelle régionale et interagit de façon complexe avec les importateurs et compagnies de transport maritime comme Bolloré, Maersk et Grimaldi. Les cultures de rente et le pétrole extrait au Nigeria sont aussi distribués en Afrique de l'Ouest à travers des circuits informels. Pour résumer, il existe de nombreux liens entre la contrebande (commerce frauduleux) et le secteur informel (acteurs opérant frauduleusement). Ce chapitre fait ressortir les défaillances de l'environnement institutionnel qui contribuent à l'essor du commerce informel, notamment les politiques commerciales nationales et la gestion douanière. Le chapitre 6 rappelle les défaillances institutionnelles qui favorisent le secteur informel, soulignant le rôle central de la douane. La corruption et la bureaucratie à la douane ouvrent la porte à la contrebande opérée par des grandes firmes informelles (voir chapitre 4) et les réseaux sociaux (voir chapitre 8). La contrebande, en contrepartie, a un effet direct sur le processus d'informalisation des économies ouest-africaines par le développement d'entreprises, la création d'emplois et la génération des revenus qu'elle induit ; et un effet indirect en promouvant une culture de corruption et d'évasion fiscale.

Quelques repères historiques

Le commerce intra-africain a pris forme à travers un long processus historique. L'existence d'itinéraires traditionnels de commerce de courte et longue distance a précédé l'époque coloniale. Les pouvoirs coloniaux ont créé des frontières artificielles entre des régions aux liens ethniques et culturels séculaires. Avec les indépendances des années 1950 et 1960, les nouveaux gouvernements ont souvent poursuivi des politiques commerciales et de change divergentes et largement erratiques. Les grandes différences observées dans les taux de protection entre pays ont considérablement favorisé la contrebande, qui a par ailleurs été facilitée par la faible capacité de mise en application des règles par les gouvernements africains, les relations culturelles et ethniques entre les peuples de part et d'autre de frontières arbitrairement définies, sans compter les traditions commerciales existant entre ces peuples (Berg, 1985 ; Egg et Herrera, 1998), comme indiqué dans le chapitre 8 de ce volume.

Les études sur la contrebande en Afrique ont généralement mis l'accent sur la question de savoir si elle a été bénéfique ou non aux économies considérées. Azam (2007 chap. 2) passe en revue l'ensemble de la littérature sur les effets de la contrebande sur le bien-être. Dans une contribution précédente, Bhagwati et Hansen (1973) mettent l'accent sur les pertes de ressources associées aux acti-

vités de contrebande, mais Deardorff et Stolper (1990) signalent que la contrebande est une réponse à des distorsions politiques sévères et peut en atténuer l'effet. Peu d'études ont tenté de décrire l'ampleur et les déterminants de la contrebande en Afrique.

Avant la pénétration coloniale, les États africains n'avaient pas des frontières géographiques bien délimitées et les dirigeants n'avaient qu'un faible contrôle sur le territoire et les mouvements des populations (Herbst, 2000, chap. 2). À la conférence de Berlin de 1884-1885, les puissances coloniales se sont partagé l'Afrique entre eux, créant des frontières fondées sur des zones de contrôle *de facto*. Ces frontières ont arbitrairement séparé des régions avec des liens culturels et parfois familiaux séculaires et souvent sans même fixer de limites géographiques claires (Young, 1994).

Quelque illogiques et poreuses qu'aient pu être ces frontières, elles ont pourtant constitué le point de départ de l'élaboration des frontières nationales héritées de la colonisation survenue pour la plupart du temps dans les années 1960. Les initiatives destinées à consolider les pays dans des entités régionales – cas du Sénégal et de la Gambie, en particulier – ont échoué du fait du manque de volonté des élites politiques nationales à céder une partie de leur autorité (Herbst, 2000, p. 102).

Sur un autre plan, les États-nations postcoloniaux nouvellement indépendants ont développé leurs propres politiques économiques nationales, notamment leurs politiques monétaires et fiscales, mais le plus souvent celles-ci ont brillé par leur immaturité durant les toutes premières décennies ayant suivi les indépendances. Les politiques commerciales ont été d'une importance particulière, puisqu'elles servaient à la fois pour la protection des industries locales et pour la génération de recettes fiscales (Berg, 1985). Les taxes sur le commerce extérieur ont historiquement représenté une proportion exceptionnelle des revenus publics en Afrique, de la période coloniale à nos jours. Les impôts directs sur le revenu et la richesse sont difficiles à mettre en œuvre en Afrique du fait du défaut de contrôle de l'État sur une grande partie de la population et des activités économiques (Herbst, 2000, p. 116). La prévalence du secteur informel limite également le champ d'application de l'impôt direct, comme indiqué dans le chapitre 3. En outre, beaucoup de pays, particulièrement ceux ayant plus vigoureusement poursuivi des stratégies commerciales fondées sur la substitution des importations, ont mis en place des barrières à l'importation très élevées, incluant des tarifs douaniers et des restrictions quantitatives. L'existence de niveaux élevés de protection a constitué un obstacle au commerce formel en Afrique et fourni d'importantes incitations pour la contrebande.

L'intégration régionale a jusqu'ici été très peu efficace pour la promotion du commerce formel en Afrique ou pour atténuer la contrebande. On compte quelque 30 blocs régionaux en Afrique et, en moyenne, chacun des 53 pays du continent est membre de quatre de ces groupements régionaux qui se télescopent (Yang et Gupta, 2005). Les flux officiels intrarégionaux de commerce en Afrique sont toutefois restés très faibles. À l'exception de l'Afrique du Sud, le commerce intra-africain compte pour moins de 10 % du total des exportations et importations du continent. L'intégration régionale a échoué dans la promotion du commerce officiel pour plusieurs raisons. D'abord, dans beaucoup de groupements régionaux, notamment la CEDEAO, on note très peu d'harmonisation effective à l'échelle communautaire. Le Nigeria, en particulier, a toujours manifesté une certaine résistance pour appliquer les accords de la CEDEAO sur l'harmonisation des tarifs extérieurs et la suppression des barrières commerciales entre les pays membres. En second lieu, l'évolution du processus d'intégration régionale s'est faite de manière asymétrique entre pays francophones et anglophones. Les premiers ont réalisé un processus d'intégration plus achevé à travers l'UEMOA, qui a atteint le stade d'une union douanière mais qui reste limitée aux seuls pays francophones de l'Afrique de l'Ouest, laissant de côté les pays anglophones limitrophes comme la Gambie et le Nigeria, membres de la CEDEAO et non de l'UEMOA. En conséquence, de larges disparités dans les politiques commerciales demeurent entre des pays partageant des frontières poreuses et de faibles capacités de mise en application des lois et règlements. Le cas de la Gambie en offre une bonne illustration. C'est un pays minuscule de 1,5 million d'habitants, complètement entouré par le Sénégal, pays francophone, à l'exception d'une façade 60 kilomètres sur l'Atlantique. En dépit des relations géographiques et culturelles qui les lient, la coopération politique et économique entre le Sénégal et la Gambie a été minimale. De même, le Bénin et le Nigeria n'ont pas fourni d'efforts pour harmoniser leurs politiques économiques en dépit de la longue frontière, et des liens sociaux et ethniques séculaires qu'ils partagent.

Un aperçu du commerce transfrontalier informel entre la Gambie et le Sénégal, et le Bénin et le Nigeria

Les activités commerciales informelles impliquent trois types de flux (INSAE, 2001) : la contrebande qui consiste à importer frauduleusement des marchandises provenant d'autres pays et passant les frontières terrestres et maritimes (le port notamment) sans être enregistrées, les exportations et les importations des

biens localement produits dans la région et les réexportations non officielles des produits légalement importés. En Gambie, les réexportations sont l'activité dominante pendant qu'au Bénin, le commerce informel prend toutes les trois formes. L'accent ici est surtout mis sur les réexportations.

Les réexportations consistent en l'importation de marchandises et leur expédition par la suite vers d'autres pays, sans aucun traitement ou emballage additionnel, excepté les services de transport. Les activités de réexportation de la Gambie vers le Sénégal sont similaires à celles du Bénin vers le Nigeria. Dans les années 1960 et 1970, le Sénégal et le Nigeria ont développé des industries manufacturières de substitution aux importations inefficaces, à travers des barrières à l'importation très élevées. La Gambie et le Bénin n'ont jamais développé d'industrie importante et ont progressivement évolué vers des économies d'entrepôt avec des stratégies de développement davantage destinées à contourner les politiques commerciales plus protectionnistes de leurs voisins. Les seuls secteurs d'exportation importants dans ces deux pays, en dehors de la contrebande, sont les sous-secteurs de l'arachide en Gambie et du coton au Bénin, tous deux en perte de vitesse, en plus du tourisme. Depuis les années 1970, ces deux pays ont cherché à maintenir leurs droits de porte en dessous du niveau fixé par leurs voisins dans le dessein, justement, d'encourager les réexportations vers ces voisins, plus grands. La Gambie et le Bénin sont devenus largement dépendants de leurs services d'entrepôt, spécialement pour les recettes fiscales. Dans les deux cas, les relations impliquent un membre francophone et un non-membre anglophone de la CEDEAO, mais avec des rôles inversés (le Sénégal francophone et le Nigeria anglophone sont protectionnistes, alors que la Gambie anglophone et le Bénin francophone sont plus libéraux).

Le commerce de réexportation se situe à cheval entre les secteurs formel et informel, dans un système hautement complexe et bien organisé qui fonctionne de manière assez identique dans différents pays. La réexportation implique les grandes entreprises formelles, qui importent des marchandises par des canaux officiels, et une chaîne de distribution sophistiquée qui opère à l'échelle internationale à travers des mécanismes informels. La réexportation est une source importante de recettes fiscales en Gambie et au Bénin, parce que les marchandises importées destinées à la réexportation sont généralement grevées d'impôts à l'entrée du territoire national, avant de passer à la contrebande. Par conséquent, la part des droits de porte dans les recettes totales est plus importante dans ces pays que dans la plupart des autres pays africains. Ils comptent pour au moins la moitié des recettes fiscales dans les deux pays.

Les marchandises qui font l'objet de réexportation sont très diverses et varient dans le temps, mais consistent en majeure partie en des biens de consommation de base provenant d'Asie, d'Europe ou des États-Unis et vendus aux

ménages africains à faibles revenus ou à revenus intermédiaires. Les marchandises entrent par le port de Banjul en Gambie et celui de Cotonou au Bénin, avant d'être respectivement réexportées au Sénégal et au Nigeria, aussi bien que vers d'autres pays de la région, mais dans une moindre mesure. Les principaux produits concernés sont des articles alimentaires de masse comme le riz, le sucre et la farine, des aliments transformés comme la tomate concentrée, les huiles de cuisine, le lait concentré en boîte, le thé et les boissons sucrées, les tissus de toutes sortes, les voitures d'occasion, et bien d'autres articles ménagers courants comme les piles, les bougies et les allumettes.

Le commerce transfrontalier des biens produits localement est aussi important, spécialement pour le Bénin. Si l'on se réfère aux données collectées par l'institut de recherche LARES et rapporté par l'INSAE (2001), une grande proportion des produits agricoles et manufacturiers consommés au Bénin est importée du Nigeria. Les produits pétroliers, en particulier, sont presque entièrement importés du Nigeria, du fait de la subvention dont ils bénéficient dans ce pays. Dans certains cas, les biens manufacturés produits au Nigeria sont plus compétitifs que les produits provenant d'Asie, dans les pays voisins comme le Bénin, puisqu'ils y échappent aux droits de porte lorsqu'ils entrent par la contrebande au Bénin. Cependant, selon les personnes que nous avons interrogées, les importations de produits manufacturés du Nigeria ont baissé ces dernières années. Il existe également un commerce substantiel non enregistré de produits agricoles courants localement produits au Bénin.

Le tableau 9.1 présente la structure globale du commerce de marchandises pour la Gambie et le Bénin, et combine les données officielles avec les estimations des flux commerciaux non officiels, tous les deux rapportés au PIB. Dans les deux pays, les exportations officielles de marchandises, en baisse constante depuis les années 1970, sont très faibles comparées aux importations. L'augmentation des exportations de services (non rapportée dans le tableau) compense partiellement cette baisse des exportations de marchandises, mais elle reflète aussi la croissance des réexportations non enregistrées. Les importations officielles en proportion du PIB sont très élevées en Gambie, le taux atteint plus de 50 %, mais cette proportion est plus faible au Bénin, se situant à la moitié du niveau de la Gambie. Les importations officielles du Bénin en proportion du PIB sont également loin derrière celles des économies côtières de l'Afrique de l'Ouest telles que le Sénégal, le Ghana et le Togo¹. Le faible taux d'importation du Bénin est en porte-à-faux avec son rôle reconnu d'entrepôt pour la région. Cette contradiction s'explique certainement par l'échec des statistiques officielles à capter les deux dimensions importantes du commerce béninois : (1) un grand volume des importations de ce pays, particulièrement de produits pétroliers, passe par la contrebande en provenance du Nigeria, et (2) un grand volume des importations est considéré comme relevant du transit mais, en réalité, notamment pour

le cas des véhicules d'occasion, elles ne sont pas significativement différentes des importations ordinaires, dans la mesure où, dans les deux cas, elles sont détournées vers le Nigeria et génèrent d'importants revenus dans le déroulement du processus. Globalement, une très grande proportion des importations en Gambie et au Bénin ne sert pas pour la consommation domestique, mais est plutôt détournée vers le Sénégal et le Nigeria, respectivement.

Tableau 9.1 : Importations, exportations, réexportations et transit officiels – Pourcentage du PIB en Gambie et au Bénin

Gambie

	2004	2005	2006	2007
Exportations officielles	2,5 %	1,7 %	2,2 %	2,0 %
Réexportations officielles	1,6 %	0,1 %	N/A	N/A
Biens en transit	2,3 %	1,4 %	N/A	N/A
Importations officielles	57,1 %	51,4 %	50,8 %	47,4 %
Estimation importations non officielles pour les réexportations	24,1 %	18,3 %	17,1 %	14,3 %
Estimation des réexportations non officielles	32,6 %	24,7 %	23,1 %	19,4 %

Bénin

	2004	2005	2006	2007
Exportations officielles	7,4 %	5,1 %	5,0 %	6,0 %
Réexportations officielles	0,3 %	0,5 %	0,4 %	0,6 %
Biens en transit	26,0 %	30,9 %	44,3 %	49,3 %
Importations officielles	22,0 %	20,6 %	21,3 %	26,2 %
Estimation des importations non officielles pour réexportations	22,4 %	23,6 %	26,6 %	32,4 %
Estimation des réexportations non officielles	30,2 %	31,9 %	35,9 %	43,7 %

Sources : Bénin et Gambie, statistiques taxes des douanes et commerce international, indicateurs de développement de la Banque mondiale.

Modus operandi des réseaux de contrebande

Une chaîne de distribution des réexportations complexe et opaque fonctionne dans les deux pays de manière à peu près similaire. Les marchandises sont achetées au Bénin ou en Gambie par de grands importateurs, opérant dans certains cas dans le secteur informel, et traversent ensuite frauduleusement la frontière à travers différents mécanismes. Le commerce de réexportation a développé une infrastructure sophistiquée, à certains égards organisée beaucoup plus efficacement que les infrastructures publiques. Les observateurs

dans les deux pays affirment que les hauts fonctionnaires gouvernementaux sont conscients de ces activités et souvent impliqués dans l'organisation et la protection de réseaux de contrebande, comme c'est le cas dans une grande partie de l'Afrique (Egg et Herrera, 1998). Ces réseaux fonctionnent ainsi assez ouvertement et sans crainte de répression aucune de l'État.

Le cas de la Gambie et du Sénégal²

Les marchandises sont importées en Gambie par une poignée de gros importateurs, dont la plupart sont Libanais. Ces grossistes vont ensuite vendre leurs marchandises à d'autres commerçants, souvent des Mauritaniens, qui ont des boutiques le long de la frontière et qui, en retour, revendent aux détaillants, en général « des femmes du marché » venant des pays de la région, principalement la Guinée-Bissau, la Guinée, le Mali et, bien sûr, le Sénégal. Ces petits commerçants font ensuite passer en contrebande les marchandises au Sénégal soit par bus soit en payant des dessous-de-table aux douaniers en poste aux frontières. Alternativement, les grossistes à Banjul vendent directement aux hommes d'affaires sénégalais qui transportent ces marchandises à la frontière dans de gros camions. La plupart des camionneurs sont des ressortissants sénégalais. À la frontière, les camions sont déchargés et les marchandises passées en contrebande en petites quantités, comme décrit ci-dessus. Les camions traversent parfois la frontière avec la complicité des douaniers sénégalais. Les liens sociaux, religieux et culturels entre les participants, notamment à travers leur affiliation avec la confrérie mouride, comme décrit dans le chapitre 8, facilitent considérablement ces transactions. Les marchandises peuvent aussi être acheminées au Sénégal par la mer, sur des pirogues opérant la nuit. La contrebande, venant pour la plupart de la Gambie, approvisionne de façon substantielle les marchés informels de Dakar, notamment Sandaga, et ceux d'autres villes, avec le consentement tacite de fonctionnaires véreux.

Les commerçants estiment qu'environ la moitié des réexportations passant par la Gambie sont destinées au Sénégal, avec l'autre moitié continuant en Guinée – la destination d'un quart des réexportations gambiennes – au Mali, en Guinée-Bissau, et parfois même en Côte d'Ivoire et en Sierra Leone.

Le cas du Bénin et du Nigeria³

Les modalités d'importations des produits destinés à la réexportation au Nigeria varient énormément en fonction de la nature des marchandises. Des réseaux sophistiqués et bien organisés, ainsi que le gros informel, décrit dans le chapitre 4, contrôlent largement le commerce transfrontalier, avec plusieurs petits opérateurs impliqués à la marge. La confiance et les connexions découlant de

l'existence de ces réseaux informels, souvent de nature religieuse ou ethnique, facilitent les transactions à travers les continents et favorisent la mise à disposition des crédits et le transfert de fonds, comme indiqué dans le chapitre 8.

Pour les articles de masse, comme le riz, le blé et le sucre, les importateurs achètent directement chez des intermédiaires internationaux avec qui ils entretiennent un contact régulier. Pour certains produits, comme les cigarettes, les compagnies étrangères ont des représentants locaux au Bénin. Les importateurs de marchandises de seconde main telles que les voitures d'occasion voyagent souvent à bord ou ont des correspondants étrangers fournissant l'information sur les possibilités d'approvisionnement. Quelques grossistes dominent les importations de volailles congelées. La compagnie COMON détient 60 % des parts de marché et emploie 470 travailleurs à plein-temps ; le CDPA-Agrisatch détient quelque 20 % du marché, avec 150 employés à plein-temps et 300 autres travailleurs non permanents. Au total, les commerçants font preuve d'une remarquable souplesse en s'adaptant aux différentes possibilités du marché.

Une variété de réseaux d'échanges, liés par des relations culturelles, ethniques ou commerciales, opèrent dans le commerce de réexportation. Ils comprennent le groupe ethnique Yoruba, comme indiqué dans le chapitre précédent, basé à Porto Novo et qui opère avec un degré élevé de cohésion grâce à des affinités ethniques et religieuses et aux groupes de femmes importatrices, et les intermédiaires opérant dans le marché, constitués là également essentiellement de femmes. Les commerçants étrangers sont aussi engagés dans l'activité de réexportation. La plupart des descendants des maisons de commerce européennes ont quitté la scène, cédant la place aux Libanais et aux Arabes, certains parmi eux venant du Nigeria avec l'afflux des réfugiés Ibo durant la guerre de Biafra, en plus des Indiens qui ont commencé à arriver du Ghana et du Nigeria vers les années 1970.

Les réexportations non officielles peuvent traverser la frontière par la voie terrestre ou par les eaux. Par voie terrestre, les commerçants utilisent les pistes, nombreuses et changeantes, à travers la longue frontière avec le Nigeria. Ils utilisent aussi un réseau complexe de canaux, de nouveaux canaux étant creusés quand les douaniers patrouillent sur les routes existantes. Il existe aussi des entrepôts spécialisés pour diverses marchandises destinées à la réexportation, et localisés à Cotonou et le long de la frontière. Des entrepôts spécialisés dans le blé, le riz et dans d'autres produits sont par exemple construits et exploités par des courtiers ou des commerçants privés opérant individuellement ou en groupe pour leur propre usage, ou sont loués à d'autres commerçants. Un réseau de marchés émaille les deux côtés de la frontière bénino-nigérienne, avec des marchés correspondants de chaque côté.

Un commerce parallèle fonctionne en sens inverse, du Nigeria vers le Bénin. Le Nigeria a longtemps été le fournisseur de ses voisins francophones pour une grande variété de produits agricoles et manufacturés importés d'Asie et d'articles faisant l'objet de faibles barrières à l'importation au Nigeria ou produits localement au Nigeria. La plus importante exportation non officielle du Nigeria au Bénin est de loin celle des produits pétroliers, fortement subventionnés, comme décrit en détail ci-dessous. Les importations provenant du Nigeria ont également représenté une importante source de biens de consommation et de biens d'équipement au Bénin et dans les autres pays de la zone FCFA. Les produits importés comprennent les engrais, les équipements de diverses sortes, les denrées alimentaires (maïs, mil) les produits en plastique, les pièces de rechange, les biens de consommation divers comme les assiettes, les ustensiles de cuisine, les savons, les fournitures scolaires, les produits cosmétiques, les ordinateurs, les jouets, les scooters et les médicaments (Galtier et Tassou, 1998). Des médicaments génériques et peu chers sont produits au Nigeria avec une réglementation minimale ; ainsi les importations parallèles en provenance du Nigeria sont source de médicaments génériques à bon marché au Bénin pour des populations qui n'ont pas les moyens d'aller vers les pharmacies autorisées. Certains produits se déplacent dans les deux directions à des moments différents et à des endroits différents, y compris les produits alimentaires de consommation de masse et les tissus, en fonction des conditions du marché et des barrières commerciales érigées par le Nigeria.

La contrebande en provenance du Nigeria vers le Bénin est très bien organisée. Le transport des marchandises par des convois de camions est rendu possible par des accords existant entre les importateurs béninois et la haute hiérarchie des douanes du Nigeria, en contrepartie d'un paiement forfaitaire préarrangé fixé par camion à un taux *ad valorem* estimé entre 9 et 24 % avant 1997, bien en deçà des droits de porte (Le Faou, 2001). Les produits sont aussi frauduleusement expédiés au Bénin par des bateaux utilisant le système complexe des canaux décrit ci-dessus, mais aussi par des taxis se déplaçant des deux côtés de la frontière. Cependant, en février 1997, les autorités béninoises ont augmenté sans préavis le prélèvement forfaitaire des camions de 50 %, provoquant ainsi une nette diminution de l'entrée légale des produits au profit des modes d'importations plus illégaux.

Ces dernières années, les importations de produits manufacturés du Nigeria vers le Bénin ont baissé, supplantées par celles du Bénin provenant directement (ou indirectement *via* Dubaï) de la Chine. Les importations de pétrole ont également connu une légère contraction lorsque le Nigeria a augmenté ses prix de détail, les rendant plus proches de ceux du Bénin.

La complicité à peine déguisée des hauts fonctionnaires nigériens rend possible le commerce non officiel de réexportations. Les groupes de commerçants nigériens, sous la protection directe des services de renseignement nigériens, ont par exemple mené le très lucratif commerce de réexportation sur la cigarette (Hashim et Meagher, 1999, 104). En effet, dans le cas de la friperie et du tabac, le groupe commerçant dominant peut pousser les autorités à réprimer les nouveaux venus, préservant ainsi son monopole. L'implication du gouvernement nigérien est également supposée profonde dans la très importante contrebande de produits pétroliers en dehors du Nigeria.

Ces mécanismes sont davantage mis en relief par une description plus détaillée du commerce transfrontalier de voitures d'occasion et de produits pétroliers.

Le commerce des véhicules d'occasion

Les voitures d'occasion ont constitué les plus importantes réexportations du Bénin depuis 2000⁴. Le chapitre 4 insiste sur l'implication du gros informel dans ce secteur d'activité, un de ses secteurs de prédilection. Les importations de voitures ont connu une croissance fulgurante, passant de 50 000 en 1996 à 200 000 en 2000, et à 250 000 en 2002 et 2003. Après une contraction en 2004-2005 à 150 000, elles ont connu une reprise en 2006, atteignant le record de tous les temps de 300 000 en 2007. Perret (2002) estime que les voitures d'occasion comptent pour 43 % du total des flux commerciaux en 2001, soit une augmentation de 37 % par rapport à 1999. Ce phénomène se confirme par le fait qu'en 2001 les voitures d'occasion ont généré un revenu faramineux de 45 % (frets et impôts) pour le port de Cotonou. En fait, le commerce des voitures d'occasion est devenu l'un des secteurs d'activité majeurs au Bénin. De nombreux parcs de stationnement jonchent la banlieue de Cotonou et emploient directement entre 10 000 à 15 000 employés dans l'importation, la vente, le stockage et la conduite et, indirectement, des milliers d'autres travailleurs. La valeur ajoutée générée par la distribution et la gestion des voitures d'occasion a été d'environ 9 % du PIB en 2001, approximativement la même part que le coton.

Environ 90 % des voitures d'occasion importées au Bénin sont destinées au Nigeria, 5 % au Niger et 5 % au marché domestique. La majeure partie des voitures d'occasion entre au Bénin sous le régime du transit et est supposée avoir le Niger ou d'autres pays enclavés comme destination finale. Par exemple, parmi les 230 000 voitures déclarées avoir été chargées pour le Niger en 2001, seules 15 000 sont arrivées à destination. Presque toutes les autres finissent par aller Nigeria. Le fait que les voitures destinées au Niger et aux autres pays enclavés soit détournées vers le Nigeria est un secret de polichinelle au Bénin. Il existe un ensemble de procédures bien établies pour obtenir des documents de la douane autorisant le détournement des voitures

vers le Nigeria. Les frais et les taxes pour obtenir lesdites autorisations s'élèvent à environ 400 000 FCFA par voiture, incluant les charges liées à l'escorte douanière pour accompagner la voiture jusqu'à la frontière nigériane. Avec un coût moyen incluant l'assurance et le fret s'élevant entre environ 1 million et 1,5 million de FCFA pour une voiture d'occasion, les taxes et les frais de dédouanement à eux seuls représentent jusqu'à 30 % de la valeur de la voiture.

Les importations de voitures d'occasion suivent un circuit élaboré et bien organisé. Les importateurs développent des relations dans les pays développés, y localisent, achètent et organisent l'acheminement des voitures en Afrique. En 2001, 65 % des voitures importées venaient d'Allemagne, et le reste très souvent des autres pays européens. L'emplacement des correspondants béninois et la facilité des opérations portuaires déterminent le choix du port d'embarcation. La part de l'Amérique du Nord a sensiblement augmenté récemment, mais l'Europe reste la principale source d'approvisionnement. Certains importateurs possèdent leurs propres bateaux et sont affiliés aux compagnies de navigation maritime comme Grimaldi. Les autres louent des bateaux. Les commissionnaires en douane s'occupent des autorisations et documents administratifs. Comme indiqué dans le chapitre 4, il existe une étroite collaboration entre les commissionnaires en douane formels et informels. Les autres intermédiaires interviennent en rapprochant les acheteurs des vendeurs de voiture. Après le dédouanement des voitures, celles-ci sont stockées dans des parcs de stationnement à Cotonou, avant d'être conduites à leur destination finale par les compagnies spécialisées dans la livraison de voitures à la frontière, sous escorte douanière et avec la bénédiction de la police. Les véhicules sont conduits nuitamment dans des convois d'environ 100 voitures. Les passeurs traversent la frontière du Nigeria après avoir versé des dessous-de-table aux agents des douanes béninoises et nigérianes. Ce sont ces derniers qui définissent en général le montant de pots-de-vin, selon nos interlocuteurs eux-mêmes commissionnaires en douane. Les voitures reçoivent alors une plaque d'immatriculation valable au Nigeria. En résumé, les fonctionnaires – du plus faible au plus haut niveau – des deux côtés de la frontière facilitent et bénéficient de cette activité de contrebande.

On note une concurrence de plus en plus forte venant du Togo, qui pratique des tarifs plus compétitifs, couplés à des services plus rapides pour compenser l'avantage géographique du Bénin. Au Togo, le traitement des documents prend seulement une journée, et la douane togolaise facture 200 000 FCFA à 300 000 FCFA par voiture. La concurrence du Togo était particulièrement aiguë en 2003-2004, à cause des problèmes connus à l'époque par le port de Cotonou. Ces problèmes semblent cependant avoir été atténués ces dernières

années, et les commerçants béninois ne semblent plus tellement s'inquiéter du Togo, d'autant plus que les importations de voiture d'occasion au Bénin ont fortement repris en 2005.

La très grande offre de vieilles voitures en Europe couplée avec le faible niveau des revenus en Afrique de l'Ouest constituent les conditions idéales pour le commerce des voitures d'occasion. Les voitures importées ont en général une moyenne d'âge de 16 ans à leur arrivée au Bénin en 2001, avec 95 % ayant plus de 10 ans. Les voitures de marque Toyota, Mercedes et Peugeot sont les plus prisées, mais les autres marques japonaises et européennes gagnent de plus en plus de terrain. Le marché connexe de pièces de rechange est également devenu florissant.

Les tentatives inefficaces du Nigeria de protéger sa propre industrie automobile, chancelante, n'ont réussi qu'à détourner ce commerce vers le marché parallèle. À la fin des années 1970, le Nigeria, assemblait jusqu'à 100 000 voitures contre seulement 10 000 de nos jours. En 1994, le Nigeria a interdit les importations de voitures ayant plus de huit ans d'âge. En 2002, la loi a été davantage renforcée pour interdire l'entrée de toutes les voitures de plus de 5 ans d'âge. En 2004, l'interdiction a été atténuée pour s'appliquer de nouveau aux voitures de plus de 8 ans. En outre, toute importation de voiture par voie terrestre, notamment du Bénin, a été totalement prohibée. Cette interdiction s'est dans la pratique révélée inopérante étant donné la nature poreuse des frontières entre les deux pays, la forte demande pour les voitures bon marché et les attitudes ambiguës des autorités nigérianes. Si le Nigeria réussissait soit à libéraliser son marché de voitures soit à mettre en pratique les mesures de prohibition des importations du Bénin, comme il a sporadiquement réussi à le faire en mars 2008, ce commerce lucratif pourrait souffrir grandement voire s'effondrer.

Les importations de produits pétroliers du Nigeria

À l'instar du commerce de réexportation en provenance du Bénin vers le Nigeria, la contrebande de produits pétroliers au Bénin reflète les différences de politiques économiques combinées avec la facilité avec laquelle il est possible de faire passer les marchandises à travers les frontières et la complicité des fonctionnaires des deux pays. Dans ce cas, cependant, les facteurs décisifs sont les généreuses subventions du Nigeria sur les produits pétroliers et la partielle dérégulation du mécanisme de fixation des prix pour ces produits au Bénin qui, ensemble, donnent lieu à des prix à la consommation beaucoup plus faibles au Nigeria qu'au Bénin (Morillon et Afouda, 2005). La contrebande sur les produits pétroliers au Bénin a commencé vers les années 1980 et augmenté de façon spectaculaire en 2000. On considère les hauts fonctionnaires au Bénin et au Nigeria comme fortement impliqués.

Le Nigeria est connu comme étant l'un des plus grands producteurs de pétrole brut au monde, avec des recettes d'exportation fortement dépendantes des prix du marché mondial. Ses prix aux consommateurs domestiques sont cependant largement détachés des tendances du marché mondial. Les raffineries nigérianes sont approvisionnées en pétrole brut à des prix très en deçà des prix mondiaux, avec une subvention atteignant 20 à 30 %. En raison du mauvais état de ses raffineries, le Nigeria importe l'essence, également vendue à des prix administrés. En outre, la taxation de l'essence, du diesel et du fuel au Nigeria est très en deçà du niveau du Bénin et des autres pays de la région. En 2005, les prélèvements cumulatifs de l'essence au Bénin ont presque atteint les 100 %, incluant les droits de douane, les droits d'accise et la taxe sur la valeur ajoutée, alors que, dans le même temps, les impôts sur les produits pétroliers étaient très faibles au Nigeria.

Le Bénin a partiellement libéralisé son secteur pétrolier à partir de 1995 dans le cadre des politiques d'ajustement structurel. En 2000, le prix au détail de l'essence, du diesel et du kérosène avait augmenté de 75 % et a été par la suite ajusté en fonction des prix mondiaux du pétrole. Les hausses de prix en 2000 au Bénin ont creusé de façon spectaculaire l'écart entre les prix officiels de ces produits au Bénin et au Nigeria, avec les prix du Bénin étant plus que le double de ceux du Nigeria entre août 2000 et mai 2004, mesurés au taux de change parallèle. Ces dernières années, le Nigeria a augmenté ses prix domestiques, réduisant l'écart entre ses prix officiels et ceux du Bénin. En avril 2008, le prix officiel au Bénin pour l'essence sans plomb était de 470 FCFA par litre, environ 50 % au-dessus du prix de 80 N au Nigeria, soit environ 300 FCFA au taux de change parallèle. Le prix au marché noir de l'essence à Cotonou a fortement chuté par rapport à son prix officiel à la suite de la hausse des prix officiels de juin 2000, alors qu'entre 1997 et 1999 les prix au marché noir avaient tendance à dépasser les prix officiels, reflétant la rareté du produit liée à l'administration des prix. Les prix au marché noir de l'essence au Nigeria et au Bénin sont presque identiques, et s'établissent à environ 30 % au-dessus du niveau officiel au Nigeria. De manière générale, les prix au marché noir au Bénin semblent être déterminés en appliquant un taux de marque sur les prix officiels du Nigeria et ont par conséquent peu de lien avec les prix officiels au Bénin. De ce fait, les hausses des prix officiels en 2000 au Bénin n'ont pas eu d'effet durable sur les prix au marché noir (Morillon et Afouda, 2005).

Ce n'est pas un hasard si les importations officielles d'essence et d'autres produits pétroliers ont chuté de façon spectaculaire au Bénin depuis 2000, en dépit de l'augmentation continue des stocks de voitures utilisées dans le pays. Morillon et Afouda (2005) estiment par conséquent que la part de l'essence

fournie par les importations informelles en provenance du Nigeria a augmenté de 10 % en 1998-1999 à environ 50 % en 2000 et 83 % en 2001-2002, diminuant légèrement à 72 % en 2003-2004.

Ces dernières années, la part de la contrebande sur les produits pétroliers a légèrement baissé en raison des augmentations de prix au Nigeria. La part de la contrebande sur l'essence est restée à environ 60 à 70 % de la consommation domestique au Bénin, mais les importations parallèles de diesel et de kérosène ont fortement chuté.

Bien que situés nettement au-dessus des prix officiels du Nigeria, les prix officiels au détail des produits pétroliers au Bénin sont néanmoins nettement inférieurs à ceux des autres pays francophones de la région. Par exemple, en mars 2005, le prix de l'essence ordinaire au Bénin était de 360 FCFA le litre, comparé à 415 FCFA au Togo, 470 FCFA au Niger, 522 FCFA, au Burkina Faso et 580 FCFA au Mali. Le Bénin a donc également réexporté une proportion considérable d'essence et d'autres produits pétroliers à partir de ses importations du Nigeria, du fait d'un écart important quoiqu'indéterminé, les importations non officielles excédant les quantités destinées à un usage domestique.

L'absence de stations-service a dopé le marché informel, florissant au Bénin. En retour, ce phénomène reflète la prédominance du marché informel, avec les zones frontalières du Nigeria, en particulier, faisant face à un déclin continu du nombre de stations-service en exploitation. Le Nigeria possède en revanche un réseau très dense de stations-service qui approvisionnent facilement les commerçants informels qui font passer clandestinement l'essence au Bénin.

Le réseau de distribution au Nigeria comprend de grands grossistes qui possèdent des entrepôts tout au long de la frontière pouvant contenir jusqu'à 1 000 litres d'essence. Ces grossistes entretiennent des liens politiques très étroits avec les hauts fonctionnaires du Nigeria. Ils vendent à de nombreux distributeurs intermédiaires de tailles variables, qui font passer l'essence à travers la frontière par des pirogues, dans des voitures dont les réservoirs d'essence ont été élargis ou, en petites quantités, sur des scooters ou à pied.

L'effet net de ce commerce massif de produits pétroliers sur l'économie béninoise est complexe. Ce commerce entraîne d'un côté d'énormes pertes de recettes fiscales, mais, d'un autre, il constitue une source d'emplois et de revenus pour les commerçants et les distributeurs ; ce qui représentait en 2005 1 à 2 % du PIB et entre 15 000 et 40 000 emplois, selon la méthode d'estimation retenue.

Les déterminants de la contrebande : distorsions commerciales tarifaires et non tarifaires

Golub et Mbaye (2009), et Oyejide *et al.* (2008) indiquent des différences importantes et variées des prix au détail des marchandises entre la Gambie et le Sénégal et entre le Bénin et le Nigeria, confirmant l'existence d'incitations à la contrebande. Par exemple, les prix du sucre sont plus élevés au Sénégal qu'en Gambie. L'écart des coûts de transport reliant l'Europe, l'Amérique du Nord ou l'Asie ne peut être retenu comme facteur explicatif, puisque la distance géographique entre Banjul et Dakar ou Cotonou et Lagos, à partir de n'importe quel point d'origine, est pratiquement identique. Loin s'en faut, le coût du transport vers Dakar devrait être moins cher que vers Banjul, dans la mesure où Dakar sert de plate-forme régionale pour certaines grandes compagnies de navigation maritime ; de même, Lagos devrait bénéficier des économies d'échelle dues à la taille de l'économie nigériane.

On reconnaît largement les différences de politiques commerciales nationales comme facteur déterminant (Egg et Herrera 1998, chap. 1). Il en existe d'autres : l'efficacité et la célérité des procédures de facilitation du commerce, en particulier les opérations portuaires et douanières, et l'efficacité de la police des frontières.

Les politiques commerciales

La Gambie et le Sénégal

Comme indiqué plus haut, les politiques commerciales de la Gambie, relativement plus libérales que celles de ses voisins, ont indubitablement contribué au rôle particulier que joue la Gambie comme plate-forme commerciale régionale. La Gambie a libéralisé son commerce plus tôt et plus agressivement que d'autres pays de la région, plus particulièrement le Sénégal. Les impôts sur le commerce extérieur, en Gambie et au Sénégal, comprennent les droits de douane, les taxes sur les ventes, la TVA et les droits de timbre et les taxes spéciales sur quelques produits comme les cigarettes. Les écarts notés sur les taxes sur les importations entre les deux pays, à partir des années 1970 et jusqu'au milieu des années 1990, ont toujours été importants, avec les seuls droits de douane au Sénégal avoisinant les 100 % pour des produits tels que le textile, alors qu'au même moment, les droits gambiens tournaient autour de 30 % en moyenne.

La politique commerciale au Sénégal. Le Sénégal a suivi des politiques commerciales et de prix hautement restrictives durant la première décennie ayant suivi les indépendances en 1960, avec des tarifs douaniers élevés et des barrières non tarifaires très opaques. À l'instar de la plupart des pays afri-

cains, le Sénégal a changé de cap pour passer à des politiques économiques plus orientées vers le marché dans le cadre des programmes d'ajustement structurel dans les années 1980 et 1990, à la suite de crises budgétaires et financières assez sérieuses. Les barrières à l'importation ont commencé à être levées peu après les années 1980. À la suite de la dévaluation de 1994, les restrictions quantitatives ont été significativement allégées et simplifiées, en particulier avec l'élimination des valeurs mercuriales et les prohibitions totales ou partielles de certains produits à l'importation, à l'exception de produits comme le sucre. Comme également indiqué dans les études de cas présentées dans le chapitre 4, l'influence politique de la famille Mimram a entraîné une conservation des niveaux de protection très élevés dans le sucre, en dépit de la libéralisation des échanges que le Sénégal a connue depuis les années 1980. La faillite de plusieurs des plus puissants entrepreneurs informels était liée à leur implication présumée dans la fraude sur le sucre, une entreprise très lucrative mais hautement risquée. La mise en œuvre du tarif extérieur commun (TEC) dans les pays de l'UEMOA en 1998-2000 a entraîné de nouvelles baisses des tarifs douaniers au Sénégal, posant un nouveau défi pour le rôle de la Gambie comme entrepôt et a servi de point de départ à davantage de libéralisation. Le TEC a considérablement réduit la nébuleuse complexité et le manque total de transparence de la structure tarifaire du Sénégal en consolidant les droits de douane dans quatre nomenclatures et en plafonnant à 20 % le tarif maximal applicable aux biens de consommation.

La politique commerciale en Gambie. Jusque dans les années 1990, le régime commercial gambien était délibérément plus libéral que celui de ses voisins, particulièrement le Sénégal, mais dans le même temps était sujet à une considérable complexité avec des pics tarifaires considérables et des tarifs de pointe, avec des taux allant jusqu'à 90 % et destranches tarifaires atteignant 27 % (OMC, 2004). En 2000, répondant à la mise en œuvre du TEC de l'UEMOA, la Gambie a simplifié ses droits de douane à cinq tranches, plafonnant les tarifs douaniers à 20 %, soit au même niveau que le taux maximum applicable dans l'UEMOA. En 2001, le nombre de tranches a été encore réduit à quatre et le taux plafond a baissé à 18 % (OMC, 2004). En janvier 2006, les droits de douane gambiens ont été alignés sur le tarif extérieur commun de la CEDEAO, entraînant une hausse de certains taux. Le taux maximum applicable à la plupart des biens de consommation a été augmenté de 18 à 20 %. Dans la même période, les taxes sur les ventes des biens importés ont augmenté de 10 à 15 %, s'alignant ainsi sur le taux d'imposition des biens domestiques.

Exercices de comparaison. Le tableau 9.2 compare les taxes à l'importation en Gambie et au Sénégal à la fin 2006 pour certains produits clés considérés comme faisant l'objet de réexportation, en cumulant les nombreuses différentes taxes énumérées plus haut. Dans tous les cas, les taxes au Sénégal sont

plus élevées, et parfois beaucoup plus élevés, qu'en Gambie. Comme on pouvait s'y attendre, on observe l'écart le plus élevé sur le sucre, où le taux d'imposition consolidé au Sénégal est supérieur d'environ 80 % à celui de la Gambie. Pour le concentré de tomate, l'huile de cuisine et les cigarettes, l'écart est aussi assez élevé (25 à 40 %). Ces différences de taux d'imposition sont en ligne avec les différences de prix relevés par Golub et Mbaye (2009) pour les mêmes articles.

Tableau 9.2 : Comparaison des taxes sur le commerce extérieur, Sénégal et Gambie, 2007 (en %)

	Gambie	Sénégal	Différence
Farine	22,5	56,6	34,1
Sucre	22,5	103,8	81,3
Riz	16,8	22,7	5,9
Concentré de tomate	28,3	56,6	28,3
Cigarettes	58,0	97,7	39,7
Boissons sucrées	39,8	48,2	8,4
Lait liquide en boîte	22,5	44,8	22,3
Lait concentré	22,5	27,1	4,6
Huile végétale	22,5	56,6	34,1
Mayonnaise	39,8	44,8	5,0
Savon de toilette	39,8	44,8	5,0
Bougies	39,8	44,8	5,0
Allumettes	39,8	44,8	5,0
Thé	28,3	37,3	9,0
Conserves de sardines	39,8	44,8	5,0
Chaussures	39,8	44,8	5,0
Tissus	39,8	44,8	5,0

* Comprend les taxes de vente, les frais et les autres taxes spéciales.
Sources : douanes de Gambie et du Sénégal, et calculs des auteurs.

Le Bénin et le Nigeria

Dans la littérature disponible (Igué et Soulé, 1992 ; Soulé, 2004 ; Perret, 2002 ; Morillon et Afouda, 2005) et à la lumière de nos entretiens sur le terrain, les différences de politiques et pratiques commerciales et budgétaires comptent également parmi les principaux déterminants des réexportations entre le Bénin et le Nigeria.

La politique commerciale au Bénin. Comme en Gambie, les recettes budgétaires du Bénin dépendent fortement de la fiscalité de porte, dans une plus grande proportion que dans beaucoup d'autres pays africains. Les taxes sur le commerce extérieur comptent pour plus de la moitié des recettes fiscales et environ la moitié des recettes budgétaires. En 1973, le Bénin a officiellement adopté des politiques commerciales destinées à encourager la réexportation, dans le but de maintenir des barrières douanières plus faibles que le Nigeria. Comme au Sénégal, les droits et taxes au Bénin sont largement fixés par l'UEMOA. Contrairement aux autres pays de l'UEMOA, le TEC a augmenté les tarifs douaniers moyens au Bénin. Avant sa mise en application, les tarifs douaniers sur les biens de consommation s'élevaient en moyenne à 13 %, très en deçà des taux de 30 % de la plupart des pays de l'UEMOA à l'époque, à l'exception du Togo, assez proche du Bénin, à 19 %. Avec la mise en œuvre du TEC, le tarif douanier moyen a augmenté de 11,4 à 12,2 %, alors que celui des autres pays de l'UEMOA a baissé substantiellement, en moyenne (Banque mondiale, 2005, chapitre 3). Le TEC a cependant peu contribué à la diminution des réexportations du Bénin, étant donné que l'écart avec le Nigeria continue à être très élevé.

La politique commerciale au Nigeria. La politique commerciale a connu de grandes variations dans le temps. Le Nigeria protège fortement certains produits, particulièrement ceux qui font face une forte concurrence des importations, tout en subventionnant d'autres, notamment l'essence et les autres produits pétroliers. Les barrières à l'importation nigérianes sont parmi les plus élevées au monde, comme le montre le tableau 9.3, avec des tarifs douaniers s'élevant en moyenne à 30 % en 2003 et un nombre important de prohibitions d'importations (FMI, 2005 ; OMC, 2005). Le secteur manufacturier nigérian est exceptionnellement varié selon les standards africains, mais hautement inefficace, avec des taux d'utilisation de la capacité théorique de production souvent très en deçà de 50 % (FMI, 2005). Le gouvernement nigérian a cherché à protéger ses secteurs industriels et agricoles domestiques derrières d'importantes barrières à l'importation⁵. La CEDEAO s'est engagée sur le chemin de l'adoption d'un TEC, avec les même quatre catégories de structures tarifaires que l'UEMOA, mais le Nigeria refuse la mise en application de ce nouveau régime dans sa totalité. Il viole également la clause de la CEDEAO sur le libre-échange entre les pays membres. Toutes les importations en provenance de l'Afrique de l'Ouest doivent entrer au Nigeria par le port de Calabar, et il existe de nombreux points de contrôle sur le chemin du Bénin au sud du Nigeria vers Lagos, à 120 kilomètres de la frontière. Les prohibitions d'importations au Nigeria sont appliquées aux importations en provenance du Bénin, même si les produits incriminés sont fabriqués au Bénin.

Tableau 9.3 : Quelques restrictions sur les importations au Nigeria, 1995-2007 (droits de douanes ou prohibition d'importations)

	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Huile végétale	Interdit	Interdit	55	40	Interdit	Interdit	Interdit
Viande de volaille	Interdit	Interdit	55	75	Interdit	Interdit	Interdit
Bière	Interdit	Interdit	100	100	100	Interdit	Interdit
Vin	100	100	100	100	100	20	20
Produits laitiers	55	55	50	50	100	20	20
Conserves de tomate	45	45	45	45	45	20	20
Vêtements usagés	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit
Pneus	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit
Pâtes de blé	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit
Voiture d'occasion*	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit	Interdit
Sucre	10	10	10	40	100	50	50
Tissus et vêtements	Interdit	50	65	55	100	Interdit	Interdit
Tabac et cigarettes	90	90	80	80	100	50	50
Riz	100	50	50	75	110	50	50

*Définie comme âgée de plus de 8 ans entre 1994-2002, plus de 5 ans entre 2002-2004 et plus de 8 ans depuis 2004.

Sources : LARES-IRAM (2004) et données des douanes du Nigeria fournies par la Banque mondiale.

Le tableau 9.3 présente l'évolution récente des barrières commerciales du Nigeria sur certains produits clés concernés par la réexportation, illustrant les très hauts niveaux et la diversité des restrictions à l'importation. Il existe une longue liste de produits prohibés, variant d'une année à l'autre. La mesure avec laquelle ces prohibitions sont mises en œuvre varie cependant également et des exemptions peuvent être accordées avec l'approbation du Président. Pour résumer, la politique commerciale nigériane fonctionne avec une complexité et une opacité énormes, au-dessus et au-delà des barrières très élevées à l'importation.

La facilitation du commerce et les autres facteurs

Les barrières commerciales peuvent naturellement expliquer une bonne partie des différences observées dans les prix en gros entre pays voisins, mais pas toutes. Dans cette section, nous considérons l'impact d'autres facteurs, incluant la facilitation du commerce, l'application des règles gouvernant les points de passage frontaliers et l'échanges des devises.

La Gambie et le Sénégal

Efficacité portuaire et pratiques douanières. Les pratiques douanières sont aussi importantes que les droits de douanes statutaires. Elles comprennent les procédures de détermination de la valeur en douane, et la vitesse et la facilité avec lesquelles les marchandises sont dédouanées au port et au-delà. Au Sénégal, la douane serait engagée dans des pratiques hautement discrétionnaires de détermination de la valeur des marchandises en douane. La douane sénégalaise applique apparemment toujours les systèmes des valeurs de référence pour protéger certains « produits sensibles » comme les allumettes, produites localement. Cette méthode est similaire, mais moins visible que celle de la valeur mercuriale appliquée sur le sucre. Les services douaniers gambiens sont relativement plus efficaces au regard des procédures beaucoup plus complexes et bureaucratiques de mise au Sénégal.

L'exceptionnelle efficacité du port de Banjul est une autre dimension à prendre en compte. Contrairement aux autres pays africains, y compris le Sénégal, le port de Banjul est connu pour sa rapidité et son efficacité dans le dédouanement des marchandises. Alors que les marchandises peuvent languir pendant des jours voire des semaines dans la plupart des ports africains, y compris Dakar, le dédouanement se fait habituellement dans les 24 heures à Banjul.

Le climat des affaires. Le Sénégal et la Gambie bénéficient tous deux d'une harmonie sociale et d'une relative stabilité politique. Mais alors que le Sénégal souffre de l'héritage du système français, hautement bureaucratique, la tradition « laissez-faire » plus libérale de la Gambie a contribué au développement d'établissements commerciaux à Banjul. La relative facilité d'accès aux devises étrangères par le système bancaire constitue un avantage pour la Gambie. Cependant, dans tous ces domaines, les autres pays sont en train de réduire l'écart. Dans certains cas, la Gambie est désavantagée. Par exemple, le taux d'imposition sur les bénéfices est de 35 % en Gambie, alors qu'il a été abaissé à 25 % au Sénégal, même s'il a récemment augmenté à nouveau.

Les relations avec le Sénégal. Le Sénégal est inévitablement l'un des destinataires privilégiés des réexportations de la Gambie, compte tenu du quasi-enclavement de la Gambie dans le Sénégal. Pour la même raison, les relations économiques avec le Sénégal sont cruciales. Elles n'ont pourtant pas toujours été harmonieuses, comme indiqué dans l'introduction. Les conflits frontaliers avec le Sénégal peuvent gravement perturber la réexportation. Selon certains grossistes que nous avons interrogés, chaque conflit frontalier avec le Sénégal conduit à une baisse substantielle du commerce de réexportation, et la reprise qui suit est toujours incomplète. Le conflit frontalier ayant suivi la hausse des frais de ferry en Gambie en août 2005, et le blocage subséquent par les camionneurs sénégalais des passages frontaliers, ont contribué à la baisse

des réexportations dans la période suivante. Alors que les commerçants sont, dans une certaine mesure, capables d'éviter les passages de frontières officiels et traversent la frontière par la brousse, le commerce de réexportation était gravement perturbé jusqu'à ce que le problème soit résolu en octobre 2005, quand la Gambie a annulé les augmentations des frais de ferry incriminés.

Les mouvements de devises. Les dépréciations du dalassi vis-à-vis du FCFA affectent également l'attractivité des réexportations. Bien que les prix des marchandises importées soient établis en euro ou en dollar américain, les prix des importations FOB (franco à bord) n'étant ainsi pas affectés par les fluctuations bilatérales dalassi-FCFA, la compétitivité du secteur des services de transport en Gambie s'améliore lorsque le dalassi se déprécie. La dépréciation réelle du dalassi en 2001-2003 peut expliquer en partie l'augmentation des réexportations depuis 2001. Selon les commerçants que nous avons rencontrés, la volatilité substantielle du taux de change est défavorable au commerce de réexportation car cela rend l'arbitrage entre les marchés plus risqué.

Le Bénin et le Nigeria

Climat des affaires et facilitation du commerce. Bien que loin d'être parfait, le Bénin offre un climat des affaires plus favorable que le Nigeria, où l'insécurité et le crime sont monnaie courante, y compris dans les ports. Le port de Cotonou souffre d'importants problèmes de corruption et de la faiblesse de l'infrastructure, mais il est plus performant que ceux du Nigeria. Le dédouanement des marchandises est plus rapide, moins cher, et plus facile à Cotonou que dans les ports nigériens. Selon les transporteurs que nous avons rencontrés, la situation tend cependant à s'améliorer dans les ports nigériens, l'impact de ce facteur pourrait ainsi devenir moins important.

La police des frontières. Le Bénin a longtemps entretenu des relations économiques et politiques complexes avec le Nigeria. Le Nigeria a fait des efforts sporadiques et proféré des menaces d'arrêter le commerce transfrontalier avec le Bénin et les a parfois mises à exécution. Les frontières ont été quelques fois fermées à cause de tensions politiques entre les deux pays. De février 1984 à février 1986, le Nigeria a fermé la frontière avec le Bénin, dans un effort d'enrayer la contrebande de produits pétroliers en dehors du Nigeria. Pendant cette période, il a fermé toutes les stations-service sur les 10 kilomètres de frontière avec le Bénin dans une vaine tentative de freiner la contrebande. En 1996, le Président Abacha du Nigeria a fermé la frontière à la suite d'un conflit politique avec le président béninois Soglo, relatif à la coopération militaire de ce dernier avec les États-Unis, que Abacha voyait comme une menace. Les perturbations qui en ont résulté au Bénin, notamment les pénuries de carburant, ont contribué à la défaite de Soglo en 1996 aux élections

présidentielles. En août 2003, la frontière était fermée pour une semaine à la suite d'une confrontation entre les gouvernements béninois et nigérian provoquée par l'hébergement d'un supposé criminel nigérian à Cotonou⁶. Une autre fermeture, brève mais gênante, a eu lieu en 2005. En mars 2008, le Nigeria aurait entamé une répression sur les importations de voitures d'occasion, bloquant les convois de voitures à leurs points de passage habituel tels que Krake et Igolo⁷.

Malgré toutes ces fermetures de frontière occasionnelles et les fréquentes menaces de la part du Nigeria, le commerce de réexportation a toujours été rétabli, tout comme l'application des contrôles frontaliers revient toujours à son laxisme normal. Le Bénin est néanmoins bien vulnérable aux caprices de la politique économique au Nigeria et pourrait faire face à de sérieuses difficultés si le Nigeria adoptait des barrières commerciales plus restrictives ou faisait un effort sérieux pour sévir contre le commerce parallèle.

Les taux de change et la convertibilité des monnaies. Les variations de taux de change ne devraient pas en soi beaucoup modifier les prix relatifs des biens importables en provenance d'Asie ou d'Europe au Bénin par rapport au Nigeria, puisque ces prix sont fixés sur le marché international, et un changement du taux de change FCFA /naira devrait se refléter sur les mouvements correspondant des prix en monnaies locales au Bénin et au Nigeria. Elles pourraient cependant affecter la compétitivité des biens produits localement. Dans tous les cas, la dévaluation du FCFA en 1994 a eu peu d'effets sur le commerce de réexportation au-delà des perturbations de court terme qu'elle a entraînées. Pendant les quelques mois suivant immédiatement la dévaluation de 1994, les réexportations ont chuté, mais elles se sont rapidement rétablies, et aucun changement substantiel dans les volumes des réexportations n'est noté entre 1993 et 1994 (Galtier et Tassou, 1998, p. 129 ; Hashim et Meagher, 1999). La dépréciation brutale du naira sur le marché parallèle et l'augmentation rapide de l'inflation nigériane ont également pu noyer l'effet de la dévaluation du FCFA.

La grande stabilité du FCFA par rapport au naira nigérian joue un rôle important dans le renforcement du Bénin comme plate-forme commerciale régionale. Contrairement au FCFA, arrimé à l'euro et librement convertible en devises, le naira est hautement volatile et sujet à un contrôle de change strict, avec beaucoup de marché noir. Cependant, en 1993, quand le FCA a été rendu temporairement convertible en dehors de la zone franc, cela n'a eu aucun effet durable sur le commerce de réexportation.

Estimations du commerce transfrontalier non officiel

Les statistiques du commerce bilatéral officiel de la Gambie et du Sénégal rapportent un faible volume du commerce bilatéral entre les deux pays. Selon ces statistiques officielles, les exportations et les importations bilatérales de la Gambie avec le Sénégal comptent chacune pour 3,5 % du total des exportations et des importations de la Gambie respectivement, entre 2002 et 2005, avec le Sénégal ayant un surplus bilatéral. De même, les données du commerce béninois indiquent qu'environ seules 15 % des exportations et importations du Bénin ces dernières années sont faites avec les autres pays membres de l'UEMOA et de la CEDEAO. En particulier, les exportations et importations enregistrées au Bénin avec le Nigeria sont très faibles, se situant à environ 5 % du total de ses exportations et importations officielles entre 2000 et 2005.

Les statistiques officielles semblent donc en contradiction avec la réalité. Dans tous les cas, il existe manifestement un très grand volume de réexportation en provenance de la Gambie vers le Sénégal et du Bénin vers le Nigeria. Mais il n'existe paradoxalement pas d'estimations fiables du volume de ce commerce. Ce constat est en ligne avec les résultats obtenus par Berg (1985), qui conclut que les incohérences des statistiques du commerce extérieur africain s'expliquent en grande partie par la contrebande.

Bien qu'il n'existe pas de données disponibles sur le commerce non officiel, on peut établir les estimations de l'ampleur des réexportations en partant des volumes d'importations de marchandises qui font l'objet de graves distorsions de prix, sous l'hypothèse que ces importations soient correctement enregistrées au port. Une stratégie possible consisterait à comparer les importations à la consommation domestique, mais il est difficile de correctement estimer cette dernière.

Les estimations des réexportations de la Gambie par le Fonds monétaire international s'élèvent à environ quatre fois les exportations de biens produits localement ou 80 % du total des exportations, chiffres en phase avec les estimations des observateurs avertis interrogés et avec l'analyse qualitative d'El-hadj (2000). Les conclusions de Golub et Mbaye (2009) sont similaires pour les niveaux moyens de réexportations, mais montrent une plus grande variation que les estimations du FMI.

Les réexportations de produits en provenance du Bénin vers le Nigeria sont dominées par un nombre limité de marchandises hautement protégées ou interdites au Nigeria, y compris celles énumérées dans le tableau 9.4 : les produits alimentaires de consommation de masse (riz, blé, sucre), les aliments

transformés (tomate concentrée, lait concentré), la volaille congelée, les cigarettes, les tissus et les habits, et les produits d'occasion (voitures, pneus et vêtements). La plupart de ces produits ont été des piliers du commerce de réexportation depuis au moins les années 1970, bien que d'importantes variations aient été observées dans leurs poids respectifs, reflétant les variations observées quant à la sévérité des restrictions à l'importation imposées par le Nigeria.

Tableau 9.4 : Importations d'un échantillon de biens destinés à la réexportation au Bénin (en milliards de FCFA)^a

	2004	2005	2006	2007
Voitures d'occasion	150,5	178,7	264,2	327,7
Riz	50,4	90,9	104,4	151,7
Textiles	44,7	60,1	57,0	82,9
Vêtements usagés	27,8	32,7	41,9	48,9
Huile de palme	9,1	9,0	27,1	44,4
Volaille congelée	29,7	26,0	23,6	38,5
Batteries	20,4	23,5	29,6	34,5
Meubles	4,7	6,6	14,5	28,6
Sucre	8,0	9,8	13,2	13,4
Vêtements	4,1	10,7	2,3	8,8
Cigarettes	1,9	3,8	5,7	8,8
Tomates industrielles	0,7	0,7	2,4	4,6
Pneus usés	3,5	4,2	4,2	4,5
Cartons	4,3	4,2	3,7	3,1
Sous-total	359,7	460,9	593,9	800,2
En % du PIB	22,4 %	23,6 %	26,6 %	32,4 %

^a Inclus les biens importés en situation de transit.

Sources : données des douanes du Bénin et calculs des auteurs.

Le tableau 9.4 présente les valeurs des importations entre 2004 et 2007 sur 14 des plus importants produits de réexportation du Bénin. Les importateurs béninois que nous avons rencontrés estiment que 70 à 90 % de ces marchandises sont réexportées illégalement au Nigeria. Dans l'ensemble, le tableau 9.4 suggère que le commerce de réexportation est très important par rapport aux importations officielles, par rapport au PIB et par rapport aux recettes budgétaires. Les importations de ces 14 produits, à elles seules, sont supérieures à toutes les importations officiellement enregistrées rapportées dans les bases

de données du FMI et de la Banque mondiale, du fait principalement que ces bases de données excluent les marchandises importées étiquetées comme relevant du transit. Les droits de douane collectés sur ces 14 produits à eux seuls s'élèvent à environ 30 % du total des recettes fiscales du gouvernement entre 2004 et 2007. Ces chiffres sont considérablement au-dessus de ceux suggérés dans la littérature précédente, telles que celle de Galtier et Tassou (1998). Cependant, selon Igué et Soulé (1992), les réexportations se sont élevées à diverses époques antérieures à plus de la moitié des importations officielles, par exemple dans les années 1970 et au début des années 1980.

Importance du commerce transfrontalier informel

La contribution du commerce de réexportation à l'économie du Bénin ou de la Gambie est difficile à mesurer, mais elle est sans doute importante. Les réexportations s'élèvent à environ 80 % du total des exportations de la Gambie. Les réexportations nettes (après déduction des importations destinées à la réexportation) contribuent pour environ 20 % des recettes en devises et pour 7 % du PIB. Elles sont inférieures à la contribution du tourisme, mais supérieures à celle de l'arachide⁸. Un grand nombre de personnes sont employées dans la manutention, le stockage et le transport de marchandise.

Au Bénin, les réexportations peuvent même être plus importantes. Perret (2002) estime que le commerce des voitures d'occasion, à lui seul, compte pour 9 % du PIB du Bénin, soit la même proportion que le coton. Étant donné que les voitures d'occasion contribuent à environ 20 % du total des réexportations non officielles, le commerce non officiel produit environ 20 % du PIB béninois. Sa contribution à l'emploi est moindre que sa part dans le PIB, étant donné que la plupart de celle-ci consiste en profits des importateurs et en recettes fiscales. Elle reste pourtant toujours substantielle, concernant environ 50 000 personnes directement, dont 15 000 dans le marché des voitures d'occasion (Perret, 2002).

La contribution la plus importante du commerce de réexportation est dans les recettes de l'État. En effet, comme indiqué précédemment, les politiques commerciales du Bénin et de la Gambie ont été sous-tendues par la volonté de maximiser le revenu tiré des réexportations, en taxant les produits lorsqu'ils entrent au Bénin à un taux bien en deçà de ceux de leurs voisins, plus protectionnistes. Les impôts sur le commerce extérieur représentent environ la moitié des recettes publiques dans les deux pays, avec des impôts sur les importations destinées à la réexportation comptant pour moitié dans les recettes fiscales.

L'harmonisation des politiques commerciales au sein de l'UEMOA et de la CEDEAO constitue une menace pour les activités de réexportation. L'effet du TEC de l'UEMOA sur l'augmentation des tarifs sur les biens de consommation a réduit l'avantage compétitif du Bénin vis-à-vis du Togo, et la perspective du Nigeria acceptant de réduire ses barrières commerciales représente une forte menace pour la viabilité de la contrebande en provenance du Bénin. Pour contrer les effets de la libéralisation commerciale de leurs voisins sur la rentabilité de l'activité de réexportation, on a suspecté les douaniers gambiens et béninois d'avoir eu l'intention à un moment donné de chercher à neutraliser les effets des augmentations de tarifs douaniers en abaissant la valeur imposable déclarée de certaines marchandises. Essentiellement, un régime préférentiel est en vigueur pour les réexportations relatives aux marchandises pour l'usage local.

Alors que le Bénin et la Gambie tirent des revenus substantiels de la réexportation, une large part de l'activité de contrebande échappe presque complètement à la fiscalité. En outre, ces profits ne sont pas soutenables, les réexportations étant soumises aux aléas des politiques commerciales des pays voisins et à l'efficacité de la police des frontières.

On pourrait faire valoir que la contrebande a une fonction sociale positive en corrigeant les distorsions commerciales notées à l'intérieur des pays. La durabilité des stratégies commerciales qui se fondent sur les distorsions résultant des politiques des voisins est cependant très discutable. Plus généralement, la contrebande contribue à l'acceptation et même à la banalisation de l'évasion fiscale et de la corruption en Afrique de l'Ouest.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous nous sommes intéressés à la contrebande entre le Sénégal et la Gambie, et entre le Bénin et le Nigeria. Le volume du commerce non enregistré et non soumis à impôt entre pays voisins en Afrique de l'Ouest est très important. Les déterminants de ce commerce sont variés, mais on peut singulariser les distorsions de politique commerciale qui créent des différentiels de prix de part et d'autre des frontières nationales, couplées avec l'existence de liens ethniques et religieux de longue date qui transcendent les frontières nationales, et, comme indiqué dans le chapitre 8, les longues frontières poreuses, la faible capacité des États à faire appliquer les réglementations aux frontières, et l'implication d'acteurs politiques influents. Les entreprises du gros informel décrites dans le chapitre 4 sont activement impliquées dans le commerce transfrontalier.

Comme dans d'autres domaines relatifs au secteur informel et abordés dans le chapitre 6, la réduction de la contrebande exige des réformes politiques qui diminuent les incitations pour ces pratiques (dans ce cas, davantage d'harmonisation tarifaire dans la région), couplées avec des institutions gouvernementales plus fortes (en particulier, l'administration douanière) qui dissuadent la prolifération de ces comportements opportunistes.

Notes

1. Le Togo pratique également la réexportation vers le Nigeria.
2. Cette description se fonde sur Lambert (1994), Boone (1989) et Rice (1967), aussi bien que sur nos entretiens avec les commerçants et les fonctionnaires de la douane en Gambie et au Sénégal en 2005.
3. Cette description se fonde sur Igué et Soulé (1992) et sur nos entretiens au Bénin.
4. Cette discussion sur le marché des voitures d'occasion se fonde sur Perret (2002) et sur les entretiens avec les commerçants et les firmes impliqués dans les importations et la vente de voitures d'occasion.
5. On prétend par exemple que l'interdiction des importations de volaille est liée à l'activité avicole marchande de l'ancien président Obasanjo.
6. L'affaire a entraîné la mort de l'une des nièces du président Obasanjo lors d'une prise d'otages à Lagos. Les ravisseurs ont volé des voitures au Nigeria et les ont amenées à Cotonou. Le prétendu chef de bande, Tijani Hamani, un ressortissant nigérian habitant à Cotonou, a été arrêté et plus tard relâché par la justice béninoise.
7. « Les difficultés commerciales entre le Bénin et le Nigeria : embargo sur les voitures d'occasion venues de Cotonou », *Le Matinal*, Bénin, 14 mars 2008.
8. FMI (2005). La contribution au PIB se fonde sur l'estimation des « marges ajoutées aux coûts des importations pour déterminer les services fournis par les entreprises basées en Gambie ».

Références

- Azam, Jean Paul, *Trade, Exchange Rate et Growth in Sub-Saharan Africa*, New York : Cambridge University Press, 2007.
- Banque mondiale, *Benin Diagnostic Trade Integration Study [DTIS]*, Washington, DC : Banque mondiale, 2005.
- Banque mondiale, *World Development Indicators*, Washington, DC : Banque mondiale, 2010.
- Berg, Elliot, *Intra-African Trade and Economic Integration*, Washington, DC : Development Alternatives, 1985.
- Bhagwati, Jagdish et Bent Hansen, « A Theoretical Analysis of Smuggling », *Quarterly Journal of Economics*, 1973, 87(4), p. 172–87.

Boone, Catherine, *Merchant Capital and the Roots of State Power in Senegal, 1930–1985*, New York : Cambridge University Press, 1989.

Deardorff, Alan et Wolfgang Stolper, « Effects of Smuggling under African Conditions: A Factual, Institutional et Analytic Discussion », *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1990, 126(1), p. 116–41.

Egg, Johnny et Javier Herrera, *Échanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique subsaharienne*, Bondy : Autrepart, 1998.

Elhadj, Charbel, « Improving the Competitiveness and Efficiency of the Trading Sector, with Particular Reference to the Reexport Trade », *Paper presented at the public-private sector forum*, Banjul, Gambie, novembre 2000, p. 29–30.

FMI (Fonds Monétaire International), « Nigeria: Selected Issues and Statistical Appendix », *Country Report 05/203*, Washington, DC : FMI, août 2005.

Galtier, Franck et Zakari Tassou, « La réexportation : vice ou vertu ? Le commerce du Bénin vers le Nigeria », In *Échanges transfrontaliers et intégration en Afrique subsaharienne*, ed. Johnny Egg and Javier Herrera, Orstrom : IRD Éditions, 1998.

Golub, Stephen S., « Benin's Reexport Trade », In *Benin Country Economic Memorandum*, ch. 3. Washington, DC : Banque mondiale, 2008.

Golub, Stephen S. et Ahmadou A. Mbaye, « National Trade Policies and Smuggling in Africa: The Case of The Gambia and Senegal », *World Development*, mars 2009, 37(3), p. 595–606.

Hashim, Yahaya et Kate Meagher, « Cross-Border Trade and the Parallel Currency Market: Trade and Finance in the Context of Structural Adjustment », *Research Report 113*, Uppsala : Nordiska Afraka institutet, 1999.

Herbst, Jeffrey, *States and Power in Africa*, Princeton, NJ : Princeton University Press, 2000.

Igué, John O. et Bio G. Soulé, *L'État entrepôt au Bénin : commerce informel ou réponse à la crise ?*, Paris : Karthala, 1992.

INSAE (Institut National de la Statistique et de l'Analyse Économique), *Estimation du commerce extérieur non-enregistré au Bénin*, Bénin : INSAE, octobre 2001.

Lambert, Agnès, « Les commerçants et l'intégration régionale », In *Le Sénégal et ses voisins*, ed. Momar-CoumbaDiop, Dakar : Sociétés-Espaces-Temps, 1994.

Le Faou, Steven, « Les exportations de produits manufacturés du Nigeria vers le Bénin », *Économie Régionale* (LARES), 2001.

Morillon, Virginie et Servais Afouda, « Le trafic illicite des produits pétroliers entre le Bénin et Nigeria », *Économie Régionale* (LARES), septembre 2005.

OMC (Organisation Mondiale du Commerce), *The Gambia Trade Policy Review*. Genève : OMS, 2004.

OMC (Organisation Mondiale du Commerce), *Nigeria Trade Policy Review*, Genève : OMS, 2005.

Oyejide, T., E. Ademola, OlawaleOgunkola, Abiodun S. Bankole et Adeolu O. Adwuyi, « Study of Trade Policy and Nigerian Wholesale Prices », *Report prepared for the World Bank*, Washington, DC, 2008.

Perret, Christophe, « Le commerce de véhicules d'occasion au Bénin. Problématique régionale et aspects nationaux. » *Économie Régionale* (LARES), novembre 2002.

Portes, Alejandro, « Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology », *Annual Review of Modern Sociology*, 1998, 24, p. 1–24.

Prag, Ebbe, « Political Struggles over the Dantokpa Market in Cotonou, Benin », *DIIS Working Paper 2010:3*, Copenhagen : Danish Institute for International Studies, 2010.

Putnam, Robert D., « Bowling Alone: America's Declining Social Capital », *Journal of Democracy*, 1995, 6(1), p. 65–78.

Rauch, James E., « Business and Social Networks in International Trade », *Journal of Economic Literature*, 2001, 49(4), p. 1177–203.

Rice, Berkeley, *Enter Gambia: The Birth of an Improbable Nation*, Boston : Houghton-Mifflin, 1967.

Salem, Gérard, « De la brousse sénégalaise au Boul'Mich : le système commercial Mouride en France », *Cahiers d'Études Africaines*, 1981, 21(81-83), p. 267–88.

Soulé, Bio. G., « La dynamique régionale », *Économie Régionale* (LARES), avril 2004, p. 11–33.

Sudarkasa, Niara, « The Role of Yoruba Commercial Migration in West African Development », In *African Migration and National Development*, ed. Beverly Lindsay, University Park, PA : University of Pennsylvania Press, 1985.

Tall, Serigne M., « Senegalese Emigres: New Information and Communication Technologies », *Review of African Political Economy*, 2004, 31(99), p. 31–48.

Yang, Yongzheng et Sanjeev Gupta, « Regional Trade Arrangements in Africa: Past Performance and the Way Forward », *Working Paper 05/36*, Washington, DC : FMI, février 2005.

Young, Crawford, *The African Colonial State in Comparative Perspective*, New Haven, CT : Yale University Press, 1994.

Index

A

absence d'enregistrement 21
accès au crédit 4-5, 7, 13, 21, 31-32, 35,
37, 50, 95, 117, 123, 145, 154, 171, 191,
193
activité économique 15, 59, 81
activités frauduleuses 8
administration
centrale 23, 26-28, 35-36, 49-50, 76,
95, 97, 101, 106, 158-159, 169,
172-174, 250, 264
Afrique XVII, XVIII, XIX, XXII, XXIII,
1-3, 5, 9-11, 14, 16-22, 25-26, 32, 36,
38, 42, 44, 53, 55, 57-61, 63-64, 73, 81,
84, 89, 93-94, 110, 113-114, 117, 121,
123, 130, 133, 140-141, 149-150,
153-157, 162-163, 167-168, 170,
172-173, 179, 181-182, 186, 211-213,
215, 221-222, 224-225, 227-228,
231-232, 234-235, 237-240, 242, 244,
248-249, 255, 263, 265
Afrique francophone 9, 232
Afrique occidentale française 84
AFRISTAT 23, 38, 90
Agence pour le développement des PME
(ADEPME) 166

agriculture XX, 23, 43, 58, 60, 62, 67, 83,
86, 89, 155, 218, 232
ANDS 46
apprentissage
traditionnel 151, 170, 218, 232
auto-emploi 140
autorités fiscales 4, 6-7, 10, 23, 26-27, 29,
35, 37, 90, 114, 118, 133, 174, 208

B

baol baol' 173
barrières
à l'entrée 73, 225-226, 239-241, 246,
252-253, 255-256, 259, 263
base de sondage 25, 41, 43-47
Bénin
agriculture 262
climat des affaires 262
commerce 64
commerce transfrontalier 64
dépenses par personnes 262
emploi 262
et Nigéria 64
importations 262
indicateurs économiques 262

- marché des voitures d'occasion 64
 - pauvreté 262
 - PIB 262
 - politiques 64
 - politiques commerciales XIX, XXI, 1,
 - 8, 11, 27, 38, 46, 53, 55, 57-60,
 - 64-66, 68-70, 72-75, 77-78, 80,
 - 82-89, 103, 105-107, 118, 133, 155,
 - 157-160, 162-165, 167, 224-225,
 - 229, 234-235, 237, 240-251,
 - 254-255, 258-266
 - secteur secondaire 262
 - biais d'endogénéité 201
 - BIC 106
 - BICIS 109
 - BNP 109-110
 - Bocar Samba Dièye 113, 115
 - Bolloré 238
 - bureau Kara de Broadway 223
 - Burkina Faso
 - agriculture 231
 - BTP 231
 - climat des affaires 231
 - emploi 231
 - états financiers 231
 - indicateurs économiques 231
 - organismes de soutien aux entreprises 231
 - pauvreté 231
 - productivité 231
 - régime d'impôt forfaitaire 231
 - secteur primaire 231
 - secteur secondaire 231
 - secteur tertiaire 231
 - soutien au PME 231
 - taxation 231
 - yorubas 231
- C**
- cadre réglementaire XVII, 9-10, 12-13, 15, 141, 152, 156, 182
 - Calife général 214, 217, 219
 - Cameroun 53
 - caractéristiques des entreprises 7, 118, 145-146
 - cars rapides 219
 - CART (Classification and Regression Trees) 201
 - causalité bidirectionnelle 12, 201, 206
 - CDPA-Agrisatch 245
 - Chambre de Commerce, et d'Industrie du Bénin (CCIB) 167
 - Cheikh Ahmadou Bamba 213-215, 218, 222
 - Cheikh Fall 219, 222
 - Cheikh Tall Dioum 112, 115
 - cheikhs 214, 216-218, 220-221
 - Coca-Cola 113
 - code des douanes 94
 - collecte dans le secteur informel 79
 - collectivités 12
 - locales 160
 - commerçants yorubas 225, 228-231
 - commerce
 - des motos 162
 - informel 11, 118, 217, 232, 238, 241
 - parallèle 246, 259
 - pour la Gambie et le Bénin 242
 - régional 59, 225, 237
 - commissionnaires 101, 104, 106, 158, 248
 - Communauté Économique des États de l'Afrique l'Ouest (CEDEAO) 59
 - compagnie COMON 245
 - compétitivité 10, 15-16, 45, 59, 146, 179-180, 258-259
 - industrielle 59

comptabilité
des Nations unies XX, 2, 6, 22, 27,
29-30, 32, 36-37, 41-43, 95, 97, 108,
114, 119-120, 157, 165, 180
sincère XX
comptes, non sincérité XX, 2, 4, 16, 19,
22, 26, 29-30, 34-37, 41-42, 44-45,
50-53, 65, 73, 93, 95-97, 107, 120,
135-136, 146, 160, 165, 170, 191, 228
Comptoir Franco-Suisse 112
concurrence 8, 73, 82, 97, 102, 105, 115,
120, 122, 165, 182, 231, 248, 255
Conseil économique et social des Nations
unies 43
container 104
Contribution du Secteur Informel (CSI)
158
corrélation 12, 24, 34, 118, 152, 180-182,
201-202, 206-207
Côte d'Ivoire 53, 60, 244
coton 58-59, 61, 228, 241, 247, 262
Cotonou XXII, 1, 5, 7, 38, 41, 46, 53,
84-85, 91, 104-105, 118, 121, 123-126,
128-132, 136-139, 141-144, 146, 159,
185, 187-189, 193-198, 201-202, 205,
207, 231, 242, 245, 247-248, 250, 252,
258, 264, 266
Cramer 35
CREA XIX, XXII, XXIII
crédits bancaires 32
croissance XVII, 1, 13, 15-17, 19, 45, 56,
58, 60-67, 82, 89-90, 138, 150-152,
154, 156, 179-182, 185, 242, 247

D

DAG (Directed Acyclic Graphs) 199
Dakar XXI, XXII, 1, 5, 38, 41, 46, 53, 62,
72, 84-85, 90-91, 102, 110-113,
118-119, 121, 123-126, 128-132,
136-138, 141, 143-144, 175-176, 185,

187-188, 194-198, 201-203, 209, 215,
217, 221-223, 231, 236, 244, 252, 257,
265
Dakar Dem Dikk 72
Dantokpa 159
daras 216-218, 220, 232, 234
Darou Mousty 221-222
dédouanement 8, 101, 162, 248, 257-258
défaillance de l'État 10, 169, 171
DGE 95, 157, 160
DIAL 27, 115
Division des Grandes Entreprises (DGE)
157
Doing Business 10, 55-56
données d'enquêtes collectées XVII, XX,
XXI, XXIII, 1-7, 9, 13, 19, 22-23,
25-26, 28, 37, 41-44, 46, 49-52, 57, 65,
74, 79, 82, 85, 90, 93, 97, 99-100, 114,
118, 120-126, 128-134, 136-137,
139-141, 143-145, 152, 154, 161,
167-168, 181-185, 200, 206, 237, 242,
260, 262
secondaires 41
droits
de portes 241
de propriété 58, 81, 211-212, 233
d'importation 8

E

économie 20
familiale 20
formelle 20
illégale 20
informelle 20
non agricole XXI, 1, 9, 11, 15-16,
20-21, 26, 28, 45, 55, 57-58, 63-65,
82, 103, 153, 160, 169, 179, 211-212,
224-225, 251-252, 262
souterraine 20
emploi informel XVII, 23, 34, 43, 53

employés XVII, XX, 3, 7, 14, 23-26, 32, 34-35, 43, 50, 84, 95-96, 103, 105, 107-108, 112, 118-119, 140, 142-146, 151, 183, 191-192, 194-195, 197-198, 200, 245, 247, 262

enquête 123 43, 103, 115

entreprises formelles 1, 3-10, 12-13, 15, 20, 22-23, 25, 27, 29, 34, 36-37, 46, 68-69, 72, 95, 101, 103, 114, 117, 119-123, 125-126, 128, 132-133, 136-139, 144-145, 150-152, 154, 156, 161-162, 167, 171, 173, 179, 182, 186, 192-193, 195, 206, 241

entreprises individuelles 24, 42, 96, 108

environnement
des affaires XIX, XX, 16, 45, 50, 105, 141, 169-170, 173, 185, 199

institutionnel 136, 149-150, 168, 173, 211, 238

états financiers 5, 9, 21, 30, 156

exode rural 24

F

FASEG XIX, XXII

FASI 166

FCI (Full Conditional Independance) 206

fisc 29-30, 49, 98-100, 120-121, 133, 158-161, 163-164, 168, 171

flux commerciaux régionaux 237

fonction de production Cobb-Douglas 183-184

force de travail 26, 140

Forum Economique Mondial 10, 55, 168

frais de licences 156

fraude 98, 112, 156, 160, 162, 164, 253

friperie 145, 247

G

gap de productivité 179, 182, 185, 191-193, 197, 206

GEOFORFD 108

gros informel 4-7, 14-15, 36-37, 93, 119-120

grossistes 162, 218, 222, 226, 244-245, 251, 257

groupes électrogènes 132

H

huiles alimentaires 162

hydrocarbures 162

I

ICA 3, 146

identifiant fiscal unique(IFU) 27

IFU 27, 107-108, 160-161, 164

illégal (caractère) 34

import-export 103

impôt
sur le foncier 156
sur le revenu 9
sur les revenus des sociétés 5, 7, 21, 28-29, 32, 35-36, 50, 75-76, 78-79, 95, 117, 133-134, 156, 158-159, 167, 181, 239, 254, 263
sur les valeurs immobilières 156
sur les véhicules automobiles 156

Indicateur de Développement Humain (IDH) 60

informel XX, 1-4, 8-9, 12-14, 16, 19-22, 24, 26-27, 29-37, 41-42, 44-45, 56, 100, 117, 119, 122-123, 150, 153-154, 159, 179, 181-182, 185-186, 190-191, 199-201, 206-207, 238

infrastructures 8, 55, 59, 62, 87, 126, 146,
150, 167, 181, 243
INSAE 46
INSD 46
interdiction d'importation de volailles
249, 264
interviews semi-structurées XX, XXII, 2,
4-6, 9-10, 41, 44, 49-52, 93-95, 101,
103, 106, 115, 165, 168-169, 171,
173-174, 264

K

Kara International Money Exchange 223
Kenya 19, 24, 26, 38-39, 64, 82, 140,
146-147, 151, 174, 176
Keur SerigneBi 102
Khadim Bouso 109-110, 115, 233
Khi-deux 35

L

litiges 94

M

Madagascar 53
Maersk et Grimaldi 238
Magal 215
main-d'œuvre 63, 83, 140, 170, 179-180,
182
marchands ambulants 24
marché du travail XVII, XIX, 3, 7, 23, 25,
43, 52, 81, 83, 145, 151-152, 199-200
marché Okass 217
marchés publics 8, 27, 96, 101, 107-108,
121
Maroc 53
mécaniciens 31

ménages informels 45
menuisiers ébénistes 31
méthode
collecte 6, 19, 21, 41, 43, 45, 47, 80, 98,
160, 166, 183-184, 199-203, 206,
251, 257
tirage 41
microentreprises 2-3, 7, 15, 156
Mimran 111
Ministère du Commerce 7
modèle probit 152-153
mourides 11, 109, 173, 213-218,
221-224, 228, 231-235
Mouridisme 102, 212-215
Moustapha Tall 111, 115

N

Nigeria 11, 55, 59, 64, 105-106, 165, 235,
256, 260, 265-266
NINEA 28
niveau d'éducation 6-7, 24, 31, 50, 58,
94-96, 104-105, 140-141, 145, 182,
197-198
niveau d'informalité 36
notoriété publique 94
NTIC 180, 199
nyoro 219

O

OHADA 9, 156-157, 173, 177
ONFP 108
Organisation de Coopération et le
Développement Économiques
(OCDE) 20
Organisation Internationale du Travail
(OIT) 19

Ouagadougou XXI, 1, 5, 39, 41, 46, 53,
61, 85, 91, 100, 118, 121-126, 128-132,
136-139, 143-144, 187-188, 194-198,
202, 204

P

Pays Pauvres Très Endettés (PPTE) 59
petit informel XVII, XX, 1, 6-8, 13-14, 17,
22, 36, 45, 47, 52, 84, 93-96, 100, 114-115,
117, 119-120, 123, 125, 136, 139,
141-142, 145-146, 163, 168, 172, 179,
184-186, 194-195, 197, 200-201, 206
pièces de rechange 231, 246, 249
PME 32, 165-166
productivité XVII, XVIII, 12-13, 179,
181, 188, 190, 208, 210
produits cosmétiques 219, 221-222, 229,
231, 246
produits pharmaceutiques 8, 61, 221
programmes d'ajustement structurel
(PAS) 81, 111
PTF 13, 184-185, 192-195, 207

Q

Quinzième Conférence des Statisticiens
du travail 42

R

recouvrement 21
réexportations 103, 241-245, 247,
254-255, 257-260, 262-263
non officielles 262
réformes du système financier 59
régime fiscal 21
du forfait 9
du réel 9

registre du commerce 28
régression économétrique multivariée
192
rémunération du travail 83
réparateurs de véhicules 24
réseaux
ethniques XIX, 10, 114, 211
informels 2, 11, 73, 212, 234, 245
sociaux XX, XXII, 6, 10-11, 17,
211-212, 220, 233, 238

S

samaritain 163
Sandaga 11, 217-218, 220-223, 231, 234,
244
secteur
de la construction 8, 83
des BTP 62, 96, 101
industriel 58, 61, 82, 120
tertiaire 61-62, 71-72
secteur informel africain comparé au
secteur informel latino américain
XVII, XVIII, XIX, XXI, XXII, 1-5,
8-17, 19-27, 29, 34, 38-39, 41-45,
47-48, 52-53, 55-57, 59, 63-65, 67,
72-77, 79-84, 86-91, 93, 100, 103, 111,
114, 117, 119-124, 126, 128, 137, 140,
149-155, 159-160, 162, 166-167,
173-175, 181-182, 199, 211-213, 217,
232-234, 237-239, 243, 264
sécurité sociale 4-5, 23, 26, 34, 141,
144-145, 150, 165, 167, 190
semi grossistes 162
Sénégal
combustible de cuisine 264
contribution globale unique 264
corruption 264
dépenses de consommations 263
droit des affaires 264
environnement institutionnel 264

et Gambie 263
intensité capitalistique 264
licences commerciales 263
permis d'importation 264
PIB XIX, XXI, 1, 6, 8-9, 11, 27, 29, 46,
48, 53, 55-57, 62-65, 67-69, 71-77,
79-80, 82-91, 97, 99, 102, 109, 111,
113, 115, 119, 121, 133, 135, 155,
157-158, 161, 164-166, 169-170,
176, 180-181, 184, 186, 191, 209,
211-213, 215-216, 218-223, 228,
232, 234-237, 239-244, 252-253,
255, 257, 260, 264-265
Régime d'impôt forfaitaire 260
taxation 264
service fiscal 27-28, 46-47, 97, 167
services financiers 48, 77, 86, 202
SMIG 84, 197
SOBOA 113
SONATEL 63, 72
SOPAM 108
sources de financement XVIII, 103, 165
stabilité macroéconomique 89
statistiques officielles 47, 59, 63, 242, 260
statut fiscal 4, 208
statut socio-professionnel 82
stepwise backward 199
stratégies de survie 23, 45, 81, 152
surtaxe sur les terrains non développés
ou partiellement développés 156

T

TAFIR 30
Taj Mahal 112
talibés 213-214, 217, 220
Tanzanie 140
tarif douanier 255
Tarif Extérieur Commun (TEC) 75
taux d'intérêt 7, 31-32, 123, 125, 145,
151, 171

taxation
des activités 21
méthode 21
taxe morale 132
Taxe Professionnelle Unique 158
taxe spéciale sur les véhicules motorisés
156
Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) 75,
156, 252
techniques d'échantillonnage 42
Technologies de l'Information et de la
Communication 7
tontines 31, 123, 171
Touba 11
transitaires informels 107-108, 162
travail informel 25, 43
travailleurs non permanents 119, 245
TUTR 106, 159
type d'enregistrement 120

U

UEMOA XVII, XX, XXII, 29, 39, 50-51,
55, 57, 59, 61, 65, 73, 75, 77-78, 92,
106, 155, 157, 164, 237, 240, 253, 255,
260, 263
UNACOIS 155, 176

V

Vendom, 112
voitures d'occasion 103, 242, 245,
247-249, 259, 262, 264

Z

Zambie 151
Zarma 231
zones rurales 23

« Le dynamisme du secteur informel en Afrique est évident même pour l'observateur ordinaire. Pourtant, le discours public semble accorder peu d'attention à ce secteur. Une des raisons en est l'insuffisance de l'information systématique disponible et de l'analyse du secteur informel, de son poids dans l'économie et des contraintes auxquelles il fait face. Tel est particulièrement le cas des pays francophones d'Afrique. Ce livre comble ce manque important de la littérature sur le sujet. Partant des données primaires recueillies à partir d'enquêtes auprès des entreprises et d'une variété d'autres sources d'information, cette étude aborde les questions liées aux caractéristiques des acteurs, comme le recouvrement de l'impôt par le secteur informel, la productivité des firmes informelles, et bien davantage. Il sera utile à la fois au chercheur et au décideur public dans la définition des interventions politiques destinées à améliorer l'intégration de ce secteur vital dans l'économie dans son ensemble ».

— **Ravi Kanbur**, T.H. Lee. professeur en affaires mondiales, professeur d'économie à l'Université de Cornell

« Un travail excellent et approfondi sur un sujet complexe que l'UEMOA juge d'un intérêt vital pour le progrès économique et les réformes fiscales. Il servira sans doute de guide tant aux décideurs politiques qu'au secteur financier dans ses rapports avec le secteur privé informel ».

— **Cheikhe Hadjibou Soumaré**. Président de la Commission de l'UEMOA

« Le secteur informel joue un rôle majeur dans le développement de l'Afrique. Ce livre en fournit une excellente analyse. Cette étude utilise une méthodologie innovante pour mieux comprendre le secteur informel, un déterminant clé du développement de l'Afrique de l'Ouest ».

— **Hakim Ben Hammouda**. Conseiller spécial du Président, Banque Africaine de Développement

« L'originalité et la force du travail réalisé par Benjamin et Mbaye réside non seulement dans le fait d'apprécier l'informel comme un continuum de caractéristiques, mais aussi de prendre en compte le rôle des firmes du gros informel, des réseaux religieux et transfrontaliers ; le tout en recourant à des méthodes empiriques basées sur les enquêtes d'entreprises ».

— **Jacques Charnes**. Directeur de recherche, Institut de Recherches pour le Développement (France)

« L'analyse des firmes du gros informel constitue une innovation très importante. Cette étude sert également d'interface entre l'économie et la sociologie puisqu'elle explore les liens entre les traditions socioculturelles et les réseaux informels. Elle donne des recommandations de politique économique bien pensées pour améliorer la compétitivité et augmenter la productivité ».

— **Alan Gelb**. Chercheur principal, Center for Global Development



BANQUE MONDIALE

ISBN : 978-2-7440-7660-2

