

Les raisons de la formalisation des entreprises informelles dans les pays africains : étude de deux entreprises au Niger

Par Istifanous ADO

Docteur en Sciences de Gestion, Université Clermont Auvergne, Laboratoire CleRMA,
ATER à l'Université de Strasbourg, Laboratoire BETA
FSEG de l'Université Abdou Moumouni de Niamey

Et Richard SOPARNOT

Professeur HDR en management stratégique, ESC Clermont Business School, Laboratoire CleRMA

Le secteur informel continue de dominer les économies des pays en développement. Après plus d'un demi-siècle de travaux, les chercheurs n'arrivent pas à un consensus sur la définition de ce secteur, sur les méthodes de son évaluation, et encore moins sur la stratégie de formalisation à adopter. Or, aujourd'hui, plus que jamais, la problématique de la formalisation des entreprises informelles s'impose, car elle conditionne le décollage économique des pays concernés. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes penchés sur la question de savoir pourquoi à un moment donné les entrepreneurs informels décident-ils de formaliser leurs activités. Pour y répondre, nous avons eu recours à la méthode du récit de vie, car elle permet de tracer fidèlement les trajectoires des cas à étudier afin d'énumérer par une analyse qualitative les différentes raisons de la formalisation. Nos résultats révèlent trois principales raisons : il s'agit de la formalisation par contrainte ; la formalisation défensive ; et la formalisation offensive. Au-delà des mesures politiques de formalisation qui sont jusque-là transcendantes, les résultats de cette étude montrent la nécessité d'adopter une approche inclusive, en associant les entreprises informelles dans la recherche des solutions les concernant. Cela demande une analyse micro, méso, contextualisée, qui donne toute légitimité au chercheur en sciences de gestion de s'approprier la thématique de la formalisation des entreprises informelles.

Introduction

Il y a maintenant plus d'un demi-siècle que le terme de secteur informel a fait son irruption dans le débat sur le développement économique des pays non industrialisés. La confrontation d'idées a commencé par la caractérisation de ce secteur. Alors que Hart (1973) impulsa une analyse microéconomique pour faire la distinction entre les revenus formels et informels des ménages ghanéens, une équipe dirigée par Signer et Jolly (1972) pour le compte du bureau international de travail (BIT) mena des travaux à dimension macroéconomique, en analysant les activités informelles d'une façon large, notamment les microentreprises, les unités non formelles de production industrielle et leur impact sur les perspectives de croissance économique au Kenya. Ces deux premiers travaux ont ainsi jeté les fondements de tous les débats sur le secteur informel.

On trouve, d'une part, ceux qui reprochent à l'environnement légal (De Soto, 2005) et institutionnel (Friedman, Johnson, Kaufmann & Zoido-Lobaton, 2000) d'être à l'origine de l'expansion des entreprises informelles, et, d'autre part, ceux qui estiment que c'est un phénomène structurel qui va disparaître avec le développement du secteur formel (Lewis, 1967).

Alors que certains préconisent sa formalisation progressive (Bosch et Maloney, 2006), d'autres proposent son éradication (De Miras, 1980). D'autres cherchent à trouver une méthode statistique permettant de mesurer son poids dans les économies africaines (Roubeau, 2014).

Cependant, malgré l'intérêt de ces débats, on constate que les chercheurs n'arrivent pas à trouver un consensus sur la définition de ce secteur, sur les méthodes de son évaluation, et encore moins sur la

stratégie de formalisation à adopter. Aussi, les discussions ont essentiellement été menées par des économistes, des sociologues, des géographes ou des anthropologues. Mis à part quelques rares exceptions (Hernandez, 1995 ; Bureau et Fendt, 2014 ; Simen, 2018), tout laisse croire que les chercheurs en sciences de gestion se sont auto-disqualifiés de la recherche sur la thématique de l'économie informelle, secteur qui héberge les entreprises informelles. Or, le chercheur en sciences de gestion a toute légitimité pour apporter sa contribution à ce débat, surtout si l'on considère que la gestion est une activité sociale (David, 1991) qui traite des « problématiques posées par la conception, le gouvernement et le pilotage des organisations ayant des objectifs socioéconomiques afin d'améliorer la performance de ces organisations ou, au moins, les rendre pérennes » (Verstraete, 2007, p. 98). En ce sens, le chercheur en sciences de gestion est en mesure de contribuer scientifiquement au processus de valorisation des entreprises informelles, un phénomène social au centre de la problématique des économies africaines. En effet, le secteur informel représente plus de 50 % de la valeur ajoutée globale du PIB, en occupant plus de 80 % de l'emploi total et créant plus de 90 % des nouveaux emplois, toute proportion gardée selon les pays (Mbaye, 2014 ; Traoré, 2016). Dans certains pays comme le Niger, les entreprises informelles créent 80 % des nouveaux emplois (INS, 2019). Cependant, sur le terrain, on constate qu'après avoir créé leurs entreprises dans l'informel, certains entrepreneurs s'engagent dans une démarche de formalisation de leurs entreprises pour s'intégrer à l'économie formelle. Pourquoi à un moment donné l'entrepreneur informel décide-t-il de formaliser son entreprise ? En d'autres termes, quelles sont les raisons qui pourraient pousser un entrepreneur informel à formaliser son entreprise ? Cette question permet de relancer le débat sur la problématique de la formalisation des entreprises informelles, qui ont gravement souffert de la crise du Covid-19, car elles ont été moins soutenues par rapport aux entreprises formelles. L'originalité de ce travail est qu'il aborde cette problématique de formalisation à travers l'analyse des récits d'entrepreneurs informels alors que cette question est généralement traitée sous un angle quantitatif ou juridique.

Empiriquement, il s'agit d'exploiter et d'analyser les histoires de deux entreprises informelles nigériennes qui sont devenues formelles et qui font partie aujourd'hui des entreprises les plus dynamiques de ce pays. Après avoir créé leur entreprise dans l'informel, les responsables de ces entreprises ont décidé d'engager un processus de formalisation. Leurs récits nous permettront de connaître les raisons qui poussent un entrepreneur ayant créé son entreprise dans l'informel à engager un processus de formalisation. Tout d'abord, nous contextualiserons ce travail en revisitant le débat sur le secteur informel pour définir l'entreprise informelle et par ricochet présenter les travaux réalisés sur les politiques de formalisation. Ensuite, nous déroulerons la méthodologie mobilisée dans cette recherche. Enfin, nous raconterons et expliquerons les histoires de ces entreprises formalisées, et discuterons des résultats obtenus.

L'entreprise informelle : de quoi parle-t-on ?

D'après le *Dictionnaire de science économique*, l'entreprise est définie comme « une unité économique dotée d'une autonomie juridique qui combine des facteurs de production (capital et travail) pour produire des biens économiques ou des services destinés à être vendus sur un marché » (Beitone et Cazorla, 2016, p. 258). En s'appuyant sur cette définition qui prône l'aspect juridico-économique pour définir une entreprise, les auteurs énumèrent l'existence d'un certain nombre d'entreprises qui font partie de ce que l'on appelle le secteur formel. Cependant, dans le contexte africain, la vision juridico-économique pour définir une entreprise est limitative. En Afrique, ainsi que dans bon nombre des pays d'Amérique latine et d'Asie, il existe des entreprises locales qui obéissent à l'aspect économique, mais dont l'aspect juridique (« autonomie juridique ») n'est pas une priorité. Ces entreprises dites informelles (Benjamin et Mbaye, 2012), les activités informelles ou la petite production marchande (Hugon, 2013) n'ont pas eu droit au chapitre dans le *Dictionnaire de science économique* de Beitone et Cazorla (2016). Pourtant, en 2012 sous l'égide de l'AFD et de la Banque mondiale, Benjamin et Mbaye ont publié un ouvrage particulièrement magistral dont le titre est : « Les entreprises informelles de l'Afrique de l'Ouest francophone : Taille, productivité et institution ». Pour ces auteurs, il existe, d'une part, « les gros informels » – qui sont des entreprises informelles, politiquement bien connectées – et, d'autre part, les « petits informels » – qui sont de petites entreprises informelles, moins politiquement connectées, mais qui constituent l'écrasante majorité des acteurs de l'économie informelle. Après avoir analysé les données statistiques de leur enquête, Benjamin et Mbaye (2012) remarquent un écart de productivité entre le formel et l'informel, avec un écart moins marqué par rapport au gros informel. D'après ces auteurs, il faut définir le secteur informel comme un *continuum* de six critères (la taille, l'enregistrement, le régime fiscal, la non-sincérité des comptes, la mobilité du lieu de travail et la difficulté d'accès au crédit bancaire). Si ces six critères peuvent aider à définir une entreprise informelle, on peut toutefois constater que les auteurs utilisent alternativement les expressions « secteur informel » et « entreprise informelle » (Benjamin et Mbaye, 2012).

Plus tard, Traoré (2016) considère comme entreprise informelle toute entreprise qui ne dispose pas de déclaration fiscale d'existence. Cette définition, qui s'appuie sur un des six critères mis en avant par Benjamin et Mbaye (2012), ne demeure pas sans limites. Selon Abdo (2008), la non-déclaration fiscale de ces entreprises est considérée comme une résistance des entrepreneurs contre un État qui ne répond pas à leurs aspirations. En plus, en Afrique, il est très fréquent de trouver des entreprises formelles qui ne remplissent pas correctement leur déclaration fiscale. Par ailleurs, on observe également dans les travaux de Traoré (2016) un manque de précision sur la différence entre secteur informel et entreprise informelle. Une précision

terminologique est nécessaire, car elle permettra de dissiper le flou qui existe entre l'entreprise informelle et les autres activités non conformes à l'économie classique. Avant de vouloir prétendre résoudre un problème, il faut non seulement reconnaître qu'il existe, mais surtout le définir. Il semble en effet difficile d'adopter de bonnes mesures politiques pour la formalisation des entreprises informelles si une définition claire et unanime n'est pas adoptée, ne serait-ce qu'au niveau régional.

De la taxonomie de Feige à la définition de l'entreprise informelle

La taxonomie de Feige (1990) permet de situer et définir l'entreprise informelle au sein du secteur informel. Dans un article publié dans *World Development*, Feige (1990) utilise la théorie néo-institutionnaliste pour établir une taxonomie des économies souterraines dans le but de clarifier et proposer une méthodologie d'évaluation. Selon Feige (1990, p. 7), "*the polytypic nature of the underground economy requires elaboration of a taxonomy, tailored to address a variety of substantive issues of concern to policy-makers*". Selon cet auteur, le secteur informel regroupe quatre types d'économies.

On y trouve d'abord l'économie illégale : elle correspond à l'ensemble des activités illégales et illégitimes, comme le trafic de drogue, le trafic d'armes et la contrefaçon (Feige, 1990 ; OCDE, 2003). C'est dans cette économie que se situent les activités des organisations criminelles, le blanchiment d'argent et toute autre activité bannie par la société (Koutouzis et Tony, 2005). Ensuite, on trouve l'économie non comptabilisée ou souterraine : elle correspond aux activités cachées permettant de ne pas payer l'impôt et d'éviter d'autres obligations légales de manière intentionnelle (OCDE, 2003). C'est dans cette économie que l'on positionne les empreintes des entreprises écrans, les comptes bancaires dissimulés dans les paradis fiscaux et d'autres activités visant à se soustraire au paiement des impôts (Chohan, 2016 ; Vernier, 2017).

L'économie non déclarée ou l'économie familiale est le troisième sous-secteur informel : elle renvoie à l'ensemble des activités à finalité personnelle et qui n'est pas déclarée. C'est l'exemple de service à domicile rémunéré. C'est une économie très florissante en Afrique à cause de la formation d'une classe moyenne (Banque mondiale, 2012). Enfin, l'économie informelle est le quatrième sous-secteur de l'informel : elle représente l'ensemble des activités qui ne sont pas ou qui sont faiblement enregistrées (Feige, 1990). C'est une économie qui échappe entièrement ou partiellement aux régulations publiques sans une volonté délibérée de s'y soustraire (Henry, 2013). C'est à ce niveau justement que l'on trouve les entreprises informelles.

La taxonomie de Feige (1990) permet *in fine* de définir le secteur informel comme l'ensemble des économies échappant entièrement ou partiellement au contrôle de l'État. Chaque économie du secteur informel conduit à la création d'une entreprise qui est propre à l'économie concernée. À travers cette représentation taxinomique (voir ci-dessous), on peut situer et définir l'entreprise informelle.

Partie intégrante de l'économie informelle, l'entreprise informelle peut être définie comme « un ensemble d'organisation à petite échelle où le salariat est absent (ou limité), où le capital avancé est faible, mais où il y a néanmoins circulation monétaire et production de biens et services onéreux » (Hugon, 2013, p. 63). L'intérêt de cette définition est double. D'une part, l'entreprise informelle est reconnue comme une organisation économique (capital + travail) qui produit des biens et services pour le consommateur. D'autre part, on reconnaît à l'entreprise informelle la possibilité de croissance à travers l'augmentation de son capital. Ce qui permet d'envisager la formalisation d'une entreprise informelle vers une PME formelle, performante et capable de contribuer à la croissance et au développement des pays concernés. C'est, d'ailleurs, pour cette finalité que dès le milieu des années 1980, le BIT, la Banque mondiale et quelques gouvernements des pays non industrialisés ont initié des stratégies visant à formaliser une partie du secteur informel.

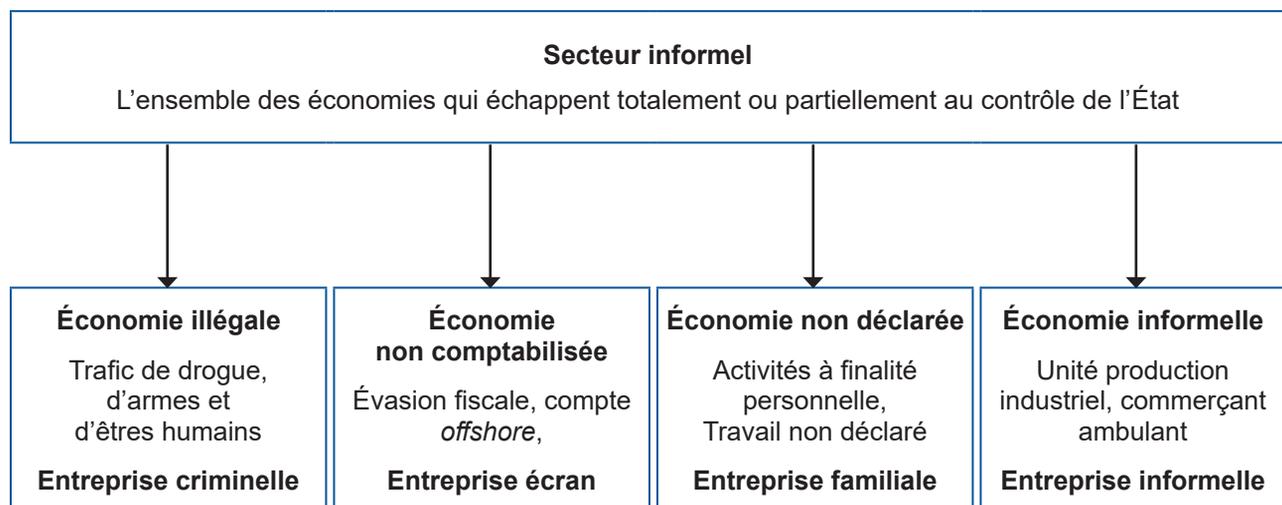


Schéma taxinomique du secteur informel.

Les travaux sur la formalisation de l'économie informelle

L'échec des politiques d'industrialisation a joué un rôle dans l'explosion du chômage dans plusieurs pays d'Afrique dès le début des années 1980 (Cogneau, Razafindrakoto & Roubaud, 1996). Pour faire face à la croissance rapide de l'économie informelle et afin de résoudre le problème de l'emploi précaire et du chômage, des politiques de formalisation ont été lancées dans plusieurs pays avec l'appui du BIT et de la Banque mondiale. L'objectif consistait à financer les microentreprises et à former les entrepreneurs dans l'espoir que leurs activités se pérennisent et deviennent de véritables entreprises. À ce stade, on fait abstraction de la formalisation légale de ces entreprises (Lautier, 2004). Cette même stratégie est toujours en vigueur dans certains organismes de développement comme l'AFD. C'est d'ailleurs la conclusion de Henry⁽¹⁾ (2013, p. 2), qui estime que « quels que soient les défauts en termes de développement économique ou d'augmentation de l'assiette fiscale dans les pays, nous devons appuyer ce secteur (informel) pour qu'il continue d'apporter, dans des conditions optimales, de l'emploi et de la valeur ». La formalisation préconisée consiste à oublier la question de la légalité et de la fiscalité pour se focaliser sur l'accompagnement de ces activités informelles vers la performance.

Les politiques de formalisation initiées par les institutions de développement en collaboration avec les États concernés ont inspiré plusieurs travaux académiques. On peut regrouper globalement leur contribution en trois écoles de pensée. D'une part, il y a les structuralistes-dualistes qui pensent que le phénomène de l'informel est un problème structurel. Pour formaliser cette économie, il faut que l'économie formelle soit capable de créer des emplois décents pour la main-d'œuvre disponible. La disparition de l'économie informelle se fera tout naturellement avec le développement de l'économie formelle. D'autre part, les institutionnalistes estiment que si cette économie informelle existe, c'est à cause de la faiblesse des institutions. La formalisation doit alors passer par le

renforcement des institutions, la création d'un environnement favorable aux entreprises formelles, et la lutte contre la corruption et les passe-droits. Enfin, les légalistes pensent que c'est plutôt le cadre légal qu'il faut adapter à la réalité locale. La formalisation consiste à assouplir la loi, mais aussi à mettre tout le monde sous « la cloche de verre » (De Soto, 2005, p. 83). Ces arguments peuvent être résumés comme suit dans le Tableau ci-dessous.

Malgré ces travaux visant à formaliser l'économie informelle, la formalisation reste l'arlésienne des pays en développement. C'est aussi un objet de recherche original, notamment pour les sciences de gestion. Tout d'abord, on peut observer que dans plusieurs pays concernés par ce phénomène, l'économie informelle n'a pas diminué malgré les stratégies de formalisation mises en place (Roubeau, 2014). D'ailleurs, après une informalisation de l'économie africaine dans les années 1980, à la suite des politiques d'ajustement structurel, on assiste aujourd'hui à une informalisation même du secteur formel, certaines entreprises formelles tentant de se retrancher dans le secteur informel (Traoré, 2016). Pourquoi ces stratégies de formalisation n'ont-elles pas produit les résultats escomptés ?

La raison majeure de l'échec des politiques de formalisation mises en place par les institutions (BIT et Banque mondiale) et les pays en développement est liée à leur nature transcendante. Autrement dit, le diagnostic de la situation a été fait d'en haut. Les conclusions ont été tirées et imposées aux principaux concernés sans leur inclusion dans la recherche de solutions aux problèmes les concernant. Ce même reproche peut être fait aux travaux préconisant une solution macroéconomique (Williams, 2020), sans tenir compte souvent de la réalité locale (Mayaki, 2018 ; Nubukpo, 2019). Or, même si effectivement l'analyse macroéconomique se révèle nécessaire pour formaliser les activités informelles, il serait judicieux, en ce qui concerne la formalisation des entreprises informelles, d'inclure les entrepreneurs informels dans la recherche des solutions à leur problème d'informalité. C'est cette démarche que nous avons privilégiée en utilisant la méthode des récits de vie. Celle-ci nous a permis d'écouter les entrepreneurs et d'identifier les raisons qui les ont poussés à s'engager dans la formalisation.

⁽¹⁾ Alain Henry est le directeur des études et recherches de l'AFD de 2012 à 2015.

École	Explications	Auteurs
Structuraliste-dualiste	La formalisation de l'économie traditionnelle ou informelle se fera naturellement avec le développement de l'économie moderne ou formelle. Les États doivent tout simplement aider cette dernière à être plus compétitive que la première.	Lewis, 1967 ; De Miras, 1980 ; Lautier, 1994
Institutionnaliste	La formalisation de l'économie informelle doit se faire à travers des institutions fortes, capables de créer un environnement d'affaires favorable aux activités économiques, en luttant contre la corruption et en appliquant les mêmes règles à tous.	Friedman <i>et al.</i> , 2000 ; Williams, 2016
Légaliste	Pour réussir la formalisation des activités informelles, il faut que le cadre légal soit cohérent avec la réalité, en faisant en sorte que le bénéfice de la formalisation soit supérieur au coût.	De Soto, 2005

Tableau des écoles de pensée sur la formalisation.

La méthodologie de recherche et l'analyse des cas

Une méthode n'a de sens que lorsqu'elle permet au chercheur d'entrer en contact avec le morceau du réel qu'il veut analyser (Moriceau et Soparnot, 2019). Dans notre cas, la formalisation de l'entreprise informelle est ce morceau du réel que nous voulons étudier. Pourquoi, à un certain moment, les créateurs de ces entreprises décident-ils de s'engager dans la formalisation ? Pour répondre à cette question, nous avons écouté le récit de quelques entrepreneurs ainsi que les témoignages de certains cadres de l'administration nigérienne. Leurs propos permettent de révéler les raisons de la formalisation. Du 1^{er} au 15 juillet 2019, nous avons réalisé 16 entretiens avec plusieurs acteurs économiques et politiques nigériens. Dans cette étude, nous nous intéresserons surtout au récit de deux entrepreneurs et aux témoignages de deux cadres de l'administration nigérienne. L'avantage de la méthode du récit de vie est qu'elle permet d'entrer en contact avec le cas étudié. Elle permet de tracer avec fidélité l'histoire des cas. Nous avons donc analysé 28 pages, soit 7 840 mots de récit. En effet, après avoir enregistré nos entretiens et avec le consentement de nos interlocuteurs, nous les avons retranscrits en format texte. Nous avons choisi ces deux profils du fait de la richesse de leur histoire et de l'envergure de leur entreprise dans l'économie nigérienne. Ils ont tous deux créé leur entreprise dans l'informel et ont entrepris les démarches de formalisation. Nous présenterons dans ce travail l'histoire de ces entrepreneurs de l'informel devenus dirigeants d'entreprises formelles.

Profil n°1 : Entreprise de transfert d'argent

Le premier entrepreneur est le patron d'une entreprise figurant parmi les *leaders* du transfert d'argent aux niveaux national et régional. C'est dans son bureau, au siège de son entreprise, qu'il nous a reçus. L'accès à l'immeuble est soigneusement gardé par trois agents de sécurité. Son expérience professionnelle se résume à quelques missions dans divers secteurs de développement au Niger. Le dernier poste qu'il a occupé avant de se lancer dans l'informel était celui de coordonnateur d'une institution financière financée par le PNUD (Programme des Nations unies pour le développement). Alors qu'il occupait ce poste, il remarqua un problème relatif au transfert d'argent réalisé par les compagnies de transport terrestre. Les clients n'étaient pas satisfaits et les entreprises de transport effectuant l'intermédiation financière avaient mauvaise réputation. Avec les économies réalisées en tant que salarié, il décide alors de démarrer informellement une activité d'intermédiations financières. La croissance et la garantie sur la viabilité de son activité poussent l'entrepreneur à se rapprocher du ministère des Finances pour présenter son projet et se mettre entièrement en règle, sans succès. À partir de 2011-2012, l'entrepreneur décide de se lancer à la conquête de toutes les régions du Niger. Son entreprise est aujourd'hui présente sur 80 % du territoire nigérien, et est devenue internationale. L'entreprise connaît une forte augmentation de ses effectifs ; elle est passée de 3 salariés à la création à 468 employés travaillant dans 300 agences.

Profil n° 2 : Entreprise de produits laitiers

Le deuxième entrepreneur est la patronne d'une entreprise laitière. Elle nous a reçus dans son bureau après une visite de son usine. De manière posée, elle nous raconte avoir commencé la production de yaourts dans son garage de 20 m². Ingénieure en industrie agro-alimentaire dans une grande société de brasserie à capitaux étrangers, elle est abusivement licenciée. Elle prend alors la ferme décision de ne plus travailler pour quelqu'un. Avec la somme gagnée à la suite de son procès et grâce à un microcrédit, elle étend son affaire. Le nombre de salariés est passé de 5 à 117. Le chiffre d'affaires, de moins de 15 millions de francs CFA en 1995, est aujourd'hui supérieur à 5 milliards de francs CFA. C'est ainsi qu'en voyant le développement de son entreprise vers une laiterie moderne, et considérant les opportunités de marché national et des pays voisins, elle engage son entreprise dans un processus de certification aux normes ISO 9001, qu'elle obtient en 2006. Cette patronne entend respecter scrupuleusement la qualité, les normes sécuritaires, hygiéniques et environnementales.

Résultats des récits

Nous avons scruté soigneusement et manuellement notre matériau munis d'une grille d'analyse, afin d'extraire tous les mots ou groupes de mots aidant à appréhender les raisons qui ont poussé ces entrepreneurs à formaliser leur activité. La technique de traitement manuel permet d'avoir un contrôle total des tenants et aboutissants de l'analyse, en faisant intervenir sa subjectivité, sans laquelle une méthode qualitative de récit de vie perd tout son sens (Dumez, 2013). Avec un traitement manuel des données, nous étions en mesure d'exploiter profondément notre corpus en valorisant certaines informations par rapport à d'autres. Selon Krief et Zardet (2013, p. 221), « l'analyse de contenu est une analyse thématique, qui consiste à lire l'ensemble d'un corpus, en identifiant les thèmes qu'il contient, pour ensuite produire du verbatim par thème ou procéder à une analyse statistique des thèmes ». Autrement dit, dans l'analyse de contenu, le chercheur doit classer les verbatims selon les thèmes. Pour mieux interpréter et donner un sens aux verbatims, nous avons jugé utile de procéder à trois niveaux de codage, en nous inspirant des recommandations de Lejeune (2014). Le codage consiste à fragmenter et déconstruire le récit afin de l'interpréter et lui donner une intangibilité scientifique. Nous avons commencé cette déconstruction du discours avec le codage ouvert (cf. annexe codage, page 64). Lors de ce codage, nous avons fragmenté notre matériau en plusieurs unités de phrases pour recenser et choisir les mots qui ont le plus de lien avec notre problématique. Nous avons finalement rejeté tous les mots qui s'écartaient de notre question de recherche. Après le codage ouvert, un codage axial a été réalisé, avec pour objectif de synthétiser les mots extraits du matériau (lors du codage ouvert), afin de retrouver les concepts répondant à notre problématique. Le dernier codage est sélectif ; il nous a permis d'identifier les thèmes récapitulant l'ensemble du processus de codage. L'interprétation des verbatims par le codage a permis d'énumérer trois principales raisons qui poussent les entrepreneurs à se formaliser.

Raison n°1 : La formalisation contrainte

La première raison de la formalisation pour ces entrepreneurs peut être qualifiée de formalisation contrainte. Elle est dite contrainte, car l'entrepreneur informel se trouve contraint de se formaliser à cause du succès de ses activités. Autrement dit, la viabilité des activités impose à l'entrepreneur de se formaliser.

Les signes de viabilité d'une activité informelle potentiellement formalisable peuvent être observés par la croissance de cette activité. Celle-ci est liée à l'évolution du chiffre d'affaires, l'augmentation du nombre de salariés et l'extension des activités. Comme l'exprime l'entrepreneur spécialisé dans le transfert d'argent :

« Notre entreprise fonctionne très bien. Les clients sont très satisfaits. Les gens n'envoient plus de l'argent par les compagnies de transport, sauf dans les régions non couvertes par nos services. La croissance de la demande nous amène à créer de nouvelles agences dans d'autres régions du Niger, et donc de créer de nouveaux emplois ».

L'extension de l'activité sur l'ensemble du territoire au Niger exige pour cette entreprise de se formaliser. Par ailleurs, le recrutement de nouveaux employés nécessite une sélection de candidats compétents, que l'on ne trouve pas toujours dans le cercle familial. La relation professionnelle ne peut plus être gérée d'une façon informelle.

C'est également ce qui ressort de l'analyse du récit de la PDG de l'entreprise spécialisée dans la transformation de produits laitiers. Pour elle, il est possible de dissimuler son activité quand on reste petit. Mais l'ambition d'accroître ses activités, et surtout d'exporter le produit en dehors du territoire nigérien, impose un nouveau style de gestion qui renvoie à une formalisation des activités. Ses propos en témoignent :

« J'ai commencé mes activités dans mon garage de 20 m² qui est devenu une entreprise formelle de production des produits laitiers en 1994. Avec une production journalière d'environ 150 à 200 litres, l'accès au microcrédit m'a permis d'augmenter ma production, avec à la clé le recrutement de 5 employés permanents. Petit à petit, mon entreprise commence à s'imposer comme le *leader* du lait au Niger. Le nombre de nos salariés augmente, passant de 5 salariés à 117. »

On évalue également la viabilité de l'entreprise par la volonté des dirigeants à vouloir internationaliser leurs activités. Presque tous les entrepreneurs informels que nous avons interviewés nous ont fait part de leur ambition de développer leurs activités dans d'autres pays. Cette ambition ne peut pas échapper à la formalisation, comme le souligne bien le PDG de l'entreprise de transfert d'argent :

« Le projet d'internationaliser nos activités a mis en évidence les limites de notre statut d'informel. En effet, nous pouvons gérer nos relations au niveau national de façon informelle, mais nous ne savons pas comment cela serait possible dans la sous-région et au niveau international. Il faut alors se prémunir d'une réglementation pour se protéger. »

La viabilité s'observe aussi lorsqu'il y a une augmentation du capital social de l'entreprise, soit à travers un autofinancement comme dans le cas de l'entreprise de transfert d'argent, ou à travers le microcrédit dans le second cas. Dans les deux situations, cette

augmentation est révélatrice de la viabilité de l'activité. Ce qui contraint les entrepreneurs à formaliser leurs activités. Les entrepreneurs précisent :

« Grâce aux efforts réalisés pendant toutes ces années d'exercice dans l'informel, j'ai pu mobiliser un capital de trois milliards de francs CFA qu'exigeait la commission bancaire de la BCEAO [Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest] pour me formaliser. »
« Quand j'ai gagné le procès, on m'a dédommagé à hauteur de 12 millions de francs CFA. Avec ce capital et un microcrédit dont j'ai bénéficié, j'ai pu développer mon entreprise. »

Donc, on conclut que la croissance des activités, des ressources financières et humaines d'une entreprise informelle traduit sa viabilité, et déclenche par ricochet le processus de la formalisation. Cette viabilité des activités est aussi liée aux opportunités qu'offre l'environnement des affaires. Ce qui conduit à identifier la deuxième raison de la formalisation.

Raison n°2 : La formalisation offensive

La deuxième raison de formalisation est qualifiée d'offensive, car l'entrepreneur découvre des opportunités d'affaires et décide de les exploiter.

D'après un cadre de la fonction publique :

« Au Niger, tout le monde est dans l'informel, même ceux qu'on pense qu'ils sont dans le formel ne sont formels qu'à moitié. Trouver une entreprise 100 % dans la légalité au Niger est utopique. Je sais de quoi je parle, car je suis dans le système. D'ailleurs, il est presque impossible de commencer une activité au Niger sans faire recours au secteur informel. C'est-à-dire que l'informel sert de base pour tester la viabilité d'une activité économique. La formalisation se déclenche selon les opportunités et les avantages que peuvent percevoir l'entrepreneur. Si par exemple l'entrepreneur souhaite soumissionner à un marché public, alors il va essayer de formaliser une partie de ses activités. Même là, c'est quand toutes les options sont fermées. Sinon, il peut utiliser le numéro d'identification fiscale (NIF) de ses connaissances pour soumissionner au marché. »

La formalisation est donc déclenchée selon les opportunités que l'environnement des affaires offre aux entrepreneurs informels. D'après les entretiens que nous avons eus avec les entrepreneurs, entreprendre dans l'informel est un passage obligé, bien qu'ils aient l'intention de se formaliser un jour ou l'autre. Dès le début de ses activités dans l'informel, l'entrepreneur dans le transfert d'argent n'avait pas l'intention de rester dans l'informel, mais le contexte l'a contraint à commencer par là. D'ailleurs, il faut avoir une grande confiance en son projet pour quitter un poste de coordonnateur financier dans une structure financée par le PNUD pour entreprendre dans l'informel. Dès lors, une fois que la viabilité de l'activité est assurée, l'entrepreneur déclenche l'offensive pour exploiter toutes les opportunités permettant la réussite de la formalisation. Les propos suivants en attestent :

« Avec la croissance de nos activités et du fait que nous avons commencé à opérer dans d'autres pays de l'UEMOA [Union économique et monétaire ouest-africaine], la BCEAO nous a interpellés en 2015 afin de régulariser notre situation. J'ai saisi cette opportunité pour me mettre en règle et augmenter mes parts du marché. »



Photo © Rijksmuseum

Jan Brueghel (I), *Latona and the Lycian Peasants*, huile sur toile, vers 1605. Amsterdam, Rijksmuseum.

« Les entrepreneurs que nous avons rencontrés savent qu'ils n'ont pas le droit d'exercer sans une autorisation administrative préalable. Selon eux, cette autorisation administrative ne fait que freiner leurs projets. Ils décident alors de faire abstraction de cette autorisation au début de leurs activités. Cependant, pour éviter les ennuis dès que les activités prennent de l'envergure, ils s'engagent dans la formalisation. »

Avant d'engager le processus de formalisation, l'entrepreneur cherche à savoir ce qu'il gagne ou perd en se formalisant. Très souvent, il va davantage se fier aux bénéfices que présente le marché par rapport aux avantages promis par les autorités. Les bénéfices qu'offre l'environnement des affaires stimulent les entrepreneurs vers la formalisation.

La fondatrice de l'entreprise laitière souligne qu'en « voyant notre développement vers une laiterie moderne et considérant les opportunités du marché national et celui des pays voisins, nous avons lancé un processus de certification des normes ISO 9001. C'est un premier processus de formalisation qui garantit la qualité de nos produits. »

Donc, plus l'environnement des affaires présente des opportunités aux entrepreneurs, plus la motivation à se formaliser devient offensive. Enfin, on observe qu'à côté de ces opportunités, la peur d'être punis par l'État constitue aussi un motif de formalisation.

Raison n°3 : La formalisation défensive

La dernière raison de formalisation est qualifiée de formalisation défensive. L'entrepreneur est conscient que ses activités sont en décalage avec les règles que l'État a mises en place. Pour éviter de mauvaises surprises avec les autorités publiques, l'entrepreneur décide alors de formaliser ses activités.

Certains entrepreneurs se formalisent par peur d'être réprimandés par des agents de l'État qui appliquent arbitrairement les règles. Au Niger, nous avons observé une rupture de confiance entre la population en général, particulièrement les entrepreneurs, et ceux qui les gouvernent. Selon un autre cadre de l'administration nigérienne :

« Très souvent, vos impôts sont dérobés dès le versement. À chaque niveau, à chaque bureau, à chaque service, une partie de ce que vous versez à l'État sera détournée par des agents de l'État. Si un agent d'impôt intercepte un entrepreneur qui n'est pas en règle, il va payer plus cher que ce qu'il devait à l'État. »

Donc, pour atténuer la taxation arbitraire, certains entrepreneurs, surtout ceux qui ont eu la chance d'être bien formés, décident de formaliser leurs activités. Le premier dirigeant en atteste :

« J'ai pris contact avec le ministère des Finances pour leur présenter mon projet afin d'entamer la formalisation de mes activités. L'accueil fut mitigé et le ministre [à date] ne voulait même pas me rencontrer alors qu'il est le seul habilité à approuver ou non mon projet. Que de complications inutiles ! »

Les entrepreneurs que nous avons rencontrés savent qu'ils n'ont pas le droit d'exercer sans une autorisation administrative préalable. Selon eux, cette autorisation administrative ne fait que freiner leurs projets. Ils

décident alors de faire abstraction de cette autorisation au début de leurs activités. Cependant, pour éviter les ennuis dès que les activités prennent de l'envergure, ils s'engagent dans la formalisation. Tous se plaignent d'un environnement politique qui n'encourage pas l'entrepreneur à formaliser ou entreprendre dans le formel.

« Il y a beaucoup de problèmes dans l'environnement des affaires au Niger qu'il faut nécessairement assainir davantage. Quand nous avons entamé le projet de formalisation, effectivement nous avons fait face à plusieurs obstacles que nous avons pu surmonter », mentionne la dirigeante de l'entreprise laitière.

Parmi les obstacles auxquels les entrepreneurs font face, on peut citer la corruption, la concussion et les passe-droits. Pour bénéficier d'un service public, il faut faire intervenir une connaissance. La passation de marché public se fait selon la couleur politique et les relations. Glisser quelques billets permet de garantir certains services. Certains sont servis toujours en priorité et ont droit à plus que d'autres grâce à leur lien avec le pouvoir. Tout laisse à penser que les entrepreneurs informels formalisent leurs activités non pas par conviction du bien-fondé de la loi, mais pour se protéger contre les abus du pouvoir et l'arbitraire.

Discussion

Les résultats de ce travail apportent un éclairage nouveau sur la stratégie de formalisation jusque-là préconisée par les institutions de développement en collaboration avec les États. En effet, nos résultats soulignent, au-delà des mesures politiques de formalisation, l'intérêt d'une approche inclusive, visant à associer les entreprises informelles dans la recherche des solutions les concernant. Nos résultats montrent aussi que les travaux scientifiques devraient adopter une analyse micro et méso de l'entreprise informelle, afin de proposer des solutions efficaces pour sa formalisation progressive. Il en ressort également l'importance de concentrer les études sur les entreprises informelles, car le secteur informel est une réalité protéiforme. Dans cette optique, la formalisation doit plutôt porter sur l'économie informelle, et non sur le secteur informel dans sa totalité. Ce dernier regroupe en effet d'autres types d'économies dont la stratégie de formalisation pourrait être différente. En effet, contrairement à Roubeau (2014) qui estime que le débat terminologique doit être dépassé, nous pensons qu'il est important et utile de se mettre d'accord sur le pan de secteur informel à formaliser en priorité.

C'est dans cette optique que notre analyse a mis en lumière trois principales raisons poussant les entrepreneurs à formaliser leur entreprise. La formalisation par contrainte traduit une situation dans laquelle les entrepreneurs informels ne se réjouissent pas de leur situation d'informalité. Ils restent dans cette situation juste le temps que leurs activités prennent forme. Dès lors que l'entreprise affiche une croissance intéressante, l'entrepreneur va automatiquement commencer à penser à la formalisation. D'un côté, il ne peut plus cacher son activité à l'État et, de l'autre, l'informalité freine l'expansion de ses activités. Cette première raison prend le

contrepied de certains travaux qui estiment qu'aucune étude empirique n'a démontré le réel intérêt lié à la création d'une PME formelle à partir d'une entreprise informelle (De Miras, 1987). Nos résultats montrent que, loin d'être une activité de misère et de survie (Montalieu, 2000), les entreprises informelles peuvent être au contraire une source de prospérité économique. L'informel est alors une étape majeure, qu'il convient de favoriser. Williams (2007) avait d'ailleurs montré que certains entrepreneurs britanniques entreprenaient dans l'informel afin de tester la viabilité de leurs affaires avant d'intégrer le système formel. Contrairement au cas des entrepreneurs britanniques étudié par Williams (2007), nos résultats montrent que la démarche est différente dans le contexte africain. L'économie informelle est enracinée dans le système économique des pays africains, à tel point qu'il est normal d'entreprendre dans l'informel avant de penser plus tard à la formalisation.

La formalisation offensive traduit une situation dans laquelle, au lieu de rester passif, l'entrepreneur découvre les opportunités et décide de les exploiter pour pérenniser ses activités. Cette offensive dans l'exploitation des opportunités pour développer ses affaires nécessite qu'il mette ses activités en règle. Il est vrai que la question des opportunités dans l'entrepreneuriat n'est pas nouvelle. Cependant, l'originalité de cette étude est d'avoir montré que c'est l'environnement des affaires qui crée les conditions permettant aux dirigeants informels d'entreprendre la formalisation de leurs entreprises. Dans la majorité des études, surtout macro-économiques, on préconise aux États d'utiliser la stratégie de la carotte et du bâton pour amener les entrepreneurs à se formaliser (Mbaye, 2014 ; Williams, 2019). C'est une stratégie qui consiste à mettre en place des mesures incitatives pour encourager les entrepreneurs vers le formel, et des mesures coercitives pour punir les indélébiles. Or, d'après nos résultats, si l'État doit intervenir, il doit le faire au niveau de l'environnement des affaires. Comme les entrepreneurs entreprennent dans l'informalité par pure rationalité, il suffit d'améliorer l'environnement des affaires afin qu'il offre plus d'opportunités aux entrepreneurs. Ces derniers s'engageront certainement plus naturellement dans la formalisation de leur entreprise. Un environnement d'affaires favorable créant une concurrence saine stimulera automatiquement les entrepreneurs à se formaliser. À défaut, ils ne pourront pas survivre dans leur informalité. D'ailleurs, cette étude a montré que les entrepreneurs ont davantage confiance dans les avantages que leur présente le marché, en comparaison des promesses non tenues par les autorités.

La création d'un environnement d'affaires ne se limite pas à la création des lois, comme l'indique la troisième raison de la formalisation. On remarque en effet que les entrepreneurs tentent d'éviter ces mesures légales, car ils n'y trouvent pas leur compte et que des agents de l'État se cachent derrière ces dispositifs pour abuser de leur autorité face à des entrepreneurs n'ayant pas formalisé leurs activités. Il arrive d'ailleurs que même les entrepreneurs formalisés soient spoliés, par méconnaissance de leurs droits. Même si la peur d'avoir des ennuis avec l'État est un motif de

formalisation, force est de constater que cette raison n'est pas fondée sur des règles saines. Contrairement à ceux qui estiment que les États doivent mettre en place des mesures incitatives et coercitives, nous proposons plutôt d'améliorer l'environnement des affaires pour qu'il offre davantage d'opportunités à ceux qui veulent se formaliser, et laisser la sélection naturelle écarter les indéliçats. C'est d'ailleurs la création de cet environnement favorable qui permettra la création d'institutions fortes et stables. Cette position rejoint celle de Say (1999), qui estime que l'entrepreneur industriel doit être formé afin d'avoir une meilleure capacité de réflexion, de jugement lui permettant de diriger et de s'inscrire avec lucidité dans une logique de croissance de son entreprise. Sur le terrain, nous avons observé que ceux qui formalisent leurs activités avec succès sont ceux qui possèdent un niveau d'études supérieures.

La formalisation des entreprises informelles dans les pays en développement n'est pas un processus radical. Même si ce n'est pas le cas des récits que nous avons étudiés, nous avons observé l'existence d'entreprises hybrides. Autrement dit, elles sont administrativement formelles, mais informelles quand cela les arrange. C'est d'ailleurs ce que Benjamin et Mbaye (2012) qualifient de « gros informels », qui sont politiquement bien connectés. Avec ces entreprises, on voit une zone grise entre le formel et l'informel, et souvent même avec l'économie criminelle. Cette question a été débattue par Gourévitch (2002). Pour lutter contre la zone grise entre ces différentes économies non classiques, on ne parle pas de la formalisation, mais plutôt de l'application de l'arsenal juridique déjà en place.

À l'issue de cette recherche, on comprend que la question de la formalisation est aussi une affaire pour la recherche en sciences de gestion. Celle-ci peut en effet conduire à une analyse micro et méso, contextuelle, qui permet de proposer des recommandations adaptées à la réalité des entreprises informelles. Contrairement aux travaux menés sur la formalisation dans les années 1980 (Cling *et al.*, 2012), ou encore aux travaux portant sur les théories de développement de l'Afrique, mener des recherches sur la formalisation de l'économie informelle ne peut se limiter à proposer des solutions macroéconomiques et transcendantales. Il convient, selon une perspective gestionnaire, d'accompagner l'entrepreneur et les entreprises informelles en partant de leur contexte et de leur environnement réel. Cet appel rejoint certains spécialistes des économies africaines qui prônent un changement de cadre d'analyse (Mayaki, 2018 ; Nubukpo, 2019). Ce qui suppose une distinction nette entre l'étude des situations telles que vécues par les entrepreneurs informels et l'étude des situations telles que mises en place par certains chercheurs et institutions pour le développement, adoptant bien souvent une vision très macro de cette réalité.

Conclusion

Notre recherche propose un nouveau regard sur la thématique de la formalisation des entreprises informelles. Nous avons montré la nécessité de préciser la notion de secteur informel, et souligné l'importance de

la formalisation des entreprises informelles. Prônant une analyse inclusive, nous avons analysé les récits de certains acteurs de l'économie nigérienne. L'analyse de leur discours a permis d'énumérer trois raisons qui poussent les entrepreneurs informels à s'engager dans la formalisation de leur entreprise. Ces trois raisons sont : la formalisation par contrainte, la formalisation offensive et la formalisation défensive. La contribution théorique de ce travail est d'apporter un éclairage sur la question de la formalisation et sur la nécessité pour les chercheurs en gestion de s'approprier cette question, cette dernière relevant sans ambiguïté de leur compétence. Au plan managérial, cette recherche a montré que les travaux sur la formalisation ne devaient pas être menés de façon transcendantale, mais de manière inclusive, invitant ainsi les décideurs politiques et les institutions du développement à revoir leurs politiques sur la formalisation des entreprises informelles et à concentrer les efforts sur l'amélioration de l'environnement des affaires, et ainsi laisser la sélection naturelle faire son œuvre, éliminant les informels qui ne s'adaptent pas aux contraintes et aux opportunités de leur environnement.

Ce travail présente un certain nombre de limites, notamment son caractère contextuel. En effet, les trois raisons de formalisation des entreprises informelles sont vraisemblablement propres aux contextes national et sectoriel. Ce qui nous invite à imaginer de futures recherches visant à étudier d'autres contextes nationaux, d'autres secteurs d'activités afin de stabiliser les connaissances propres aux facteurs de formalisation des entreprises informelles. De même, et comme nous l'avons évoqué dans ce texte, le passage de l'informel au formel n'est en rien radical. Il révèle un processus qu'il serait nécessaire de décrire et d'analyser. Toujours pour mieux comprendre les logiques et dimensions de la formalisation des entreprises informelles.

Bibliographie

- ABDO H. M. (2008), « Les échanges transfrontières : l'influence asymétrique du Nigeria sur le Niger dans le commerce des produits céréaliers », Université Abdou Moumouni, Niamey : Communication au Colloque : Intégration des marchés et sécurité alimentaire dans les pays en développement, CERDI - Université d'Auvergne, Clermont-Ferrand, 3-4 novembre 2008.
- ASHIN P. (2012), « L'argent sale pollue l'économie », *Finance & Développement*, 49(2), pp. 38-41.
- BANQUE MONDIALE (2012), "Investing for prosperity: A poverty assessment", report n°61393-NE, Africa Region, October 15.
- BEITONE A., CAZORLA A. & HEMDANE E. (2016), *Dictionnaire de science économique*, Paris, Armand Colin, 5^e édition.
- BENJAMIN N. & MBAYE A. A. (2012), « Les entreprises informelles de l'Afrique de l'Ouest francophone : Taille, productivité et institutions », édité par la Banque mondiale et l'AFD, 2012.
- BIT (2002), « Résolution concernant le travail décent et l'économie informelle », La Conférence générale de l'Organisation internationale du Travail, réunie en sa 90^e session.
- BOSCH M. & MALONEY W. (2006), "Gross worker flows in the presence of informal labor markets: The Mexican experience 1987-2002", World Bank Policy Research working paper 3883, April.
- BUREAU S. & FENDT J. (2014), « L'entrepreneuriat au sein de l'économie informelle des pays développés : une réalité oubliée », *Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, 29, pp. 37-46.

- CHOHAN W. U. (2016), "The Panama Papers and tax morality", discussion papers services: Emerging market fiscal oversight and governance mechanisms, Avril 6.
- CLING J-P., LAGRÉE S. & RAZAFINDRAKOTO M. (2012), « L'économie informelle dans les pays en développement », Séminaires et Conférences, l'AFD, pp. 7-19.
- COGNEAU D., RAZAFINDRAKOTO M. & ROUBAUD F. (1996), « Le secteur informel urbain et l'ajustement au Cameroun », *Revue d'économie du développement*, 4(3), pp. 27-63.
- DAVID A. (1991), « Logique, épistémologie et méthodologie en sciences de gestion », Conférence de l'AIMS, mai.
- DE MIRAS C. (1980), « Le secteur de subsistance dans les branches de production à Abidjan », *Tiers-Monde*, 21(82), pp. 353-372.
- DE MIRAS C. (1987), « De l'accumulation de capital dans le secteur informel », *Cahier de Sciences humaines*, 23(1), pp. 49-74.
- DE SOTO H. (2005), *Le Mystère du capital : Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs*, Paris, Flammarion.
- DUMEZ H. (2013), « Qu'est-ce que la recherche qualitative ? Problèmes épistémologiques, méthodologiques et de théorisation », *Annales des Mines - Gérer & Comprendre*, n°112, juin, pp. 29-42.
- FEIGE E. L. (1990), "Defining estimating underground and informal economies: The new institutional economics approach", *World Development*, 18(7), pp. 1-20.
- FRIEDMAN E., JOHNSON S., KAUFMANN D. & ZOIDO-LOBATON P. (2000), "Dodging the grabbing hand: The determinant of unofficial activity in 69 countries", *Journal of Public Economics*, (76), pp. 459-493.
- GOUREVITCH J.-P. (2002), *L'économie informelle : de la faillite de l'État à l'explosion des trafics*, Paris, Le Pré aux Clercs.
- HART K. (1971), "Informal income opportunities and urban unemployment in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, 11(1), pp. 61-89.
- HENRY A. (2013), « Quelles politiques pour le secteur informel ? », synthèse de conférence, Paris, 4 avril.
- HERNANDEZ E.-M. (1995), « L'entrepreneur informel africain et la démarche marketing », *Recherche et Applications en Marketing*, 10(3), pp. 47-61.
- HUGON P. (2013), *L'économie de l'Afrique*, Paris, La Découverte, 7^e édition.
- HUGON P. (2014), « L'"informel" ou la petite production marchande revisités quarante ans après », *Mondes en développement*, 2(166), pp. 17-30.
- INS-Niger (2019), « Nouveau système SCN 2008 - base 2015 agrégats et tableaux de synthèse 2015 - 201, méthodologie, principaux résultats et commentaires sur l'évolution récente de l'économie nigérienne », juin.
- KOUTOUZIS M. & TONY J.-F. (2005), *Le blanchiment*, Paris, PUF, collection « Que sais-je ? ».
- KRIEF N. & ZARDET V. (2013), « Analyse de données qualitatives et recherche-intervention », *Recherches en Sciences de Gestion*, n°95, pp. 211-237.
- LACHAUD J.-P. (1980), « Les lois de fonctionnement du secteur informel "traditionnel" : présentation d'un modèle », *Tiers-Monde*, 21(82), pp. 435-445.
- LAUTIER B. (2004), *L'économie informelle dans le tiers monde*, Paris, La Découverte.
- LEQUILLER F. (2013), *Manuel sur la mesure de l'économie non observée*, OCDE.
- LEWIS W. A. (1967), *La théorie de la croissance économique*, Paris, Payot.
- MALONEY W. F. (2004), "Informality revisited", *World Development*, 32(7), pp. 1159-1178.
- MAYAKI A. I. (2018), *L'Afrique à l'heure des choix : manifeste pour des solutions panafricaines*, Paris, Armand Colin.
- MBAYE A. M. (2014), « Secteur informel, emplois et transformation structurelle : Recommandation opérationnelles pour une politique efficace envers le secteur informel », document préparé pour l'Organisation internationale de la Francophonie.
- MONTALIEU T. (2000), « Interactions entre économie informelle, secteur financier et politique d'ajustement : Bilan d'une décennie de conceptualisation », Université Francophones, pp. 223-249.
- MORICEAU J.-L. & SOPARNOT R. (2019), *Recherche qualitative en sciences sociales : s'exposer, cheminer, réfléchir ou l'art de composer sa méthode*, Paris, Éditions EMS.
- NUBUKPO K. (2019), *L'urgence africaine : Changeons le modèle de croissance !*, Paris, Odile Jacob.
- ROUBAUD F. (2014), « L'économie informelle est-elle un frein au développement et à la croissance économiques ? », *Regards croisés sur l'économie*, 1(14), pp. 109-121.
- SAY J.-B. (1996), *Cours d'économie politique et autres essais*, Paris, Garnier-Flammarion.
- SIMEN S. F. (2018), « Dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal : caractéristiques et particularités », AIMS, juin, Montpellier, France.
- SINGER H. W. & JOLLY R. (2012), "Employment, incomes and equality: Lessons of the ILO employment strategy mission to Kenya", in JOLLY R. (éd.), *Milestones and Turning Points in Development Thinking*, London, Palgrave Macmillan.
- TRAORÉ N. (2016), « Les déterminants de la disposition des managers à formaliser les PME informelles en Côte d'Ivoire », *Études caribéennes*, 35, décembre, consulté le 11 juin 2021.
- VERNIER V. (2017), *Techniques de blanchiment et moyens de lutte*, Paris, Dunod, 4^e édition.
- VERSTRAETE T. (2007), « À la recherche des sciences de gestion », *Revue française de gestion*, 9(178/179), pp. 91-105.
- WILLIAMS C. C. (2007), "Entrepreneurs operating in the informal economy: Necessity or opportunity-driven?", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 20(3), pp. 309-320.
- WILLIAMS C. C. (2020), "Holistic approach to tackling undeclared work and developing national strategies", report for European Platform Tackling Undeclared Work, working group.
- WILLIAMS C. C. & MARTINEZ A. (2014), "Entrepreneurship in the informal economy: A product of too much or too little state intervention?", *Entrepreneurship and Innovation*, 15(4), pp. 1-11.

