

- Lavigne (Marie) et al., *Les relations Est-Sud dans l'économie mondiale*, Paris, Economica, 346 p.
- Lavigne (Marie), Long Term Commodity Agreements and the USSR, in Kostecki, 1984, p. 15-25.
- Obminskij (E. E.), *Gruppa 77 : mnogostoronnâ ekonomičeskaâ diplomatiâ razvivaûšihâ stran (Le groupe des 77 : la diplomatie économique internationale des pays en développement)*, Moscou, Meždunarodnye Otnošenâ, 1981, 256 p.
- Obminskij (E. E.), *Razvivaûšiesâ strany : teoriâ i praktika mnogostoronnej ekonomiceskoj diplomatii (Les pays en développement : théorie et pratique de la diplomatie économique internationale)*, Moscou, Meždunarodnye Otnošenâ, 1986, 272 p.
- Popov (V. D.), Les nouvelles formes de la coopération économique des pays membres du CAEM avec les pays en voie de développement, *Mondes en développement*, t. 15, n° 57, 1987.
- Primakov (Ac. E.), XXVII s'ezd KPSS i issledovanie problem mirovoj ekonomiki i meždunarodnyh otnošenij (Le XXVII^e Congrès du PCUS et la recherche dans le domaine de l'économie mondiale et des relations internationales), *MEIMO*, 5/1986, p. 3-14.
- Reisner (L. I.), *Razvivaûšiesâ strany : orček teorii ekonomičeskogo rosta (Les pays en développement : essai sur les théories de la croissance économique)*, Moscou, Nauka, 1976, 336 p.
- Sauliak (V. E.), *Transnacional'nye korporacii v sisteme neokolonializma (Les sociétés transnationales dans le système du néo-colonialisme)*, Moscou, Editions de l'Université d'Amitié des Peuples, 1985, 82 p.
- Sejnis (V.), Osobennosti i problemy kapitalizma v razvivaûšihâ stranah (Les traits et problèmes du capitalisme dans les pays en développement), *MEIMO*, 12/1986, p. 50-66.
- Solodovnikov (S. N.), *Problemy vnesnej zadolženosti razvivaûšihâ stran (Les problèmes de l'endettement extérieur des pays en développement)*, Moscou, Nauka, 1986, 192 p.
- Tâgunenko (V. L.), *Razvivaûšiesâ strany : zakonomernosti razvitiâ, tendencii, perspektivy (Les pays en voie de développement : règles d'évolution, tendances, perspectives)*, Moscou, Mysl', 1984.
- Vostok : rubež 80-h godov. Osvobodivšiesâ strany v sovremennom mire (L'Est : les frontières des années 80; les pays libérés dans le monde contemporain)*, Moscou, Nauka, 1983, 270 p. (avec la participation de E. Primakov, I. D. Ivanov, N. Simoniâ, etc.). Note : Dans la littérature soviétique, on ne dit jamais le Sud en parlant du Tiers Monde, ni d'ailleurs Tiers Monde, si ce n'est entre guillemets. Pour les Russes, le Sud, c'est-à-dire le concept de sous-développement, c'est l'Est : historiquement, l'Est de l'Asie centrale, des Tatars, des Mongols. Le premier institut à s'occuper de développement a été l'Institut d'orientalisme...).
- Zevin (L.), Otnošenâ s molodymi gosudartsvami (Les relations avec les jeunes Etats), *SEV*, 8/1986, p. 95-99.

O.R.S.T.O.M. Fonds Documentaire

87 N° : 25324 ex 1

Cote : B 1

24-08-88

1844
 66 actual F1
 PL 97
 B 25324 ex 1

DÉBAT ACTUEL SUR LE SECTEUR INFORMEL

par Jacques CHARMES*

Secteur informel, secteur non structuré... Depuis bientôt dix-huit ans que le terme a été lancé, les économistes et sociologues du développement ont souvent eu tendance à confondre, sous ce vocable malheureux, pauvreté et survie d'une part, chômage et sous-emploi d'autre part. Sans doute les trois phénomènes se recoupent-ils, mais leur intersection ne constitue pas l'aspect essentiel de ce qu'il est convenu d'appeler le secteur informel. Cette confusion prend naissance dans l'origine même du concept et dans les définitions successives et parfois contradictoires qui ont été données du phénomène; elle s'est trouvée confortée par le peu d'intérêt accordé généralement aux méthodes d'investigation mises en œuvre pour l'appréhender et le mesurer, signe d'un enfermement dans un paradigme non remis en cause. Les recherches actuelles sur le secteur informel portent cependant en germe les prémisses de révisions drastiques de thèses couramment admises dans la théorie économique et les politiques de développement.

1. ORIGINE ET DÉFINITIONS DU CONCEPT :
AUX SOURCES D'UN MALENTENDU

Le concept de secteur informel a fait son apparition dans la théorie économique du développement avec les premiers travaux du Programme mondial de l'Emploi entrepris par le Bureau international du Travail au début des années 70. Si Keith Hart (1971) fut le premier à employer ce terme, c'est véritablement le rapport du BIT sur le Kenya (ILO, 1972) qui lança et vulgarisa le concept.

C'est en effet le Programme mondial de l'Emploi qui fit passer au premier plan les préoccupations du chômage et du sous-emploi liées à

* Economiste de l'ORSTOM auprès du Service de Coopération de l'INSEE, Paris.

l'urbanisation accélérée, et le secteur informel naquit de cette observation d'évidence : le chômage ouvert voit son expansion limitée par le fait qu'il n'est pas indemnisé dans la plupart des économies en développement et touche essentiellement les jeunes primo-demandeurs d'emploi à leur entrée sur le marché du travail. Il apparut alors clairement que le secteur moderne (et plus particulièrement l'industrie) n'était pas en mesure d'absorber un surplus toujours croissant de main-d'œuvre, contrairement à ce que laissait entendre le modèle de Lewis (1954) qui a rendu compte des politiques de développement mises en œuvre dès le début des années 50, s'il ne les a inspirées. Des opportunités de revenus hors du système moderne devaient donc nécessairement être trouvées pour vivre ou pour survivre¹ et le secteur informel constitue ainsi un terme générique et pratique recouvrant toutes ces stratégies de survie, ces modes de subsistance des couches pauvres, déshéritées, déracinées, en un mot marginales. Chômage déguisé pour les économistes, il ne pouvait s'agir que d'une poche de sous-emploi aux activités faiblement productives et très peu rémunératrices permettant seulement la reproduction simple de la force de travail. En d'autres termes le secteur informel ne serait que la simple transposition urbaine du sous-emploi rural.

Les modèles de Lewis et de ses successeurs cédèrent la place à des modèles trisectoriels fondés sur les théories de l'exode rural dont Todaro (1969) fut l'un des initiateurs : les migrants ruraux qui étaient sous-employés dans l'agriculture de subsistance sont attirés vers les villes par l'espérance d'obtenir un emploi dans le secteur moderne de l'économie et se retrouvent en désespoir de cause et, par nécessité, rejetés dans le secteur informel qui leur offre des opportunités de revenus au niveau de la simple subsistance.

Il était donc naturel que ce secteur refuge — de transition pour les optimistes qui y voyaient une étape vers le secteur moderne, réserve en forme d'impasse pour les pessimistes — se définisse d'abord par la marginalité et la pauvreté : nombre de recherches ont suivi cette voie, particulièrement en Amérique latine, prenant comme objet d'étude les modes de vie et la pauvreté, et comme unité d'observation la famille, le ménage ou l'individu.

Pourtant, au même moment, d'autres recherches suivaient une voie différente, particulièrement en Afrique où l'entreprise, l'établissement ou l'activité étaient pris comme unités d'observation et les modes d'organisation et de gestion comme objet d'étude : on voulait voir dans le secteur

1. C'est le titre même de l'ouvrage collectif édité par I. Deblé et Ph. Hugon (1982), *Vivre et survivre dans les villes africaines*, PUF, coll. « Tiers Monde », 310 p.

informel, ou du moins dans une fraction de celui-ci susceptible d'être « modernisée », une possibilité d'absorber de façon productive la main-d'œuvre excédentaire.

Le rapport du BIT sur le Kenya portait déjà en germe cette double conception du secteur informel, associant activités marginales (de rues ou dans des établissements de fortune, tâcheronnage) et artisanat de production et de service, et petit commerce. Depuis lors, les études se sont multipliées, suivant l'une ou l'autre orientation, empêchant ainsi l'émergence d'une définition claire et simple du phénomène, cependant que l'inadaptation des concepts et l'étroitesse des échantillons en rendaient les résultats illusoirement démonstratifs. A cet égard, les travaux et le Colloque de l'IEDS sur la petite production marchande (Hugon, Abadie, Morice, 1977, et Hugon, éd., 1980) constituèrent une première tentative de synthèse.

Bien qu'elles aient été déjà présentées à de nombreuses reprises, les principales définitions qui ont été données du secteur informel méritent d'être rapidement énoncées ici, car elles ne sont jamais neutres et à chacune d'entre elles ou à certains critères qu'elles mettent en œuvre se rattachent des thèses et des théories bien précises et identifiées.

Les *définitions multicritères* se fondent ou s'inspirent généralement de la théorie classique de la concurrence (atomicité et fluidité du marché des produits et des facteurs de production) et voient dans le secteur informel une illustration de l'économie de marché, « pure et parfaite », mais segmentée, c'est-à-dire non directement reliée au marché officiel, moderne. La plus connue de ces définitions est celle proposée par le rapport du BIT sur le Kenya qui comprend sept critères : facilité d'entrée, marchés de concurrence non réglementés, utilisation de ressources locales, propriété familiale des entreprises, petite échelle des activités, technologies adaptées à forte intensité travail, formations acquises en dehors du système scolaire. Si tous ces critères concourent à la définition d'un marché de concurrence, certains d'entre eux sont relativement complexes et ne sont pas susceptibles d'observation simple. Ainsi certains auteurs se sont-ils efforcés de les décomposer en critères plus simples et plus concrets : S. V. Sethuraman (1976) cite comme conditions d'appartenance au secteur informel : l'emploi de 10 personnes au plus, la non-application des règles légales et administratives, l'emploi d'aides familiaux, l'absence d'horaires ou de jours fixes de travail, l'absence de crédits institutionnels, une formation scolaire des travailleurs inférieure à six ans, et pour certaines activités : l'absence d'énergie mécanique et électrique, le caractère ambulatoire ou semi-permanent de l'activité.

On connaît la critique fréquemment présentée à l'encontre de ces définitions multicritères : taxées sans doute un peu hâtivement de dualisme

— argument d'autorité qui évite souvent d'avoir à entrer dans le détail d'une critique plus approfondie — ces définitions, même lorsqu'elles admettent la segmentation du marché du travail, sont cependant loin d'ignorer ou de méconnaître les interrelations caractérisant une économie qui n'est ainsi dichotomisée qu'en vue de faciliter son analyse.

Ce sont néanmoins les *définitions fonctionnelles* (connues sous l'intitulé de *petite production marchande*) qui mettent au centre de leurs préoccupations ces interrelations entre les deux secteurs que l'analyse ne doit pas dissocier : c'est le rôle joué par la petite production marchande dans le développement du capitalisme (ou du moins le maintien de sa rentabilité), et la détermination de son existence et de ses pulsations, par les besoins du capital, qui constituent l'aspect principal de l'analyse. Le secteur informel est alors défini comme une réserve de main-d'œuvre dans laquelle le secteur moderne puise la force de travail dont il a besoin et rejette celle dont il n'a plus l'utilité (on cherche alors à mesurer les mouvements de main-d'œuvre entre les deux secteurs et les variations relatives des salaires et des revenus), comme un lieu de reproduction au moindre coût de la force de travail (on mesure alors le prix des biens-salaires, c'est-à-dire des biens consommés par les salariés, produits par le secteur informel) : deux caractéristiques qui permettent d'exercer une pression à la baisse sur le taux de salaire dans le secteur moderne.

Les keynésiens et les monétaristes, quant à eux, ne semblent pas avoir énoncé d'analyse particulière du phénomène. Tout ce que l'on peut dire en la matière est que le planificateur considère le secteur informel comme les sables dans lesquels se perdent les effets du multiplicateur : en cela il n'émousse pas l'efficacité des mesures interventionnistes, mais il est la cause d'une mauvaise appréciation du niveau requis des interventions de l'Etat : et la sous-estimation de la masse monétaire qu'il représente est d'autant moins négligeable et excusable que sa vitesse de circulation est manifestement très rapide.

Le problème des définitions qui viennent d'être présentées est sans doute qu'elles ne font pas clairement la distinction entre critères d'appartenance et caractéristiques du secteur informel, et qu'elles risquent fort d'aboutir à des tautologies, ainsi que l'a suggéré Oudin (1985). Des tautologies qui enferment leurs auteurs dans le paradigme de départ. Si l'on définit *a priori* le secteur informel par la faible productivité ou rentabilité de ses activités ou par la faiblesse des revenus qui en sont issus, il y a évidemment toutes les chances pour que la population ainsi concernée présente toutes les caractéristiques de la pauvreté. Encore un tel résultat ne serait pas si grave s'il n'était repris par d'autres auteurs qui, peu soucieux des définitions et des méthodes de collecte, en tireront argument pour consolider le paradigme

qui conditionne leurs réflexions. En fait, nous touchons là au cœur du problème : les définitions et les thèses présentées à propos du secteur informel le sont généralement en totale dissociation avec les méthodes censées permettre ou avoir permis la mesure des phénomènes décrits.

2. LA COLLECTE D'INFORMATIONS SUR LE SECTEUR INFORMEL : COMMENT DES MÉTHODOLOGIES PEU SOUCIEUSES D'ADAPTATION NE PEUVENT QUE CONFORTER LES HYPOTHÈSES DE DÉPART

Les définitions multicritères ne permettent généralement pas une mesure simple du phénomène : comment relever en effet un grand nombre de critères sur l'ensemble des activités économiques ? Quant à la problématique de la petite production marchande, même si elle ne vise pas en principe à mesurer l'importance d'un secteur qu'elle refuse de dissocier de l'ensemble, il lui faut bien, tôt ou tard, décider d'une ligne de partage, ne serait-ce que pour pouvoir comparer de façon significative les niveaux relatifs des prix et des salaires.

De sorte que la démarche statistique et la définition qu'elle met en œuvre sont en définitive le point de passage obligé de toute étude ou enquête qui se voudrait représentative. Le secteur informel est ainsi défini comme étant constitué par l'ensemble des activités non agricoles à ne pas être enregistrées régulièrement et distinctement par les enquêtes statistiques classiques. La restriction aux activités non agricoles est simplement due à des questions de méthodes fondamentalement différentes, mais une conception large du secteur informel (telle celle de la comptabilité nationale) l'inclut. L'enregistrement régulier signifie qu'il a lieu de façon permanente (fichiers administratifs) ou annuelle (enquêtes), et l'enregistrement distinct signifie qu'il doit être possible d'isoler sans ambiguïté le secteur informel dans les données collectées (ce qui exclut les recensements de population, pourtant exhaustifs par nature, en tant que source unique d'estimation de l'emploi dans ce secteur). On voit ici que se dessine une concordance entre non-enregistrement statistique, non-enregistrement administratif (les enquêtes statistiques régulières étant la plupart du temps basées sur des fichiers fiscaux) et des critères tels que la taille de l'entreprise en nombre d'emplois ou la tenue d'une comptabilité (ces deux derniers critères consacrant très fréquemment le passage d'une imposition forfaitaire — reconnaissance d'une impossibilité de connaître et d'enregistrer les résultats de l'activité — à une imposition proportionnelle aux résultats). Au niveau international, l'harmonisation des concepts et des méthodes de collecte, nécessaire aux comparaisons, s'oriente d'ailleurs dans ces directions qui seront discutées pour la

première fois lors de la XIV^e Conférence internationale des Statisticiens du Travail².

L'adoption d'une telle définition, même sans être explicitement reconnue, a donné lieu à des évaluations indirectes de l'emploi et de la production dans le secteur informel : ces évaluations, indispensables aux macro-économistes, peuvent être à l'origine d'importantes sous-estimations, pour peu que l'on ne prenne pas la peine de les confronter à des réalités qui doivent être saisies directement : c'est pourquoi certains pays entreprennent aujourd'hui des enquêtes nationales sur le secteur informel. Mais les enquêtes directes, aussi bien que les méthodes indirectes, sont susceptibles d'aboutir à des résultats biaisés dont on va essayer ici d'expliquer les raisons.

Biais des évaluations indirectes de l'emploi dans le secteur informel

La mesure de l'emploi par le calcul du solde issu de la comparaison des résultats d'un recensement de population et des sources statistiques sur le secteur enregistré (enquêtes d'entreprises, effectifs de la fonction publique, etc.) donne des estimations généralement significatives et comparables au niveau international à deux conditions :

1 / Que les définitions de la population active dans les recensements de population soient suffisamment proches et en particulier ne tendent pas à sous-estimer l'activité féminine (cf. Anker, Khan et Gupta, 1987).

2 / Que le rôle imparti à l'emploi dans la fonction publique soit correctement pris en compte : dans des pays comme la Guinée de Sékou Touré, ou l'Égypte, ont été appliquées des politiques d'embauche dans la fonction publique largement ouvertes qui permettent d'assimiler l'administration à une caisse d'assurance contre le chômage. En Égypte notamment, jusqu'à ce qu'interviennent les politiques d'ajustement structurel, tout diplômé de l'école ou de l'université, et tout analphabète ayant accompli son service militaire, pouvait être recruté dans la fonction publique : parce qu'ils sont retirés du solde, de tels effectifs pléthoriques tendent à minimiser l'emploi dans le secteur informel, alors même qu'ils y sont rejetés automatiquement du fait de la faiblesse des salaires et de l'impossibilité matérielle d'être accueillis dans les bureaux : pour une forte proportion d'entre eux, l'absentéisme est quasi total et l'entreprise d'une activité complémentaire (et en fait principale) dans le secteur informel est systématique. Dans les pays qui n'ont pas poussé jusqu'à une telle extrémité la logique des politiques d'emploi, la pluri-activité des fonctionnaires ne se

2. A Genève, du 28 octobre au 6 novembre 1987 (cf. Mehran, 1984, et *l.o.*, 1987).

traduit pas obligatoirement par l'absentéisme et le sous-emploi ; la propriété d'un atelier ou d'un commerce, ou sa gestion, n'impliquant pas une présence permanente. Extrêmement répandue, la pluri-activité des salariés (car le phénomène touche aussi le secteur privé) est très difficile à prendre en compte. Dans le cas de l'Égypte, on peut ramener l'emploi dans la fonction publique à une proportion plus normale, par comparaison avec ce qu'elle est dans des pays à structures socio-économiques comparables. L'emploi dans le secteur informel en Égypte devient alors plus élevé qu'au Maroc, ce qu'une analyse au premier degré ne laissait pas percevoir (Charmes, 1986 b). Le cas de l'Italie est intéressant à cet égard, où l'Institut de Statistique (ISTAT) a pu prendre la mesure de la pluri-activité en constatant que les effectifs d'employeurs et d'indépendants recensés dans les établissements étaient supérieurs à ce qu'ils étaient dans le recensement de la population, ce dernier enregistrant évidemment l'activité officielle déclarée.

Biais des évaluations indirectes de la production dans le secteur informel

Il était tentant d'appliquer une telle méthode aussi simple et efficace à la mesure de la production et de la productivité dans le secteur informel : pour cela il suffisait de comparer la valeur ajoutée des branches de la comptabilité nationale aux résultats des entreprises enregistrées, le solde constituant alors la contribution du secteur informel à la production nationale. Joshi, Lubell et Mouly (1976) en donnent un bon exemple pour la Côte-d'Ivoire, mais il faut savoir que de nombreux travaux de planification adoptent cette démarche qui aboutit à confirmer, sinon à démontrer, l'hypothèse qui est à l'origine du concept de secteur informel : sous-emploi, faible productivité, bas revenus. Mais la comptabilité nationale dans les pays en développement est loin d'avoir atteint le degré de fiabilité qui lui permet de prendre en compte l'économie souterraine dans les pays industrialisés. Les équilibres ressources-emplois utilisés pour estimer la contribution du secteur informel supposent non seulement que les statistiques du commerce extérieur soient suffisamment fiables, ce qui est évidemment loin d'être le cas, mais encore que l'on fasse des hypothèses sur la productivité de certaines activités lorsque leurs consommations intermédiaires ne sont pas fournies par les entreprises enregistrées : or dans de tels cas, quelles hypothèses va choisir le comptable national pour procéder à ses estimations, sinon celles que lui fournit l'économiste et qui passent pour être couramment admises ? Le raisonnement circulaire est alors bouclé lorsque l'économiste va reprendre à son compte les résultats de comptabilité nationale pour confirmer et prouver le bien-fondé de ses hypothèses. De sorte que la relation inverse que l'on peut observer entre le volume de l'emploi dans

le secteur informel et le niveau du PNB par tête (cf. tableau 1 ci-dessous), loin d'être un signe d'involution ou de pauvreté, n'est que la preuve de l'incapacité actuelle à mesurer correctement la valeur ajoutée par les activités économiques informelles.

TABLEAU 1. — *Relation entre l'emploi informel et le PNB par tête au Maghreb et en Egypte*

	Algérie 1977	Tunisie 1980	Maroc 1982	Egypte 1976
PNB par habitant en \$ 1980	1 870	1 310	900	580
Emploi informel en proportion de la population active occupée non agricole	18,4 ⁽¹⁾	36,1	56,9	58,7 ⁽²⁾

⁽¹⁾ Estimation minimale effectuée par Ch. Bernard, La petite production marchande en Algérie, v. *Revue Tiers Monde*, n° 114 (à paraître).

⁽²⁾ Estimation rectifiée en fonction de la pluri-activité dans la fonction publique.

Source : Charmes (1986 b).

En fait la sous-estimation manifeste de certains produits nationaux a conduit certains pays et certains organismes internationaux à entreprendre des enquêtes nationales sur le secteur informel en vue de tenter son appréhension directe. Mais les enquêtes directes ne sont pas moins à l'abri de biais conceptuels et méthodologiques véhiculés par le paradigme ambiant. S'agissant de collecte des données sur des activités habituellement non enregistrées, on conviendra aisément qu'une telle gageure implique un effort minimum d'adaptation des concepts et méthodes de collecte.

Biais relatifs au concept de salariat

Parce qu'il constitue une fraction secondaire de l'emploi informel, le salariat dans ce secteur n'a pas fait l'objet de débats aussi nombreux que le non-salariat, ou plutôt le travail non salarié (auto-emploi, apprentis, aides familiaux) parfois hâtivement assimilé à un travail non payé. Il n'en constitue pas moins couramment près de 25 à 30 % de la population active occupée dans le secteur. Pour n'être pas absentes, les formes de salariat classiques (permanence de l'emploi rémunéré au mois ou à la semaine) ne sont pas toujours dominantes. Les salariés payés à la pièce, à la tâche ou au pourcentage sont en général très nombreux, mais rarement déclarés spontanément. Dès lors on ne saurait considérer la proportion des salariés dans l'économie comme un indicateur fiable de la progression ou de la

régression de l'économie formelle, puisque précisément le salariat peut prendre des aspects non conformes. Or non seulement la ligne de partage entre salariat et non-salariat n'est pas claire et évidente entre individus (et ne l'est pas plus pour un même individu) mais encore le salariat prend des formes extrêmement diverses qui rendent difficile son appréhension et peuvent déboucher sur une contradiction dans les termes : peut-on envisager le cas d'un salarié qui ne serait pas payé pour le travail qu'il effectue ? Sans insister ici sur un problème qui a été développé par ailleurs (cf. Charmes et Kamoun, 1985), on rappellera que, dans certains corps de métiers et dans des pays très divers, le salariat prend la forme du métayage. Le propriétaire du capital (local et/ou machines et/ou matières) rémunère le travailleur en proportion (variable selon son apport : 30 à 50 % par exemple) du produit qu'il réalise avec la part du capital qui lui est confiée : par exemple, un patron tailleur paiera son ouvrier avec 50 % des recettes que celui-ci réalisera sur la machine à coudre qui lui est confiée. Très fréquents chez les tailleurs, coiffeurs, pêcheurs, ces modes de rémunération ont tendance à se développer dans tous les secteurs d'activité sous l'effet de la dynamique du secteur informel et de l'extension des associations capital-travail qui l'accompagne. Ce que l'on peut dès lors appeler « métayage urbain » débouche même occasionnellement sur une forme de rapport de production où l'ouvrier n'est pas payé par l'employeur pour le travail qu'il lui fait pendant une partie (1/2 ou 2/3) de la journée en contrepartie de la possibilité de travailler pendant l'autre partie de la journée pour son propre compte, c'est-à-dire pour sa propre clientèle, en utilisant local, matériel et petites consommations intermédiaires de l'atelier : cas extrême sans doute, qui a été observé en Guinée, mais pour lequel l'enquête risque de saisir un salarié (déclaré comme tel par l'employeur) qui ne toucherait pas de salaire. A vrai dire, l'apprentissage, forme typique s'il en est du travail non payé, se rapproche du cas de figure précédent. Bien que l'on exclue généralement les apprentis des statistiques d'effectifs salariés, il est de tradition de déplorer l'exploitation dont ils font l'objet. Or en Afrique au Sud du Sahara, les apprentis peuvent souvent utiliser les chutes de matières premières pour confectionner en dehors des heures de travail, ou en l'absence de commandes, des objets qu'ils vendent pour leur propre compte. Si le fait est souvent relevé par les auteurs, rares sont ceux qui ont tenté d'en mesurer les résultats pécuniaires. Ceux-ci peuvent ne pas être négligeables et amener le revenu non salarial de l'apprenti à un niveau qui ne permet plus de le considérer comme un travailleur non payé.

En définitive, l'imbrication du salariat et du non-salariat ou de l'auto-emploi introduit d'une façon différente le phénomène de la pluri-activité qui

caractérise le travail dans le secteur informel et qui rend si difficile la mesure du revenu salarial et non salarial.

On peut ainsi voir dans la complexité des concepts et leur mauvaise perception la cause d'une sous-estimation systématique de ces revenus. Ce n'est pas en effet par une question simple et unique que l'on pourra relever de façon fiable le montant d'un salaire à la tâche ou la rémunération d'un métayer, partiellement ou totalement liés aux résultats de l'activité dans son ensemble.

Sans doute dans ce domaine convient-il de ne pas généraliser des situations extrêmement diverses, mais on a simplement voulu faire comprendre ici qu'une démarche compréhensive doit absolument éviter le passage et l'analyse aveugles de questionnaires statistiques et se garder tout aussi bien de refuser, pour ces mêmes raisons, toute quantification.

*Biais relatifs aux méthodes directes de saisie
de la production et des revenus dans le secteur informel*

De même qu'on ne peut, sous peine de sous-estimation, aborder le salaire dans le secteur informel par une question simple et unique, de même on ne peut envisager d'appréhender la production et les revenus en recueillant simplement et directement le niveau des recettes ou des bénéfices : ce que font généralement les enquêtes sur les revenus et les dépenses des ménages (ou les enquêtes budget-consommation, aux objectifs plus modestes) qui ne peuvent donner que de bien piètres indications sur les revenus non salariaux et que l'on ne saurait donc invoquer à l'appui des thèses sur les stratégies de survie qui caractériseraient le secteur informel³.

De nombreuses enquêtes, notamment celles réalisées par le BIT en Afrique (cf. INSEE, 1986), ont pensé faire un effort d'adaptation suffisant en prenant la semaine comme période de référence : s'il est bien évident que l'on ne saurait demander à un micro-entrepreneur quel est le montant de son chiffre d'affaires annuel, concept qui n'a aucune signification concrète pour lui, la question des recettes hebdomadaires peut se révéler tout autant inadaptée : un menuisier peut fort bien ne rien vendre dans une semaine, compte tenu de la longueur de son rythme de production, et l'étroitesse des échantillons (INSEE, 1986) ne permet pas que s'opèrent des compensations.

Mais au-delà de la période de référence qui doit être laissée au libre choix de l'enquêté, c'est le type et la forme de questions posées qui sont le

3. Les études de la Banque mondiale sur les seuils de pauvreté (dans le cadre du programme Living Standards Measurement Study : LSMS) poursuivent des objectifs complètement différents et ne peuvent être rattachées à la problématique du secteur informel.

garant de la fiabilité des réponses. Les méthodes testées en Tunisie lors d'une grande enquête nationale sur l'ensemble des activités économiques non agricoles en 1981 (INS, 1984) ont montré que les questions directes appelaient des réponses sous-évaluant souvent de moitié les résultats par rapport à des questions indirectes à fort contenu concret (par les consommations intermédiaires ou le temps de travail, les variations saisonnières étant par ailleurs soigneusement relevées et prises en compte) : l'absence de comptabilité ne signifie pas en effet absence de façon de compter ou absence de souci de compter. Mais on ne peut évidemment s'attendre à ce que des activités traditionnellement non enregistrées ou soucieuses de sauvegarder une imposition au forfait déclarent spontanément le niveau réel de leurs résultats. On feint de croire qu'une réponse directe ne saurait être contestée, mais il y a beau temps que le statisticien calcule des coefficients de redressement (voir les rapports du CERC sur les revenus des Français où est dressé le palmarès des professions en commençant par celles qui minorent le plus fortement leurs déclarations) ou évalue à partir des consommations d'énergie les résultats peu crédibles déclarés par les petites entreprises (ISTAT italien).

Mais pourquoi s'interroger puisque de faibles résultats correspondent précisément aux hypothèses préalables contenues dans un paradigme incontesté? Peu importe qu'un salarié ou un petit entrepreneur du secteur informel ne touche qu'une rémunération symbolique : il n'y a là aucun mystère puisqu'il s'agit de survie.

Si l'on refuse cependant un tel enfermement et si l'on questionne les hypothèses couramment admises, on est conduit à la critique d'un certain nombre d'entre elles présentées comme des thèses avérées.

3. VERS UNE RÉÉVALUATION DE LA PLACE ET DU RÔLE DU SECTEUR INFORMEL
DANS LES ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT
ET UNE CRITIQUE DES THÈSES COURANTES LE CONCERNANT

Les résultats obtenus à partir d'enquêtes compréhensives et de concepts adaptés amènent à reconsidérer le rôle du secteur informel dans le fonctionnement du marché du travail et sa place dans le processus de création d'emplois et d'accumulation.

Le fonctionnement du marché du travail dans des économies où le secteur informel occupe une place importante (plus de 30 % de l'emploi non agricole) est en général interprété de deux façons différentes qui s'appliquent d'ailleurs aussi bien aux économies industrialisées. Les thèses sur la segmentation du marché du travail considèrent qu'il existe un double

marché composé d'un côté par un secteur protégé où les salariés bénéficient d'une couverture et d'avantages sociaux et où s'applique une législation du salaire minimum, et d'un autre côté par le secteur informel où le jeu de la concurrence permet au salaire d'atteindre un niveau d'équilibre très inférieur au salaire moyen pratiqué dans le secteur protégé : le salaire informel d'équilibre est le salaire minimum de subsistance, résultat de l'application de la loi d'airain des physiocrates. L'interprétation des thèses marxistes sur l'armée de réserve est fondamentalement opposée : le secteur informel (petite production marchande) ayant pour rôle de maintenir le niveau des salaires dans le secteur capitaliste au strict minimum de subsistance, l'écart des niveaux de salaire observable entre les deux secteurs signifie donc que les salaires du secteur informel (et d'une façon plus générale tous les revenus qui en sont tirés) se situent en dessous du minimum, ce qui serait vrai au regard du salaire minimum légal théoriquement calculé comme devant correspondre à ce minimum de subsistance⁴. Ainsi, pour les premiers, les salaires dans le secteur protégé s'établissent au niveau d'équilibre, ce qui ne peut être que préjudiciable aux développements ultérieurs du secteur moderne, alors que, pour les seconds, la pression exercée par l'armée de réserve est censée maintenir les salaires du secteur capitaliste au niveau requis pour son développement à l'échelle sinon nationale, du moins internationale. S'il est un point sur lequel ces deux thèses s'accordent, c'est bien le refus obstiné d'admettre que les salaires dans le secteur informel puissent s'établir à un niveau d'équilibre proche du salaire minimum du secteur protégé : il n'y aurait pas alors à proprement parler dualisme du marché du travail et l'équilibre ambiant aurait dû répandre ses effets bénéfiques sur l'ensemble de l'économie; il n'y aurait pas non plus armée de réserve, puisque l'écart des salaires (ou des revenus) entre le secteur capitaliste et le secteur non capitaliste ne justifierait plus ce rôle. C'est dire que ni les uns ni les autres ne sont prêts à admettre des résultats qui mettraient en cause leurs constructions théoriques.

Tout en gardant à l'esprit que les données présentées ci-dessous sur le Niger (BIT-PECTA, 1982) et la Tunisie (INS, 1984) ne visent pas à une généralisation qui serait abusive, on veut montrer ici que des méthodologies différentes (largement exposées dans les documents d'enquête), appliquées à des échantillons plus représentatifs que ceux de la plupart des enquêtes qui ont fondé les thèses sur le secteur informel, aboutissent à des résultats que l'on préfère ignorer ou contester tant ils dérangent l'ordre des choses couramment admis.

A Niamey, au Niger en 1981, le salaire moyen (apprentis exclus)

4. Sur le concept de subsistance et sa mesure, on pourra se référer avec profit à Sharif (1986).

dans le secteur informel des branches manufacturières et des services s'élevait à 104 % du salaire minimum garanti (SMIG). En Tunisie, au niveau national, le salaire moyen dans les branches manufacturières du secteur informel s'établissait en 1981 à 76 % de son niveau moyen dans le secteur moderne pour les ouvriers qualifiés et à 51 % pour les manœuvres et demi-ouvriers : en proportion du SMIG, le salaire moyen du secteur informel s'établissait à 107 %. Certes les moyennes peuvent cacher de fortes disparités mais le tableau 2 ci-dessous montre que ce sont les manœuvres et surtout les demi-ouvriers (qualification attribuée aux deux ou trois années qui suivent l'apprentissage), représentant 20 % de la main-d'œuvre salariée du secteur informel, qui touchent des salaires inférieurs au minimum de subsistance.

TABLEAU 2. — Salaires moyens du secteur informel
en proportion du SMIG, Tunisie 1981 (en %)

	Ouvriers qualifiés	Manœuvres demi-ouvriers	Ensemble
Industries agricoles et alimentaires (IAA)	167	125	165
Matériaux de construction, céramique, verre (MCCV)	123	63	120
Industries métalliques, mécaniques, électriques (IMME)	122	81	109
Textile, habillement, cuir (THC)	112	69	104
Bois et industries diverses (BID)	116	87	107
Ensemble	130	83	120
Ensemble sans les IAA	115	80	107

Note : En 1981, le SMIG s'élevait à 64 D par mois pour le régime des 48 heures. La subvention accordée aux boulangers en proportion de la masse salariale déclarée explique le niveau relativement élevé des salaires dans la branche IAA.

Source : Charmes (1985) d'après INS-ENAE 81.

En fait toute comparaison des niveaux de salaire entre les deux secteurs doit absolument tenir compte du niveau de qualification et surtout de l'âge des salariés (lié à leur ancienneté dans la profession et dans l'entreprise) : or, dans les trois branches pour lesquelles on dispose de ces données (Bois, Cuir, Mécanique), l'âge moyen des salariés du secteur informel (apprentis exclus) était de 23 ans, contre 35 ans pour la main-d'œuvre salariée dans son ensemble, d'après le recensement de la population.

La signification évidente de cette observation est que le salariat informel est une situation éminemment transitoire qui débouche rapidement sur une

installation à compte propre (on en veut pour preuve le nombre extrêmement élevé de créations annuelles de petites entreprises qui ressort des recensements d'établissements) et beaucoup plus rarement sur des emplois dans le secteur protégé (recherchés pour leur sécurité intrinsèque sinon pour le salaire, mais aussi pour la possibilité qu'ils offrent d'entreprendre une seconde activité à compte propre, en toute sécurité : mais les cas sont d'autant plus rares que les qualifications acquises sur le tas ne sont pas formellement reconnues).

Ainsi peut s'expliquer que le salaire d'équilibre puisse s'établir à un niveau relativement élevé, malgré une offre de travail abondante (sinon illimitée) : la demande est régulièrement renouvelée par une très forte rotation de la main-d'œuvre et augmentée par les installations à compte propre qui créent des emplois.

Mais la publication de ces résultats et leur analyse dans le rapport de la Banque mondiale sur l'emploi industriel en Tunisie (World Bank, 1985) n'ont pas empêché qu'un rapport ultérieur définissant les grandes lignes de la politique d'ajustement structurel proposée à la Tunisie (Bela Balassa, 1985) vienne réaffirmer, contre toute évidence empirique, que, « le SMIG dépassant de loin les salaires dans le secteur informel », il fallait envisager « des mesures visant à modifier le coût relatif de la main-d'œuvre et du capital en Tunisie » (art. cit. p. 13 du second extrait). De tels procédés ne peuvent s'expliquer que par la force des idées reçues ou par la volonté opiniâtre d'appliquer des schémas préconçus sinon éprouvés : le SMIG comme niveau de référence pour la fixation des rémunérations dans le secteur informel concurrentiel et comme point d'équilibre du marché du travail irait à l'encontre de l'hypothèse de surévaluation des salaires dans le secteur moderne et de l'amoindrissement corrélatif de l'avantage comparatif de la Tunisie dans les industries de main-d'œuvre : idées que tenait à faire passer l'auteur en utilisant un argument qui en toute autre circonstance et en tout autre lieu aurait été admis par tout interlocuteur, quels que soient ses penchants théoriques.

Peut-on dire pour autant que le secteur informel n'a pas joué le rôle qui lui était prêté d'exercer une pression à la baisse sur le taux de salaire? Non sans doute. Et le niveau des salaires dans le secteur moderne serait probablement beaucoup plus élevé en l'absence de la concurrence que représentent les activités informelles sur le marché du travail car l'écart entre le revenu permanent attendu d'un emploi dans le secteur informel (intégrant donc le passage rapide de statut de salarié à celui d'indépendant ou d'entrepreneur) et le salaire proposé dans le secteur moderne ne favorise pas une préférence nette pour ce dernier. En réalité, on peut même considérer que ces facteurs agissent en défaveur du secteur moderne et que

la concurrence joue au bénéfice d'une extension des activités informelles : celles-ci ne réussissent-elles pas à « débaucher » une fraction de plus en plus large de la population salariée en lui offrant des opportunités de revenus qui font accepter plus facilement une dégradation régulière des salaires réels? Le « débauchage » ne devant pas s'entendre ici comme le fait de quitter un emploi salarié dans le secteur protégé, mais plutôt comme le fait de le doubler par une activité informelle indépendante, ce qui ne peut se faire la plupart du temps qu'au détriment de la productivité du secteur moderne (la faiblesse relative des écarts de productivité observée en Tunisie ne peut s'expliquer autrement (cf. Charmes, *in* World Bank, 1985)). C'est ainsi que la pluri-activité élève le coût relatif de la main-d'œuvre dans le secteur protégé, dans le même temps où elle permet une érosion régulière des salaires réels.

On voit donc que le marché du travail dans les économies à forte dominance d'activités informelles se caractérise par une ambivalence généralisée des situations et des modes de fonctionnement, caractéristique des processus de transition et d'adaptation⁵.

Mais la façon dont s'opère précisément l'adéquation de l'offre et de la demande sur les marchés du travail qui ont été décrits ne rejette-t-elle pas en définitive sur les revenus de l'entreprise la nécessité de trouver un point d'équilibre plus bas? Autrement dit, l'extension des activités informelles ne bute-t-elle pas sur une limite correspondant à des revenus ramenés au niveau de la simple subsistance, bloquant ainsi toute possibilité d'accumulation et introduisant un processus d'involution?

La facilité d'entrée et le problème de l'accumulation

La facilité d'entrée, même si elle est qualifiée de mise en « réserve » dans les définitions fonctionnelles, est une caractéristique reconnue et largement commentée, faisant du secteur informel le débouché de l'exode rural et de la pluri-activité des salariés tout à la fois : le réservoir se remplissant de façon concomitante par la base et par le sommet, il est clair qu'il existe une limite au-delà de laquelle la tendance asymptotique à la diminution de la contribution du secteur informel au produit global (Souza, 1984) ne serait plus une simple illusion statistique due à des méthodes d'évaluation inadaptées, mais bien le point de départ d'un processus d'involution.

5. Pour une description du rôle de l'ambivalence dans le processus de transition de l'agriculture de subsistance à l'agriculture marchande, voir Charmes (1978).

Les revenus tirés des activités informelles s'exerçant dans les petits établissements en Tunisie montrent qu'une telle extrême n'est pas atteinte pour la partie supérieure (étalée) du secteur informel.

TABLEAU 3. — Revenus des entrepreneurs du secteur informel en Tunisie 1981

	Revenu brut mensuel ⁽¹⁾ (en D)	En proportion du SMIG (64 D)	En proportion du salaire moyen ⁽²⁾ du secteur moderne (109 D)
IAA	75 ⁽³⁾	1,17	0,69
MCCV	427	6,67	3,92
IMME	366	5,72	3,36
THC	257	4,02	2,36
BID	471	7,36	4,32
Ensemble Industrie (sans IAA) ⁽³⁾	325 (356)	5,08 (5,56)	2,98 (3,27)
Commerce	283	4,42	2,60
Hôtellerie	1 147	17,92	10,52
Cafés-restaurants	1 037	16,20	9,51
Réparations mécaniques	382	5,97	3,50
Autres réparations	373	5,83	3,42
Coiffure	394	6,16	3,61
Autres services rendus aux ménages	864	13,50	7,93
Ensemble Services	570	8,91	5,23

⁽¹⁾ Il s'agit du revenu brut de l'entrepreneur individuel, avant impôts directs et amortissements, incluant donc la rémunération du travail de l'entrepreneur et du capital mis en œuvre.

⁽²⁾ Le salaire moyen de l'ouvrier qualifié dans le secteur moderne des branches manufacturières est pris ici comme indicateur de comparaison (cf. Charmes, *in* World Bank, 1985).

⁽³⁾ La distorsion déjà signalée sur les salaires versés par les boulangers se répercute sur le revenu brut des boulangers qui est sous-estimé d'autant.

Source : Charmes (1985) d'après INS-ENAE 81.

Les revenus issus des activités informelles non sédentaires à Niamey (petits tabliers, commerce de rue) montrent que le point de saturation n'est pas atteint non plus dans la partie inférieure du secteur : cela n'impliquant évidemment pas que ce point ne puisse jamais être atteint.

Si l'on met à part les tailleurs et les coiffeurs, blanchisseurs, peu nombreux, et dont l'activité ne nécessite qu'un très faible capital, on voit que les activités les moins rémunératrices sont celles qui n'exigent pas de qualification ni de réelle organisation des circuits d'approvisionnement

TABLEAU 4. — Revenus des activités informelles non sédentaires à Niamey 1981

	Revenu mensuel en F CFA	En proportion du SMIG (20 000 F CFA)
Vente légumes et fruits	29 900	1,49
Tailleurs	33 000	1,65
Soins personnels (coiffeurs...)	36 500	1,82
Vente produits divers de consommation courante	45 000	2,25
Vente condiments et cola	50 800	2,54
Vente de bois de chauffage	61 000	3,05
Gargottiers, limonadiers	66 700	3,33
Vente quincaillerie	71 100	3,55
Vente arachides et huile	74 000	3,70
Plats préparés	77 600	3,88
Vente volailles, viande, poisson	96 900	4,82
Vente meubles, matelas	130 000	6,50
Vente vêtements, chaussures, bijoux	150 400	7,52
Ensemble des activités	81 000	4,05

Source : BIT-PECTA (1982).

(les produits sont achetés sur le marché ou chez les commerçants pour être revendus à la pièce ou au tas : cigarettes, légumes et fruits) et ne nécessitent pas de stockage (denrées périssables ou de faible volume, correspondant à une faible immobilisation de capital). Ce sont également les activités où les vendeurs sont les plus nombreux et où la concurrence est vive : c'est à travers elles que les migrants ruraux s'insèrent sur le marché du travail urbain, aidés par leurs parents ou amis originaires de la même région ou des mêmes villages. La facilité d'entrée s'applique réellement et immédiatement à de telles activités. Les migrants ruraux sont attirés en ville par cette facilité même et le revenu qui est espéré de la migration est bien celui procuré par les activités non sédentaires, particulièrement celles du bas de l'échelle : ce sont elles qui commandent donc le flux de l'exode rural et c'est de cette façon que doit être interprété le modèle de Todaro.

L'ascension progressive dans l'échelle des activités, qui commence donc par la vente de produits alimentaires et de consommation courante, se poursuit par des activités commerciales nécessitant de plus importantes immobilisations, puis par des activités de production et de services. C'est ainsi que peut être atténuée la pression à la baisse sur les revenus du bas de l'échelle et que de nouveaux entrants peuvent être accueillis sur

des marchés qui autrement seraient fortement saturés et ne pourraient offrir que des revenus proches de la subsistance. De tels modèles de comportement des migrants ont été décrits dans des enquêtes. Sethuraman (1976 a) cite quelques exemples à propos de Djakarta : ils montrent qu'au cours du processus qui les amène vers des emplois plus recherchés, les migrants acquièrent les qualifications qui se présentent et qui leur assurerait cette mobilité. Et l'auteur de reprendre les conclusions d'une de ces enquêtes : « La migration vers la ville signifie bel et bien une élévation dans l'échelle sociale. Cela ne signifie pas que les conditions de vie des migrants soient soudainement devenues idéales, notamment pour le grand nombre des travailleurs de l'industrie, cela signifie cependant que les idées fréquemment avancées sur la prolétarianisation rapide des migrants ont des fondements réels insuffisants. »

L'ascension sociale peut se poursuivre vers le haut car ce flux ascendant, auquel se joint le flux latéral des salariés du secteur informel prenant l'initiative de s'installer à leur compte, rencontre le flux des pluri-actifs du secteur moderne en quête d'opportunités de revenus dans le secteur informel. Des associations capital-travail voient ainsi le jour où se développent des formes de salariat au pourcentage plus propres à favoriser ultérieurement la création de véritables activités indépendantes.

Le processus complexe qui vient d'être décrit, s'il peut éviter que ne s'enclenche l'engrenage de l'involution, ne débouche cependant pas obligatoirement sur une accumulation. Des revenus supérieurs au minimum de subsistance ne se traduisent évidemment pas par l'apparition automatique d'une épargne : la nécessité s'impose ici de relier ces revenus aux besoins qu'ils sont censés satisfaire au sein des ménages et aussi aux modes de consommation qui restent fortement imprégnés par des comportements de démonstration, d'ostentation ou simplement de loisir (notamment chez les jeunes). Ici encore, un grand pas pourra être fait lorsque la problématique du secteur informel sera systématiquement introduite dans les grandes enquêtes statistiques sur le budget et la consommation des ménages (Charmes, 1986 a).

Le problème de l'accumulation doit être posé en des termes différents de ceux qui servent habituellement à le traiter. La question n'est pas de savoir si de petites entreprises présentant dès l'origine une série de caractéristiques qui les distinguent du secteur informel proprement dit sont susceptibles de croissance et de devenir des PME auxquelles les pouvoirs publics prodigueront leurs encouragements. Certes il est normal de se poser la question de la transition pour la frange supérieure du secteur informel, mais les potentialités ne peuvent qu'en être limitées. Et il s'agit plutôt de savoir si de petites activités présentant toutes les caractéristiques du secteur

informel peuvent se développer, créer des emplois et élargir les bases de la production à petite échelle. Or la question a longtemps été obscurcie par une hypothèse simplificatrice posée par les enquêtes, hypothèse selon laquelle tout établissement du secteur informel est réputé être autonome, ce qui évitait d'avoir à reconstituer les entreprises à partir de locaux multiples : on considéra ainsi longtemps et on considère souvent encore aujourd'hui qu'il existe un hiatus entre secteur informel et secteur moderne, dont on voulait pour preuve le faible nombre d'emplois créés par les entreprises de taille intermédiaire : la continuité du tissu des activités n'était donc pas assurée selon une thèse sur la répartition bi-modale de l'emploi qu'un John M. Page Jr et un W. F. Steel (1986) ont contribué à vulgariser. Ce hiatus ne permettrait pas un passage graduel des activités de petite taille à des activités de taille plus importante. En abandonnant une telle hypothèse, le recensement national des établissements de 1981 en Tunisie a montré qu'il ne s'agissait là que d'une simple illusion statistique et qu'il existait bel et bien un secteur intermédiaire éclaté en petits établissements, illustrant les diverses formes classiques de la croissance des entreprises : croissance verticale par intégration d'activités d'amont et d'aval, croissance horizontale, diversification... Simplement, et conformément à la logique, les bénéfices réalisés à partir d'une activité sont placés dans des activités similaires complémentaires ou totalement différentes, mais présentant des caractéristiques (de taille notamment) similaires à l'activité initiale : ce type de croissance présentant évidemment pour l'entrepreneur l'avantage de pouvoir continuer à bénéficier du non-enregistrement propre à l'informel.

Preuve supplémentaire, s'il en était besoin, du biais qu'introduisent les méthodologies d'enquêtes et les hypothèses qui les sous-tendent dans l'interprétation théorique et pratique des phénomènes et des processus qui caractérisent le secteur informel, et dont on s'est efforcé de donner ici quelques exemples significatifs.

BIBLIOGRAPHIE

- AISE, INSEE, ORSTOM (1984), *Séminaire sur les statistiques de l'emploi et du secteur non structuré*, rapport des sessions et communications, 2 tomes, Rabat, 10-17 octobre 1984.
- Anker R., Khan M. E. et Gupta R. B. (1987), Pour une mesure plus fine de la main-d'œuvre. Résultats d'une enquête méthodologique menée dans l'Etat d'Uttar Pradesh en Inde, *Revue internationale du Travail*, vol. 126, n° 2.

- Balassa Bela (1985), Extraits du rapport de la Banque mondiale publiés par *Journal de l'Economie africaine* (Jeune Afrique), n°s 70 et 71, sept.-oct. 1985, sous le titre : L'économie tunisienne malade de son protectionnisme.
- Bernard Ch. (1988), La petite production marchande en Algérie, *Revue Tiers Monde*, n° 114 (à paraître).
- Charmes J. (1978), De l'ostentation à l'accumulation, production et reproduction des rapports marchands dans les sociétés traditionnelles, in ouvrage collectif, *Essais sur la reproduction des formations sociales dominées*, ORSTOM, coll. « Travaux et Documents », n° 64.
- Charmes J. (1985), Secteur non structuré, politique économique et structuration sociale en Tunisie, 1970-1985, in M. Camau (éd.), *Tunisie, politique et société*, CNRS, « Connaissance du Monde arabe ».
- Charmes J. (1986 a), *Le secteur informel dans les grandes enquêtes statistiques et la comptabilité nationale. Revue et leçons de quelques expériences*, communication au colloque sur l'économie non enregistrée, Organisation des Etats américains, Banque centrale - INDEC, Buenos Aires, 1^{er}-3 juillet 1986. Publié en espagnol dans *Economía no registrada, Estudios INDEC*, n° 9, 1987, Buenos Aires.
- Charmes J. (1986 b), *Emploi et revenus dans le secteur non structuré des pays du Maghreb et du Machrek*, communication à la Conférence du Social Science Research Council : « The informal sector in the Middle East », Tutzing, 28-31 juillet 1986.
- Charmes J. et Kamoun A. (1985), *Emploi et sous-emploi dans le secteur non structuré des pays en développement. Concepts et mesures d'observation*, communication à la session centenaire de l'Institut International de Statistique, Amsterdam, 12-22 août 1985.
- Deblé I. et Hugon Ph. (éds) (1982), *Vivre et survivre dans les villes africaines*, PUF, coll. « Tiers Monde ».
- Hart K. (1973), Informal income opportunities and urban employment in Ghana, *Journal of Modern African Studies*, vol. II.
- Hugon Ph., Abadie Nhû Lê, Morice A. (1977), *La petite production marchande et l'emploi dans le secteur « informel » — le cas africain —*, IEDS, ronéoté, 2 tomes.
- Hugon Ph. (éd.) (1980), Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers Monde, *Revue Tiers Monde*, n° 82, avril-juin 1980.
- International Labour Office (ILO) (1972), *Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*, ILO, Geneva.
- ILO (1987), *Employment in the informal sector*, Chapter 2 of General Report prepared for discussion by the Fourteenth International Conference of Labour Statisticians, Geneva, 28 October - 6 November 1987.
- Institut National de la Statistique (INS) (1984), *Enquête nationale sur les activités économiques (ENAE), 1981*, Tunis, 3 vol.
- INSEE (1985), *Bulletin bibliographique*, numéro spécial sur le secteur non structuré, n° 9, Paris.

- Joshi H., Lubell H. et Mouly J. (1976), *Urbanisation et emploi en Côte-d'Ivoire*, BIT-Genève.
- Lewis A. W. (1954), *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, *Manchester School*, vol. 26.
- Mehran F. (1984), Vers une définition standard de l'emploi dans le secteur non structuré, in AISE-INSEE-ORSTOM, *Séminaire sur les statistiques de l'emploi et du secteur non structuré*.
- Oudin X. (1985), *Les activités non structurées et l'emploi en Côte-d'Ivoire*, thèse de 3^e cycle, Rennes.
- Page John M. Jr. et Steel William F. (1986), *Le développement des petites entreprises ; questions économiques tirées du contexte africain*, Banque mondiale, document technique n° 26 F.
- PECTA-BIT (1982), *Le secteur non structuré à Niamey*, rapport d'une enquête, Addis-Abeba.
- Sethuraman S. V. (1976 a), *Jakarta : Urban Development and Employment*, ILO, World Employment Programme Study.
- Sethuraman S. V. (1976 b), Le secteur urbain non structuré : concept, mesure et action, *Revue internationale du Travail*, vol. 114, n° 1.
- Sharif M. (1986), Concept and Measurement of Subsistence : A survey of the Literature, *World Development*, vol. 14, n° 5.
- Souza P. (1986), *The Informal Sector : A critical evaluation after 10 years*, Université de Campinas. Publié en espagnol dans *Economía no registrada, Estudios INDEC*, n° 9, 1987, Buenos Aires.
- Todaro M. P. (1969), A Model of Labour Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries, *American Economic Review*, vol. 59.
- World Bank (1985), *Tunisia — Industrial Employment*, Report no. 5564-TUN, Washington, + annexe : Charmes J., *Place et rôle du secteur non structuré dans la planification du développement et les politiques d'emploi en Tunisie*.

ANNONCE DE COLLOQUE

« Pratiques informelles comparées. Les fondements de la non-légalité », Colloque international organisé par la Faculté des Sciences juridiques et économiques de Nouakchott, l'Ecole nationale d'Administration de Mauritanie et l'Institut orléanais de Finance de l'Université d'Orléans, du 4 au 10 décembre 1988 à Nouakchott.

Renseignements : Institut orléanais de Finance, BP 6739, 45067 Orléans Cedex 2 et Faculté de Sciences juridiques et économiques, BP 633, Nouakchott (Mauritanie).

Les communications proposées ne doivent pas avoir été publiées ni proposées pour l'être. Une première rédaction doit être envoyée avant le 1^{er} mai 1988, dernier délai, à l'une des adresses ci-dessus.