

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO  
Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie  
Département ECONOMIE

-----  
Option : MACROECONOMIE et MODELISATION  
-----

MEMOIRE PRESENTE EN VUE DE L'OBTENTION DU  
DIPLOME MAITRISE ES SCIENCES ECONOMIQUES

**L'ECONOMIE INFORMELLE, UN  
OBSTACLE A  
L'INDUSTRIALISATION : CAS DE  
MADAGASCAR**

Impétrant : DAMIEN Marc Ulrich  
Encadreur : Monsieur RAVELOSON Harimisa

Date de soutenance : 16 mai 2013

Année Universitaire 2011/2012



## Remerciements

Tout d'abord, je tiens à remercier le Bon Dieu, car sans sa bénédiction tous mes recherches et mes efforts n'aboutissent à rien.

Que soient également remerciées toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce mémoire ainsi qu'à la réussite de cette formidable année universitaire 2011/2012.

Mes vifs remerciements à :

- Monsieur RAVELOSON Harimisa mon encadreur pour sa patience, sa disponibilité et la pertinence de ses conseils.
- Madame RAJAOSON Lalao responsable de notre promotion pour son énergie, sa sympathie et son dévouement.
- L'équipe enseignante pour la richesse des enseignements et des échanges tout au long de l'année universitaire.
- Ma famille pour leur soutien moral, leurs encouragements et leurs sacrifices
- Mes amis et collègues pour leur fidélité et tendresse.

# Sommaire

|                                                                                                             |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Liste des tableaux.....</b>                                                                              | <b>i</b>   |
| <b>Liste des graphiques.....</b>                                                                            | <b>ii</b>  |
| <b>Glossaire .....</b>                                                                                      | <b>iii</b> |
| <b>Sigles et abréviations.....</b>                                                                          | <b>iv</b>  |
| <b>INTRODUCTION.....</b>                                                                                    | <b>1</b>   |
| <b>PARTIE I : L'ECONOMIE INFORMELLE, UN FREIN A<br/>L'INDUSTRIALISATION .....</b>                           | <b>3</b>   |
| Chapitre 1 : Pourquoi l'industrie et que signifie économie informelle ?.....                                | 3          |
| Chapitre 2 : L'absence de progrès technique dans l'économie informelle.....                                 | 14         |
| Chapitre 3 : La domination des activités du secteur tertiaire et une main-d'œuvre faiblement qualifiée..... | 20         |
| Chapitre 4 : La difficulté d'accéder aux crédits.....                                                       | 27         |
| Chapitre 5 : Des manques à gagner en matière fiscale et l'étroitesse du marché .....                        | 30         |
| <b>PARTIE II : LES FACTEURS DE PROLIFÉRATION DE<br/>L'INFORMALITÉ.....</b>                                  | <b>32</b>  |
| Chapitre 1 : La qualité et le coût de l'enseignement.....                                                   | 32         |

|                                           |           |
|-------------------------------------------|-----------|
| Chapitre 2 : Le climat des affaires ..... | 39        |
| Chapitre 3 : La passivité de l'Etat.....  | 47        |
| <b>CONCLUSION .....</b>                   | <b>53</b> |
| <b>Bibliographie .....</b>                | <b>55</b> |
| <b>Annexe .....</b>                       | <b>i</b>  |
| <b>Table des matières.....</b>            | <b>ii</b> |

## Liste des tableaux

|                                                                                           |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tableau 1 : Taille moyenne des ménages par régions et par milieu en 2010 .....            | 17 |
| Tableau 2 : Source de financement pour la création des UPI.....                           | 28 |
| Tableau 3 : Indice de Gini au niveau national et par milieu en 2004, 2005 et 2010 .....   | 42 |
| Tableau 4 : Les procédures pour obtenir l'accès à l'électricité .....                     | 44 |
| Tableau 5 : Consommation d'électricité par secteur de 2005 à 2009 (Unité : 1000 kWh)..... | 46 |

## Liste des graphiques

|                                                                                                                                               |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Graphique 1 : Répartition de la population occupée selon le secteur d'activité.....                                                           | 20 |
| Graphique 2 : Création brute d'UPI par branche à Madagascar jusqu'en 1994 : .....                                                             | 23 |
| Graphique 3 : Analyse de la décision de migrer vers la ville .....                                                                            | 24 |
| Graphique 4 : Modèle de transition dans un système éducatif .....                                                                             | 35 |
| Graphique 5 : Variation annuelle de nouvelle création d'établissements formels.....                                                           | 41 |
| Graphique 6 : Les principaux obstacles pour les entreprises en Afrique en 2006.....                                                           | 43 |
| Graphique 7 : Comparaison de Madagascar avec les autres pays de l'Afrique Sub-saharienne<br>dans la facilité de raccordement électrique ..... | 45 |

## Glossaire

**Demande effective :** Demande qui est appuyée par un pouvoir d'achat disponible. Autrement dit, la demande solvable qui équivaut à l'ensemble des dépenses qui peuvent être accomplies à un moment donné.

**Économie informelle :** Ensemble des activités économiques qui se réalisent en marge de la législation pénale, sociale et fiscale. Elle concerne également toutes les activités qui échappent à la Comptabilité Nationale et à toute politique économique et sociale de l'État.

**Investissement :** Engagement du capital dans un processus de production.

**MADIO :** Projet chargé d'apporter aux autorités malgaches un appui à la réflexion macroéconomique. Une partie de ses travaux s'inscrit dans le cadre de la réhabilitation de l'appareil statistique national. Le projet est cofinancé par l'Union Européenne, l'Orstom et le Ministère français de la Coopération et du Développement, pour une période initiale de deux ans (1994-1996). Il est basé dans les locaux de la Direction Générale de l'Instat à Antananarivo.

**Microcrédit :** Crédit octroyé à une économie moins développée qui, par sa taille, son échéance, est convenable à cette économie afin de relancer sa croissance.

**Dépenses publiques :** Dépenses de l'État (appelées dépenses budgétaires), des collectivités locales, des administrations de Sécurité Sociale financées par prélèvements obligatoires.

**Déficit budgétaire :** Situation dans laquelle les recettes du budget de l'État sont inférieures aux dépenses.

**Déficit public :** Notion plus large que celle de déficit budgétaire, puisqu'elle englobe également le solde des recettes et dépenses des collectivités locales et celui de la Sécurité Sociale.

## **Sigles et abréviations**

CITE : Classification internationale du type de l'éducation

DSM : Direction des statistiques des ménages

EPM : Enquête permanente auprès des ménages

FMG : Franc Malagasy

INSTAT : Institut national de la statistique

JIRAMA : Jiro sy rano Malagasy

MADIO : Madagascar dial instat orstom

OSTIE : Organisation sanitaire tananarivienne interentreprises

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

UPI : Unité de production informelle

TST : Taxe sur les transactions

IRNS : Impôt sur le revenu des non salariés

# INTRODUCTION

Des marchands de rues, des petits ateliers de confections, des domestiques ne bénéficiant pas d'une protection sociale, des ateliers de réparation, *etc.*, l'économie informelle existait déjà dans les pays en développement bien avant son apparition dans la littérature économique vers le début des années 80. Depuis, elle est devenue très courante lorsqu'il est question d'économie du développement : des monographies sur tel ou tel pays remplissent les rayons des bibliothèques, des experts se multiplient, des méthodes d'enquête et des statistiques qui lui sont consacrées sont nombreuses et varient selon le pays considéré.

L'avènement de l'économie informelle coïncide avec le lancement des programmes d'ajustement structurel dans le Tiers Monde visant à leur faire des pays industrialisés. Les effets pervers de ces programmes (licenciement massif des fonctionnaires, réduction des salaires, *etc.*) n'ont fait que contribuer à la croissance de l'économie informelle. Cette dernière devient incontrôlable.

Dans l'impasse, les organismes internationaux et les gouvernements du Tiers Monde ont dû changer de stratégies. Si avant ils ne font que soutenir et stimuler le secteur privé formel, ils ont commencé à aider l'économie informelle à intégrer progressivement le circuit formel. De là, des politiques dites de formalisation de l'informel ont été mises en œuvre. Ces politiques consistent à soumettre aux microentreprises informelles d'adopter les formes imposées par l'État comme le paiement des impôts, la tenue d'une comptabilité générale, l'affiliation à un organisme de Sécurité sociale en contrepartie d'une aide souvent financière. Là encore les résultats obtenus n'ont été pas à la hauteur des ambitions.

Faut-il donc faire disparaître l'économie informelle pour mieux intégrer les pays en développement dans le processus d'industrialisation ? Afin de répondre à cette question, nous appuierons sur le cas de Madagascar.

La première partie de cette étude démontre théoriquement comment l'économie informelle fait obstacle à l'industrialisation. Elle comprend cinq chapitres. Le premier chapitre explique l'importance de l'industrie pour l'économie malgache et introduit la notion d'économie informelle. Dans les quatre chapitres suivants, nous traitons successivement les contraintes liées à l'économie informelle telles que l'absence de progrès technique, la domination des activités du secteur tertiaire et la faible qualification de la main-d'œuvre, la difficulté d'accéder au crédit, l'existence des manques à gagner pour l'État en matière fiscale ainsi que la faible demande adressée à l'économie informelle.

Dans la seconde partie, nous nous intéressons aux facteurs qui sont à l'origine de la prolifération de l'informalité. Bien intervenir sur ces facteurs peut réduire la taille de l'économie informelle, voire la faire disparaître. Cette partie est subdivisée en trois chapitres : la qualité et le coût de l'enseignement, l'environnement des affaires et finalement la passivité de l'État.

# **PARTIE I : L'ECONOMIE INFORMELLE, UN FREIN A L'INDUSTRIALISATION**

Cette partie a pour objectif de démontrer à partir des théories et des caractéristiques spécifiques à l'économie informelle, en quoi elle constitue un frein à l'industrialisation, notamment pour le cas de Madagascar. Pour cela, il paraît nécessaire de définir en premier lieu l'industrie et l'économie informelle.

## **Chapitre 1 : Pourquoi l'industrie et que signifie économie informelle ?**

Dans le contexte actuel où il est de plus en plus question de conquête du marché international, l'industrie est essentielle pour l'avenir de Madagascar (Section 1), mais le pays, tout comme la plupart des pays du Tiers Monde, est confronté au problème lié à l'informalité (Section 2).

### **Section 1 : L'industrie**

#### **1. Le rôle essentiel de l'industrie dans le développement économique et social**

L'industrie est l'ensemble des activités économiques ayant pour objet l'exploitation des richesses minérales et des diverses sources d'énergie ainsi que la transformation des matières premières (animales, végétales ou minérales) en produits fabriqués<sup>1</sup>.

Les activités industrielles rassemblent donc les activités dont la finalité est, à partir d'une ou de plusieurs matières premières ou produits semi-finis, de fabriquer des produits de nature différente, en grand nombre ou en quantité importante, à l'aide de moyens techniques, dans une structure particulière : l'usine.

---

<sup>1</sup> Définition du Petit Robert

Du point de vue sectoriel, ces activités sont regroupées dans le très vaste secteur secondaire. Les activités figurant dans le secteur secondaire sont les industries extractives, le bâtiment et les travaux publics, la production d'eau et d'électricité ainsi que les industries manufacturières. Ce sont toutes des activités à forte valeur ajoutée et d'intensité capitaliste importante.

Tout ce que nous utilisons au quotidien a été produit, pour la plus grande partie, par des industries dont nous sommes les clients : le lit et les draps dans lesquels nous dormons, les bureaux et fournitures scolaires avec lesquels nous travaillons, les livres, téléviseurs, les installations dans lesquels nous pratiquons nos sports favoris, *etc.*

De fait, nous ne saurions pas produire seuls ces objets, ou en tout cas pas à un prix raisonnable. Même un simple briquet, rares sont ceux qui seraient capables d'en fabriquer tout seul, et s'ils y arrivaient, il leur reviendrait très cher. Combien de personnes mangeraient des yaourts si, pour cela, elles étaient obligées d'élever leurs propres vaches ? Combien de chance les malades auraient-ils de guérir s'ils devaient fabriquer eux-mêmes leurs médicaments ?

Sans usine, Madagascar se trouverait dans un état quasi primitif, un état où l'économie repose en grande partie sur l'agriculture et le tourisme. Cette spécialisation dans des activités à faible valeur ajoutée ne contribue pas à l'amélioration du bien-être de la population et accroît la dépendance vis-à-vis de l'extérieur. En effet, si les biens industriels ne sont pas produits dans le territoire national, ils doivent être achetés à l'étranger (les médicaments par exemple). Une telle situation appauvrirait Madagascar et fragiliserait sa position dans le commerce international.

D'une manière générale, l'industrie demeure un des principaux moteurs de l'activité économique en termes de valeur ajoutée, d'emploi stable, et d'amélioration du bien-être dans la fourniture de biens à prix compétitif.

## **2. Les facteurs déterminants de l'industrialisation**

La dynamique industrielle implique soit la création d'entreprises industrielles, soit la modification de la taille des PME (Petites et Moyennes Entreprises) à caractère industrielles. Parallèlement à la création pure d'industries, il y a aussi le cas des reprises (totales ou partielles) de l'activité d'une autre unité de production, ainsi que les réactivations c'est-à-dire la reprise de l'activité d'une entreprise l'ayant auparavant cessé.

Dans tous les cas, elle nécessite la mise en place d'un socle technique, d'outils et d'une méthodologie bien définie. Dans l'aménagement de nouvelles unités industrielles par exemple, l'État y joue un très grand rôle. Il est l'unique institution capable de garantir la sécurité, de mettre en œuvre une politique industrielle (aide fiscale, allègement des droits de douane, politique de recherche, *etc.*), faire régner la justice et l'équité sociale, de pallier aux défaillances du marché, *etc.* Bref, instaurer un climat propice au développement du secteur privé, notamment l'industrie.

Ce processus n'est pas seulement à la charge de l'État, les entrepreneurs et travailleurs y trouvent également leur responsabilité. La continuité de l'activité ainsi que son développement à long terme implique le savoir-faire des entrepreneurs, la compétence des travailleurs et l'existence d'une accumulation efficiente du capital. C'est la combinaison de ces trois conditions qui fait le dynamisme d'une industrialisation.

En effet, selon la mobilisation du capital accumulé, il existe deux types de croissance : la croissance interne et la croissance externe. La première se fait par augmentation des moyens propres à l'entreprise (travail, capital, progrès technique, *etc.*) alors que la seconde consiste plutôt à des prises de participations ou de contrôle visant une autre entreprise déjà existante (absorption, fusion, filialisation, *etc.*) ou à une création d'une entreprise similaire (sans changement technique).

Au niveau macroéconomique, les effets des deux modalités d'extension de la taille des entreprises sont différents. En effet, la croissance interne augmente le stock de capital et le niveau d'emploi tandis que la croissance externe, même si elle est dans une certaine mesure,

une source d'emploi, est davantage faite pour augmenter la part de marché ou répondre aux besoins du marché.

Notons l'importance de la croissance intensive dans le processus d'industrialisation puisqu'elle sous-entend l'existence d'un progrès technique. Une accumulation de capital, pour qu'elle soit efficiente, doit être accompagnée d'un progrès technique.

Un progrès technique se définit comme la mise en application de découvertes et de connaissances nouvelles qui génère des innovations organisationnelles ou technologiques améliorant le processus de production ou les produits eux-mêmes [Bruno A., 2005, p.356].

Il s'exprime en termes de satisfaction et de coût. Soit, à un moment ou au cours d'une période, un niveau de satisfactions et de coûts. À ce propos François Péroux a dit « à un moment ou au cours d'une période ultérieure nous pourrions dire qu'il y a progrès si nous constatons une plus grande satisfaction à coût égal, une égale satisfaction à moindre coût, ou une plus grande satisfaction à moindre coût » [Péroux F., 1960]. Ces propositions sont exactes pour un individu ou pour un groupe d'individus ; elles le sont, que les satisfactions et les coûts soient exprimés en termes réels ou en termes monétaires.

Pour un groupe quelconque, une nation par exemple, le progrès technique se manifeste par une plus grande quantité de biens et services obtenus à coût de travail égal ou par une quantité égale de biens et de services obtenus à moindre coût de travail, ou par une plus grande quantité de biens et services à coût de travail moindre. Ce produit, signe du progrès économique, engendrera un bien-être d'autant plus grand que si les revenus sont également répartis.

En général, on peut définir le progrès technique comme tout phénomène permettant l'obtention d'un niveau de production plus élevé sans que le volume des facteurs de production utilisés ait été modifié. Il se manifeste soit par une hausse de la productivité (une heure de travail apporte beaucoup plus de produits), soit par une hausse du revenu. Les formes du progrès technique sont très diverses, mais il agit soit en élevant la productivité du travail, soit en augmentant celle des machines (capital).

Ainsi, l'introduction des machines de plus en plus performantes permet d'accroître, pour un nombre de travailleurs et heures de travail inchangés, une plus grande quantité de produits. De même, une meilleure organisation du travail (standardisation, travail à la chaîne, *etc.*) augmente également la production à capital égal.

Dans la réalité, pour une quantité donnée et une combinaison constante et donnée des autres facteurs de la production, pour une demande constante et donnée elle aussi, si le capital utilisé augmente, la courbe de sa productivité, après avoir passé par un maximum, décline. Ce phénomène est connu sous le nom du rendement marginal décroissant du capital.

Aussi, faut-il que, pour que l'accumulation conserve sa fécondité, elle se combine à l'innovation (derrière l'innovation, il y a le savoir-faire des entrepreneurs et la compétence des travailleurs).

Pour une demande donnée, elle modifie la combinaison des facteurs de la production soit que, dans une technique déterminée et constante, elle fasse naître des occasions favorables sur le marché, soit qu'elle modifie la technique de la production ou de la vente.

Ainsi, se référant à l'analyse marxienne de l'investissement dans son *Essai sur les Classes Sociales* de 1927, Schumpeter [Schumpeter, 1972, cité par Arena Richard et Festré Agnès, 2002, p. 650] écrit :

« Il est évident que la plus-value ne s'investit pas toute seule, mais qu'il faut que quelqu'un prenne une décision d'investissement, ce qui signifie d'abord que le capitaliste ne doit pas l'utiliser à des dépenses de consommation et ensuite, ce qui est essentiel, qu'il doit l'investir à bon escient.

Ces deux exigences nous font sortir du schéma de l'automatisme anonyme et ramènent au comportement du capitaliste et aux motifs qui le poussent ; il nous faut donc revenir de la force sociale à l'individualité – qu'il s'agisse de l'individu ou de la famille – et de l'objectif au subjectif (...)

La logique sociale ou la situation objective, si l'on n'y inclut pas les dispositions des individus ne détermine pas de façon univoque quelle proportion des bénéfices sera investie ni de quelle

façon ; dans l'hypothèse inverse, la « logique sociale » n'est plus déductible du système en tant qu'il est séparé entièrement de la personnalité et des attitudes de l'industrie »

## Section 2 : Qu'est-ce que l'économie informelle ?

### 1. Définitions de l'économie informelle

Le mot définitions est expressément mis au pluriel, car l'économie informelle admet plusieurs définitions compte tenu de sa forte hétérogénéité. Elle désigne des réalités très diverses (gargote, atelier de réparation, salon de coiffure, commerce de rue, *etc.*). Il y a ceux qui la définissent à partir du caractère délictueux et illégal de l'activité, le non-enregistrement à l'administration fiscale ou statistique ou comme un secteur qui fait la transition entre le secteur moderne et traditionnel, *etc.* Il existe même une multitude de termes pouvant désigner ce phénomène, à savoir<sup>1</sup> :

|                      |                          |                         |
|----------------------|--------------------------|-------------------------|
| Contre-économie      | Économie illégale        | Économie non officielle |
| Économie alternative | Économie informelle      | Économie occulte        |
| Économie autonome    | Économie invisible       | Économie parallèle      |
| Économie cachée      | Économie irrégulière     | Économie périphérique   |
| Économie clandestine | Économie marginale       | Économie secondaire     |
| Économie de l'ombre  | Économie noire           | Économie sous-marine    |
| Économie dissimulée  | Économie non déclarée    | Économie souterraine    |
| Économie duale       | Économie non enregistrée | Économie submergée      |
| Économie grise       | Économie non observée    | Secteur informel        |

D'après [J.C. Willard, 1989, p. 25-51].

Le terme secteur informel a été utilisé pour la première fois en 1971 dans un rapport d'étude effectué au Ghana sur l'emploi urbain et est officialisé l'année suivante dans le célèbre

---

<sup>1</sup> Le mot économie pour chaque dénomination peut être substitué au mot secteur.

« rapport Kenya » du BIT. Ce dernier définit le secteur informel à partir des sept caractéristiques suivantes :

- 1-Facilité d'accès à l'activité
- 2-Utilisation de ressources locales
- 3-Propriété familiale de l'entreprise
- 4-Échelle d'activité réduite
- 5-Usage de techniques qui privilégient le recours à la main-d'œuvre
- 6-Qualifications acquises hors du système scolaire officiel
- 7-Marchés concurrentiels et sans réglementation

Plus tard, d'autres auteurs ont rajouté d'autres caractéristiques. Sethuraman [Sethuraman, 1976], par exemple, a proposé la liste suivante :

- 8-La flexibilité des horaires de travail
- 9-L'absence de recours au crédit régulier
- 10-Le bas prix des produits
- 11-Le bas niveau d'instruction
- 12-L'absence d'usage de l'électricité

Bien entendu, toutes ces caractéristiques ne se présentent pas en même temps sur une activité considérée comme informelle.

En 1993, une définition internationale du secteur informel a été adoptée. Le secteur informel est ainsi défini comme un ensemble d'activités comprenant :

- d'une part les entreprises informelles de travailleurs à compte propre qui peuvent employer des travailleurs familiaux non rémunérés et des salariés occasionnels : pour des raisons opérationnelles et selon les circonstances nationales, ce segment comprend soit toutes les entreprises à compte propre, soit seulement celles qui ne sont pas enregistrées selon les formes spécifiques de la législation nationale (lois fiscales ou de la sécurité sociale, ordres professionnels, ou autres lois ou règlements),

- d'autre part les entreprises d'employeurs informels qui peuvent employer un ou plusieurs salariés sur une base permanente et qui satisfont à un ou plusieurs des critères suivants : une taille de l'établissement inférieure à un certain nombre d'emplois (défini sur la base des seuils minimaux incorporés dans les législations nationales ou les pratiques statistiques), le non-enregistrement de l'entreprise ou de ses salariés<sup>1</sup>.

La première composante de l'économie informelle est axée sur le ménage ou plus exactement, sur la nature du revenu familial. Devant la pauvreté grandissante dans le milieu urbain, les ménages ne tirent plus leurs revenus uniquement du secteur formel, mais ils cherchent aussi à saisir l'opportunité que leur offre le secteur informel.

Parmi les critères permettant de définir le secteur informel, sera retenu dans notre analyse le non-enregistrement administratif, tout particulièrement la non-inscription dans le registre de la statistique (N°STAT). En effet, la détention d'un tel registre est nécessaire pour les autres enregistrements administratifs (identification fiscale, Sécurité Sociale, OSTIE).

D'ailleurs, les enquêtes effectuées par l'INSTAT montrent que 90 % des entreprises informelles ne disposent pas de ce numéro. Nous désignerons également par la suite les établissements informels par Unité de Production Informelle ou UPI dans la mesure où la plupart d'entre eux ne disposent pas de véritable local.

## **2. Des difficultés dans le repérage du secteur informel**

Actuellement, la juxtaposition des deux mots secteur<sup>2</sup> et informel suscite encore beaucoup de débats que certains préfèrent user du terme économie informelle. Avant tout,

---

<sup>1</sup> Jacques CHARMES, Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel, Revue de l'Institut de Recherche pour le Développement, Paris

<sup>2</sup> Nous ne nous attarderons pas sur une critique du sectorialisme : du latin *secare* qui signifie couper, secteur désigne des ensembles qu'on peut délimiter à partir des propriétés communes, exclusives et comparables de leurs éléments, qu'elles soient spatiales ou abstraites. Si l'on ne peut pas faire le départ sur un critère commun (par exemple : l'individu X est salarié durant les cinq jours de la semaine et travaille au noir le week-end, ou l'entreprise Y emploie cinq salarié et cinq clandestins), les termes de « secteur informel » sont une pure absurdité.

pourquoi l'attribution d'un nom à ce phénomène pose-t-elle tant de problèmes ? Quel est l'intérêt de cette dénomination ?

Le mot qui pose le plus problème est le mot secteur. Statistiquement parlant, un secteur regroupe des types d'entreprises similaires qui, par leurs objectifs, leurs fonctions et leur comportement, présentent certaines caractéristiques communes. Ce qui en résulte n'est pas nécessairement un groupe homogène d'entreprises. Il peut être utile, aux fins d'analyse et d'élaboration des politiques, de subdiviser ce secteur en secteurs plus homogènes [BIT, 2002, p.142].

S'il est possible de séparer totalement le formel de l'informel, un gouvernement peut agir directement ou mettre en œuvre une politique ciblée sur l'un des deux secteurs. C'est là l'intérêt du découpage sectoriel. Nous pouvons mettre en évidence l'utilité d'une organisation sectorielle dans le fameux secteur d'activité élaboré par Colin CLARK et Jean FOURASTIE. Selon eux, les activités peuvent être réparties en trois secteurs :

- Le secteur primaire qui regroupe les activités productrices de matières premières telles que l'agriculture, l'élevage, la pêche, l'exploitation des forêts ;
- Le secteur secondaire rassemblant les activités tournées vers la transformation des matières premières issues du secteur primaire (industrie manufacturière, bâtiments et travaux publics, l'énergie électrique, *etc.*) ;
- Le secteur tertiaire concentre les activités productrices de services (banque, commerce, transport, tourisme, hôtellerie, *etc.*).

Plus tard, vient s'ajouter un quatrième secteur : le secteur quaternaire qui inclut les technologies de pointe et les nouvelles technologies de l'information et de la communication, mais nous ne nous attarderons pas dans les détails concernant les secteurs d'activité. Ce qui nous intéresse c'est que chaque secteur a ses propres particularités qui permettent d'identifier l'appartenance de toutes les entreprises formelles, cela dans le but de former un ensemble

homogène. Ainsi, il est possible d'élaborer une politique spécifique à chaque secteur comme une politique industrielle pour le secteur secondaire, une politique agricole pour le secteur primaire.

Ce même procédé est souhaitable pour le cas des activités formelles et informelles. Mais, il semble que cette intention soit tout de suite vouée à l'échec. Intuitivement, il paraît évident que si on peut définir un secteur formel, ce qui n'y est pas inclus constitue un secteur informel. Cette intuition est fort commune, et peu de gens la remettent en question. Pourtant, elle n'est pas justifiée.

Le découpage sectoriel est impossible pour deux raisons :

1- Il est impossible de séparer les activités formelles des activités informelles : nous appuierons cette hypothèse dans le cas des sous-traitances. Il existe en effet de grandes firmes qui sous-traitent une partie de sa production à des microentreprises non déclarées. Ces dernières, à son tour, peuvent sous-traiter à des petits ateliers non déclarés. Pour les firmes donneuses d'ordre, voici les arguments en faveur de la sous-traitance<sup>1</sup> :

- Elle évite de faire des investissements spécifiques, quand les quantités à produire sont faibles ;
- Elle évite des coûts d'embauche et de licenciement en période d'incertitude conjoncturelle élevée ;
- Elle évite à la firme d'atteindre une taille trop grande, qui impliquerait un risque de perte du contrôle par la famille propriétaire ;
- Elle permet d'éviter le franchissement de « seuils » en matière d'application du droit social (nécessité d'admettre les syndicats principalement) ;
- Elle permet d'éviter les conflits du travail ;
- Le contrôle de la qualité est plus aisé.

---

<sup>1</sup> BENERIA L., Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City, in BENTON A., CASTELLS M. et PORTES A. (éds), 1989, p.179

Par ailleurs, au sein même d'une entreprise formelle (c.-à-d. entreprise déclarée) il existe souvent des travailleurs dont les rémunérations ne sont pas soumises à des charges sociales.

Et, à l'inverse (contre toute attente), il est fréquent que la législation soit partiellement respectée dans les microentreprises non enregistrées. Nous pouvons aussi constater que la plupart des commerçants de rue paient des taxes sous la forme de patente alors qu'ils ne sont pas déclarés à l'administration. De même, tous les domestiques, souvent inconscients, paient des impôts (TVA) à l'État quand ils effectuent des achats.

Ainsi, dans la réalité, rares sont les entreprises qui sont totalement formelles ou informelles.

À ce propos, Bruno Lautier<sup>1</sup> [Lautier, 1994, p. 43] a dit : « On appellera économie informelle l'ensemble des activités à dominante informelle (étant entendu qu'elles regroupent des pratiques informelles et des pratiques formelles)».

2- Il est impossible de séparer les actifs formels des actifs informels. Il est fréquent par exemple de trouver des fonctionnaires ou des salariés qui travaillent toute la semaine dans le secteur formel, mais qui cherchent un revenu supplémentaire dans l'économie informelle durant le week-end (par exemple en vendant des friperies, en conduisant un taxi, en s'occupant d'un salon de coiffure ou d'une petite gargote, *etc.*). Leurs revenus proviennent alors du secteur formel et du secteur informel.

---

<sup>1</sup> Bruno Lautier est professeur de sociologie du développement à l'IEDEDES (Université de Paris I), membre du GREITED et associé à l'ORSTOM ; après diverses recherches sur la famille, la relation formation-emploi et la théorie du salaire, il étudie depuis plusieurs années le travail et l'emploi en Amérique Latine.

## **Chapitre 2 : L'absence de progrès technique dans l'économie informelle**

L'économie informelle va à l'encontre de l'industrialisation, et ce à cause de l'absence d'une accumulation de capital suivie d'un changement technique. Même si l'accumulation existe, elle est surtout destinée à multiplier le nombre des unités de production. Trois raisons justifient cette réalité : le caractère essentiel des activités informelles pour la survie (section 1), la présence de la solidarité familiale avec les contraintes qu'elles impliquent (section 2), et les risques liés à l'extension de l'activité (section 3).

### **Section 1 : Les activités informelles comme activité de survie**

Devant la paupérisation grandissante dans les villes et l'incapacité de l'industrie urbaine à fournir du travail, de plus en plus de personnes ont recours à des activités facilement accessibles et n'exigeant pas de qualification spécifique pour assurer leur survie. Dernièrement, les échecs des politiques industrialistes et les différentes crises qui se sont succédé n'ont fait que contribuer à la montée en puissance du secteur informel. On peut dire que l'informalité ait bien joué son rôle de générateur d'emplois. Mais, si l'on voit dans ces activités la maximisation du profit, il n'en est pas de même en ce qui concerne l'accumulation du profit : certaines activités accumulent et d'autres non.

Avant tout, il est à noter que si ces personnes agissent dans le secteur informel, cela répond plutôt à une nécessité qu'à un choix délibéré de rester en dehors de la loi. Autrement dit, les individus qui les pratiquent n'ont pas vraiment le choix : leur survie en dépend. Ce caractère de « survie » que revêtent les activités informelles suppose que celles-ci sont de petite taille, que les gains tirés sont moindres, donc ne permet pas une accumulation.

En effet, ces surplus de gains, bien qu'ils soient importants, sont surtout destinés à l'autosuffisance telle que la consommation, l'amélioration de l'habitat, la scolarisation des enfants... bref, pour l'accomplissement des besoins fondamentaux. L'économie informelle est de ce fait étroitement liée à la pauvreté.

Théoriquement, dans le cas où il y a une accumulation utilisée pour la croissance de l'entreprise, deux cas se présentent : soit la croissance est intensive, soit elle est extensive. Ce dernier cas est le plus répandu à Madagascar comme dans la plupart des pays en voie de développement. C'est ainsi que lorsqu'il y a une augmentation de la demande, les petits patrons multiplient le nombre de ses unités de production informelles au lieu d'investir dans l'acquisition de nouvelles machines permettant d'accroître la productivité.

De même, ces petits patrons préfèrent le plus souvent diversifier leurs activités et non leurs produits engendrant plusieurs micro-unités peu compétitives, apportant moins de bénéfices. Or, s'ils procèdent à une diversification de leurs produits, ils pourront augmenter la demande et son intensité. Ils pourront ainsi conquérir de nouveaux marchés à l'extérieur de la zone jusqu'ici prospectée ou en gagnant sur cette même zone de nouvelles couches de consommateurs.

L'enquête permanente auprès des ménages effectuée par l'INSTAT dans le cadre du projet MADIO montre que très minoritaires sont les cas où les unités de production informelles étudiées sont dans une situation où elles réalisent des investissements qui leur permettent de modifier leurs techniques.

En 1993, l'investissement est évalué à 56 milliards de Fmg, soit 23,3 % de l'ensemble du capital du secteur informel (*cf.* Annexe). Cet investissement constitue les 8,1 % de la valeur ajoutée du secteur qui est estimée à 694 milliards de Fmg. Ce taux d'investissement assez bas montre la piètre capacité de l'économie informelle à accumuler.

Force est également de constater que l'investissement en question concerne surtout l'achat des moyens de transport. En moyenne, l'investissement par unité de production informelle est de 83 600 Fmg !

Si nous prenons en considération la branche « transport » – celle qui investit le plus – réalisant un investissement moyen d'un montant de 720 000 Fmg, les industries d'ouvrages en bois atteint à peine 1 000 Fmg dans la moyenne. Certaines unités de production affirment même de n'avoir jamais effectué un investissement depuis leur création.

L'investissement consiste essentiellement la création de nouvelles entreprises. Des études effectuées par l'INSTAT démontrent que les établissements nouvellement créés font plus d'investissement que les anciens.

Quoi qu'il en soit, le faible taux d'investissement dans le secteur informel dû à la pauvreté qui touche 76,5 % de la population en 2010 ne permet pas aux petits industriels de s'investir dans l'augmentation de leur capacité de production.

## **Section 2 : Les obligations familiales**

En premier lieu, il nous faut bien indiquer la nature de la famille à laquelle on fait référence. D'après, l'analyse de la structure des ménages à Madagascar<sup>1</sup>, en moyenne une famille compte 4,8 individus (*cf.* tableau 1). Ce chiffre varie suivant que la famille se trouve en milieu rural (4,9 individus) ou en milieu urbain (4,5 individus).

Avec ce chiffre, nous pouvons qualifier la famille malgache de nucléaire puisqu'elle est composée d'individus moins nombreux (le père, la mère et les enfants).

---

<sup>1</sup> Enquête périodique auprès des ménages effectuée par l'INSTAT en 2010.

**Tableau 1: Taille moyenne des ménages par régions et par milieu en 2010**

| Région              | Urbain     | Rural      | Ensemble   |
|---------------------|------------|------------|------------|
| Analamanga          | 4,3        | 4,4        | 4,4        |
| Vakinankaratra      | 4,5        | 5,3        | 5,1        |
| Itasy               | 5,3        | 5,7        | 5,6        |
| Bongolava           | 4,9        | 4,7        | 4,8        |
| Matsiatra Ambony    | 5,0        | 5,7        | 5,6        |
| Amoron' i Mania     | 4,5        | 4,9        | 4,9        |
| Vatovavy Fitovinany | 5,5        | 5,6        | 5,6        |
| Ihorombe            | 4,7        | 4,5        | 4,5        |
| Atsimo Atsinanana   | 4,8        | 6,0        | 5,8        |
| Antsinanana         | 4,1        | 4,6        | 4,4        |
| Analanjirofo        | 4,0        | 4,5        | 4,4        |
| Alaotra Mangoro     | 4,7        | 4,7        | 4,7        |
| Boeny               | 4,4        | 5,1        | 4,9        |
| Sofia               | 4,7        | 4,7        | 4,7        |
| Betsiboka           | 5,1        | 5,5        | 5,4        |
| Melaky              | 4,7        | 5,1        | 5,0        |
| Atsimo Andrefana    | 4,6        | 4,8        | 4,8        |
| Androy              | 5,4        | 5,7        | 5,7        |
| Anosy               | 5,0        | 4,9        | 4,9        |
| Menabe              | 4,8        | 4,9        | 4,8        |
| DIANA               | 3,6        | 3,5        | 3,6        |
| SAVA                | 3,8        | 4,4        | 4,3        |
| <b>Ensemble</b>     | <b>4,5</b> | <b>4,9</b> | <b>4,8</b> |

Source : INSTAT/DSM/EPM 2010, p. 43

Si la famille élargie est moins fréquente à Madagascar, les liens de parenté en revanche jouent un rôle très important dans la société, d'où le terme « Fihavanana ». Ce rôle de parenté présente un double aspect : solidarité et obligations. Cette réalité n'est pas seulement une caractéristique de la société malgache : elle est présente dans presque tous les pays en voie de développement, tout particulièrement dans l'économie informelle [Lautier, *ibid.*, p.68].

En ce sens Mathieu [Mathieu F.-R., 1990, cité par Lautier, *Ibid.*, p. 64] souligne que « la solidarité de la famille permet de faire appel à un réseau étendu pour obtenir des prêts ou des dons qui permettront de créer une activité indépendante ou une entreprise. Mais, revers de la médaille, la solidarité est une obligation ; et de nombreux salariés qui avaient petit à petit épargné la plus grande partie d'un capital de départ pour se lancer dans l'économie informelle ont vu ce capital fondre à cause de l'obligation où ils sont de cotiser pour des funérailles, des mariages, ou simplement d'entretenir des parents dans une situation de détresse ». Cette solidarité et les obligations qui en résultent sont donc moins bonnes pour l'accumulation du capital dans l'économie informelle.

À Madagascar, les obligations familiales se font plus sentir dans les traditions et les croyances. Il existe en effet beaucoup de travailleurs qui cumulent leurs épargnes durant de longues périodes<sup>1</sup> et qui au final l'utilisent pour financer des festivités telles que les « Famadihana » (traduction en français : retournement des morts).

### **Section 3 : Les risques liés à l'extension de l'activité**

Il s'agit tout d'abord de l'illégalité, au moins partielle de l'activité : un changement technique et un changement de taille engendreront inévitablement une visibilité plus grande et, donc, soit des sanctions effectives, soit une menace de sanctions qui se traduira par des coûts de corruption. Ensuite, si l'entrepreneur informel décide de moderniser ses techniques de production, il doit embaucher d'autres travailleurs plus qualifiés pour remplacer en partie ou totalement la main d'œuvre familiale ou les jeunes apprentis.

Dès lors, la mise en place de ces nouveaux travailleurs entraîne le gonflement de la masse salariale de l'entreprise. Ce qui rend l'activité peu profitable.

Par ailleurs, un industriel souhaitant démarrer une nouvelle activité préfère souvent les entreprises de petite taille parce qu'elles sont moins visibles. Cela permet à l'entreprise de ne

---

<sup>1</sup> Les durées peuvent aller jusqu'à sept ans !

pas à payer les différentes cotisations sociales et de ne pas être trop prélevée d'impôts par l'État. Or, si l'industrie est petite, elle ne sera pas un moteur de croissance puisque l'emploi et la valeur ajoutée créés seront faibles.

Nous arrivons donc à la conclusion où la prédominance de l'informalité dans un pays ne constitue pas un environnement favorable au développement d'une grande industrie pourvoyeur d'emplois et à forte valeur ajoutée.

De plus, en nous référant à la théorie de la « croissance équilibrée », les industries doivent avoir un certain poids économique au point d'influencer positivement le développement d'autres activités. C'est cette théorie qui, sous le terme d'« industries industrialisantes » [Destanne de Bernis, 1971] a notamment inspiré la politique industrielle de l'Algérie après l'indépendance.

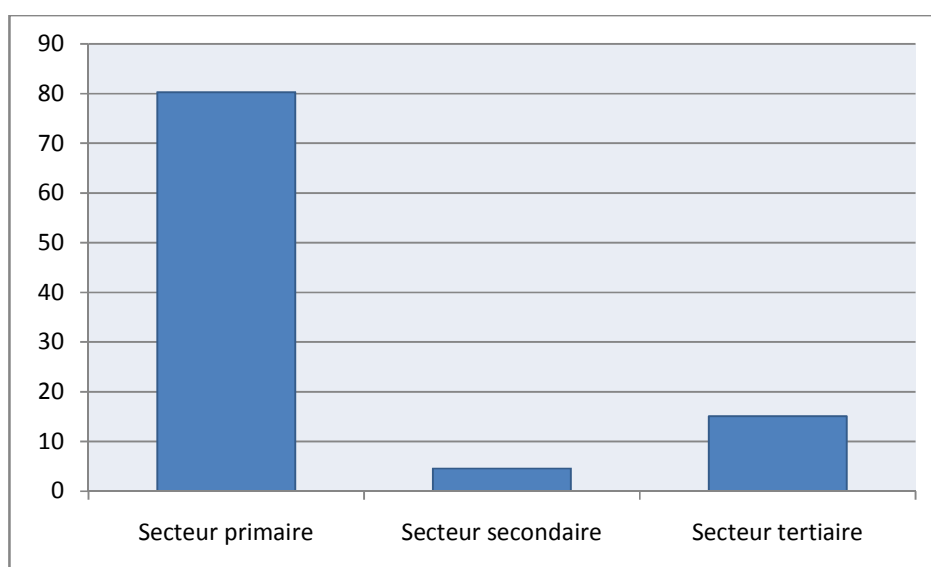
## Chapitre 3 : La domination des activités du secteur tertiaire et une main-d'œuvre faiblement qualifiée

Faire émerger des industries dans l'économie informelle ou utiliser la main-d'œuvre disponible dans celle-ci ne s'annonce pas facile. La première raison est que la majeure partie des activités informelles relèvent surtout du domaine commercial et des services (Section 1). La seconde est le faible niveau d'instruction des ses occupants (Section 2).

### Section 1 : La domination des « commerces de détail » et des activités de service

Au niveau national, la structure du marché de travail malgache montre clairement que le secteur industriel reste de loin celui qui occupe le moins de Malgaches (4,6 %) derrière celui de l'agriculture (80,3 %) et des services (15,1 %).

**Graphique 1 : Répartition de la population occupée selon le secteur d'activité**



Source : INSTAT, Enquête permanente auprès des ménages, 2010

À Madagascar comme dans tous les pays du Tiers Monde, le commerce ambulant prédomine dans une grande partie de l'économie informelle et les femmes y sont majoritaires. Elles dirigent les 51,7 % des unités de production informelles en 1993.

On estime que plus de la moitié des travailleurs de l'économie informelle est occupée dans le commerce de détail. Dans les années 1993, les activités commerciales – y compris les travaux de réparation – ont créé 289 000 emplois aux Malgaches et 90 % d'entre eux se sont exercés dans le commerce de détail. Cette branche des commerces de détail représente à elle seule 43 % des unités de production informelle la même année.

Par ailleurs, avec l'augmentation de la taille de l'économie informelle, de plus en plus d'établissements, distributeurs et fabricants formels du secteur de la vente au détail ont souvent recours à des travailleurs informels pour étendre leur marché aux groupes à faible revenu et à ceux que, dans les zones rurales, on peut atteindre le plus facilement par l'intermédiaire de marchands itinérants et de commerçants de rue.

Le commerce transfrontalier occupe également une place importante dans l'économie informelle. La Thaïlande et la Chine, par exemple, attirent un grand nombre d'immigrants temporaires qui achètent des produits – souvent textiles – qu'ils ramènent dans le pays en vue de les revendre. Le commerce des produits alimentaires (beurre, fromage, biscuits, *etc.*), les ustensiles de cuisine, les matériels en plastiques abondent toutes les rues de la capitale. Or, la plupart de ces produits ne sont pas produits dans le territoire national : ils sont importés.

Les activités informelles sont donc essentiellement tournées vers les secteurs de circulation des biens. Toutefois, nous ne pouvons pas négliger le rôle des activités de services qui occupent également une place notable dans l'économie informelle, au même titre que les petits commerces.

Les autorités municipales à Shanghai dans le rapport du BIT<sup>1</sup> lors d'une conférence internationale du travail à Genève ont identifié 15 types d'activités informelles. En voici quelques-unes qui concernent les activités de services :

- La réparation et l'entretien d'équipements domestiques ;
- La réparation et l'entretien d'articles ménagers ;
- La réparation et la remise en état de maisons ;
- La couture, le blanchissage et la coiffure ;
- L'aide domestique et la prise en charge des personnes ;
- La distribution par exprès ;
- La restauration rapide et les plats cuisinés ;
- Le nettoyage et l'entretien ;
- Le chargement et le déchargement de marchandises ;
- La location de matériel et d'outils ;
- La culture et le divertissement communautaires.

Toutes ces panoplies d'activités existent à Madagascar et la plupart ne sont pas enregistrées sur le plan administratif. Par conséquent, les personnes qui travaillent dans ce secteur ne sont ni protégées des accidents de travail ni assurées contre le chômage et la vieillesse.

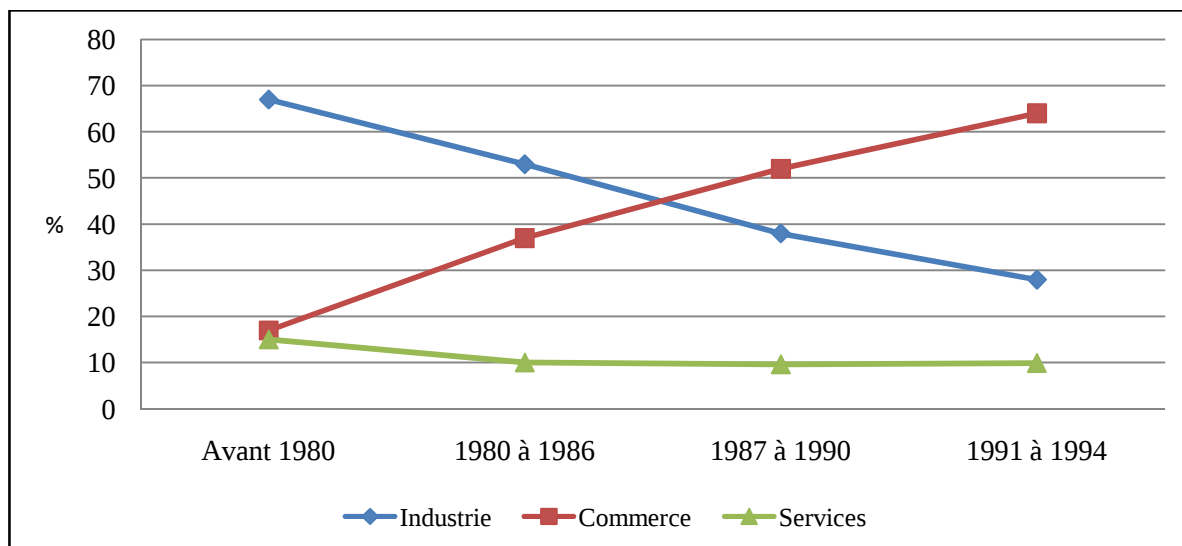
Face à cette montée en puissance des activités de commerce et de service, il est de plus en plus difficile de penser un avenir économique tourné vers les activités industrielles. De plus, les travailleurs plus habitués à travailler comme commerçants ou prestataire de service auront du mal à travailler dans une industrie.

---

<sup>1</sup> Howell J., Good practice study in Shanghai on employment services for the informal sector, rapport établi pour le BIT. Suite à une intensification de la réforme des entreprises d'Etat à partir du milieu des années quatre-vingt-dix et des licenciements massifs qui ont suivi, le gouvernement de la Chine a envisagé l'économie informelle comme solution au chômage généralisé. Les autorités municipales de Shanghai ont de ce fait lancé un système, en vigueur depuis 1996, destiné à promouvoir le développement du secteur informel.

Le graphique 1 démontre bien cette tendance sur la suprématie des activités de commerce au détriment des industries.

**Graphique 2 : Création brute d'UPI par branche à Madagascar jusqu'en 1994 :**



Source : Le secteur informel à Madagascar, 1993 et 1994

## Section 2 : Une main-d'œuvre faiblement qualifiée

Après la Seconde Guerre Mondiale, quand il est question de sous développement, on faisait toujours référence au modèle linéaire de Rostow. Mais, depuis 1954, après la publication d'A. Lewis de son fameux ouvrage « Economic development with unlimited supplies of labour », la perception de l'économie du développement a fortement changé. Le sous-développement a été vu comme la non-articulation de deux secteurs : moderne (industrie capitaliste des villes) et traditionnel (l'agriculture de subsistance). Ce dernier est caractérisé par une forte abondance en main-d'œuvre et une faible productivité.

Tant que le salaire urbain demeure supérieur au revenu agricole moyen, les villes attireront des travailleurs et réaliseront des profits dans la mesure où les salaires pratiqués sont bas. Bien entendu, une situation d'équilibre est atteinte lorsque les revenus urbains et ruraux sont à égalité. Selon Lewis, c'est cette dynamique migratoire qui est la source du

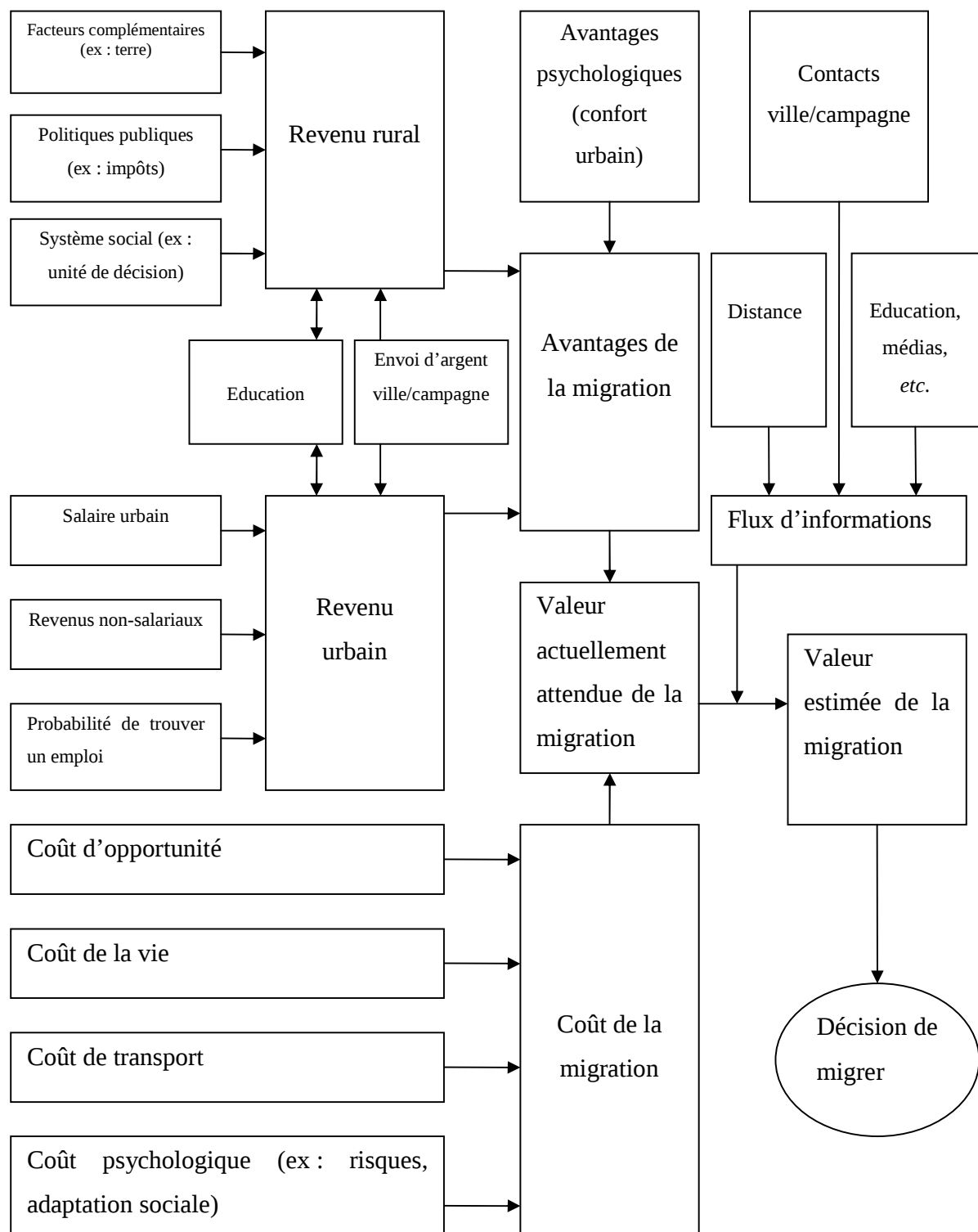
développement, car elle permet à l'industrie d'absorber le surplus de main d'œuvre de la campagne.

Ce modèle faisait l'objet de nombreuses critiques, mais a été raffiné également par la suite. Harris et Todaro, par exemple, soutiennent l'idée que les travailleurs migrants pouvaient rester au chômage un certain temps à leur arrivée en ville<sup>1</sup>. En outre, ils affirment que les ruraux tiendront en compte dans leurs décisions de migrer vers les villes non seulement la différence entre revenu rural et urbain, mais aussi du coût de la migration (probabilité de trouver un emploi, confort urbain, coût de transport, coût de la vie, intégration sociale, coût d'opportunité, *etc.*). Ce modèle de Todaro peut être schématisé comme suit :

### **Graphique 3 : Analyse de la décision de migrer vers la ville**

---

<sup>1</sup> J. Harris et M. Todaro, Migration, unemployment and development : a two sector analysis, American Economic Review, Mars 1970. Il est sous-entendu dans le modèle de Lewis que les ruraux, une fois arrivés en ville, trouveront un emploi dans l'industrie.



Source : D.Byerlee, Rural Urban, Migration in Africa, International Migration Review, 1974, cité par M.P. Todaro, 1991.

Comme pour les Marxistes, l'économie informelle est considérée comme une armée de réserve, c'est-à-dire, un stock de main d'œuvre permettant de faire pression sur le salaire. En attendant le travail urbain, les personnes formant cette armée de réserve créent leur propre emploi. Todaro y voit donc dans le travail informel un phénomène transitoire, c'est-à-dire les personnes qui viennent de la zone rurale vont travailler un certain temps comme apprentis dans les villes avant d'être embauchées dans les industries.

Cette analyse de Todaro n'est pas vérifiée dans la réalité. En effet, vu la dimension que représente l'économie informelle en termes d'emplois, de revenus et de production, il est difficile d'admettre qu'elle constitue juste une transition entre le secteur moderne et rural. Une étude de Hugo Lopez-Castano [1989] a par exemple montré que beaucoup de jeunes de 5 à 20 ans et qui ont travaillé dans l'informalité continuent à le faire lorsqu'ils atteignent l'âge de 20 à 29 ans. De plus, l'économie informelle accueille le plus souvent les salariés licenciés du secteur formel dans l'attente d'un nouveau travail.

À force de rester dans l'économie informelle, ces personnes seront de moins en moins aptes à travailler dans l'industrie. La perte d'emploi lorsqu'elle se traduit par une période d'inactivité importante est un des facteurs de la dépréciation du capital humain. Ainsi, Hollenbeck<sup>1</sup> [Hollenbeck, 1990, cité par Guillard et *al.*, s.d. p. 5] met en évidence que les salariés qui retrouvent un emploi après une période de chômage perçoivent une rémunération inférieure à celle obtenue avant la perte d'emploi.

---

<sup>1</sup> Hollenbeck K. (1990), « Dislocated worker human capital depreciation and recovery », Upjohn Institute Staff Working paper n°90-04.

## **Chapitre 4 : La difficulté d'accéder aux crédits**

Une autre limite au développement industriel, sans doute la plus importante, est la difficulté de trouver une source extérieure de financement. Pour recourir au financement externe, une entreprise peut s'adresser au circuit bancaire, aux établissements financiers spécialisés, à des partenaires industriels et commerciaux, ou encore faire appel aux marchés de capitaux [Muheme, 1996, p. 122].

### **Section 1 : Sources de financement de l'économie informelle**

Pour leurs besoins de disponibilités ou pour démarrer leurs nouvelles activités, les petits entrepreneurs de l'économie informelle ont, dans la majorité des cas, recours à l'autofinancement. A Madagascar, l'épargne individuelle reste de loin la principale source de financement du capital dans l'économie informelle, représentant 47,6 % dans la branche industrielle (cf. tableau 2). Souvent, les aides financières ne proviennent que des familles proches du dirigeant d'entreprise.

Le recours aux autres modes de financement, microcrédits et crédits bancaires, demeure exceptionnel : seulement 0,2 % du capital des unités industrielles de l'économie informelle provient des prêts bancaires et 0,8 % d'autres agences de crédits (notamment les microfinances).

**Tableau 2 : Source de financement pour la création des UPI**

| Origine du financement (données en %) |                   |               |                       |                  |              |         |       |
|---------------------------------------|-------------------|---------------|-----------------------|------------------|--------------|---------|-------|
| BRANCHE                               | Épargne du ménage | Prêt bancaire | Prêt d'autres agences | Prêt des parents | Autres prêts | Aucun e | Total |
| Industries                            | 47,6              | 0,2           | 0,8                   | 7,9              | 6,2          | 37,3    | 100   |
| - Agroalimentaire                     | 42,3              | 0             | 0                     | 7                | 9            | 41,7    | 100   |
| - Confection                          | 69                | 0             | 0                     | 9,7              | 2,2          | 19,1    | 100   |
| - Ouvrages en bois                    | 54,5              | 0             | 0                     | 3,2              | 3,2          | 39,1    | 100   |
| - Autres industries                   | 26,5              | 1,2           | 1,5                   | 5,6              | 13,8         | 51,4    | 100   |
| - BTP                                 | 42,6              | 0             | 0                     | 13,1             | 5,6          | 38,7    | 100   |
| Commerce:                             | 70,1              | 0,7           | 0                     | 9,9              | 10,4         | 8,9     | 100   |
| - Commerce de gros                    | 79,3              | 1,6           | 0                     | 4,4              | 13,7         | 1       | 100   |
| - Commerce de détail                  | 66,9              | 0,4           | 0,1                   | 13,2             | 8,9          | 10,5    | 100   |
| Services                              | 45,1              | 0,2           | 0                     | 8,9              | 6,8          | 39      | 100   |
| - Transport                           | 66,1              | 0             | 0                     | 13               | 4,8          | 16,1    | 100   |
| - Services domestiques                | 21                | 0             | 0                     | 2,5              | 12,2         | 64,3    | 100   |
| - Autres services                     | 47,6              | 0,4           | 0                     | 4                | 5,6          | 42,4    | 100   |
| Total                                 | 56,4              | 0,3           | 0,1                   | 8,5              | 7,4          | 27,3    | 100   |

Source : EPM 1993, calculs MADIO

On remarque également une part très importante des activités informelles qui ne trouvent pas de financement. Elles constituent les 37,3 % des activités industrielles. Avec tout ceci, il n'est pas étonnant que l'économie informelle connaisse un faible niveau d'investissement induisant la faiblesse de la croissance de la production et des revenus.

## Section 2 : Les contraintes à l'accès au financement externe

Une des raisons qui expliquent la faiblesse du financement bancaire est l'absence même du besoin de crédits dans l'économie informelle et la préférence pour l'autofinancement [Lautier, 1994, p. 62]. D'autres auteurs comme Muheme [Muheme, *op. cit.*, p. 139] évoquent le manque d'institution financière et le manque d'information sur les possibilités de crédit.

Pour certaines personnes, la notion de crédit leur paraît même très étrange. Ces arguments sont pour l'essentiel corrects. Mais le refus systématique des banques face à l'absence de garanties offertes par les unités informelles explique pour une grande part cette faiblesse [Lautier, *Ibid.*, p. 62].

Nous pouvons également imputer l'insuffisance du financement externe à la rigidité des réglementations bancaires qui sont très contraignantes. Déjà les taux d'intérêt sont très élevés ; ils peuvent atteindre les 50 % à Madagascar.

## **Chapitre 5 : Des manques à gagner en matière fiscale et l'étroitesse du marché**

L'économie informelle va à l'encontre de l'industrialisation, car elle limite la capacité de l'État à disposer de ressources nécessaires pour répondre aux besoins de l'économie en matière d'infrastructures (section 1). Un des facteurs qui limitent également la possibilité des petites industries informelles de se développer est l'insuffisance de la demande qui s'adresse à elles (section 2).

### **Section 1 : Un manque à gagner pour l'État**

Comme nous l'avons dit dans la section 2 du premier chapitre, les UPI ne sont pas totalement ignorées par l'État. Cet état de fait a amené Bruno Lautier [*Ibid.*, p. 43] à définir l'économie informelle comme l'ensemble des activités à dominante informelle. Si 80 % des UPI ne sont pas enregistrées dans au moins l'un des états administratifs (registre du commerce, registre pour le paiement de la patente, registre pour la carte professionnelle, registre de la caisse nationale de prévoyance sociale), les 20 % restant paient plus ou moins un impôt ou une taxe à l'État. La plus importante contribution est la patente puis les impôts locaux. La part des impôts payés par l'économie informelle à l'État reste tout de même très faible : ils atteignent à peine le 1,5 % de leur chiffre d'affaires [INSTAT-Projet MADIO, 1995, p. 4].

Des études et enquêtes ont déjà été menées en vue de mesurer le manque à gagner de l'État du fait de l'existence de l'informalité. Dans l'ouvrage « Madagascar : les défis d'un développement durable »<sup>1</sup> dans la section dédiée au secteur informel, Tovo R. affirme que le potentiel fiscal de Madagascar se chiffrait à 331 milliards de Fmg pour la Taxe Sur les Transactions (TST) et l'Impôt Sur le Revenu des Non Salariés (IRNS). Pour la patente, le manque à gagner a été évalué à 300 milliards. Au plan national, ce manque à gagner est estimé à 1 088 milliards de Fmg soit 64 % des impôts collectés en 1998 (1 688 milliards).

---

<sup>1</sup> RANDRIAMAHALEO Tovo, « Le secteur informel » in Madagascar : les défis d'un développement durable... leçons d'hier, pour les perspectives de demain, août 2002, p. 185

D'emblée, cette situation de l'économie informelle compromet le principe d'égalité de tous devant l'impôt ; ceci fait penser à une situation d'injustice sociale qui décourage et révolte ceux qui sont normalement assujettis à l'impôt.

Ce manque à gagner entrave également la capacité de l'Etat à mettre en place des infrastructures (routes, électricité par exemple) nécessaires pour le développement de l'industrie. De plus, l'action de l'Etat à mettre en œuvre une politique publique destinée à organiser la migration des ruraux vers les villes devient très restreinte. Ainsi, l'économie semble entretenir ses conditions d'existence.

## **Section 2 : Une faible demande adressée à l'économie informelle**

Les débouchés de l'économie informelle sont presque tournés vers le marché intérieur. Il est rare qu'une entreprise informelle vende ses produits à des organismes extérieurs ou les exporte directement vers l'étranger. Les principaux clients des microentreprises industrielles sont les ménages dont la plupart ont un faible pouvoir d'achat.

Selon l'INSTAT, plus de 65 % des chefs d'UPI déclarent que les acheteurs les plus importants de leurs produits sont les ménages et de simples individus et en milieu urbain cela dépasse 73 % en 1994.

Le secteur informel se trouve totalement marginalisé lors des passations de marchés publics, car il n'est pas reconnu officiellement par l'administration. Ceci entraîne un problème de débouchés pour le secteur informel et a un impact sur la compétitivité ainsi que l'expérience des petites industries en phase de croissance.

## **PARTIE II : LES FACTEURS DE PROLIFÉRATION DE L'INFORMALITÉ**

Dans cette seconde partie, nous traiterons essentiellement les facteurs qui expliquent la prolifération de l'économie informelle, source d'inefficacité. Ces facteurs sont, dans la plupart des cas, inhérents aux actions de l'État.

On a identifié cinq facteurs que nous aborderons successivement : la qualité de l'enseignement et le coût qu'il engendre, le climat des affaires et finalement la passivité de l'Etat à réguler l'économie informelle.

### **Chapitre 1 : La qualité et le coût de l'enseignement**

#### **Section 1 : L'inadéquation de l'enseignement post-primaire aux besoins du marché du travail**

À Madagascar, on constate que, pour diverses raisons, le système d'enseignement post-fondamental<sup>1</sup> ne répond pas aux besoins du marché du travail. L'absence de mécanismes rattachant les institutions d'enseignement et de formation rend difficiles l'évaluation et l'adéquation des programmes d'enseignement et de formation à une vie d'emploi et de productivité. Actuellement, il n'existe pas d'évaluation systématique du marché de l'emploi et de l'insertion professionnelle des diplômés de l'enseignement post-fondamental.

Les programmes enseignés au premier cycle du secondaire, par exemple, ont pour but de préparer les étudiants à poursuivre leurs études au niveau du second cycle. Or, avec la perspective d'une scolarisation massive au niveau du premier cycle du secondaire, beaucoup d'étudiants ne pourront plus poursuivre leurs études et devront intégrer dans le milieu professionnel sans avoir reçu un minimum de préparation.

---

<sup>1</sup> Le niveau fondamental correspond aux niveaux primaire et secondaire du premier cycle (soit dans le système éducatif malgache, de la classe de douzième du primaire à la classe de troisième du collège).

La Classification Internationale du Type de l'éducation (CITE) de l'UNESCO, par exemple, pour évaluer le niveau du contenu d'un programme éducatif d'un pays (en vue d'une comparaison internationale) prend en compte l'existence de cette orientation de l'enseignement vers l'exercice d'une profession.

Selon ce rapport de l'UNESCO [CITE, 1997, rééd. 2006, p. 11], « Les programmes éducatifs sont définis en fonction de leur contenu comme un ensemble ou une succession d'activités organisées en vue d'un objectif préétabli ou de l'accomplissement d'un ensemble spécifié de tâches éducatives. On peut citer à titre d'exemple d'objectifs la préparation à un niveau d'étude plus élevé, l'obtention des titres requis pour l'exercice d'une profession ou d'un groupe de professions, ou, tout simplement, un accroissement des connaissances et de la compréhension ».

Pour mieux démontrer cette réalité, empruntons le passage suivant lors d'une étude effectuée par Ramanantoanina P.P. [Ramanantoanina P.P., in Note de la Banque Mondiale, 2010, p. 283] concernant le secteur de l'éducation à Madagascar :

« Au niveau du second cycle du secondaire, le programme d'enseignement et l'organisation de l'enseignement secondaire limitent les opportunités, pour les élèves, de poursuivre d'autres formations ou enseignements et la perspective d'un enseignement continu. Le programme d'enseignement actuel se focalise sur la préparation des élèves à l'enseignement supérieur alors que moins de la moitié des bacheliers seront reçus dans les institutions d'enseignement supérieur. Pour ceux qui ne réussissent pas le baccalauréat, les trois années passées dans le second cycle du secondaire ne sont pas valorisées et, pour la plupart, ils n'accéderont plus à des études supérieures. Par ailleurs, les tendances actuelles, avec une faible participation des élèves scientifiques, vont à l'encontre du développement de l'économie mondiale basée sur les nouvelles technologies ».

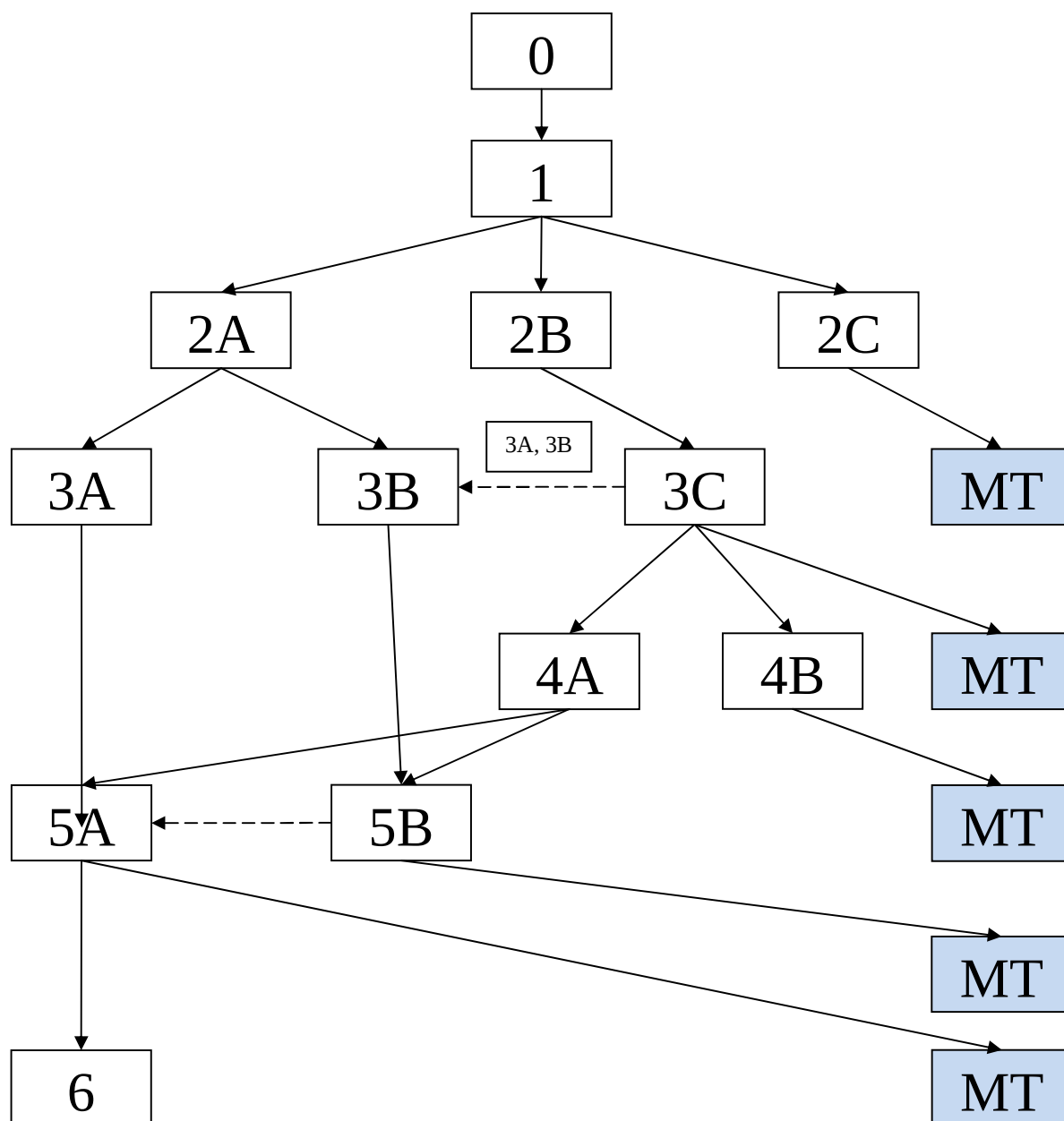
Par ailleurs, l'enseignement professionnel ou technique qui est censé permettre aux participants d'acquérir les compétences pratiques, le savoir-faire et les connaissances qu'ils emploieront dans une profession est également confronté à ce problème. On constate en effet

que les cours qui y dispensés sont surtout orientés dans la préparation à l'entrée aux institutions d'enseignement supérieur.

Un système éducatif souhaitable serait donc un système intégrant en même temps une institution qui prépare les élèves à poursuivre une étude académique et universitaire et une institution préparant uniquement une entrée directe sur le marché du travail.

L'organigramme de la CITE semble rejoindre le même ordre d'idée (*cf.* graphique 4). Dans ce schéma, 0 correspond au niveau préprimaire, 1 au niveau primaire, 2 au niveau du premier cycle du secondaire, 3 au niveau du deuxième cycle du secondaire, 4 au niveau postsecondaire non supérieur, 5 au niveau premier cycle de l'enseignement supérieur et enfin le 6 au niveau du deuxième cycle de l'enseignement supérieur.

**Graphique 4 : Modèle de transition dans un système éducatif**



MT : Marché du travail

Source : La Classification Internationale du Type de l'Education de l'UNESCO du 1997 (rééd.) (2006), p. 18

Nous remarquons qu'à partir du niveau 2, il y a des sous-catégories qui représentent les choix possibles des étudiants dans ce qu'ils souhaitent faire plus tard.

La sous-catégorie A correspond à un enseignement plus généraliste. L'essentiel du cours est conçu pour permettre aux participants de mieux comprendre une matière ou un groupe de matières, afin, en particulier, mais non nécessairement, de les préparer à la poursuite d'autres études (complémentaires) au même niveau ou à un niveau plus élevé. Ces programmes sont normalement mis en œuvre dans un environnement scolaire.

Dans le niveau 2A, par exemple, les programmes sont conçus pour accéder directement au niveau 3 dans une filière menant à terme à l'enseignement supérieur, c'est-à-dire entrer dans les niveaux 3A ou 3B.

Pour ce qui est de la sous-catégorie B, nous avons l'enseignement préprofessionnel ou prétechnique. L'enseignement est destiné à initier les participants au monde du travail et à les préparer à recevoir un enseignement professionnel ou technique. Selon la CITE, le fait d'avoir terminé avec succès ces programmes n'est pas suffisant pour obtenir une qualification professionnelle ou technique utilisable sur le marché du travail<sup>1</sup>.

Enfin, la sous-catégorie C est l'enseignement qui va permettre aux étudiants d'acquérir les compétences pratiques, le savoir-faire et les connaissances qu'ils emploieront dans un métier, une profession ou un ensemble de professions ou de métiers. Achever avec succès ces programmes sera sanctionné par un titre directement utilisable sur le marché du travail et reconnu par les instances compétentes du pays (Ministère de l'éducation, Ministère de l'Enseignement Supérieur, la Fonction Publique, *etc.*).

---

<sup>1</sup> Pour qu'un programme d'enseignement soit considéré comme préprofessionnel ou prétechnique, il faut que 25 % au moins de son contenu soit professionnel ou technique.

Nous n'allons pas entrer dans les détails de ce modèle de transition, ce qui sort du cadre de notre analyse. On peut toutefois tirer à partir de ce modèle les orientations que doivent avoir les programmes :

- ceux qui sont principalement orientés vers la théorie ; et
- ceux qui sont principalement orientés vers la pratique.

Par ailleurs, on constate qu'au niveau de l'enseignement supérieur, les enseignements ne répondent pas aux normes internationales et ne s'alignent pas sur les besoins des entreprises. Les programmes de formation et d'enseignement supérieur comportent un grand nombre de spécialisations qui s'avèrent plus guidées par l'offre (existence d'enseignants hautement qualifiés, *etc.*) que par la demande.

La répartition des étudiants par domaine de spécialité selon la CITE, montre la prédominance des filières lettres et des sciences sociales qui accueillent près de 70 % des étudiants. La place des filières techniques demeure limitée : le poids des filières industrielles et d'ingénierie est de 6 %. De plus, la répartition des effectifs entre les secteurs et les filières longues et courtes est fort significative : le public offre 5 % de sa capacité en filières courtes contre 95 % pour le privé.

## **Section 2 : Le coût de l'enseignement**

L'une des raisons qui expliquent l'abandon précoce des enfants à leurs études est la charge que représente l'enseignement dans les budgets familiaux. Ce coût doit se mesurer non seulement dans le coût direct des fournitures scolaires, mais également en terme de coût d'opportunité. En effet, il est possible de gagner (un peu) d'argent en n'allant pas à l'école, surtout dans les campagnes où plus de la moitié des enfants âgés entre 10 et 14 ans déclarent travailler de temps en temps [Morisset, 2010, p. 182].

« Ce calcul qui peut être faussé par l'appât du gain à court terme est souvent celui des familles qui se trouvent à la limite de la pauvreté et pour lesquelles chaque Ariary supplémentaire compte. La solution serait donc de subventionner ces familles dans le besoin. L'utilisation de

bons (« vouchers »), qui seraient distribués séquentiellement quand les enfants sont inscrits à l'école puis quand leurs résultats scolaires sont acquis, permettrait aux familles de relâcher leur contrainte financière tout en les motivant directement et en assurant un contrôle sur leur utilisation de ces fonds. Des résultats probants ont déjà été atteints au Mexique et au Brésil en suivant cette approche. La distribution de kits scolaires et de repas gratuits, déjà pratiqués à Madagascar s'inscrit dans cette même logique » [*Ibid.*, p. 182].

## **Chapitre 2 : Le climat des affaires**

L'environnement des affaires agit directement ou indirectement sur l'évolution du secteur informel. Si l'environnement est favorable à la création d'entreprises industrielles, cela créera des emplois et donc permettra d'absorber le surplus de main-d'œuvre du secteur informel. Parmi les contraintes rencontrées dans le milieu des affaires, on peut citer principalement l'excès de réglementation, l'instabilité politique et le coût et la qualité de l'électricité.

### **Section 1 : L'excès de réglementation**

Les effets des réglementations sur la prolifération de l'économie informelle ont surtout été mis en évidence dans les études menées par l'économiste péruvien Hernando De Soto [De Soto, 1986 et 1994]. Selon lui, une réglementation excessive ou inadaptée constitue la cause principale de l'informalité. Ce point de vue a beaucoup inspiré la politique de formalisation de l'informelle mise en œuvre par la plupart des gouvernements du Tiers Monde, la Banque Mondiale et le BIT.

D'emblée, cette idée repose sur le fait qu'il existe un nombre important de microentreprises industrielles qui ont vocation à grandir, à se moderniser, puis à entrer dans le cadre légal. Certes, entrer dans le formel génère des coûts supplémentaires (paiement des cotisations de sécurité sociale, paiement des impôts, embauches de personnels pour la tenue de la comptabilité, *etc.*), mais il présente beaucoup d'avantages pour les entreprises informelles comme la possibilité d'accéder à la publicité, au crédit bancaire ou aux marchés publics.

De Soto développe la thèse selon laquelle l'économie informelle est d'abord une réponse au poids excessif de l'Etat, non seulement en matière fiscale, mais surtout en ce qui concerne les réglementations bureaucratiques [Lautier, 1994, p. 102]. Certaines règles, qualifiées d'institutions imbéciles par les économistes institutionnelles, entravent non seulement le développement des micro-industries existantes, mais aussi la création de nouvelles industries.

Pour démontrer sa thèse, De Soto, avec son équipe, a simulé la création d'entreprises ou la construction de logements, dans le cadre formel.

« La complexité de la bureaucratie engendre un nombre, et, surtout, une durée des démarches impressionnantes (par exemple, dix mois pour pouvoir mettre en route une petite entreprise industrielle, et vingt-six mois pour obtenir l'autorisation d'exploiter une ligne de microbus). Au temps se rajoutent des frais (majorés par la corruption, si on veut accélérer le processus). Le raisonnement prêté au travailleur indépendant ou au petit patron débutant son activité est alors celui d'un *Homo oeconomicus* parfaitement informé et rationnel ; il commence par calculer les coûts de la formalisation : temps d'attente (« coût d'opportunité » en termes micro-économiques) et frais administratifs ; puis, l'entreprise étant légalisée, interviennent le paiement des impôts, taxes et charges sociales, et surtout les coûts induits par la bureaucratie (trois fois et demie supérieurs aux coûts fiscaux), et les coûts issus du respect du droit de travail.

La situation d'informalité a elle aussi des coûts : impossibilité d'avoir accès à la publicité, au crédit bancaire ou aux marchés publics, coûts de corruption de la police et d'entrée dans des réseaux de protection, impossibilité de déduire la TVA, *etc.* Le postulant micro-entrepreneur fait un calcul, constate inévitablement que le coût de la formalité est supérieur au coût de l'informalité, et choisit cette dernière » [Lautier, 1994, p. 102].

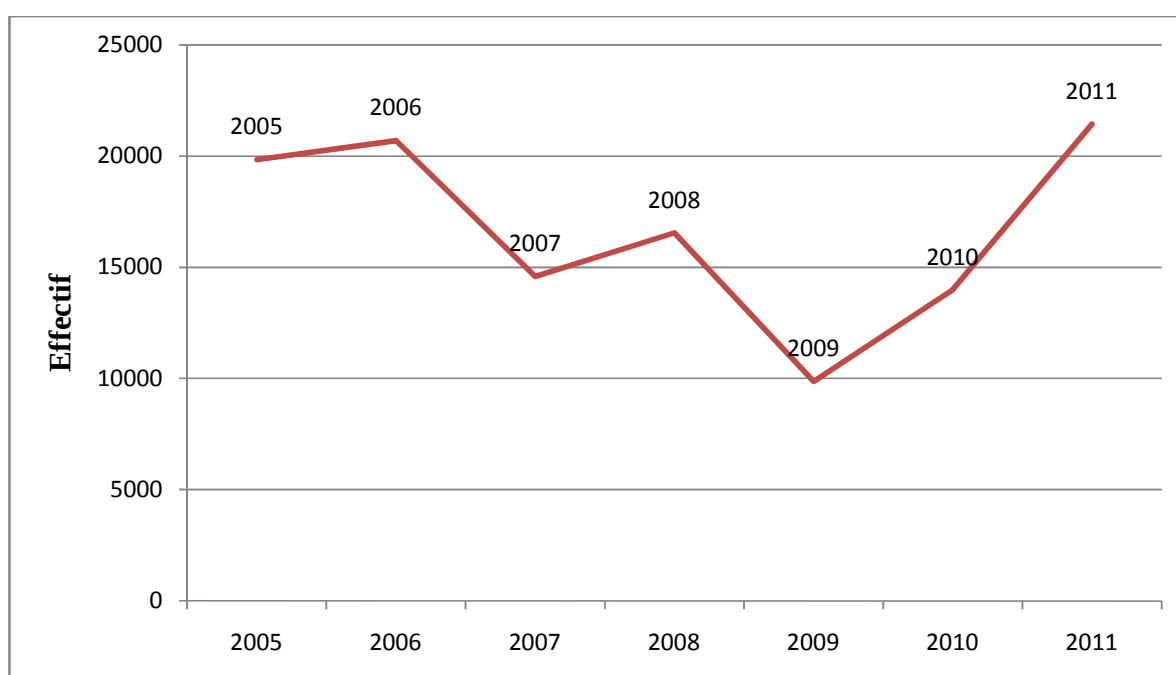
Cela ne signifie pas qu'il faut tout déréglementer ou abolir les lois. Au contraire, c'est le caractère contraignant de l'institution (comme les règles, les lois, les constitutions) lui-même qui confère à cette dernière une dimension libératrice pour chaque individu, en le protégeant de la contrainte ou du traitement inéquitable de la part des autres individus, et qui élargit aussi considérablement sa capacité d'action en lui permettant de réaliser bien davantage que ce qu'il aurait pu faire de façon isolée [Chavance, 2007, p. 36].

Ce qu'il faut faire c'est de sélectionner les lois agissant comme un stimulant plutôt qu'un obstacle. « Il est plus sensé d'adapter la loi à la réalité que d'essayer de modifier les comportements » [De Soto, 1994, p. 154, cité par Lautier, 1994, p. 103].

## Section 2 : L'instabilité politique

Les crises politiques avec la corruption et l'insécurité qui en résultent (vols, pillages, le désordre, *etc.*) affectent grandement l'environnement des affaires à Madagascar. En 2008, par exemple, les établissements formels créés était au nombre de 16 536. Durant la crise de 2009, ce chiffre est passé à 9 862, soit une baisse de 40 % (*cf.* graphique 5).

**Graphique 5 : Variation annuelle de nouvelle création d'établissements formels**



Source : Graphique dressé par mes soins à partir des données de l'INSTAT (Tableau de bord de l'économie de Madagascar).

Il est incontestable que la principale cause des crises politiques à Madagascar est l'explosion sociale due à l'écart très marqué entre les riches et les pauvres.

En comparaison avec la situation de l'année 2005, l'inégalité mesurée par l'indice de Gini<sup>1</sup> a augmenté en 2010 en passant de 0,365 à 0,403 au niveau national (*cf.* tableau 3). Ce

---

<sup>1</sup> L'indice de Gini (ou coefficient de Gini) est un indicateur qui permet de mesurer le degré d'inégalité du revenu pour une population donnée, un pays par exemple. Elle est donnée par la formule suivante :

constat est valable aussi bien en milieu urbain (de 0,405 en 2005 à 0,418 en 2010) qu'en milieu rural (de 0,335 en 2005 à 0,370 en 2010).

**Tableau 3 : Indice de Gini au niveau national et par milieu en 2004, 2005 et 2010**

|          | 2004  | 2005  | 2010  |
|----------|-------|-------|-------|
| National | 0,423 | 0,365 | 0,403 |
| Urbain   | 0,405 | 0,405 | 0,418 |
| Rural    | 0,412 | 0,335 | 0,37  |

Source : INSTAT/DSM/EPM 2005 et 2010

Pour faire face à cet obstacle, la maîtrise des finances de l'Etat doit être améliorée surtout en ce qui concerne la redistribution de la richesse créée.

### Section 3 : Le coût et la qualité de l'électricité

Selon les enquêtes de la Banque Mondiale auprès des entreprises, les chefs d'entreprises de 108 économies considèrent la disponibilité et la fiabilité de l'électricité comme étant le deuxième obstacle majeur à la conduite de leurs activités, après l'accès aux financements (cf. graphique 6).

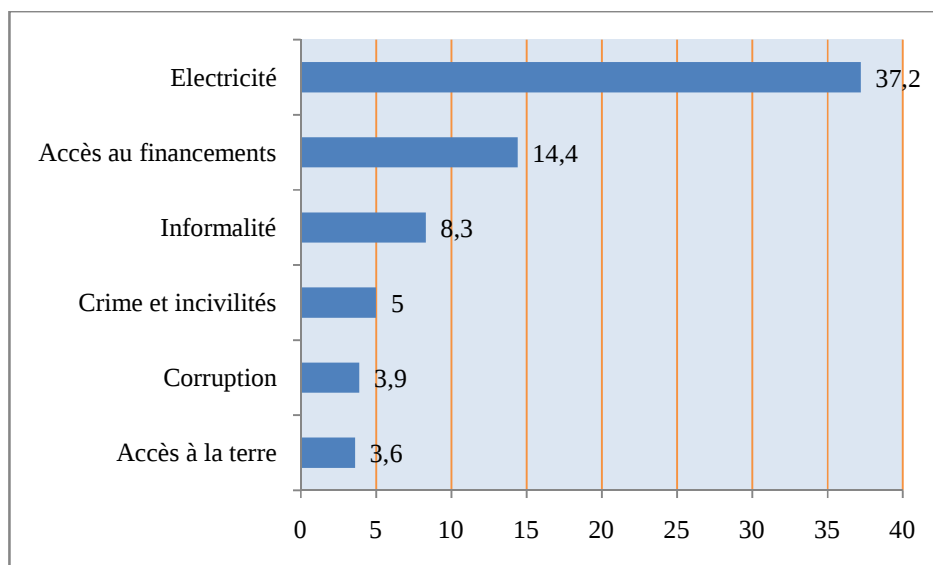
$$G = 1 + \left(\frac{1}{N}\right) - \left(\frac{2}{mN^2}\right) \sum_{i=1}^n (N - i + 1)y_i$$

Avec m : la consommation moyenne de la population  
N : la taille de la population  
Y<sub>i</sub> : la consommation de l'individu i  
0 ≤ G ≤ 1

A partir d'une courbe de Lorentz, l'indice de Gini est tout simplement la surface hachurée entre la courbe de Lorentz et la diagonale rapportée à la surface totale sous la diagonale.

Si G est proche de 0, cela signifie que le revenu est également distribué entre les individus. A l'inverse, s'il est proche de 1, la totalité du revenu est détenu par une minorité de la population.

**Graphique 6 : Les principaux obstacles pour les entreprises en Afrique en 2006**



Source : Enquêtes sur les entreprises de la Banque Mondiale<sup>1</sup>

L'insuffisance de l'approvisionnement en électricité affecte négativement la productivité des entreprises ainsi que leurs investissements dans leurs capacités de production. L'utilisation d'électricité est non seulement importante pour les entreprises industrielles, mais elle compte aussi parmi les domaines les plus régulés de l'activité économique.

En Europe de l'Est et Asie Centrale, par exemple, Iimi [Iimi, 2008, cité in Doing Business, 2011, p. 10] en s'appuyant sur des données à l'échelon des entreprises, constate que la suppression des pannes d'alimentation en électricité pourrait faire progresser le PIB de 0,5 à 6 %.

### **1. Le coût et le délai de raccordement de l'électricité**

A Madagascar, il n'est pas facile de se raccorder au réseau électrique. Cela demande 6 procédures, prend 469 jours et représente le 8390.9 % du revenu par tête (cf. Tableau 4).

---

<sup>1</sup> Les enquêtes sur les entreprises de la Banque Mondiale sont disponibles en ligne à l'adresse : <http://www.enterprisesurveys.org>.

**Tableau 4 : Les procédures pour obtenir l'accès à l'électricité**

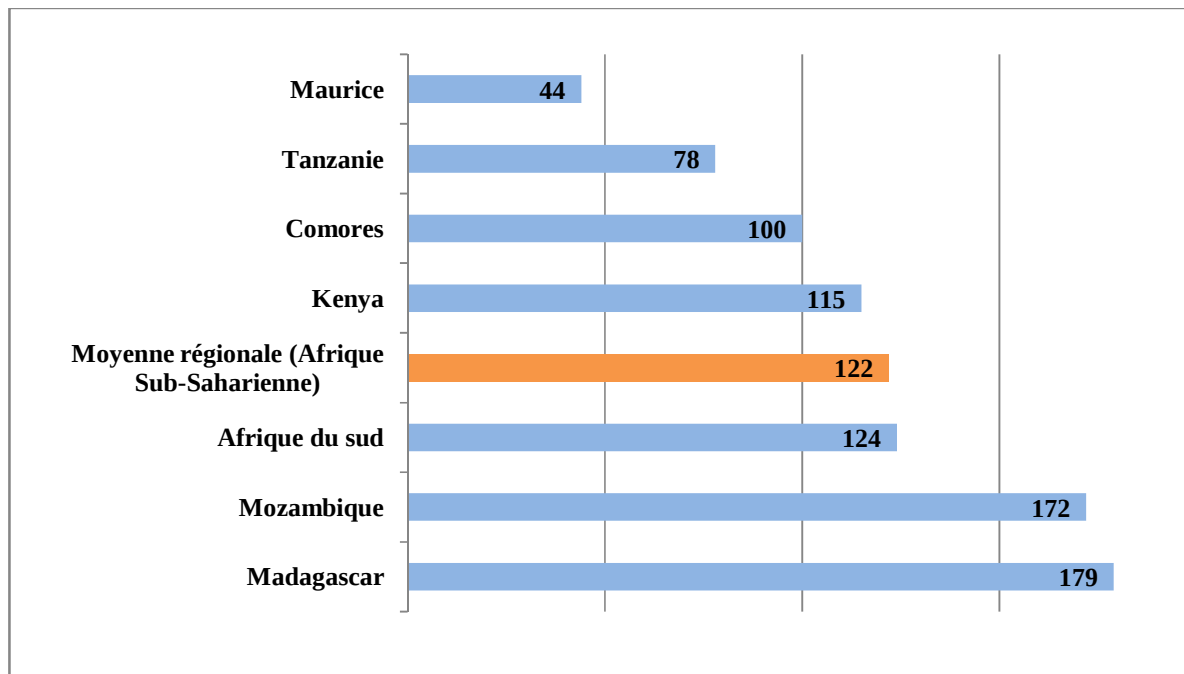
| <b>No.</b> | <b>Procédures</b>                                                                                                                     | <b>Délais (jours)</b> | <b>Coûts (en MGA)</b> |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1          | Demande de raccordement et attente de l'inspection de la JIRAMA                                                                       | 15                    | 0                     |
| 2          | Inspection externe de la JIRAMA                                                                                                       | 1                     | 0                     |
| 3          | Demande d'autorisation auprès de la Commune                                                                                           | 50                    | 60 000                |
| 4          | Achat des matériels (par le client s'il souhaite gagner du temps)                                                                     | 18                    | 0                     |
| 5          | Vérification par la JIRAMA des matériels et début des travaux externes de raccordement après le paiement du montant de l'installation | 19                    | 46 520 491            |
| 6          | Contrat d'approvisionnement, paiement d'une avance sur la consommation d'électricité et attente de l'achèvement des travaux           | 366                   | 28 518 522,2          |

Source : Economy Profile : Madagascar, Doing Business in a more transparent world, 2012, p.

37

En matière de facilité de branchement électrique, Madagascar occupe le 179<sup>ème</sup> rang mondial sur 183 pays (*cf.* graphique 7). Il se comporte donc médiocrement dans ce domaine.

**Graphique 7 : Comparaison de Madagascar avec les autres pays de l’Afrique Sub-saharienne dans la facilité de raccordement électrique**



Source : Economy Profile : Madagascar, Doing Business in a more transparent world, 2012, p. 35

## **2. La qualité de l’électricité**

Notons que la plupart des industries utilisent en permanence ce type de source d’énergie. En 2009 par exemple, le secteur industriel a absorbé 33,6 % (275 727 000 kWh) de la consommation globale d’électricité (*cf.* tableau 5).

**Tableau 5 : Consommation d'électricité par secteur de 2005 à 2009 (Unité : 1000 kWh)**

| Répartition sectorielle | 2005           | 2006           | 2007           | 2008           | 2009 <sup>1</sup> |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------------------|
| Ménages                 | 381 298        | 393 048        | 401 889        | 433 806        | 413 100           |
| Secteur primaire        | 2 374          | 1 900          | 1 574          | 2 222          | 3 170             |
| Secteur secondaire      | 274 971        | 263 868        | 277 261        | 275 832        | 275 727           |
| Secteur tertiaire       | 107 632        | 111 191        | 115 296        | 133 488        | 120 810           |
| Eclairage public        | 9 152          | 8 284          | 7 702          | 6 890          | 8 453             |
| <b>TOTAL</b>            | <b>775 426</b> | <b>778 291</b> | <b>803 722</b> | <b>852 237</b> | <b>821 260</b>    |

Source : JIRAMA/Direction des ventes, in INSTAT : Situation économique au 1<sup>er</sup> janvier 2010, p. 23

Ainsi, une mauvaise qualité de l'électricité fournie a des conséquences négatives sur le bon fonctionnement de ces entreprises industrielles. Or, les délestages sont devenus un problème récurrent à Madagascar durant ces cinq dernières années et ce sont donc les entreprises qui en souffrent le plus. Cela est dû à l'incapacité de la JIRAMA à satisfaire les besoins de la population puisque les centrales hydroélectriques sont vieillissantes alors que les investissements de remplacements sont très faibles.

Pour pallier à ce piètre approvisionnement en électricité, de nombreuses entreprises ont dû s'auto-alimenter au moyen d'un générateur. Or, le coût de cet auto-alimentation est souvent très élevé et prohibitif pour les industries naissantes. Ce qui souligne l'importance de la fourniture de services fiables et abordables aux entreprises par les compagnies d'électricité.

---

<sup>1</sup> Extrapolation pour les mois d'octobre, novembre et décembre.

## **Chapitre 3 : La passivité de l'Etat**

L'intervention de l'Etat étant aujourd'hui critiquée, il nous apparaît en revanche très important de rappeler en quoi cette intervention est nécessaire dans une économie de marché, et de montrer comment celle-ci peut assurer une meilleure allocation des ressources disponibles. Dans ce chapitre, nous allons aborder un par un la politique keynésienne de promotion de l'emploi (section 1), le choix politique de libéralisation (section 2) et le contrôle du flux migratoire rural-urbain (section 3).

### **Section 1 : Politique de l'emploi d'inspiration keynésienne**

L'existence de l'Etat renvoie à de multiples nécessités, d'ordre politique, social et économique. Pendant les moments de crises par exemple (crises politiques, crises financières, tensions internationales, *etc.*), les entrepreneurs sont souvent plus pessimistes pour s'investir dans de nouvelles activités, mais l'Etat peut, par effet d'éviction, remplacer à court terme l'investissement privé par l'investissement public. Dans la théorie keynésienne, cette intervention étatique passe par la stimulation de la demande effective. Cette dernière est composée essentiellement de la demande en biens de consommation et en biens d'équipements des agents économiques (ménages, entreprises, administrations publiques, le reste du monde).

#### **1. Le principe de la demande effective**

La demande effective, qui englobe la consommation et l'investissement, est le moteur de l'économie. Keynes résume ainsi sa théorie générale :

- Le revenu, qui est égal à la production, résulte de la combinaison des facteurs de production (capital technique, ressources naturelles, volume de l'emploi) ;
- La relation entre le revenu et la consommation (une des composantes de la demande effective) dépend de la propension à consommer (part de la consommation dans le revenu) ;
- Les entrepreneurs ajustent la production – et donc la quantité de main-d'œuvre qu'ils souhaitent embaucher – à la demande effective ;

- Le niveau de l'emploi résulte donc de la fonction d'offre globale (relation liant le niveau de production à l'emploi) et de la demande effective. Autrement dit, pour augmenter le volume de l'emploi, il faut agir sur la demande effective en la faisant croître.

Pour cela, Keynes dans sa « Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie » préconise la politique budgétaire ou la politique monétaire.

## **2. La politique monétaire et la politique budgétaire**

Un Etat adoptant une politique monétaire doit faire baisser le taux d'intérêt afin que celui-ci n'excède pas le taux de profit. En effet, si le taux d'intérêt est supérieur au taux de profit, les investisseurs préfèrent fructifier leur argent en le déposant en banque plutôt que de l'investir dans des activités, pourtant génératrices d'emplois.

Par ailleurs, en période de crise, pour pallier un très faible volume de l'investissement privé, dû à un pessimisme excessif de la part des investisseurs, Keynes préconise l'accroissement du déficit public. Selon lui, ce déficit peut être obtenu de deux manières : soit en augmentant les dépenses publiques tout en maintenant constant le volume des impôts, soit en diminuant le volume des impôts tout en maintenant constant le montant des dépenses publiques.

Dans les deux cas, la politique budgétaire permet à l'Etat d'augmenter ses propres investissements. Ceci doit permettre une relance économique et ainsi améliorer le niveau de l'emploi.

## **Section 2 : Le choix politique de libéralisation**

Il ne saurait pas ici de remettre en cause les vertus du libre-échange qui rend la production des pays plus efficace à travers la spécialisation, mais de la façon dont cette ouverture au commerce international va s'effectuer. Plus exactement, comment choisir la « taille » de l'ouverture au monde extérieur afin que celle-ci ne représente pas un handicap

pour les industries nationales, surtout celles qui sont nouvellement créées ou celles qui sont vieillissantes.

A ce titre, l'importation de Madagascar semble désorganisée si nous voyons l'abondance des produits manufacturés à bon marché provenant d'autres pays comme la Chine, l'Afrique du Sud ou Maurice.

Ces produits sont très nombreux : des nouilles instantanées, des fromages, des biscuits, des vêtements (les fameuses friperies), des fournitures scolaires, des détergents, *etc.*, et la majorité de ces produits sont écoulés dans l'économie informelle.

Certes, l'affluence de ces produits améliore le bien-être des consommateurs, mais revers de la médaille, elle constitue également une grande menace pour l'avenir de l'industrie malgache. C'est surtout pour cette raison que le SIM a lancé la Foire Internationale de Madagascar (FIM) pour faire connaître les produits Made in Madagascar et attirer ainsi des clients. Ainsi, les importations doivent être réduites autant que possible et orientées beaucoup plus vers les biens d'équipements.

L'avis de Keynes dans son ouvrage « Traité de la Monnaie » semble rejoindre le même ordre d'idée :

« Je suis de ceux qui veulent minimiser les imbrications économiques des nations. Les idées, les savoirs, l'art, l'hospitalité, le tourisme : voilà des choses internationales par nature. En revanche, laissons les biens à leur place chaque fois que cela est raisonnable, commode et possible de les y laisser ; notamment, confinons la finance au secteur national » [Keynes, *Treaty on Money*, 1933, cité par Sandretto et *al.*, 2011, p. 10].

La protection des industries naissantes a été tout particulièrement étudiée par Alexander HAMILTON (1755-1804) et Friedrich LIST (1789-1846).

Ils ont mis l'accent sur l'importance des coûts fixes et des phénomènes d'apprentissage pour les industries naissantes avant de concurrencer avec les firmes étrangères. Par ailleurs, sauver une industrie que la concurrence menace de faire disparaître permet de préserver l'emploi et donc d'éviter que d'autres chômeurs s'exercent dans l'économie informelle.

Par conséquent, les pays qui démarrent tardivement leur industrialisation sont handicapés et le libre-échange risque de creuser les écarts de niveaux d'industrialisation.

« C'est une règle de prudence élémentaire, lorsqu'on est parvenu au faîte de sa grandeur, de rejeter l'échelle avec laquelle on l'a atteint afin d'enlever aux autres le moyen d'y monter après soi » [F. List, cité par Sandretto et *al.*, 2011, p. 13].

Friedrich List défend alors la thèse selon laquelle un Etat doit protéger pour un temps les industries jeunes et fragiles (les industries dans l'enfance) qui ne peuvent supporter, à leur début, la concurrence d'industries étrangères déjà mûres.

Il propose alors le protectionnisme éducateur qui doit être sélectif, provisoire et dégressif.

### **Section 3 : Le contrôle du flux migratoire rural-urbain**

Le rôle de l'économie informelle demeure polémique dans les recherches sur les migrations rurales-urbaines. Dans le premier modèle sur les migrations rurales-urbaines, Lewis [Lewis, 1954] part d'une idée selon laquelle il existe un excédent de travailleurs à très faible productivité dans le secteur agricole, alors que l'expansion du secteur industriel augmente ses besoins en ouvriers. Grâce à des salaires un peu plus élevés que le revenu agricole moyen, le secteur industriel va attirer les ruraux, générant ainsi le flux migratoire rural-urbain.

Néanmoins, plusieurs chercheurs remarquent qu'en réalité les personnes qui ont migré du rural vers la campagne ne se trouvent pas toujours dans le secteur industriel selon la théorie de Lewis, mais se rendent en ville pour s'exercer dans l'économie informelle. La raison en est simple : le secteur moderne refuse d'embaucher les ruraux car ils sont faiblement qualifiés.

Ils deviennent par exemple des vendeurs ambulants, des coiffeurs, des domestiques, des cireurs de chaussures, *etc.* De là, de nombreux modèles de migration rurale-urbaine

considèrent que l'économie informelle constitue une opportunité de travail pour les migrants [Harris-Todaro, 1969 ; Mazumdar, 1983 ; Fields, 1975].

Lewis sous-entend dans son analyse que les ruraux quittent la campagne de leurs propres grés. Mais, en réalité, si les paysans partent, c'est parce qu'ils n'ont pas le choix. Ceci est dû à l'avancée du capitalisme dans les zones rurales qui accélère la concentration foncière, dépossède les paysans de leur terre et les contraint à travailler comme journaliers pour les propriétaires ou à s'exiler, d'où le terme [Coutrot et *al.*, 1993, p. 138].

Deux phénomènes se jouent donc simultanément : les forces qui poussent les ruraux à partir et les forces les attirant vers les villes.

Bien entendu, la seule migration des ruraux vers les villes n'explique pas seule l'augmentation de la taille de l'économie informelle, mais elle y trouve pour une grande part son origine. Il s'impose donc un contrôle plus strict de cette migration afin de limiter l'extension de l'économie informelle.

Dans cette optique, il est plus commode de faire disparaître les forces qui repoussent les ruraux de leur zone que d'agir sur celles qui les attirent à aller en ville. Il faut donc réduire drastiquement la misère rurale pour freiner l'exode rural et élargir fantastiquement les débouchés de l'industrie urbaine [Coutrot et *al.*, *ibid.*, p. 95]. Pour ce faire, une réforme agraire en établissant un régime foncier stable et sécurisant pour les paysans est primordiale ainsi qu'un choix de la forme de propriété à adopter.

« La principale leçon qu'on peut tirer de l'expérience tant des pays aujourd'hui riches que de ceux du Tiers Monde concerne l'importance absolument décisive des structures foncières.

Les trop rares pays qui ont réussi à pratiquement éliminer la sous-alimentation y sont parvenus moins grâce à de progrès de productivité que par l'élimination de la misère rurale : qu'ils soient socialistes (Chine, Cuba) ou capitalistes (Corée du Sud, Taïwan), ils ont connu des réformes agraires radicales qui ont distribué la terre à la masse des paysans, éliminant la prédominance des grands propriétaires fonciers et la figure du paysan sans terre.

[...] Une deuxième leçon concerne la forme de propriété à adopter après la réforme agraire. Hormis certaines régions d'Afrique où les formes traditionnelles de propriété collective sont encore vivaces et garantissent l'accès de tous à la terre, l'alternative entre appropriation collective ou privée doit être tranchée en faveur de la seconde forme » [*ibid.*].

## CONCLUSION

Les facteurs qui limitent l'expansion et le développement de l'économie informelle sont l'inexistence d'une maximisation du profit suivi d'une accumulation à des fins productives. La plupart du temps, le profit obtenu est utilisé pour satisfaire les besoins fondamentaux du ménage. Si cette accumulation existe, les entrepreneurs de l'informel, au lieu d'acheter de nouveaux équipements ou agrandir leur entreprise, préfèrent multiplier cette dernière ou diversifier leurs activités de peur que cela les rende plus visibles aux yeux de l'administration. Certains, par obligation, utilisent même son épargne pour financer des événements familiaux non productifs. Rien d'étonnant, donc, si le financement de l'économie informelle s'est soldé par un échec retentissant.

Ensuite, le caractère transitoire ou de refuge de l'économie informelle pour les migrants ruraux et les nouveaux licenciés du secteur formel se traduit par une période d'inactivité importante laquelle constitue un facteur clé de la dépréciation du capital humain. Par ailleurs, face à une orientation de l'informalité vers les activités commerciales et du service, la main d'œuvre risque de ne plus être utilisable pour l'industrie.

La contrainte suivante subie par l'économie informelle, pas la moindre en tout cas, est la difficulté d'obtenir des crédits pour leurs besoins en fonds roulement ou en investissement ; la majorité des institutions financières refusent en effet de prêter aux entreprises informelles, car elles ne disposent pas d'assez de garanties. Les petites industries ont souvent recours à l'autofinancement ou à des prêts familiaux pour fonctionner, ce qui limite leur développement. De plus, le caractère plus ou moins illégal de leurs activités les prive de débouchés importants comme l'accès aux marchés publics ou les exportations.

L'économie informelle est devenue très problématique pour l'État vu qu'elle ne paie suffisamment pas d'impôts. Ceci se traduirait non seulement par un manque à gagner fiscal, mais aussi par le découragement des contribuables.

Aussi, toute tentative d'industrialisation dans un pays où prédomine l'informalité est un combat perdu d'avance. Toutefois, il est possible d'atténuer son ampleur ou même la faire disparaître et l'État y joue un rôle de premier plan.

La valorisation de l'éducation implique la continuation des actions déjà en cours telles que la dotation en manuels scolaires pour les plus défavorisés, la révision du cursus avec l'introduction de méthodes appropriées d'enseignement et d'apprentissage. Le système d'enseignement post-primaire mériterait également d'être réformé pour répondre à un double objectif, celui de préparer les élèves à l'enseignement supérieur et à la formation vers la vie active.

Nous avons également montré la nécessité que l'Etat assouplisse ses réglementations et qu'il prenne des mesures pour alléger la bureaucratie. En même temps, il doit faire mieux dans le développement des infrastructures comme l'électricité qui est indispensable pour les industries (réduire son coût, améliorer sa qualité, réduire les procédures et délais de branchement).

Enfin, pour corriger les déséquilibres du système, l'État doit pratiquer une politique interventionniste comme la relance de la demande effective préconisée par les keynésiens. Ceci permettra d'atteindre le plein emploi. Il doit à titre provisoire mettre les industries naissantes à l'abri des grandes firmes multinationales et réduire ses importations pour les produits qui peuvent être fabriqués dans le pays. Enfin, une maîtrise de l'exode rural est de rigueur en améliorant les conditions de vie dans les zones rurales. Ceci doit passer par l'établissement d'un régime foncier stable et sécurisant pour les paysans.

## Bibliographie

- ARENA Richard et FESTRÉ Agnès (2002), « Connaissance et croyances en économie »  
L'exemple de la tradition autrichienne, *Revue d'économie politique*, 2002/5 Vol. 112, p.  
650.
- BARTHELEMY Philippe (1998), « Le secteur urbain informel dans les pays en  
développement : une revue de la littérature », in *Revue Région et Développement* n°7-  
1998.
- BRUNO Alain (2005), « Dictionnaire d'économie et de sciences sociales », éd. Ellipses, Paris,  
p. 356.
- CHAULEUR Pierre (1979), « L'Afrique industrielle », G.-P. Maisonneuve et Larose, 1979
- CHAVANCE Bernard (2007), « L'économie institutionnelle » éd. La Découverte, coll.  
Repères, Paris, Janvier 2007, p. 36.
- COMBIER Jérôme et BLAZY Régis (1998), « Les défaillances d'entreprises », PUF, coll.  
Que sais-je ? , n°3311, Paris, 1998.
- COUTROT Thomas et HUSSON Michel (1993), « Les destins du Tiers Monde : analyse,  
bilan et perspectives », éd. Nathan, coll. CIRCA, France, 1993, pp. 95-138.
- DESTANNE DE BERNIS G. (1966), « Industries industrialisantes et contenu d'une politique  
d'intégration régionale », in *Economie Appliquée* n°3 et 4, Paris.
- DOING BUSINESS (2011), « Agir pour les entrepreneurs », Banque Mondiale, p. 10  
(<http://www.doingbusiness.org>).
- DOING BUSINESS (2012), « Entreprendre dans un monde plus transparent », Banque  
Mondiale, p. 35-37.
- GUILLARD Alexandre et ROUSSEL Josse, « Evaluation et développement du capital  
humain : un enjeu clé pour l'audit social », p. 5.
- IIMI Atsushi (2008), « Effects of improving infrastructure quality on business costs : Evidence  
from firm-level data », in *Policy Research Working Paper 4581*, World Bank,  
Washington, DC.
- INSTAT (1995), « Le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo : performances,  
insertion, perspectives », *Projet MADIO*, octobre 1995, p. 4.

- INSTAT (2005), « Enquête périodique auprès des ménages », Direction des statistiques des ménages.
- INSTAT (2010), « Enquête périodique auprès des ménages », Direction des statistiques des ménages.
- INSTAT (2010), « Situation économique au 1<sup>er</sup> janvier 2010 », avril 2010.
- LAUTIER Bruno (1994), « L'économie informelle dans le tiers monde », éd. La Découverte, coll. Repères, Paris, Septembre 1994, pp. 43-103.
- LAUTIER Bruno, De MIRAS Claude, MORICE Alain (1991), « L'État et l'informel », éd. L'Harmattan, Paris, 1991.
- LEWIS Arthur W. (1954), « Economic Development with Unlimited Supplies of Labor », The Manchester School, n°22.
- LOPEZ-CASTANO H. (1989), « Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie », Problèmes d'Amérique Latine, La Documentation française, n°92, octobre.
- MATHIEU F.-R. (1990), Les fondements de la crise économique en Afrique, L'Harmattan, Paris, 1990.
- MATHIEU Jean-Luc (1997), « La maîtrise des finances publiques », éd. Flammarion, coll. Dominos, 1997.
- MORISSET Jacques. (2010), « Promouvoir l'emploi : au-delà des promesses », in Note de la Banque Mondiale, Madagascar : Vers un agenda de relance économique, Juin 2010, pp. 179-189.
- MUHEME Gaspard B. (1996), « Comprendre l'économie informelle » éd. L'Harmattan, Paris, 1996, pp. 122-146.
- NICOLAS Françoise, KRIEGER Mytelka Lynn (sous la dir. de) (1995), « L'innovation, clef du développement : trajectoires des pays émergents », in Travaux de recherches de l'Institut Français des Relations Internationales (IFRI), éd. Masson, Paris, 1995.
- PERROUX François (1960), « Le capitalisme », PUF, Paris, p. 10.
- RAMANANTOANINA Philippe P. (2010), « Secteur de l'éducation : un effort concerté pour maîtriser les acquis et rattraper les retards », in Note de la Banque Mondiale, Madagascar : Vers un agenda de relance économique, juin 2010, pp. 275-293.

- RANDRIAMAHALEO Tovo, « Le secteur informel » in Madagascar : les défis d'un développement durable... leçons d'hier, pour les perspectives de demain, août 2002, p. 185.
- RASAGAM Ganesh, RAVELOARISON Josiane et GURCANLAR Tugba (2010) « Améliorer l'environnement des affaires en rassurant les investisseurs privés », in Note de la Banque Mondiale, Madagascar : Vers un agenda de relance économique, Juin 2010, pp. 191-209.
- SANDRETTO René et ABDELMALKI Lahsen (2011), « Un débat vieux de plusieurs siècles », in Politiques commerciales des grandes puissances : la tentation du néoprotectionnisme, éd. De Boeck, p. 10-13.
- SCHOUMAKER Bernadette M. (1991), « La localisation des industries : mutations récentes et méthodes d'analyse », éd. Nathan, coll. Géographie d'aujourd'hui, 1991.
- SCHUMPETER Joseph A. (1972), « Les classes sociales en milieu ethnique homogène », in Impérialisme et Classes Sociales, Ed. Champ-Flammarion, Paris, 1972, pp. 174-175.
- UNESCO (2006), « Classification Internationale Type de l'Education 1997», rééd., Mai 2006 (<http://www.uis.unesco.org>).
- WALTHER Richard (2006), « La formation en secteur informel », Agence Française de Développement, mars 2006.
- WILLARD J.-C. (1989), « L'économie souterraine dans les comptes nationaux », Economie et Statistiques, n°226, INSEE, Paris, novembre, p. 25-51.

## Annexe

### LE SECTEUR INFORMEL EN CHIFFRES

Madagascar en 1993

#### Données générales

Nombre d'unités de production informelles (UPI) :  
678 267  
Production : 876 milliards  
de Fmg  
Valeur ajoutée : 694 milliards  
de Fmg  
Part du secteur informel dans le PIB officiel (extrapolation nationale) :  
11,5%  
Part du secteur informel dans le PIB marchand non agricole (extrapolation  
nationale) 17,4%

#### Conditions d'activités

Part des UPI industrielles :  
45,6%  
Part des UPI commerciales :  
44,6%  
Part des UPI de service :  
9,8%  
Proportion d'UPI ne possédant pas d'immeubles spécifiques :  
95,9%  
Proportion d'UPI ne possédant pas de terrains aménagés :  
98,1%

#### Travail

Nombre d'emplois : 1 116 478  
emplois  
Taille moyenne des UPI :  
1,6 personnes  
Taux de salarisation :  
6,7%  
Proportion des UPI dirigées par des femmes :  
51,7%

#### Capital

Montant du capital : 240 milliards  
de Fmg  
Financement du capital par prêt bancaire pour la création des UPI  
0,3%  
Part des prêts bancaires :  
0,2%  
Taux d'investissement (FBCF/VA)  
8,1%

#### Performances économiques

Valeur ajoutée annuelle moyenne : 1  
079 000 Fmg  
Valeur ajoutée annuelle médiane :  
322 500 Fmg

# Table des matières

|                                                                                                                        |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Liste des tableaux .....                                                                                               | i         |
| Liste des graphiques.....                                                                                              | ii        |
| Glossaire .....                                                                                                        | iii       |
| Sigles et abréviations.....                                                                                            | iv        |
| INTRODUCTION.....                                                                                                      | 1         |
| <b>PARTIE I : L'ECONOMIE INFORMELLE, UN FREIN A<br/>L'INDUSTRIALISATION .....</b>                                      | <b>3</b>  |
| <b>Chapitre 1 : Pourquoi l'industrie et que signifie économie informelle ? .....</b>                                   | <b>3</b>  |
| Section 1 : L'industrie .....                                                                                          | 3         |
| Section 2 : Qu'est-ce que l'économie informelle ? .....                                                                | 8         |
| <b>Chapitre 2 : L'absence de progrès technique dans l'économie informelle.....</b>                                     | <b>14</b> |
| Section 1 : Les activités informelles comme activité de survie .....                                                   | 14        |
| Section 2 : Les obligations familiales.....                                                                            | 16        |
| Section 3 : Les risques liés à l'extension de l'activité.....                                                          | 18        |
| <b>Chapitre 3 : La domination des activités du secteur tertiaire et une main-d'œuvre<br/>faiblement qualifiée.....</b> | <b>20</b> |
| Section 1 : La domination des « commerces de détail » et des activités de service.....                                 | 20        |
| Section 2 : Une main-d'œuvre faiblement qualifiée .....                                                                | 23        |
| <b>Chapitre 4 : La difficulté d'accéder aux crédits .....</b>                                                          | <b>27</b> |
| Section 1 : Sources de financement de l'économie informelle .....                                                      | 27        |
| Section 2 : Les contraintes à l'accès au financement externe .....                                                     | 28        |

|                                                                                                   |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Chapitre 5 : Des manques à gagner en matière fiscale et l'étroitesse du marché.....</b>        | <b>30</b> |
| Section 1 : Un manque à gagner pour l'État.....                                                   | 30        |
| Section 2 : Une faible demande adressée à l'économie informelle.....                              | 31        |
| <br><b>PARTIE II : LES FACTEURS DE PROLIFÉRATION DE</b>                                           |           |
| <b>L'INFORMALITÉ.....</b>                                                                         | <b>32</b> |
| <br><b>Chapitre 1 : La qualité et le coût de l'enseignement.....</b>                              | <b>32</b> |
| Section 1 : L'inadéquation de l'enseignement post-primaire aux besoins du marché du travail ..... | 32        |
| Section 2 : Le coût de l'enseignement.....                                                        | 37        |
| <br><b>Chapitre 2 : Le climat des affaires .....</b>                                              | <b>39</b> |
| Section 1 : L'excès de réglementation .....                                                       | 39        |
| Section 2 : L'instabilité politique.....                                                          | 41        |
| Section 3 : Le coût et la qualité de l'électricité.....                                           | 42        |
| <br><b>Chapitre 3 : La passivité de l'Etat.....</b>                                               | <b>47</b> |
| Section 1 : Politique de l'emploi d'inspiration keynésienne .....                                 | 47        |
| Section 2 : Le choix politique de libéralisation.....                                             | 48        |
| Section 3 : Le contrôle du flux migratoire rural-urbain.....                                      | 50        |
| <br><b>CONCLUSION .....</b>                                                                       | <b>53</b> |
| <br><b>Bibliographie .....</b>                                                                    | <b>55</b> |
| <br><b>Annexe .....</b>                                                                           | <b>i</b>  |
| <br><b>Table des matières.....</b>                                                                | <b>ii</b> |

**Nom** : DAMIEN

**Prénoms** : Marc Ulrich

**Thème** : L'économie informelle, un obstacle à l'industrialisation : cas de Madagascar

**Nombre de pages** : 70

**Tableaux** : 05

**Graphiques** : 07

## **Résumé**

Incontestablement, l'industrialisation est une étape que n'importe quel pays doit franchir pour stimuler son développement économique et social. Dans les pays du Tiers Monde, l'échec des politiques d'industrialisation et l'augmentation de la taille de l'économie informelle sont étroitement liés. C'est pourquoi les gouvernements des pays en voie de développement avec le soutien des organismes internationaux ont lancé les politiques dites de formalisation de l'informelle. Ces politiques ont pour objectif de réduire l'économie informelle en facilitant l'accès des petites entreprises aux microcrédits. Or, l'économie informelle ne connaît pas le progrès technique, encore moins l'industrie. Rien d'étonnant donc si ces politiques n'ont pas réussies. Au lieu d'attaquer l'informalité plus radicalement, ils n'ont fait que l'effleurer.

La meilleure solution consiste à faire croître le niveau de qualification de la population et à promouvoir la création d'entreprises formelles qui vont absorber les mains-d'œuvre disponibles. Cette solution implique entre autres l'amélioration de la qualité de l'enseignement, l'adaptation des réglementations qui ont une incidence sur la vie des entreprises, la protection des industries naissantes et l'élaboration d'une politique économique pour encourager l'investissement.

**Mots-clés** : Economie informelle, industrialisation, progrès technique, investissement, fiscalité.

**Encadreur** : Monsieur RAVELOSON Harimisa

**Adresse de l'auteur** : Lot IPJ 42-C Ambonisoa Itaosy – Antananarivo 102