

## ECONOMIE DE SUBSISTANCE ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

**André GAURON**  
**Conseiller maître à la Cour des Comptes**

Le non développement du secteur moderne constitue sans doute le principal échec des plans d'ajustement structurel et des programmes de privatisation mis en place dans les années quatre-vingt dix dans les pays de l'Afrique sub-saharienne. Le démantèlement des entreprises publiques s'est plus souvent traduit, au bout de quelques années, par la disparition pure et simple des entreprises que par le renforcement du secteur moderne privé. Au lieu de l'épanouissement attendu, on a assisté à une régression au point que le secteur dit moderne ne représente guère plus de 20 % - administration comprise – et souvent moins des emplois.

Cette réalité – car dans le milieu des bailleurs nul ne parle d'échec des plans d'ajustement - a conduit à refocaliser l'attention des bailleurs internationaux sur les problèmes de pauvreté et la contribution de « l'économie informelle » à sa résorption. « L'économie informelle » constitue ainsi une cible prioritaire des projets financés par la Banque mondiale et l'Union européenne dans le domaine de la formation professionnelle ou de l'appui à la micro entreprise. Notons tout de suite que tout en désignant « l'économie informelle » dans son ensemble, ces projets visent en réalité principalement « l'économie informelle » de production, autrement dit le monde des artisans, et laisse de côté aussi bien le secteur du commerce que celui de l'agriculture bien que le premier représente souvent un bon tiers des emplois et le second la moitié sinon plus.

Cet intérêt, même limité à « l'informel » de production, n'a pas pour autant conduit ces organisations à engager une réflexion sur la nature de cette contribution et en particulier sur la relation que ce secteur entretient avec le processus développement. Les bailleurs vivent (et agissent) sur l'idée de l'existence d'une continuité entre l'économie dénommée « informelle » et celle dite moderne. L'amélioration du niveau de formation et l'accès au crédit seraient les conditions d'un passage progressif de l'un à l'autre. Toute la question est de savoir si ce postulat se vérifie et, surtout, s'il peut se vérifier. Tel est l'objet du présent texte.

### **L'enjeu d'une dénomination**

Le terme « secteur informel » aurait été utilisé pour la première fois d'après Richard Walter<sup>1</sup> dans une étude sur l'emploi urbain au Ghana et officialisé en 1972 dans une publication de l'OIT sur l'emploi au Kenya. Cette précision visant les pays sur lesquels portaient les études n'est pas sans intérêt dans la mesure où il s'agit de deux pays de tradition anglo-saxonne. En anglais, le mot « informal » signifie à la fois « irrégulier » et « sans règle précise ». La définition courante du « secteur informel » ne retient en général que ce second sens. Ainsi, Sethuraman en donnait en 1976 la définition suivante :

« C'est un secteur composé d'entreprises employant moins de 10 personnes, échappant à toute réglementation administrative et juridique, employant une main d'œuvre familiale,

---

<sup>1</sup> Richard Walter, *Formation en secteur informel : note de problématique et de présentation* d'une étude pour l'AFD, Février 2006.

appliquant des horaires souples, recourant à des sources informelles de crédit et fabricant des produits finalisés (par opposition à des produits intermédiaires). Les travailleurs de ces entreprises ont rarement accès à l'enseignement scolaire, utilisent peu d'énergie électrique et mènent des activités semi-permanentes »<sup>2</sup>.

De même, dans sa contribution au séminaire du GEFOP du 24 février 2006, Fred Fluitman dit du « secteur informel » qu'il s'agit d'un « concept qui couvre une grande variété d'activités économiques, qui, le plus souvent, ne sont pas reconnues, enregistrées, protégées, ou régulées par les autorités publiques, et qui sont exécutées en micro ou petites entreprises par des gens qui n'ont pas d'autres moyens pour survivre »<sup>3</sup>.

Le caractère non réglementé des activités « informelles » n'implique pas leur caractère illégal. Mais il peut le suggérer. Dans une résolution adoptée en janvier 1993 par la Conférence internationale des statisticiens du travail, les statisticiens avaient tenu à préciser ce point et à proposer une distinction entre les deux sens du mot : « les activités exercées par les unités de production du secteur informel ne sont pas nécessairement réalisées avec l'intention délibérée de se soustraire au paiement des impôts ou des cotisations de sécurité sociale ou d'enfreindre la législation du travail, d'autres législations ou d'autres dispositions administratives. Par conséquent, le concept des activités du secteur informel devrait être différencié de celui des activités de l'économie dissimulée ou souterraine »<sup>4</sup>.

Si on exclut le caractère irrégulier et illégal du mot « informal », ces définitions mettent en avant deux idées très différentes : l'une, sur son mode de reconnaissance sociale à travers ou non un processus d'enregistrement, l'autre, qui porte sur le mode d'organisation de l'activité. Examinons chacune de ces assertions.

Première question : l'enregistrement ou le non enregistrement des unités de production constitue-t-il un critère pertinent pour caractériser la nature de leurs activités ? Si on en croit une enquête récente INSEE/AFRISTAT citée par Richard Walter qui portait sur le « secteur informel » dans les capitales économiques de sept pays de l'UEMOA, la proportion des unités de production qui seraient en règle avec les normes juridiques et fiscales n'excéderait les 20 % que pour les services (24 %) et y serait inférieure dans la production (15 %) et le commerce (17 %). Mais dans le même temps, on observe dans plusieurs pays d'Afrique sub-saharienne une forte structuration du monde des artisans et artisanes avec enregistrement au registre des métiers et paiement d'un impôt forfaitaire. Doit-on considérer que ceux-ci n'appartiennent pas au « secteur informel » et doit-on les classer dans un secteur qu'on pourrait définir comme « traditionnel formel » ?

Du point de vue économique, une telle distinction fondée uniquement sur un critère juridique n'a aucune pertinence. Certes, le fait ou non de payer l'impôt ou d'embaucher un salarié avec un contrat écrit et de lui délivrer une feuille de paye peut avoir des conséquences financières telles que le patron peut préférer s'y soustraire, mais cela est sans incidence sur la façon dont s'exerce son activité. En définitive, la réponse à cette première question ne peut être que négative. Le caractère informel – c'est-à-dire sa non insertion dans un cadre juridique et fiscal - de l'activité ne nous renseigne en rien sur la nature économique de l'activité.

---

<sup>2</sup> Cité dans *Les apprentissages en milieu urbain, formation professionnelle dans le secteur informel en Afrique*, Collège coopératif Provence, Alpes, Méditerranée, MAE, 1999.

<sup>3</sup> Fred Fluitman, Formation et travail décent dans le secteur informel des pays en développement, Séminaire du GEFOP, Février 2006.

<sup>4</sup> Cité dans Richard Walter, op. cit..

Deuxième question : La nature de la propriété des différents actifs et l'existence d'une comptabilité formelle sont-ils des critères pertinents ? Dans son effort pour caractériser le secteur « informel », la Conférence internationale des statisticiens du travail avait en effet retenu l'idée que ces unités de production ne se distinguent en rien de leurs propriétaires. Ceux-ci « doivent se procurer les moyens financiers nécessaires à leurs risques et périls et ils sont personnellement responsables sans limitation aucune de toutes les dettes et de tous les engagements souscrits aux fins de production. Les actifs immobilisés ou autres utilisés n'appartiennent pas aux unités de production en tant que telles, mais à leurs propriétaires... Les dépenses de production sont souvent indifférenciées de celles du ménage. De même, les biens d'équipement, comme les bâtiments et les véhicules, peuvent être indistinctement utilisés pour l'entreprise et pour les besoins du ménage. »

Cette description est celle des entreprises familiales mais n'est pas propre au secteur informel. Les plus grandes banques d'affaires - Rothschild, Lazard... - ont longtemps confondu les comptes de la banque avec ceux de la famille et même aux grandes heures du XIX<sup>e</sup> siècle, nul n'aurait classé ces banques dans un « secteur informel ». Dans les pays industrialisés, les entreprises familiales sont encore légion et il ne viendrait à l'idée de personne de leur dénier l'appellation « d'entreprise moderne ». Le propriétaire assume la totalité des risques et s'il trouve un banquier pour lui faire crédit, c'est en général contre une garantie sur ses biens propres. La mise en place d'une comptabilité de l'entreprise distincte de celle du propriétaire ne s'est imposée que relativement récemment, notamment pour des raisons fiscales. Mais elle a le plus souvent suivi et non précédé l'existence des entreprises industrielles. La réponse à cette question est donc toute aussi négative qu'à la précédente.

Troisième question : le mode d'organisation de l'activité est-il un critère pertinent pour en caractériser la nature économique ? « D'une façon générale, dit la résolution de la Conférence internationale des statisticiens du travail, ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division du travail et du capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme. »

Cette définition est sans doute celle qui approche le mieux la réalité économique du « secteur informel ». Il s'agit d'activités qui se déroulent dans le cadre familial élargi à quelques apprentis eux-mêmes considérés comme appartenant à la famille pendant le temps de leur apprentissage – le patron leur doit d'ailleurs le gîte et le couvert -. Elles mobilisent peu de capitaux et n'ont d'autre but que de faire vivre la famille dans une logique d'autosuffisance, mot plus approprié que celui de survie. Autosuffisance ne signifie pas exclusion du marché. Si le cultivateur, l'éleveur ou encore le pêcheur trouvent dans leur activité, en partie au moins, de quoi se nourrir, lorsque la récolte ou la pêche le permet, ils apportent le surplus au marché. Quand à l'activité de l'artisan et du commerçant elle est totalement tournée vers le marché. Artisans et commerçants produisent ou achètent pour vendre. Mais les uns et les autres ne cherchent pas l'accumulation mais le revenu nécessaire pour entretenir leur famille. En définitive, s'il faut retenir ce troisième critère, le mode d'organisation n'est que le reflet du but de l'activité du secteur informel : un but limité à se procurer un revenu destiné à l'entretien de la famille – ce qui n'exclut pas de la doter ou d'en arrondir le patrimoine -. Aussi serait-il plus juste de parler d'*économie de subsistance* plutôt que d'économie informelle.

### **Rationalité de l'économie traditionnelle : une économie sans accumulation**

Dans une étude déjà ancienne, Christian Morrisson et Donald Mead<sup>5</sup> ont montré en quoi cette économie reposait sur des comportements rationnels au sens économique du terme. Dès lors que le patron assume tous les risques et que ses décisions exposent sa famille, est rationnelle toute décision qui permet de minimiser ces risques. Son problème consiste à dimensionner ses engagements à la probabilité qu'il a de pouvoir écouler sa production. Or, ce qui caractérise l'économie de subsistance c'est l'absence de visibilité de la demande du fait de l'incertitude dans laquelle vit chacun quant à ses revenus futurs.

Pas plus l'agriculteur que l'artisan ne peuvent miser sur la capacité d'achat de ceux qui vivent de l'économie de subsistance, et de ce fait ils ne peuvent pas se porter acquéreur de moyens de production supplémentaires parce qu'ils ne savent pas s'ils auront demain l'argent nécessaire pour les payer. La demande provient surtout des classes pauvres ou assez pauvres en ville et des ruraux qui ont les uns et les autres des revenus extrêmement faibles. Or, disent Morrisson et Mead, « lorsque les ressources sont faibles et la demande volatile, le meilleur moyen d'éviter la faillite est de minimiser le rapport coût fixe/ coût total. Dans ces conditions le recours à la main-d'œuvre non salariée est une stratégie rationnelle, la structure optimale de l'emploi étant celle où l'entreprise fonctionne avec 4 ou 5 actifs et aucun salarié ». L'organisation familiale (élargie aux apprentis) est celle d'un monde sans capacité d'anticipation, condamner à vivre à jour le jour sans pouvoir se projeter au-delà de quelques mois. Demain est réellement un autre jour.

Toutefois, si on veut comprendre la nature de la relation que cette économie de subsistance entretient avec le concept de développement, il faut faire un pas de plus et tirer les conséquences de ce comportement qu'identifient Morrisson et Mead : *minimiser les coûts fixes interdit toute accumulation de capital*. Au mieux, s'il dégage un surplus, le patron pourra acquérir un terrain ou du bétail pour disposer d'un patrimoine pour faire face aux mauvais jours. Mais il investit pas dans le but de tirer un profit d'un accroissement de sa production car il lui faudrait pour cela faire un pari sur la demande future qu'il ne peut justement pas se permettre.

L'absence d'accumulation de capital n'exclut pas pour autant l'inexistence de formes primitives d'exploitation capitaliste de la main d'œuvre. A la question, qu'est-ce qu'un entrepreneur, un chef d'entreprise béninois qui avait lui monter une entreprise, m'a répondu : c'est celui qui négocie des marchés et recrutent les travailleurs à qui ils en confient la réalisation. Ce modèle est celui du tâcheronnat. Les travailleurs ne deviennent pas des salariés, plutôt des sous-traitants, en réalité, des tâcherons payés à la tâche « à l'ancienne ». Il y a bien exploitation salariale dans sa forme première puisque le tâcheron n'est pas payé en fonction du prix auquel le marché a été négocié, prix qu'il ignore. L'entrepreneur ne prend aucun risque puisque l'embauche a pour seul but la réalisation d'un marché négocié et ne fait pas du travailleur un salarié à part entière. Les coûts fixes ont bien été réduits à néant. L'entrepreneur peut être un riche négociant qui n'est plus dans la stricte subsistance, cela n'en fait pas un capitaliste.

La logique de l'économie de subsistance est de rester étrangère au processus d'accumulation qui constitue le caractère premier de l'économie moderne et le soubassement du concept de

---

<sup>5</sup> Christian Morrisson et Donald Mead, *Pour une nouvelle définition du secteur informel*, Revue d'économie du développement, 3/1996.

développement. Elle interdit tout passage de « l'informel » vers le « formel » qu'est l'économie moderne. Les activités traditionnelles seraient-elles toutes enregistrées (par exemple au registre des métiers), l'impôt (en général) forfaitaire systématiquement acquitté, une comptabilité régulièrement tenue par tous, que cela ne changerait rien à la nature réelle de ces activités. On voit bien alors en quoi le concept « d'informel » est erroné et trompeur : il focalise sur ce qui est subsidiaire et masque ce qui est premier.

Economie de subsistance et pas économie artisanale. Cette dernière n'est nullement condamnée en soi à n'être qu'une économie de subsistance. Avec l'industrialisation et plus encore l'amélioration de la productivité agricole tirée par les besoins des villes, à mesure que les marchés se sont élargis, les artisans ont pu anticiper leurs débouchés et accéder à des équipements, coûteux mais plus performants et embaucher, quoique de façon précautionneuse, des salariés permanents. Ils sont ainsi sortis de l'économie de subsistance pour accéder à l'économie d'accumulation, c'est-à-dire à l'économie moderne. Certains prendront même un envol décisif, transformant leur boulangerie, restaurant, épicerie ou autre salon de coiffure en de véritables entreprises capitalistes en imposant qui une marque, qui un style de magasin, qui encore une qualité de produit ou de service. C'est donc bien la capacité d'anticipation qui permet ou non l'accumulation qui constitue la véritable frontière entre l'économie de subsistance et économie moderne. Le caractère formel ou informel de l'activité est totalement secondaire, non significatif d'un point de vue économique.

### **Les implications pour la coopération**

Cette analyse a des implications considérables en matière de politique de coopération. On peut les résumer de la façon suivante : ne pas confondre ce qui améliore les revenus tirés de l'économie de subsistance avec les conditions de passage vers l'économie moderne. La substitution d'un apprentissage de type dual à l'apprentissage traditionnel et les actions d'appui à la gestion relèvent de la logique d'amélioration du revenu. L'apprentissage de type dual vise à faire sortir les artisans de la répétition routinière des gestes traditionnels grâce aux apports théoriques qui accompagnent la pratique du métier pour leur permettre d'améliorer la qualité de leur production et de leurs services et l'élever leur productivité. Ils peuvent donc en attendre un meilleur revenu. Les études disponibles sur l'impact de l'apprentissage dual montre que tel est bien le cas, encore que l'augmentation du revenu apparaisse faible<sup>6</sup>. De même, la capacité à calculer des coûts permet à l'artisan de mieux établir ses prix et d'être plus attentif à ceux des intrants et donc de réduire ses dépenses – toujours dans une logique de minimisation de ses coûts -.

Passer de l'économie de subsistance vers l'économie moderne suppose de sécuriser la demande sur une assez longue période. Il s'agit donc d'apporter aux artisans des assurances quant à la permanence de leurs marchés. L'exportation constitue la principale réponse proposée par les bailleurs internationaux parce qu'elle postule l'existence d'une vaste demande solvable susceptible de s'adresser à l'offre de l'économie traditionnelle. Mais cette réponse est largement illusoire dans la mesure où l'exportation met l'artisan en contact direct avec la concurrence de l'économie moderne développée qui produit dans des conditions de coûts et de productivité avec laquelle il ne peut pas rivaliser. L'exportation n'est valable que sur certaines niches qui jouent sur l'identité locale. Sur des produits de grande exportation comme le coton la garantie d'accéder au marché mondial a pour contrepartie l'incertitude de l'évolution des prix doublée d'un risque que celui-ci ne se révèle pas suffisamment

---

<sup>6</sup> Rapport d'étude d'impact FPA - Swisscontact au Bénin, cité dans André Gauron et Cyr Davodoum, rapport d'évaluation finale du projet de coopération avec le Bénin d'appui aux formations techniques et professionnelles – décembre 2005.

rémunérateur pour pouvoir investir dans des technique plus performantes. Dans l'activité de confection – qu'on rencontre par exemple à Madagascar, mais qui est totalement absente de l'Afrique de l'ouest -, l'exportation n'est le fait que d'entreprises modernes fortement tayloriennes, non de l'économie de subsistance.

Cette quasi-impossibilité du passage par l'exportation conduit à repenser les conditions internes du développement en donnant de la visibilité à la demande. Celle-ci ne peut venir que d'un processus interne d'augmentation des revenus et surtout d'une relative régularité. L'ouverture aux importations en provenance du sud est asiatique de produits bon marché rend plus complexe un enchaînement vertueux où l'amélioration du revenu des paysans adresse un supplément de demande à l'industrie locale dont le développement entretient le cycle d'accumulation. Malgré cette difficulté, rien n'est possible sans une augmentation substantielle de la productivité agricole. Or, c'est aujourd'hui le secteur qui bénéficie le moins des actions de formation professionnelle et, en dépit des nombreux projets, l'amélioration des modes de cultures n'est guère probante. Dans la plupart des pays, les cultures restent tributaires des pluies et les cultures irriguées peu développées. De même, l'élevage reste transhumant et relève davantage d'une logique patrimoniale plus que d'une logique productive. Quand aux grandes cultures d'exportation, coton, cacao, bananes... elles sont soumises à la loi de marchés mondiaux eux-mêmes tributaires des subventions massives aux agricultures américaine et européenne.

Le processus d'enclenchement d'accumulation de capital tend donc à reposer davantage sur le monde artisanal. La question est moins de le faire passer de l'informel vers le moderne mais de l'aider à passer d'une activité sans investissement vers une activité avec investissement. Il lui faut pour cela des débouchés réguliers. Certains secteurs, notamment dans le second œuvre du bâtiment s'y prêtent particulièrement. Les nombreux projets soutenus pas les différents bailleurs internationaux sont autant d'occasion de faire passer des micro entreprises à un stade plus évolué à condition de modifier en profondeur les procédures mises en place par la Banque mondiale dans un but de transparence des passations des marchés et de lutte contre la prévarication. Le gré à gré, accompagné de conditions de qualité, d'investissement et de formation serait souvent plus efficace. Dans plusieurs pays, les organisations d'artisans y sont favorables. Les coopérations nationales et de l'Union européenne devraient en faire un objectif à part entière dans le cadre de leurs soutiens budgétaires et des programmes d'investissement qu'elles financent.

Changer la rationalité de l'économie de subsistance ne relève pas seulement de l'économie. L'accumulation est avant tout un enjeu culturel et moral de but de l'activité humaine : est-il destinée à nourrir la famille (élargie) ou à accumuler du capital ? Il n'est pas interdit de penser que dans de nombreuses communautés de l'Afrique sub-saharienne, la famille soit plus importante que le capital et que l'argent ne soit rien d'autre qu'un moyen d'étendre ses bienfaits au-delà du cercle des frères et sœurs, oncles et cousins. De nombreuses observations laissent penser que la consommation prime sur l'accumulation et que le surplus se consume dans la dépense (pas toujours somptuaire). Dans ce cas, il y a peu d'espoir de voir avant de nombreuses années l'Afrique sub-saharienne entrer dans le monde du développement.