

# **JOURNAL OF APPLIED ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS (JAEMO)**

***Revue d'économie appliquée et de gestion  
des organisations***



**ISSN 1987-1694**

**Vol. 1 – N° 1 – December / Décembre 2024**

**Bamako – Mali**

**Email : [jaemoeditor@gmail.com](mailto:jaemoeditor@gmail.com)**

**Online : [www.lread.ml](http://www.lread.ml)**

## **EDITORIAL LINE**

*Journal of Applied Economics and Management of Organizations (JAEMO) publishes scientific manuscripts in the field of economics and management sciences as well as in very close fields. Nowadays, economics and management sciences have progressed a lot to the point that they have made alliances with neighboring sciences. This journal aims to promote very specialized, original and innovative scientific research.*

*Currently, the journal publishes in two languages: French and English. The JAEMO journal is biannual (one issue in June and the second in December). The articles to be published by the journal must deal with a very clear problem in the fields as defined above, present the conceptual framework, the well-provided methodology, the quality data with rigorous treatment and the results that can contribute to scientific research and applied policies.*

*Theoretical articles are also welcome as long as they indicate the modeled stylized facts and the intuitions on advanced theories. These types of manuscripts must demonstrate advanced conceptualization and use rigorous methodological tools to pave the way for future empirical verifications. In any case, the journal remains very demanding on scientific rigor.*

## **PUBLICATION AND FORMAT**

*The journal is published in electronic and paper versions under the ISSN 1987-1694 twice a year. The online version is available in PDF format in the form of the complete volume or offprints. The edited version is in A4 format.*

---

## **LIGNE EDITORIALE DE LA REVUE**

Journal of Applied Economics and Management of Organizations (JAEMO) publie les manuscrits scientifiques dans le domaine des sciences économiques et de gestion ainsi que dans les domaines très proches. De nos jours, les sciences économiques et de gestion ont beaucoup progressé au point qu'elles ont fait des alliances avec les sciences voisines. Cette revue se veut faire la promotion de la recherche scientifique très pointue, originale et innovante.

Actuellement, la revue publie dans deux langues qui sont le français et l'anglais. La revue JAEMO est semestrielle (un numéro le mois de juin et le second en décembre). Les articles à publier par la revue doivent porter sur une problématique très claire dans les domaines tels que définis ci-dessus, présenter le cadre conceptuel, la méthodologie bien fournie, les données de qualité avec un traitement rigoureux et les résultats pouvant contribuer à la recherche scientifique et aux politiques appliquées.

Les articles théoriques sont aussi les bienvenus pour autant qu'ils indiquent les faits stylisés modélisés et les intuitions sur des théories avancées. Ces types de manuscrits doivent faire preuve d'une conceptualisation avancée et user d'outils méthodologiques rigoureux pour ouvrir la voie à des vérifications empiriques futures. En tout état de cause, la revue reste très exigeante sur la rigueur scientifique.

## **PARUTION ET FORMAT**

La revue paraît en version électronique et en version papier sous l'ISSN 1987-1694 deux fois par an. La version en ligne est disponible en format PDF sous forme du volume complet ou des tirés à part. La version éditée est en format A4.

## ***SCIENTIFIC COUNCIL ECONOMIC SCIENCES***

### **CONSEIL SCIENTIFIQUE SCIENCES ECONOMIQUES**

Pr Ahmadou Aly MBAYE, Université Cheikh Anta Diop ; Pr Birahim Bouna NIANG, Université Cheikh Anta Diop ; Pr Maman Nafiou MALAM MAMAN, Université Abdou Moumouni de Niamey ; Pr Jean-Jacques EKOMIE, Université Omar Bongo ; Pr Adama DIAW, Université Gaston Berger de Saint Louis ; Pr Gilbert Marie Aké N'GBO Université Félix Houphouët Boigny ; Pr Kimséyinga SAVADOGO, Université Thomas SANKARA ; Pr Pam ZAHONOGO, Université Thomas SANKARA ; Pr Noel THIOMBIANO, Université Thomas SANKARA ; Pr Omer COMBARY, Université Thomas SANKARA ; Pr Youssoufou HAMADOU DAOUDA, Université Djibo HAMANI ; Pr Denis ACCLASATO, Université d'Abomey Calavi ; Pr Charlemagne IGUE, Université d'Abomey Calavi ; Pr Akoété AGBODJI, Université de Lomé ; Pr AKLESSO Egbendewe-Mondzozo, Université de Lomé ; Pr Akilou AMADOU, Université de Lomé ; Pr Chérif Sidy KANE, Université Cheikh Anta Diop ; Pr Ousmane Papa KANTE, Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako.

## ***ECONOMIC SCIENCES READING COMMITTEE***

### **COMITE DE LECTURE SCIENCES ECONOMIQUES**

Pr Birahim Bouna NIANG, Université Cheikh Anta Diop ; Pr Pam ZAHONOGO, Université Thomas SANKARA ; Pr Noel THIOMBIANO, Université Thomas SANKARA ; Pr Omer COMBARY, Université Thomas SANKARA ; Pr Maman Nafiou MALAM MAMAN, Université Abdou Moumouni de Niamey ; Pr Youssoufou HAMADOU DAOUDA, Université Djibo HAMANI de Tahoua ; Pr Denis ACCLASATO, Université d'Abomey Calavi ; Pr Charlemagne IGUE, Université d'Abomey Calavi ; Pr Akoété AGBODJI, Université de Lomé ; Pr AKLESSO Egbendewe-Mondzozo, Université de Lomé ; Pr Akilou AMADOU, Université de Lomé ; Pr Chérif Sidy KANE, Université Cheikh Anta Diop ; Pr PILO Mikémina, Togo, Université de KARA ; Pr Ndiack FALL, Université Cheikh Anta Diop ; Pr MOHAMED BELLO Ibrahim, Université Djibo HAMANI ; Pr LOKONON Kounagbè Odilon Boris, Université de Parakou ; Pr ZOUNGRANA Tibi Didier, Université Thomas SANKARA.

## **SCIENTIFIC COUNCIL MANAGEMENT SCIENCES**

### **CONSEIL SCIENTIFIQUE SCIENCES DE GESTION**

Pr Tidjani Bassirou, Université Cheikh Anta Diop de Dakar ; Pr Augustin Anassé Adja Anassé, Université de Bouaké ; Pr Nadédjo Bigou-Lare, Université de Lomé ; Pr El Bachir Wade, Université Cheikh Anta Diop de Dakar ; Pr Serge Francis Simen Nana, Université Cheik Anta Diop de Dakar ; Pr Zakari Yaou KAKA, Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako ; Pr Bertrand Sogbossi Bocco, Université de Parakou ; Pr Jean Paul Mamboudou, Université Omar Bongo de Libreville ; Pr Emmanuel Hounkou, Université d'Abomey-Calavi ; Pr Judith B. Glidja, Université d'Abomey-Calavi ; Pr Rosaline Worou H., Université d'Abomey-Calavi ; Pr Karima Sylla Doucouré, Université d'Abomey-Calavi ; Pr Yao Messah Kounetsron, Université de Lomé ; Pr Mamadou Toe, Université Thomas Sankara de Ouagadougou ; Pr Jean-Max Kono Abe, Université de Yaoundé II ; Pr Adama Tahirou Younoussi Meda, Université Djibo Hamani de Tahoua ; Pr Birahim Gueye, Université Gaston Berger de Saint Louis ; Pr Seydou Sané, Université Gaston Berger de Saint Louis ; Pr Balibié Serge Auguste Bayala, Université Ouaga II ; Pr Boubacar Baïdari, Université Abdou Moumouni de Niamey ; Pr Désirée Altante Biboum, Université de Douala ; Pr Raphaël Nkakleu, ESSEC de Douala ; Pr Fatou Diop Sall, Université Gaston Berger de Saint Louis.

## **MANAGEMENT SCIENCES READING COMMITTEE**

### **COMITE DE LECTURE SCIENCES DE GESTION**

Pr Serge Francis Simen Nana, Université Cheik Anta Diop de Dakar ; Pr Yaou Zakari Kaka, Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako ; Pr Boubacar Baidari, Université Abdou Moumouni de Niamey ; Pr Balibié Serge Auguste Bayala, Université Ouaga II ; Pr Désirée Altante Biboum, Université de Douala ; Pr Judith Glidja, Université d'Abomey-Calavi ; Pr Karima Sylla Doucouré, Université d'Abomey-Calavi ; Pr Birahim Gueye, Université Gaston Berger Saint Louis ; Pr Yao Messah Kounetsron, Université de Lomé ; Pr Raphaël Nkakleu, ESSEC de Douala – Tsotso Kouévi, Université de Lomé ; Pr Djaoudath Alidou, Université de Parakou ; Pr Tanko A. Tankpé, Université de Kara ; Pr Fatou Diop Sall, Université Gaston Berger de Saint Louis ; Pr Augustin Anassé Adja Anassé, Université de Bouaké ; Pr Nadédjo Bigou-Lare, Université de Lomé ; Pr El Bachir Wade, Université Cheikh Anta Diop de Dakar ; Pr Houdou Attikou Diallo, Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako ; Pr Amara Nimaga, Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako

**PUBLICATION DIRECTOR / DIRECTEUR DE PUBLICATION**

Issoufou SOUMAILA MOULEYE, Maître de Conférences Agrégé

**EDITORIAL TEAM / EQUIPE DE REDACTION**

Dr Amadou BAMBA, Dr Boubacar KAMISSOKO, Dr Abdoulaye MAÏGA, Dr Abdoulaye Soumaïla MOULAYE, Dr Yaya SIDIBE, Dr Souaïbou Samba Lamine TRAORE, Dr Abdoulaye N'Tigui KONARE, Dr Aminata S. Coulibaly, Dr Khalid DEMBELE, Dr Kadia CISSE, Dr Bakary BERTHE, Dr Bakary KONE, Dr Sidiki KOUMA.

**TECHNICAL TEAM AND SECRETARIAT**

**EQUIPE TECHNIQUE ET SECRETARIAT**

Djimé Silamakan Diawara

Sékouba Konaré

Fousseyni BAGAYOGO

Souleymane Konaté

Ibrahim Ahmadou TOURE.

© *Journal of Applied Economics and Management of Organizations*

**SUMMARY / SOMMAIRE**

<b>Titres et Auteurs</b>	<b>Pages</b>
<p><b>Effet de l'inclusion financière sur la stabilité financière dans les pays de l'UEMOA</b></p> <p><i>Effect of financial inclusion on financial stability in WAEMU countries</i></p> <p>Augustin KINDA, Omer S. COMBARY et Mawuli COUCHORO</p>	<b>1-20</b>
<p><b>Déterminants de la formalisation des entreprises Informelles au Burkina Faso</b></p> <p><i>Determinants of the formalization of informal enterprises in Burkina Faso</i></p> <p>Moïse KABORE et Sidi MOHAMED ABDOUL LATIF</p>	<b>21-35</b>
<p><b>Réseaux sociaux et insertion professionnelle au Mali : Étude empirique sur les diplômés de la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université des sciences sociales et de gestion de Bamako</b></p> <p><i>Social media and Professional Integration in Mali : Empirical Study on graduates of the Faculty of Economics and Management of the University of Social Sciences and Management of Bamako</i></p> <p>Etienne Fakaba, SISSOKO, Souaïbou Samba Lamine TRAORÉ, Soumaila FANÉ et Falingué KEÏTA</p>	<b>36-52</b>
<p><b>Analyse de la situation alimentaire et nutritionnelle des riziculteurs de la zone Office du Périmètre Irriguée de Baguineda (OPIB) au Mali</b></p> <p><i>Analysis of the food and nutritional situation of rice farmers in the Baguineda Irrigated Perimeter Office (OPIB) zone in Mali</i></p> <p>Barazi Tagalifi MAIGA, Yacouba SANGARE, Amadou BAMBA et Fatoumata TOURE</p>	<b>53-63</b>
<p><b>Effet du niveau d'éducation de la mère sur la vaccination des enfants au Mali</b></p> <p><i>Effect of maternal education level on child vaccination in Mali</i></p> <p>Mamady SISSOKO, Yaya SIDIBE et Fatoumata SY</p>	<b>64-72</b>
<p><b>Analyse des liens entre croissance économique et pression fiscale dans le cas du Mali</b></p> <p><i>Analysis of the links between economic growth and fiscal pressure in the case of Mali</i></p> <p>Abdoulaye TOURÉ, Dramane Lassana TRAORÉ et Alhousseyni Amadou MAIGA</p>	<b>73-90</b>

<p><b>Effet du capital humain sur la croissance économique en Afrique Sub-Saharienne</b></p> <p><i>Effect of human capital on economic growth in Sub-Saharan Africa</i></p> <p>Aminata Souleymane COULIBALY et Issoufou SOUMAÏLA MOULEYE</p>	<p><b>91-108</b></p>
<p><b>Infrastructure, economic performance and poverty reduction in Mali</b></p> <p><i>Infrastructures, performance économique et réduction de la pauvreté au Mali</i></p> <p>Mahamadou Bassirou TANGARA, Abdoulaye MAIGA, Amadou BAMBBA*, Abdoulaye N'Tigui KONARE et Issoufou SOUMAÏLA MOULEYE</p>	<p><b>109-124</b></p>
<p><b>Analyse des effets du commerce extérieur sur la productivité du travail dans l'UEMOA</b></p> <p><i>Analysis of the Effects of Foreign Trade on Labor Productivity in WAEMU</i></p> <p>Jean André KI</p>	<p><b>125-144</b></p>



## **Déterminants de la formalisation des entreprises Informelles au Burkina Faso**

### *Determinants of the formalization of informal enterprises in Burkina Faso*

Moïse KABORE

Enseignant chercheur à l'Université Norbert Zongo, de Koudougou-HFR/SEG; Burkina Faso  
Email. [judiculri@gmail.com](mailto:judiculri@gmail.com)

Sidi MOHAMED ABDOUL LATIF

Enseignant chercheur à l'Université ABDOU MOUMOUNI de Niamey-FSEG, NIGER  
[sidimohamedabdoulatif@gmail.com](mailto:sidimohamedabdoulatif@gmail.com)

### **Résumé**

Dans les économies des pays pauvres comme le Burkina Faso, le secteur informel joue un rôle prépondérant depuis des années. Cependant, les pouvoirs publics et les organismes internationaux l'accusent d'être à la base de l'évasion et/ou la fraude fiscale. L'objectif général dans ce travail a été de tester la thèse de De Soto qui considère les réglementations et surtout la pression fiscale comme le principal déterminant de la formalisation. Nous avons par conséquent estimé les facteurs susceptibles d'expliquer la formalisation de 408 microentreprises du Burkina Faso à l'aide d'un modèle probit. Nos résultats montrent que seuls les facteurs en lien avec les caractéristiques propres aux promoteurs (niveau d'éducation, nombre de personnes dans la famille, sexe) et les branches d'activités ainsi que les facteurs que le promoteur attribue à des indicateurs de performances de son entreprise (chiffre d'affaires et type de clients) ont un effet sur la propension à se formaliser. Par contre, la pression fiscale considérée comme l'obstacle majeure à la formalisation n'influence pas statistiquement cette propension. La conclusion est donc que le secteur informel n'apparaît pas comme une stratégie d'évitement des impôts. De ce point de vue, tout besoin d'inciter à la formalisation des entreprises informelles au Burkina Faso doit mettre en première ligne, la formation, l'information et l'encadrement des entrepreneurs.

**Mots clés :** Secteur informel, Formalisation, pression fiscale.

**JEL:** D21, H22, H32

### **Abstract**

*sector has played a predominant role for years. However, public authorities and international organizations accuse it of being at the root of tax evasion and/or fraud. The general aim of this work was to test De Soto's thesis that regulations, and above all tax pressure, are the main determinants of formalization. We therefore estimated the factors likely to explain the formalization of 408 microenterprises in Burkina Faso, using a probit model. Our results show that only factors linked to promoters' own characteristics (level of education, number of family members, gender) and branches of activity, as well as factors that promoters attribute to indicators of their business performance (sales and type of customers), have an effect on the propensity to formalize. On the other hand, tax pressure, considered as the major obstacle to formalization, does not statistically influence this propensity. The conclusion is that the informal sector does not appear to be a tax avoidance strategy. From this point of view, any need to encourage the formalization of informal businesses in Burkina Faso must put training, information and coaching of entrepreneurs at the forefront.*

**Keywords:** Informal sector, Formalization, tax pressure

**JEL :** D21, H22, H32

## 1. Introduction

Le secteur informel joue un rôle prépondérant avec un renforcement ces dernières années face aux crises récurrentes dans le pays en développement, (Cling, Lagrée, Razafindrakoto & Roubaud, 2012 ; Razafindrakoto, Roubaud & Saludjian, 2021). Dans les pays africains et surtout en Afrique occidentale, le secteur informel contribue parfois plus au PIB que le secteur formel, Nancy et al. (2012). Plusieurs auteurs montrent que l'économie informelle se renforce d'année en année (Hugon, 1980 ; Charmes, 1996 ; INSD, 2018 ; OIT, 2019 ; Thiam, 2018). Ces raisons expliquent l'intérêt grandissant pour cette économie qui joue un rôle autant important qu'ambivalent sur les économies des pays en développement (Banque Mondiale, 2021).

Malgré ses chiffres, le secteur informel suscite des débats quant à son impact réel sur les économies des pays en développement. En effet, autant sa contribution au PIB est importante, autant il est considéré comme responsable de fraude et d'évasion fiscale (Gautier, Rakotomanana & Roubaud, 2001 ; Banque mondiale, 2021 ; Bidzo, 2019). La création des entreprises informelles répond pour certains auteurs à une analyse rationnelle des promoteurs qui ont ainsi le choix entre aller dans le formel et payer des taxes ou créer son entreprise dans l'informel et se soustraire du paiement des impôts et taxes (Pasquier-Doumer, 2012). Ce comportement d'évitement des impôts et taxes se justifie par l'excès des réglementations pour la création d'entreprises formelles et des montants élevés des impôts et taxes imposés par les autorités fiscales aux entreprises dans le formel (De Soto, 1994 ; Bidzo, 2019).

La réflexion sur le secteur informel mettant au centre des préoccupations, les réglementations et surtout les questions fiscales est inspirée des travaux de De Soto (1994). Ce dernier, partant du cas péruvien a montré que la forte réglementation, en l'occurrence fiscale et administrative, est la raison principale de l'existence de l'économie informelle. Dans cette logique, les réformes fiscales qui visent un assouplissement des règles devraient induire une formalisation massive.

Pourtant, des auteurs (Javier & Nancy, 2012 ; Singh, Sonali & Adil 2012, Konan, 2022) soutiennent que la qualité des services publics et plus généralement leur accès est un facteur déterminant dans le choix de la formalisation. Pourtant, les entreprises informelles sont généralement exclues des facilités accordées aux micro entreprises informelles (Cling et al., 2012). Selon Gautier, Rakotomanana, Roubaud, (2001), de nombreux programmes gouvernementaux établissent une discrimination envers les petites entreprises, et plus particulièrement envers celles du secteur informel. Il note en plus que la plupart des exonérations d'impôts s'appliquent seulement aux grandes entreprises et, par conséquent, de nombreuses petites entreprises ne peuvent pas y prétendre. Faisant le diagnostic de l'économie informelle au Sénégal, l'OIT (2020) conclut que les programmes de soutien aux micro entreprises sont globalement très insuffisants. Simplement en introduisant plus de justice fiscale, donc en éliminant ces distorsions, les gouvernements pourraient stimuler la croissance des petites entreprises (Singh et al., 2012).

Le choix d'une approche qui conduit à une plus grande formalisation des entreprises informelles dans les économies des pays pauvres est un défi majeur que des pays comme le Burkina Faso doit relever. En effet, en termes de contribution au PIB de 1996 à 2018 au Burkina Faso, le secteur informel en dépit du boom minier continue de se situer entre 47 et 49%, (INSD, 2018, AFRISTAT, 2018). Selon l'INSD (2018), plus de 80% des emplois urbains relèvent du secteur informel. En outre la majorité de la population burkinabè consomme dans ce secteur informel qui offre et officie dans tous les secteurs d'activités économiques : production, transformation, services.

Malgré cette importance numérique, l'économie informelle est mal perçue dans les politiques publiques au Burkina Faso. Cette perception transparait dans le fait que dans les politiques publiques, elle est surtout considérée comme pourvoyeuse d'emplois précaires et non un secteur économique plein. S'il doit retenir l'attention, c'est pour cette raison entre autre. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'il relève du ministère de la jeunesse et de l'emploi et non du ministère en charge du commerce et des industries. Faisant le choix des reformes fiscales pour stimuler la formalisation, le Burkina Faso a entrepris de nouvelles reformes fiscales à partir de 2018. Ainsi, la taxe sur le secteur informel appelé jadis Contribution du secteur informel (CSI) est délaissée au profit d'un impôt qui enrôle toutes les micros entreprises : la contribution des Moyennes Entreprises (CME), (loi de finance 2021). L'hypothèse qui sous-tend ces reformes est que la pression fiscale est la source de l'absence de formalisation des entreprises du secteur informel. Il s'agit dans la présente d'identifier les déterminants de la formalisation des entreprises informelles. Ce faisant, il sera vérifié si la pression fiscale détermine la volonté des entreprises informelles à passer de l'informel au formel.

L'article est construit autour de 3 principaux points. Dans un premier temps, nous abordons les approches théoriques du secteur informel dans la revue économique. Dans un second temps, nous traitons de l'approche méthodologique qui aborde à la fois le cadre opératoire, les variables et l'échantillon étudiés. Enfin, les résultats statistiques et économétriques sont présentés suivis de la discussion des principaux résultats.

## **2. L'économie informelle dans la littérature**

### **2.1. Approche conceptuelle de l'économie informelle**

Depuis les années 80, le secteur informel retient l'attention non seulement des acteurs de développement, politiciens, bailleurs de fonds, mais aussi des chercheurs. La majorité des travaux ont porté sur sa conception. Toutefois, ces travaux n'ont pas réussi à éclairer définitivement ce qu'il est réellement, (Banque mondiale 2021). Par l'observation, Ferchiou (1990) va considérer que les activités du secteur informel ont une identité commune : elles évoluent en marge du cadre institutionnel, dans une situation d'a-légalité, l'Etat acceptant cette situation soit par impuissance ou soit par indulgence.

La question juridique, comme le souligne Ferchiou (1990), va être le principal critère de distinction selon plusieurs autres auteurs, (OCDE, 2003 ; OIT, 2003). Dans cette optique, le secteur informel apparait alors comme une stratégie d'évitement des réglementations en vigueur. On créerait alors son entreprise dans ce secteur dans le but de se mettre en dehors de la loi et du cadre institutionnel afin de se soustraire des impôts et taxes (Roubaud, 2014). Cette impuissance de l'Etat dont parle Ferchiou (1990) devient alors le défi que les fiscalistes doivent relever. Il faut alors le fiscaliser, le ramener sur le chemin de la formalisation coûte que coûte.

Pourtant comme le montre Chaze & Traoré (2000), le critère juridique est trop restrictif et enlève à ce secteur sa capacité productive qui se trouve alors encadrée dans une conception péjorative qui oriente ou désoriente les politiques. Elle en veut pour preuve le faible nombre de cas où les unités informelles ne paient pas d'impôts ou des taxes dans les faits. Il pose alors, à la suite de Ellis & Faure (1995), la question de la légitimité des règles édictées pour encadrer les économies sous cet angle, le secteur informel est constitué d'activités économiques qui ne sont pas enregistrées non pas par la volonté de se soustraire aux réglementations en vigueur, mais plutôt par l'incapacité des réglementations à s'appliquer à des réalités de nature difficile à saisir.

D'autres auteurs vont ignorer ce critère juridique pour s'appuyer sur les caractéristiques des unités identifiées comme informelles. Ellis & al., (1995) définit les entreprises informelles comme des unités à petite échelle où le salariat est absent (ou limité), où le capital avancé par actif est faible, mais où il y a néanmoins échange de biens et services onéreux. Dans ces unités

soulignent-ils, les règles dominantes ne sont pas salariales, mais coutumières, hiérarchiques, affectives et les relations de proximité essentielles.

Nancy et al. (2012) utilisent également cette définition basée sur des critères qui rejoignent en certains points ceux de l'OCDE (2003). Ils énumèrent 6 critères censés décrire les caractéristiques des entreprises d'économie informelle. I) *Taille de l'activité « limitée »*, bien qu'ils admettent jusqu'à 100 employés même si la majorité est de petite taille (Thiam, 2018), ii) *Enregistrement* : il concerne certains fichiers, par exemple celui des impôts. Ce critère reste le premier dans une logique de fiscalisation et plus généralement de formalisation. iii) *Sincérité des comptes* : complexe à mesurer car les documents financiers sont difficiles à authentifier et peu d'entreprises, même les grandes font des états financiers réellement sincères. Iv) *Fixité du lieu de travail* : si les activités ambulantes sont effectivement informelles, certaines activités informelles ont des lieux d'exercice fixes. V) *Accès au crédit* : Ce critère pose le problème d'efficacité dans la mesure où on peut avoir des entreprises formelles qui n'ont pas accès au crédit faute de garantie alors même que certaines entreprises grâce au niveau faible des montants demandés en bénéficient à la faveur d'instruments adaptés. Vi) *Statut fiscal* : il ne s'agit pas uniquement de savoir si les sociétés sont connues de l'administration fiscale ou non. Car, en effet, certaines le sont mais ne payent pas d'impôt, tandis que d'autres payent un impôt forfaitaire et d'autres enfin payent l'impôt régulier sur les sociétés, mais sous-estimés du fait du critère 3.

Plus récemment l'OIT, (2019) dans sa recommandation no 204, va distinguer l'économie informelle qui désigne toutes les activités économiques licites des travailleurs et des unités économiques qui – en droit ou en pratique – ne sont pas couvertes ou sont insuffisamment couvertes par des dispositions formelles des unités économiques de l'économie informelle comprennent les unités qui emploient de la main d'œuvre, ou qui sont détenues par des particuliers travaillant à leur propre compte, soit seuls, soit avec le concours de travailleurs familiaux non rémunérés et les coopératives et les unités de l'économie sociale et solidaire.

Comme on le voit, cette multiplicité définitionnelle de l'économie informelle témoigne d'une réalité difficile à saisir. Cette difficulté est également la raison pour laquelle elle est juste considérée comme une stratégie de fraude fiscale ou d'évasion, donc objet d'une répression fiscale... à tort. Malgré toutes ses contraintes, l'économie informelle se développe et résiste mieux aux différentes crises économiques qui se succèdent depuis les années 80.

## **2.2 Les approches théoriques du secteur informel**

Trois approches sont généralement évoquées dans la littérature sur le secteur informel : l'approche dualiste, l'approche structuraliste et l'approche légaliste, (Bacchetta, Ernst & Bustamante, 2009 ; Bidzo, 2019 ; Razafindrakoto, & al., 2021 ; Roubaud, 2014). Cette approche dualiste est celle défendue par Harris & Todaro (1970). Cette approche est basée sur un modèle de marché du travail dual, où le secteur informel est considéré comme une composante résiduelle de ce marché n'entretenant pas de lien avec l'économie formelle. Il s'agit d'une économie de subsistance qui perdure en raison de l'incapacité de l'économie formelle à créer un nombre suffisant d'emplois, dans un contexte où une urbanisation rapide et incontrôlée dépasse les capacités d'absorption de cette dernière (Roubaud, 2014, 1991). Pour les structuralistes, il existe une interdépendance entre les secteurs informel et formel, le premier étant cantonné dans la fourniture de biens et services à la seconde. Cette approche d'inspiration marxiste analyse ce rapport sous l'angle de l'exploitation du secteur informel par le secteur formel dans un objectif d'accumulation de ce dernier. Ce faisant, le secteur informel contribue à accroître aussi bien la flexibilité que la compétitivité de l'économie.

L'approche « légaliste » considère que le secteur informel est constitué de micro-entrepreneurs qui préfèrent opérer de manière informelle pour échapper à des régulations publiques jugées asphyxiantes. Cette approche libérale tranche avec les deux précédentes, dans la mesure où le choix de l'informalité est alors jugé volontaire et lié aux coûts excessifs de légalisation/formalisation. Sous cet angle, les agents économiques optent pour s'inscrire dans l'informel pour éviter ses coûts excessifs associés à la formalisation et au statut formel. Sous cet angle, il constitue un frein au développement.

## **2.3 Economie informelle face au défi du développement**

### ***2.3.1 Absence d'accumulation de l'économie informelle***

De nombreuses études sur le devenir du secteur informel, son évolution en termes d'accumulation, BIT (1994), Van Dijk (1999) ; Berrou (2003), Banque Mondiale (2021), Zett (2003), aboutissent toutes au même résultat suivant : rares sont les entreprises du secteur informel qui parviennent à générer un surplus et très rares sont les entreprises, qui générant un surplus le réinvestissent dans un but cumulatif. La Banque Mondiale va plus loin pour imputer à l'économie informelle la responsabilité de la sous-capacité des économies africaines à sortir de la crise post-COVID, (Banque Mondiale, 2021).

### ***2.3.2 Economie informelle ; résultante des échecs des politiques de développement et des défaillances de l'Etat***

Ghorbel (1991) considère que le secteur informel est le résultat des échecs des politiques de développement face à l'urbanisation importante dans les pays en développement. Les PAS sont un exemple de cet échec. L'existence d'un chaînon manquant, connu sous le nom de missing middle, entre les micros entreprises et les grandes entreprises modernes héritées de la colonisation en sont également la preuve, (Marniesse, 2000 ; Morrison (2001). L'existence de cette casure a fait réfléchir certains auteurs sur les politiques de développement, incapables d'impulser une progression cohérente des petites entreprises (Roubaud, 2014 ; Thiam, 2018).

Pourtant, les échecs des politiques de développement sont aujourd'hui objet de contestation et l'économie informelle constitue un enjeu politique et social majeur dans les pays du Sud, (Roubaud, 2014). Selon ce dernier, le fait que les printemps arabes aient débuté en Tunisie par l'immolation d'un vendeur de rue en est une preuve qui doit appeler de nouveaux paradigmes sur les théories du développement.

### ***2.3.3 Economie informelle comme modèle d'entrepreneuriat à l'africaine***

L'économie informelle constitue une forme d'entrepreneuriat à l'Africaine selon certains auteurs (Haudeville, 1992 ; Latouche, 1996 ; Bahigiki, 1996, Roubaud, 2014). Ils s'appuient sur l'histoire pour étayer cet argument. En effet selon eux, des indépendances à nos jours, les politiques économiques se sont soldées par un échec. Ceci devrait enseigner la prudence à l'égard des universalismes des sciences économiques, sociologiques et du développement qui cachent très souvent un simple Eurocentrisme. Selon Bahigiki (1996), l'entreprise formelle extravertie par la logique économique occidentale, l'est aussi par sa culture trop rationnelle et froide.

L'économie informelle n'a pas émergé pour des questions de fiscalités car elle est plus ancienne dans les économies africaines que l'Etat moderne, le commerce et l'artisanat y existaient bien avant (Diop, 1960). Les analystes se trompent donc quand ils analysent « pourquoi » l'économie informelle car c'est plus « comment » naît cette économie qui permet d'aller et de comprendre ce qu'elle représente au-delà de la vision péjorative.

Pour l'économiste, ou dans le monde moderne, la création d'une entreprise relève de calculs économiques, étude de marché, optimisation fiscale, etc. Cette façon de faire est celle des savants. Les personnes qui rentrent dans l'activité d'abord pour survivre parce qu'ils n'ont pas d'autres choix ne procèdent pas à ce type de calculs : ils commencent et c'est tout, (Lauthier, 1994 ; Chaze 2000, Singh & al., 2012). Pourquoi ? parce qu'elles n'ont pas d'autres choix. A la rigueur peuvent-ils s'interroger sur le lieu d'implantation à cause de l'affluence, du coût de location, mais sans doute jamais la question des impôts.

C'est pourquoi, il y a ceux qui voient à travers l'économie informelle ou populaire la voie d'un développement "orthodoxe" des pays en développement. Ces auteurs voient entre la tradition perdue et la modernité inaccessible, l'avènement d'une authentique culture "post moderne" où l'africain serait ingénieux sans être ingénieur, industriel sans être industriel, entreprenant sans être entrepreneur au sens de Latouche (1996). Cette vision selon cet auteur, ne devrait cependant pas être perçue sous l'angle d'un bricolage, mais plutôt sous celui d'un processus de production nouveau qui donnerait aux acteurs de l'économie informelle un statut nouveau plein et positif, une entière légitimité. Thiam (2018) montre d'ailleurs que l'économie informelle a mieux résisté aux crises de ces dernières années comparativement au secteur formel. La formalisation n'est plus dans ce cas une orientation logique, mais un danger qui pourrait être contre-productif.

### **3. Méthodologie**

Il s'agit ici de présenter le cadre opératoire, les variables d'intérêt et les données utilisées pour la présente étude.

#### **3.1 Cadre opératoire**

##### ***3.1.1 Choix du modèle***

Le modèle probit est un modèle à variables dépendantes discrètes ou modèle à choix binaires. Il est utilisé, comme les autres modèles de cette catégorie (modèles à variables binaires discrètes) pour modéliser les phénomènes qualitatifs. Dans notre cas ici notre variable dépendante est la propension à se formaliser. Nous sommes en présence d'une variable qualitative binaire (se formaliser ou pas). Nous avons particulièrement retenu ce modèle car, en sélectionnant les microentreprises sur la base du nombre d'employés, nous sommes conscients que les chiffres d'affaires seront très hétérogènes, avec un risque de valeurs extrêmes, notamment dans le secteur du commerce. Le modèle probit est moins sensible aux valeurs extrêmes donc mieux adapté. D'autre part, il a été utilisé avec satisfaction pour modéliser la formalisation des entreprises informelles à Madagascar par J.F. Gautier (2000) notamment à Antananarivo. L'un de ses objectifs lors de cette étude était d'identifier les facteurs qui déterminaient l'enregistrement des entreprises informelles comme c'est le cas dans la présente. Dans le contexte de son étude l'enregistrement était synonyme de reconnaissance juridique, donc de formalisation.

On cherche à comprendre les raisons qui peuvent conduire un entrepreneur informel, sa volonté au sens de Rakotomanana (2009) à opérer le choix de passer au formel. Le postulat est que l'allègement de la fiscalité permet une formalisation plus importante. Ce postulat conduit à une modélisation d'un choix binaire : rester dans l'informel ou aller dans le formel.

##### ***3.1.2 Spécification du modèle***

La liaison entre l'enregistrement et le non enregistrement et les facteurs explicatifs est non linéaire (Bidzo, 2019). Le modèle logit ou probit peut être utilisé dans ce cas de figure. Dans

l'analyse des déterminants de la formalisation des entreprises informelles à Madagascar, Gautier (2000) a utilisé un modèle probit. Par ailleurs, Gautier (2000) et Rakotomanana (2009) ont tous deux utilisé l'enregistrement comme variable indicatrice de la formalisation autant et qu'AFRISTAT (2018).

Le modèle se présente comme suit :

Soit  $y^*$  une variable latente,

$$y^* = \beta' X_i + n_i \quad (1)$$

On suppose que  $\eta$ , l'erreur suit une loi normale de moyenne 0 et de variance  $\sigma^2$ ;

$$n_i \rightarrow N(0, \sigma^2)$$

Les fonctions de densité et de répartition associées à une variable normale  $N(0,1)$  sont respectivement :

$$\vartheta(X) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{x^2}{2}\right) \text{ et } \vartheta(X) = \int_x \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{t^2}{2}\right) \quad (2)$$

$y$  est une variable telle que :

$$y_1 = 1 \text{ pour toutes les valeurs positives de } y^*; 0 \text{ pour toutes les valeurs négatives.}$$

L'objectif dans ce cas est  $P(y_i) = P(y^* > 0)$ , la probabilité d'obtenir des valeurs positives de la variable latente  $y^*$ .

Notre objectif dans cette étude est d'estimer la probabilité que l'entrepreneur informel choisisse de se formaliser, donc la probabilité de passer de l'informel au formel. Le postulat de base théorique étant que la pression fiscale est le principal déterminant de cette formalisation. L'estimateur utilisé pour l'estimation est le maximum de vraisemblance. Ainsi, quelle que soit la valeur prise par la variable binaire  $y$  pour l'individu  $i$ , le logarithme de la probabilité individuelle de  $i$ , que  $i$  soit informel ou non s'écrit :

$$\ln(P_i) = y_i \ln\left(\frac{1}{1 + e^{-x_i\beta}}\right) + (1 - y_i) \ln\left(\frac{e^{-x_i\beta}}{1 + e^{-x_i\beta}}\right) \quad (3)$$

Les valeurs des paramètres sont les solutions du système à  $K + 1$  équations (il y a autant d'équations que de paramètres à estimer) :  $\frac{\partial P}{\partial \beta} = 0$

### 3.2 Les variables d'intérêt

#### 3.2.1 La variable dépendante

La disparité entre les définitions ainsi que la multitude de définitions amènent à faire un choix d'un critère qui fait l'unanimité. L'enregistrement apparait comme la variable indicatrice de la formalisation selon plusieurs auteurs (Gautier et al., 2001 ; Rakotomanana, 2009). En 2018, ce critère a été utilisé par AFRISTAT pour la collecte des données sur le secteur informel, (AFRISTAT, 2018). Au Burkina Faso, la possession d'un numéro d'Identifiant Fiscal Unique (IFU) est la seule preuve de la reconnaissance des autorités fiscales et donc de la formalisation d'une l'entreprise. L'enregistrement sera donc adopté dans la présente.

Soit  $\mu$  une variable dichotomique telle que :

$$\mu = 1 \text{ si l'entreprise évolue dans le cadre formel (donc enregistrée).}$$

$$\mu = 0 \text{ si l'entreprise évolue dans un cadre informel (non enregistrée).}$$

Soit  $\mu^*$  la variable latente c'est-à-dire la propension à se formaliser, le modèle se présente alors comme suit :

$$\mu = 1 \text{ si } \mu^* > 0 \text{ et } \mu = 0 \text{ si } \mu^* < 0$$

L'objectif est d'estimer la probabilité qu'une entreprise informelle se formalise, c'est-à-dire :

$$P(\mu = 1) = P(\mu^* > 0) \text{ avec } \mu = \beta_i + \vartheta_i X_i + n_i$$

Les paramètres  $\beta$  et  $\vartheta$  sont à estimer.  $X_i$  Représente un vecteur de variables exogènes.

### 3.2.2 Les variables indépendantes

Les variables dépendantes utilisées pour modéliser la propension à se formaliser dans la littérature (Gauthier & al., 2001 ; Rakotomanana, 2009; Malam, 2018 ; Bidzo, 2019), sont :

- **La branche d'activité : Artisanat, commerce, services et secteur agropastoral.** En fonction de l'activité, l'exposition au contrôle diffère. La littérature montre par exemple que les commerçants sont plus susceptibles de faire l'objet de contrôle que les autres activités,
- **La taille de l'entreprise :** On saisit la taille de l'entreprise à travers le chiffre d'affaires.
- **Le type de client :** La nature du client est importante dans le processus de formalisation dans la mesure où cette variable est déterminante pour l'obtention de certains marchés. Ainsi, une micro entreprise ne peut obtenir des marchés auprès de l'administration que si cette dernière est reconnue par l'autorité fiscale, donc enregistrée. Dès lors, l'enregistrement devient une condition nécessaire pour aller sur certains marchés. Cette variable devrait donc influencer la propension à se faire enregistrer.
- **La composition de la famille :** Un entrepreneur dont la famille est nombreuse, donc qui subit une forte pression en termes de charges familiales aura du mal à faire prospérer son activité donc à la faire enregistrer.
- **Le sexe :** Le sexe de l'entrepreneur est important. En effet les objectifs lors de la création d'une activité est la "roue motrice" de cette dernière. Or, les objectifs diffèrent parfois selon le sexe.
- **La pression fiscale :** De nombreuses études ont montré que l'une des raisons pour laquelle les entreprises ne se formalisaient pas était la pression fiscale sur celles-ci, (De Soto ; 1994, Gautier et al., 2001). Elle est saisie à travers le rapport impôts payés sur excédent brut d'exploitation.

Tableau 1: Les Variables

La variable dépendante		Les variables indépendantes (X)	
(ENREG)	$\mu = 1$ si l'entreprise est enregistrée $\mu = 0$ si non		
Variables économiques		Variables sociologiques	
Taux	Pression fiscale (ratio) impôt total/EBE	SCO	Nombre d'années d'étude ;
CA	La taille de l'entreprise : chiffre d'affaires	Compo-famille	Nombre de personnes à la charge de l'entrepreneur dans son ménage
RENT	La rentabilité :ratio excédent brut d'exploitation (EBE)/ chiffre d'affaires de l'entreprise.	Assur	système d'assurance ou pas
SER05	Commerçant: 1 si oui, 0 si non	Sexe	1 si homme et 0 si femme
ART	artisanat : 1 si oui, 0 si non	SER01	Nombre d'année d'existence
SERVICE	Service : 1 si oui, 0 si non		
Type de client	Type de client		

Source: Les auteurs

### 3.3 Les données

Les données sur lesquelles porte notre étude ont été collectées dans la ville de Ouagadougou et Bobo-Dioulasso les deux plus grandes villes du Burkina Faso dans le cadre d'une étude conduite par le bureau d'étude et d'expertise comptable SICAREX sur la perception de la fiscalité

par les PME-PMI en 2021. Le critère de choix de ces entreprises a été celui de la taille (nombre d'emploi) à partir de la base des entreprises de la chambre de commerce, le fichier NERE en 2021.

Les unités retenues ont un nombre d'employés au maximum égal à 20. Il faut toutefois noter que l'échantillon ainsi choisi renferme aussi bien des entreprises disposant d'un numéro d'Identification Fiscale Unique (IFU) considérée comme les entreprises formelles et celles qui n'en disposent pas, donc informelles. Après traitement des données, 408 entreprises ont été retenues, dont 121 entreprises disposant d'un numéro l'IFU soit 29,65% contre 287 entreprises non enregistrées soit 70,34%, réparties dans 4 branches d'activité : l'artisanat (10,74%), le commerce (65,59%), les services (23,28%) et les activités agropastorales qui ne sont pas prises en compte parce que peu représentées (4 sur 412) et non assujetties aux impôts. Les branches ici définies sont conformes à la nomenclature de la Chambre de Commerce et des Industries du Burkina.

## 4. Résultats et discussions

### 4.1 Analyses statistiques

Des études empiriques menées sur les secteurs informels dans les PED montrent que les chefs d'entreprises ignorent leurs obligations administratives, Madio (1995), Morrisson (1994). Dans ce cas le non-respect des obligations légales apparaît comme non intentionnel. Une explication possible de cet état de fait est la proportion importante d'analphabète dans ce secteur en général dans les PED. 81,9% des chefs d'entreprises ont au plus un niveau primaire.

Notre échantillon montre par ailleurs que sur les 287 entreprises non enregistrées, 162 sont dirigées par des analphabètes, soit 56,44% entreprises. Ainsi, la variable à tester ici est la scolarité qui sera traité sous une forme binaire. Il semble aussi que plus le niveau de scolarité augmente et plus les chefs d'entreprises se font enregistrer.

#### 4.1.1 Genre, taille du ménage et possession d'un numéro IFU

On remarque dans notre échantillon que 93,3% des micros entreprises dirigées par les femmes sont non-enregistrées. Cette proportion est beaucoup moins importante quand il s'agit des hommes et passe ainsi à 61,89% d'entreprises non enregistrée. La taille du ménage est positivement liée à la possession de l'IFU, contrairement à ce qu'on imaginait. En effet, la proportion des entreprises enregistrées augmente avec le nombre d'individus dans le ménage.

*Tableau 2: Nombre de personne dans la famille (Z)*

Statut de l'entreprise	Z > 5	5 < Z < 10	10 < Z < 15	15 < Z < 20	20 > Z
non enregistrée	0,798	0,747	0,562	0,543	0,528
enregistrées	0,212	0,243	0,438	0,457	0,472

Source : les auteurs

#### 4.1.2 Les branches d'activité représentées dans l'échantillon

**L'artisanat** : regroupe les différentes formes de transformation agroalimentaire, de bois et ameublement, du travail des métaux, du cuir, de confection d'habillement, de production de matériels de construction, de produits chimiques, de fabrication de plastique/caoutchouc (pissettes) et de l'artisanat d'art. cette activité constitue 10,74% de l'échantillon considéré.

**Le commerce** : Il regroupe les éléments suivants : le commerce des produits alimentaires et assimilés, le commerce des combustibles, des textiles et habillement, les produits de beauté, les quincailleries, les produits ménagers et agricoles, les engins mécaniques et de locomotion, les articles de loisirs et de cultures. Le commerce est représenté à 65,59% dans l'échantillon ;

**Les services** : Ils sont constitués pour l'essentiel des réparations, du transport, la construction et le terrassement, la restauration, les loisirs, la culture, le tourisme, l'éducation (garderie d'enfant) et représente 23,28% de l'échantillon.

#### 4.1.3 Taille de l'entreprise

Cette variable semble être, eu regard à certaines, études susceptibles d'influencer la propension à se faire enregistrer. Pour Gauthier, et al. (2001), une entreprise importante en termes de chiffre d'affaires aura de bonnes raisons de sortir de son informalité pour deux raisons essentielles : d'abord le marché est étroit dans le secteur informel et une telle entreprise ne pourrait plus être performante. Par ailleurs avec une taille importante, elle pourrait se faire sanctionner par l'autorité fiscale plus facilement puisqu'elle aura du mal à se soustraire du regard de cette dernière. Cela est confirmé par nos données, plus le chiffre d'affaires augmente et plus les micros entreprises semblent être prêtes à se faire enregistrer. Au-delà de cette importance vue sous l'angle du chiffre d'affaires, on peut adjoindre la rentabilité qui devrait agir autant que le chiffre d'affaires pour les raisons déjà évoquées.

## 4.2 Résultats économétriques

Les résultats ont été obtenus à l'aide des régressions économétriques. L'analyse va consister à tester d'abord l'adéquation d'ensemble du modèle, ensuite la significativité individuelle des variables et enfin l'interprétation suivie de la discussion. Le rapport de vraisemblance (tableau 3) et le taux de prédiction correcte du modèle 76,47% selon le tableau (voir tableau 4) indiquent le modèle est adéquat pour expliquer la propension à s'enregistrer.

Tableau 3: les résultats de l'estimation

Variables	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
Artisanat	-0.024242	0.329664	-0.073537	0.9414
Assurance	5.66E-07	7.65E-07	0.739122	0.4598
Chiffre d'affaires (CA)	8.42E-09***	2.61E-09	3.222761	0.0013
Compo_Famill01	0.044303***	0.012116	3.656544	0.0003
Rentabilité	-0.310174	0.295621	-1.049229	0.2941
Nombre d'années de scolarité	0.050438***	0.017204	2.931746	0.0034
Nombre d'années d'existence (SER01)	0.000601	0.013114	0.045845	0.9634
Commerçant (SER05)	0.485758**	0.237550	2.044869	0.0409
Service	0.430406**	0.185983	2.314223	0.0207
Sexe	0.527893***	0.198934	2.653606	0.0080
Pression fiscale (TAUX)	0.141585	0.199309	0.710379	0.4775
Type_De_Client01	0.313137**	0.148875	2.103347	0.0354
Constante	-2.469412***	0.476757	-5.179605	0.0000
Mean dependent var	0.299020	S.D. dependent var		0.458391
S.E. of regression	0.395437	Akaike info criterion		0.993211
Sum squared resid	61.76642	Schwarz criterion		1.121021
Log likelihood	-189.6151	Hannan-Quinn criter.		1.043786
Restr. log likelihood	-248.8928	Avg. log likelihood		-0.464743
LR statistic (12 df)	118.5553	McFadden R-squared		0.238165
Probability(LR stat)	0.000000			
Obs with Dep=0	286	Total obs		408
Obs with Dep=1	122			

**Source** : les auteurs

Concernant la significativité individuelle, ressort de l'analyse du tableau d'estimation que sur les douze variables contenues dans notre modèle, sept sont significatives au seuil de 5% au plus. Pour les signes attendus, deux variables font exception. Il s'agit de la pression fiscale (taux) qui a un signe positif au lieu d'un signe négatif. Il y a également le signe de la variable rentabilité (rent) qui est négatif au lieu d'être positif.

Tableau 4: *Table de prédiction*

ENREGISTRE	Estimated Equation			Constant Probability		
	Dep=0	Dep=1	Total	Dep=0	Dep=1	Total
P(Dep=1)≤C	257	67	324	286	122	408
P(Dep=1)>C	29	55	84	0	0	0
Total	286	122	408	286	122	408
Correct	257	55	312	286	0	286
% Correct	89.86	45.08	76.47	100.00	0.00	70.10
% Incorrect	10.14	54.92	23.53	0.00	100.00	29.90
Total Gain*	-10.14	45.08	6.37			
Percent Gain**	NA	45.08	21.31			

Source : les auteurs

#### 4.2.1 les déterminants de la formalisation

La scolarisation, le sexe, la taille du ménage et les branches d'activités influencent la volonté à se formaliser. En effet, le fait que le promoteur soit scolarisé selon les résultats et le sexe sont significatifs à 5% avec une relation positive. Ainsi, être scolarisé accroît la probabilité de formaliser son entreprise. Il en est de même lorsque l'entreprise appartient à un homme plutôt qu'à une femme. Les femmes généralement interviennent dans des activités à faible échelle.

Exercer son activité dans le commerce et/ou dans les services également accroît la probabilité de formaliser son entreprise. En effet, les deux variables sont significatives au seuil de 5% avec un signe positif. Ce résultat est logique avec les données dans la mesure où il apparaît que les entreprises dans ces deux secteurs ont une relation avec les marchés de l'administration ainsi que des ONG qui nécessitent un minimum de formalisation.

Les variables indicatrices de performances économiques et financières des entreprises telles que le chiffre d'affaires et le type de client sont significatives à 5%. L'augmentation du chiffre d'affaires accroît la probabilité à posséder un numéro IFU. La taille de la micro entreprise est un facteur déterminant dans son choix de se formaliser. Ainsi, lorsque le chiffre d'affaires augmente, la probabilité de se formaliser augmente aussi toute chose égale par ailleurs.

Le type de clients (administration et ONG) visé a un effet positif et significatif sur la possession d'un numéro d'identification unique. Ces marchés plus rémunérateurs sont conditionnés par le respect d'un minimum de formalisme dont la possession d'un numéro IFU.

Par contre, la pression fiscale n'a pas d'effet significatif sur est pas significative sur la propension à se formaliser. Dans les faits, la plupart des promoteurs paient d'une manière ou d'une autre un impôt ou une taxe (il n'y a pas de différence pour les promoteurs). Par conséquent, ils n'attribuent plus à la fiscalité un effet quelconque dans la mesure où ils estiment qu'ils paient déjà les impôts.

#### 4.2.2 Discussions des résultats

Les déterminants de la formalisation des entreprises informelles sont surtout des facteurs liés aux caractéristiques propres aux promoteurs et aux typex d'activités menés (taille de la famille,

niveau de scolarité, sexe, commerce et service) ainsi qu'aux performances de l'entreprise (chiffres d'affaires, type de clients). Plusieurs études confirment ces résultats (Javier et al., 2012 ; Razafindrakoto & al., 2021 ; Cling et al., 2012). En effet, dans les problèmes auxquels les micros entreprises informelles sont confrontées, la fiscalité n'apparaît pas au premier abord (OCDE, 1994 ; Singh, 2012 ; Nancy et al., 2012). Par exemple, les raisons évoquées pour justifier le non enregistrement des entreprises informelles au Burkina Faso selon AFRISTAT (2018) sont *i*) ne sais pas qu'il faut s'enregistrer (60,6%) et *ii*) ce n'est pas obligatoire (23,6%). Par ailleurs, selon le même rapport les raisons qui inciteraient à l'enregistrement sont *i*) l'ignorance (57,2%) et *ii*) l'accès au crédit pour (25,8%). Ces facteurs sont liés à la question de l'éducation et à la formation des promoteurs des entreprises de l'économie informelle. Ce résultat est conforme aux résultats de Bidzo (2019) et Malam (2018) qui précisent néanmoins qu'il faut un niveau supérieur pour percevoir les effets positifs de l'éducation sur la décision de formalisation. Traoré (2023) abonde dans le même sens mais met l'accent sur la formation professionnelle. Ce dernier dans le cas de Côte d'Ivoire, montre qu'une amélioration de la formation des promoteurs est un élément clé dans la formalisation qui est elle-même un facteur d'amélioration de la productivité. Singh et al. (2012) soutiennent que l'amélioration de l'accès aux services publics est indispensable pour accroître les performances des microentreprises. Or selon nos résultats, ces performances incitent à la formalisation. Il en découle qu'un encadrement approprié visant à renforcer les compétences des promoteurs, d'une part, et à améliorer l'environnement, d'autre part, contribue à accroître les performances des entreprises et favorise ainsi leur formalisation (Deléchat & Medina, 2020).

## 5. Conclusion

L'importance du secteur informel et sa tendance à se maintenir dans le temps contraste avec la perception qu'on en a depuis des décennies sans unanimité aussi bien sur sa conception que sur la façon de l'encadrer. Vu sous l'angle fiscaliste, il constitue pour beaucoup une stratégie d'évitement des impôts et taxes donc socle d'évasion et ou de la fraude fiscale. Par conséquent, l'économie informelle doit être fiscalisée de toutes les façons. Cette ambition qui caractérise les pouvoirs publics surtout au Burkina Faso et qui passe par une formalisation des entreprises informelles est ce qui fait dire à De Soto que la réglementation est la cause de l'informalité des entreprises. Dès lors, une baisse de cette réglementation devrait aboutir à une formalisation plus importante des entreprises. Ainsi, notre ambition dans la présente recherche était de tester la relation entre l'enregistrement au niveau des impôts (possession du numéro d'identification fiscale unique) et la propension à se formaliser à travers un modèle probit régressé sur des données issues d'un échantillon de 408 entreprises des deux principales villes du Burkina Faso.

Les résultats montrent que non seulement la pression fiscale n'est pas un facteur déterminant (statistiquement non significatif) mais aussi, que les facteurs qui influencent la formalisation sont surtout des facteurs liés aux caractéristiques propres aux promoteurs (niveau de scolarité, nombre de personnes dans le ménage, sexe et type d'activité) et aux performances de leurs entreprises (chiffre d'affaires et type de client). Ces conclusions sont largement confirmées par des études récentes. Deux enseignements peuvent alors être tirés, *i*) la politique fiscale n'aura que très peu d'influence sur la formalisation des unités informelles et *ii*) une amélioration de la formalisation passe par un encadrement des promoteurs et l'amélioration de leur environnement économique.

Il apparaît ainsi que les réformes fiscales sont certes nécessaires, mais ne sont pas suffisantes pour conduire une adhésion à la formalisation des entreprises comme le souhaite les autorités du Burkina Faso. Les pouvoirs publics doivent donc changer de logique s'ils veulent conduire

une politique de formalisation en déconnectant cet objectif des logiques fiscalistes. Un encadrement adéquat visant le renforcement des capacités des entrepreneurs et les performances des entreprises associées à une saine gestion fiscale peut induire une meilleure incitation à passer de l'informel au formel.

L'une des limites de cette étude reste le fait que les données utilisées sont en coupe instantanée, ce qui ne permet pas de bien analyser le comportement des entrepreneurs sur la durée. Des données de panel pourrait apporter des éléments plus précis.

## 6. Références bibliographiques

- AFRISTAT, (2018) : enquête régionale intégrée sur l'emploi et le secteur informel (eri-esi, 2017-2018), rapport de synthèse régionale dans les Etats membres de l'UEMOA, 2017-2018.
- Bacchetta, M., E. Ernst et J. Bustamante (2009), Globalization and informality in times of crisis ; *Globalisation and Informal Jobs in Developing Countries*, pp 21-38 ; OIT et OMC, Genève, DOI: <https://doi.org/10.30875/d30b2bf5-en>
- Benjamin, N. & Mbaye, A. A. (2012). Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest f phone Taille, productivité et institutions, Collection L'Afrique en Développement.
- Berrou J. P., 2003-2004 : l'accumulation du capital dans les secteurs informels d'Afrique de l'Ouest » ; Université Montesquieu Bordeaux IV, P 135.
- Bidzo, M. (2019): Fiscal Policy and the Informal Sector in Developing Countries: The Case of Gabon. *Économie moderne*, 10, 1829-1841. doi: [10.4236/me.2019.107118](https://doi.org/10.4236/me.2019.107118).
- Chaze, C. et Traore, F., (2000) : les défis de la petite entreprise en Afrique pour une politique globale d'appui à l'initiative économique : des professionnels africains proposent » ; Ed Léopold Mayer/RAMPE ; p 115.
- Check Anta Diop, (1960) : L'Afrique noire précoloniale, ed. Présence Africaine.
- Cling J. P., Lagrée S., Razafindrakoto M., Roubaud F., (2012) : L'économie informelle dans les pays en développement, conférences et séminaires 06, 2012, AFD.
- De Soto H., 1994 : L'autre sentier, la révolution informelle dans le Tier-monde. Traduit de l'espagnol par Martine Courderc, la découverte, Paris, 244 pages.
- Deléchat C., Medina L., (2020) : Qu'est-ce que l'économie informelle ? La réduction du nombre de travailleurs en marge de l'économie formelle peut contribuer au développement durable ; *finances & développement*, Décembre 2020.
- Ellis S. et Faure Y. Janvier A. (1995) : Entreprises et entrepreneurs africains ; édition KARTHALA-ORSTOM, p 626.
- Ferchiou, R. (1990) : Microentreprises du secteur informel à Tunis. Obstacles de caractère légal et institutionnel, Bureau international du travail, Genève ; *Document de travail, Série WEP 2-19/WP.51*.
- Gautier J. F. (2000) : L'informel est-il une forme de fraude fiscale ? Une analyse micro économique de la fraude fiscale à Madagascar ; *DIAL (Développement, Institutions et Mondialisation)* ; *Document de Travail* ; DT/2000/07, p 43.

- Gautier J-F ; Rakotomanana F., Roubaud F., (2001) : L'impôt sur les facteurs de production est-il une solution pour fiscaliser les entreprises informelles ? *DIAL - Développement et insertion internationale ; Document de travail ; DT/99/10*
- Ghorbel, A., 1991 : secteur informel et développement : éléments d'analyse théorique ; in *secteur informel et développement, une analyse multidimensionnelle*, AERDES.
- Harris, J., R., Todaro, M., P. (1970): Migration, unemployment and development, a two-sector analysis; *American economic reviews*, 60 March 126-142.
- Haudeville B., (1992) : logique économique et logique sociale : la double rationalité de l'entreprise informelle et ses implications en matière de financement » ; *Revue internationale PME*, vol 5, n°314, p14-47.
- Hugon P., 1980 : Les petites activités marchandises dans les espaces urbains Africains (Essai de Typologie). *Tiers-Monde*, tome 21, n°82.
- Institut National de la Statistique et de la Démographie (2018) : Enquête Régionale Intégrée sur l'Emploi et le Secteur Informel (ERI-ESI), 2018, Ouagadougou
- Javier H. et Nancy H. (2012) : Dynamique des micro-entreprises informelles et de la pauvreté au Pérou : une approche panel ; *conférence et séminaire*.
- Latouche S., (1996), « Entrepreneuriat informel ou stratégie collective de survie conviviale ? », in LALEYE I., PANHUYS H., VERHELST TH. & ZAOUAL H., (eds.), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.
- Latouche, S., (1989) : Les paradoxes de la « normalisation » de l'économie informelle ; *Revue Tiers Monde*, 117 pp. 227-233.
- Lautier B., (1994), *L'économie informelle dans le tiers-monde*, La Découverte, Paris.
- Maalam, N., M., (2018) : Diplômes et emplois informels au Niger : les enseignements de l'enquête nationale sur l'emploi et le secteur informel ; *Revue Internationale des Economistes de Langue Française* 2018, Vol. 3, N°1.
- Marniesse S., (2000) : Approches théoriques de la dynamique des microentreprises dans les pays en développement ; *DOCUMENT DE TRAVAIL DT/2000/06*, DIAL.
- Morrisson C. (1994), « quel cadre institutionnel pour le secteur informel », Centre de Développement de l'OCDE, *Cahier de Politique Economique* n°10 ; p 33.
- Morrisson C. et Mead D. (1996) : une nouvelle définition du secteur informel, *Revue d'Economie du Développement* n°3, édition PUF.
- Organisation International du Travail, (2020) : Diagnostic de l'économie informelle au Sénégal ; Genève, Bureau international du Travail, 2020.
- Rakotomanana, F. H. (2009). Les déterminants de la volonté de faire enregistrer son entreprise informelle à Madagascar : quelles implications sur les stratégies de l'Administration publique ? ; *Journal statistique africain, numéro 9*, novembre 2009, pp262-314.
- Razafindrakoto M., Roubaud F., Saludjian A. (2021) : Crises, informalité et reconfigurations sur le marché du travail: quatre décennies de bouleversements économiques au Brésil ; Discussion Paper 017 | 2021 ; Instituto de economia.
- Roubaud F. (2014) : l'économie informelle est-elle un frein au développement et à la croissance économique? 2014/1 n° 14 | pages 109 à 121 ISSN 1956-7413 ISBN 9782707177582 DOI 10.3917/rce.014.0109

- Roubaud, F., (2014): L'économie informelle est-elle un frein au développement et à la croissance économique ? *Regards Croisés sur l'Economie*, 2014, (14), p. 109-121 ISBN 978-2-7071-7758-2 ISSN 1956-7413.
- Singh A, Sonali J-C. et Adil M. (2012) : Les États ont raison de réduire la taille de l'économie souterraine en améliorant les institutions propices à une croissance solidaire ; *Finances & Développement* Juin 2012
- Thiam O. (2018) : Le secteur informel en Afrique de l'Ouest : enjeux et perspectives. *Management & Sciences Sociales*, Kedge Business School, 2018, La responsabilité sociétale des écoles de management en France, pp.118-129. fhal-02159695
- Traoré N., (2023) : La formalisation améliore-t-elle la productivité des firmes en Côte d'Ivoire? *Région et Développement* n° 57-2023, [www.regionetdeveloppement.org](http://www.regionetdeveloppement.org).
- Van Dijk M., P., (1980) : La réussite des petits entrepreneurs dans le secteur informel à Ouagadougou. In: *Tiers-Monde*. 1980, tome 21 n°82. Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers Monde (sous la direction de Philippe Hugon) pp. 373-386.
- Zett J-B., (2003) : Initiatives économiques populaires et développement des communautés au Burkina Faso ; *Série Comparaisons internationales N° 11*, parue en Août 2004.