

Au cœur de l'informel : Construction conceptuelle, ancrages théoriques et approches structurelles du secteur informel

At the Core of Informality: Conceptual Framework, Theoretical Anchors, and Structural Dynamics of the Informal Sector

BENIDER Elmehdi

Doctorant

Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales -Salé
Université Mohammed V de Rabat - Maroc
Laboratoire de recherche : Money, Bank And Finance (MOBAF)

BENTHAMI Asmae

Enseignante chercheure

Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales -Salé
Université Mohammed V de Rabat - Maroc
Laboratoire de recherche : Money, Bank And Finance (MOBAF)

Date de soumission : 29/07/2025

Date d'acceptation : 07/09/2025

Pour citer cet article :

BENIDER.E & BENTHAMI.A. (2025) «Au cœur de l'informel : construction conceptuelle, ancrages théoriques et approches structurelles du secteur informel», Revue Française d'Economie et de Gestion «Volume 6 : Numéro9» pp : 424 - 446.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons

Attribution License 4.0 International License



Résumé

Le secteur informel occupe une place centrale dans la littérature économique, mais demeure marqué par une hétérogénéité terminologique et théorique persistante. Cette pluralité d'approches complique sa définition. Loin de constituer un ensemble homogène, le secteur informel se situe à l'intersection de notions confondues et souffre d'un déficit de clarté qui entrave sa compréhension et sa quantification. Ce travail vise à clarifier les contours théoriques et analytiques de ce secteur, en examinant les définitions qui lui sont associées, ses fondements théoriques ainsi que les différentes interprétations qui en ont été formulées. L'analyse s'attache à préciser la place du secteur informel dans l'économie non observée, à identifier les principes sous-jacents à sa persistance et à étudier les interactions qu'il entretient avec le secteur formel. Les résultats mettent en évidence la complexité du phénomène, la pluralité de ses fonctions ainsi que les défis méthodologiques que pose sa mesure. Cette contribution propose une lecture structurée du secteur informel mobilisant en les dimensions conceptuelle et théorique nécessaires à une meilleure compréhension de ses réalités.

Mots clés : Secteur informel ; Économie informelle ; Économie non observée ; Emploi informel.

Abstract

The informal sector occupies a central place in economic literature but remains characterized by persistent terminological and theoretical heterogeneity. This plurality of approaches complicates its definition. Far from constituting a homogeneous entity, the informal sector lies at the intersection of overlapping concepts and suffers from a lack of clarity that hinders both its understanding and quantification. This work aims to clarify the theoretical and analytical contours of this sector by examining the definitions associated with it, its theoretical foundations, as well as the various interpretations that have been formulated. The analysis focuses on specifying the place of the informal sector within the non-observed economy, identifying the underlying principles of its persistence, and studying the interactions it maintains with the formal sector. The results highlight the complexity of the phenomenon, the plurality of its functions, as well as the methodological challenges posed by its measurement. This contribution offers a structured reading of the informal sector by mobilizing the necessary conceptual and theoretical dimensions for a better understanding of its realities.

Keywords: Informal sector ; Informal economy ; Non-observed economy ; Informal employment.

Introduction

Le secteur informel occupe une place centrale dans la littérature économique, en particulier dans les économies en développement où il représente une part significative de l'activité économique et de l'emploi. Cependant, cette importance ne s'accompagne pas d'un consensus clair quant à sa définition et sa conceptualisation. Comme le soulignent De Soto (1989) et Schneider & Enste (2000), la diversité des approches terminologiques et théoriques reflète une hétérogénéité intrinsèque, qui complique à la fois la compréhension et la mesure de ce phénomène. Cette pluralité d'approches, parfois contradictoires, est également mise en lumière par Charmes (2017) qui souligne que « l'absence d'un cadre conceptuel homogène contribue à une difficulté dans la quantification précise du secteur informel ».

Dans ce contexte, la présente étude propose une analyse critique de la manière dont la littérature économique appréhende le secteur informel, en croisant les différentes définitions, les fondements théoriques sous-jacents et les outils mobilisés pour sa mesure. Il s'agit d'interroger les conditions dans lesquelles cette diversité d'approches peut être dépassée afin d'élaborer une lecture plus cohérente et opératoire de ce champ. La problématique centrale qui guide cette réflexion est la suivante : *En quoi l'analyse critique des définitions, des courants théoriques et des méthodes de quantification du secteur informel contribue-t-elle à structurer une lecture cohérente et multidimensionnelle de ce phénomène dans la littérature économique ?*

Cette réflexion s'appuie également sur les travaux de Portes, Castells et Benton (1989), qui insistent sur le rôle multidimensionnel du secteur informel. Loin de se réduire à un secteur de survie, celui-ci contribue à la création d'emplois, au soutien des ménages et à la structuration du tissu économique et social. Ces apports théoriques plaident pour une approche intégrée, attentive à la complexité et à l'évolution des formes de l'informel, et à leur articulation avec l'économie formelle.

La méthodologie retenue repose sur une revue critique et sélective de la littérature existante, inscrite dans une démarche interprétative¹. Sans revendiquer l'exhaustivité d'une approche systématique, cette méthode s'est appuyée sur l'analyse de travaux scientifiques, de rapports institutionnels et de publications pertinentes, issus de bases de données reconnues. Cette lecture

¹ L'approche interprétative se justifie par l'objectif du travail, qui vise moins à produire une généralisation empirique qu'à restituer la complexité des constructions théoriques et conceptuelles du secteur informel. Elle permet d'éclairer la manière dont les auteurs donnent sens à ce phénomène, en tenant compte des contextes intellectuels, idéologiques ou institutionnels dans lesquels s'inscrivent leurs analyses. Voir à ce sujet Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (2018).

transversale a permis d'identifier les lignes de convergence, les tensions conceptuelles et les divergences méthodologiques qui traversent l'étude du secteur informel.

L'article s'organise en trois axes : une typologie critique des définitions, une exploration des fondements théoriques et des principales écoles de pensée, puis une synthèse des méthodes de mesure. Ce parcours vise à clarifier les contours conceptuels du secteur informel et à contribuer à une meilleure structuration de son analyse dans la littérature économique contemporaine.

1. Cadre conceptuel : Délimitation et articulation entre économie non observée, économie informelle, secteur informel et emploi informel

Les recherches portant sur la thématique de l'informel se caractérisent par la diversité terminologique qui les traverse, reflétant la complexité intrinsèque du phénomène et la multiplicité des cadres analytiques mobilisés, et puisque l'objectif étant de clarifier le champ théorique du terme, il est nécessaire de faire la distinction des quatre grandes notions qui sont les plus utilisées dans la littérature : Economie non observée, économie informelle, secteur informel et emploi informel.

Avant de traiter les différentes définitions dans cet axe, il est nécessaire de préciser la différence fondamentale entre les définitions statistiques et économiques du terme. Ce clivage, solidement ancré dans l'histoire des travaux sur l'informel, oppose souvent les approches des statisticiens à celles des économistes, chacun adoptant des focales et des critères de mesure spécifiques. En effet les premiers cherchent à mesurer le phénomène or les seconds essayent de le comprendre et l'expliquer, ce qui crée une divergence terminologique et conceptuelle.

L'économie non observée tels qu'il est définie par Blades, représente un terme statistique plus large et qui englobe toutes activités qui devraient être enregistré dans le calcul de la production économique du pays (D, Blades et al ; 2003), Or le terme de l'économie informelle selon Charmes est considérée économiquement plus générique qui englobe des aspects très divers du marché de l'emploi, mais aussi des formes de production cachées, illégales ou tout simplement invisibles (Charmes, 2003). Finalement, le terme du secteur informel qui est défini suivant un ensemble d'approches qu'on clarifiera par la suite et dont la synthèse est considérée comme un ensemble d'unités de production informelle et dont cette qualification se diffère selon l'approche et le critère choisi.

1.1. L'économie non observée : Eclairage terminologique

On entend par les activités de l'économie non observée toutes « production souterraine c'est-à-dire les activités productives et légales, mais délibérément soustraites au regard des pouvoirs publics pour éviter de payer des impôts ou de respecter certaines réglementations; les activités

productives qui génèrent des biens et des services interdits par la loi ou qui sont illégales lorsqu'elles sont exercées par des producteurs qui n'en ont pas l'autorisation; les activités productives exercées par des entreprises non constituées en sociétés appartenant aux ménages, qui ne sont pas enregistrées et/ou sont inférieures à une taille donnée en termes d'effectifs et qui ont une production marchande et enfin les activités productives qui se traduisent par une consommation ou une accumulation de biens et de services par les ménages qui les produisent» (OCDE,2002)

Ainsi définie, l'économie non observée constitue la composante la plus englobante du champ analytique de l'informel, elle en représente le cadre le plus large au sein de laquelle viennent s'inscrire les autres formes d'activités informelles. En effet, l'économie non observée recouvre l'ensemble des activités économiques qui échappent, pour diverses raisons, à l'enregistrement statistique officiel, soit en raison de leur nature illégale, soit du fait de leur invisibilité aux yeux des pouvoirs publics.

Il est plus exhaustif que celui de l'économie informelle pour rendre compte, dans une large mesure, de la réalité sous-analysée des pays en voie de développement (B.Lautier 2003)

Tableau N°1 : Les composantes de l'économie non observée :

| L'économie Non Observée –ENO- | | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|------------------------------|---------------------------------|----------------------------|
| Marchande | | | | Non marchande |
| <i>Illégal</i> | <i>Légale</i> | | | <i>Légal ou illégal</i> |
| | <i>Souterraine</i> | <i>Informelle</i> | <i>Déficiences statistiques</i> | |
| L'économie illégale | L'économie souterraine | L'économie informelle | ---- | Economie domestique |

Source : Réalisé par nos soins en s'appuyant sur les travaux d'Eurostat (2014) in Adair (2020a et b), (OCDE, 2003)

Alors suivant Ces travaux, l'économie non observée est constitué de 5 catégories : la production marchande illégale, la production marchande légal souterraine, la production marchande légale informelle, la production non marchande et les déficiences statistiques avec 7 types de production : non enquêté souterraine, non enquêté informelle, non enregistré, criminelle, sous enregistré, enregistré, autres déficiences (Charmes el al, 2022). Cela rejoint la définition avancée par l'OCDE en 2003, qui regroupe dans l'économie non observée quatre composantes :

production informelle, production souterraine, production illégale et production domestique (OCDE, 2003)

1.2. Économie informelle : notion synonyme ou composante de l'économie non observée ?

La littérature consacrée à la question de l'économie informelle met en évidence deux grandes approches distinctes quant à sa conceptualisation. La première tendance considère l'économie informelle comme étant un synonyme de l'économie non observée² et donc la considère la composante qui intègre la production issue du secteur informel, la production souterraine, la production illégale et la production pour usage final propre (CHARMES, 2003). Alors, une évolution sémantique et conceptuelle s'est opérée depuis les années 1990. Car, avant cette date, on parlait seulement du terme « secteur ». Or, il est apparu progressivement nécessaire d'élargir cette approche. On parle donc, désormais, « d'économie informelle », et qui comprend : le secteur informel, l'emploi informel et la production non marchande des ménages. Ce qui rejoint la définition économique de la notion. (Rouggani.K et al. 2014)

Toutefois, une seconde approche, défendue notamment par Eurostat (2014), cité par Adair (2020), ainsi que par l'OCDE (2003), adopte une vision plus restreinte, en considérant l'économie informelle comme un sous-ensemble spécifique de l'économie non observée. Dans ce cadre analytique, l'économie non observée constitue la catégorie englobante, incluant l'économie informelle, mais aussi d'autres formes d'activités non observées, comme cela a été développé précédemment dans la première section de cette contribution.

Cette divergence terminologique et analytique témoigne de la complexité du phénomène, et justifie l'importance d'une clarification préalable des concepts pour éviter toute confusion dans l'analyse empirique et théorique.

1.3. Le secteur informel : Ancrage terminologique et critères de délimitation

Le terme du secteur informel est le plus ancien dans la littérature en la question, il trouve ses racines dans l'année 1971 au niveau des travaux de l'anthropologue Keith Hart au Ghana suivant les recherches du bureau International au Kenya au début des années 1970, le rapport a présenté la définition suivante : le secteur informel est caractérisé par : « la facilité d'accès à l'activité, l'utilisation des ressources locales, l'appartenance de l'entreprise à la famille, l'échelle d'activité réduite, l'usage de techniques simples qui privilégie le recours à la main

² C'est la vision des économistes, qui n'adopte pas le terme d'économie non observée et se limite juste du terme économie informelle.

d'œuvre, l'acquisition des qualifications en dehors du système scolaire officiel, des marchés concurrentiels et sans réglementation » (BIT, 1972). Alors que cette définition considérée la plus ancienne a eu beaucoup de critiques en raison de sa nature multicritères et suivant ces critiques, plusieurs auteurs ont proposé de recourir à un seul critère pour qualifier une unité d'informelle. Ces définitions reposent sur un critère unique, simple et opérationnel, censé refléter les autres caractéristiques du secteur informel (Charmes, 1990).

Divers critères ont été proposés dans ce sens, le premier est la taille de l'unité de production, bien que le seuil varie selon les contextes : certains évoquent cinq, dix ou vingt employés, les unités de production n'ayant pas dépassé ce seuil sont dite informelle (Maloney, 1999). Le deuxième critère est le non-respect de la loi, les unités informelles étant définies comme celles qui « ne respectent pas la loi » (Lautier, 2004), juste la nature de la loi a respecté qui crée la différence. Enfin, la facilité d'accès caractérise le secteur informel, en raison de son faible encadrement réglementaire (Fields, 1990), nécessitant une lecture adaptée aux pays en développement. Il existe d'autres approches ayant permis de définir le secteur informel : tels que les définitions fonctionnelles, institutionnelles ...

1.4. L'emploi informel : Une composante transversale de l'économie informelle et du secteur formel

Les statisticiens du travail ont admis l'utilité à compléter les statistiques sur l'emploi, des statistiques sur l'emploi informel. Selon la 17ème Conférence internationale du travail en 2003, l'emploi informel est décrit comme suit : « les travailleurs à leur compte qui possèdent leurs propres entreprises du secteur informel ; les employeurs qui possèdent leurs propres entreprises du secteur informel ; les travailleurs familiaux non rémunérés, qu'ils travaillent dans des entreprises du secteur formel ou du secteur informel ; les membres de coopératives de producteurs informelles ; les salariés qui occupent un emploi informel, qu'ils soient employés par des entreprises du secteur formel, par des entreprises du secteur informel ou par des ménages comme travailleurs domestiques rémunérés ; les personnes qui travaillent d'une manière indépendante à la production de biens destinés à l'usage final exclusif de leur ménage.»(BIT, 2003).

D'après la définition présentée, il est convenu de préciser que l'emploi dans l'économie informelle comprend plusieurs composantes : l'emploi dans le secteur informel, l'emploi informel dans le secteur formel, les travailleurs domestiques informels, et les personnes engagées dans la production de biens pour usage final propre de leurs ménages. Bien que non assujettie au droit jusqu'à présent, cette dernière catégorie est susceptible d'être bénéficiaire de

droits au regard de la protection sociale en particulier. Les aspects juridiques relatifs à l'économie informelle et à sa transition vers l'économie formelle présentent donc un double aspect : celui de l'entreprise et celui du travailleur.

Par ailleurs, Haussmans (2001) détaille la signification, les composantes et le champ d'application de l'emploi informel et du secteur informel, que nous représentons dans le tableau suivant :

Tableau N°2 : Composantes et champ d'application de l'emploi informel et du secteur informel

| <i>Type de l'unité de production</i> | L'emploi selon la situation | | | | | | | | | |
|--|--------------------------------------|----------|------------|----------|---|----------|-----------|---------------------------------------|----------|--|
| | Travailleurs à leurs propres comptes | | Employeurs | | Travailleurs familiaux à l'entreprise familiale | Employés | | Membres de coopératives de producteur | | |
| | Formel | Informel | Formel | Informel | Informel | Formel | Informel | Formel | Informel | |
| <i>Entreprises du secteur formel</i> | | | | | 1 | | 2 | | | |
| <i>Entreprises du secteur informel</i> | | 3 | | 4 | 5 | 7 | 6 | | 8 | |
| <i>Ménages</i> | | 9 | | | | | 10 | | | |

Source : Haussmans (2001), repris de Charmes, (2009).

Selon cette grille, l'emploi informel regroupe les cellules de 1 à 6 et 8 à 10. Or, l'emploi dans le secteur informel est représenté par les cellules de 3 à 8 et qui incluent les emplois formels dans des entreprises du secteur informel (cellule 7) l'emploi informel hors du secteur informel est représenté par les cellules 1, 2, 9 et 10 (Charmes, 2009).

L'éclaircissement terminologique précédemment établi ouvre désormais la voie à une analyse critique des principales approches et des dynamiques interprétatives qui ont structuré la compréhension du secteur informel.

2. Approches théoriques et dynamiques interprétatives de l'économie informelle :

Le présent axe sera consacré à explorer les différentes approches théoriques qui ont été mobilisés pour comprendre et analyser les fondements et les implications économiques de l'économie informelle. L'objectif étant d'examiner de manière critique les cadres d'interprétation issus des principales théories économiques, permettant de rendre compte de l'émergence, de la structuration et de la persistance du secteur informel dans les différents contextes socio-économiques, ce qui permet de dégager les sous-basements théorique de chaque composante de l'économie informelle. Ainsi, seront traitées les grandes écoles de pensée ayant permis d'expliquer la présence et le fonctionnement de ce secteur selon divers angles d'attaques, notamment : l'école dualiste, structuraliste et légaliste, chacune de ces trois grandes écoles présente un angle d'analyse particulier sur la présence du phénomène. Enfin, cet axe s'achèvera par une analyse du rôle attribué au secteur informel dans les différentes doctrines économiques : tantôt perçu comme un secteur de subsistance absorbant l'excédent de main-d'œuvre, tantôt comme un levier de développement local, ou encore comme une réponse calculable aux rigidités réglementaires. Cette lecture permettra d'appréhender la diversité des positions théoriques ayant structuré le champ analytique de l'informalité.

2.1. Les sous-basements théoriques de chaque composante de l'économie informelle

La littérature théorique portant sur les différentes formes d'activités relevant de l'économie informelle s'inscrit dans l'approche économique du terme, en considérant l'économie informelle la composante globale qui intègre les autres composantes : secteur informel, économie illégale, économie domestique et l'économie souterraine. Cette littérature mobilise divers angles d'analyse pour appréhender la présence, le fonctionnement et la persistance de l'économie informelle, ce qui explique par l'hétérogénéité intrinsèque de ces composantes. Le présent axe fera l'objet d'une analyse critique des différentes interprétations présentées dans la littérature et dont l'objectif est de construire et d'éclairer les sous-basements théoriques de chaque composante.

2.1.1. Les sous-basements théoriques du secteur informel :

Les sous-basements théoriques associés au secteur informel, reposent principalement sur deux grandes perspectives analytiques divergentes quant à la nature de ces unités et leurs relations avec la sphère formelle. Une première perspective considère ces unités productives comme le fruit d'une dynamique indépendante de création d'activités économiques de subsistance, destinée à combler l'incapacité du secteur formel à absorber toute la main-d'œuvre disponible. Dans cette optique, ces unités émergent spontanément au sein de contextes caractérisés par un

chômage structurel et une urbanisation rapide, agissant comme un mécanisme d'adaptation et d'intégration des populations marginalisées. Selon cette lecture, le secteur informel « répond aux besoins des groupes à faibles revenus exclus de l'économie formelle, en leur fournissant des moyens de subsistance alternatifs » (Dell'Anno, 2021). Ce cadre interprétatif postule une relative autonomie de ces unités vis-à-vis le fonctionnement secteur formel, et met en lumière leur capacité à générer de l'emploi et du revenu dans des conditions de précarité institutionnelle. Tokman souligne ainsi que ces activités peuvent se développer « indépendamment du secteur formel, en mobilisant des ressources locales et en répondant à une demande populaire, souvent ignorée des circuits économiques formels (Tokman, 1978). Une seconde lecture théorique insiste au contraire sur les liens de relativité et de dépendance structurelle entre ces unités informelles et le système formel. A cet égard, les unités informelles sont perçues comme intégrées aux chaînes de valeur dominées par des acteurs formels, qui externalisent certaines tâches ou activités pour contourner les coûts liés aux réglementations du travail ou à la fiscalité. Dans ce cadre, Il ne s'agit pas d'un secteur à part, mais une composante fonctionnelle du capitalisme contemporain, qui permet de flexibiliser l'emploi et de réduire les coûts de production. Castells et Portes (1989, p. 12) affirment ainsi que « les activités informelles sont souvent subordonnées aux unités formelles, qui exploitent leur capacité à produire à bas coût dans des conditions non réglementées ». Ce mécanisme engendre des relations économiques asymétriques, où les petites unités informelles participent à l'accumulation du capital, mais dans des conditions marquées par la précarité et l'absence de protections sociales. Tokman (1978, p. 1069) qualifie cette dynamique de « subordination hétérogène », dans laquelle « l'accès restreint aux ressources, monopolisées par le secteur formel, contraint les unités informelles à une insertion défavorable et souvent exploitée dans l'économie globale ».

2.1.2. Les soubassements théoriques de l'économie souterraine :

En ce qui concerne la production souterraine, la théorie dominante est celle issue du paradigme néoclassique. Elle conçoit l'économie souterraine comme un choix rationnel et calculable d'agents économiques maximisant leur utilité ou leur profit, dans un cadre caractérisé par des contraintes fiscales et réglementaires. Ce courant se base notamment sur le modèle de l'évasion fiscale d'Allingham et Sandmo (1972), qui précise que les producteurs sous-déclarent leur activité afin de minimiser les coûts induits par la réglementation formelle. Ce comportement optimise leur fonction de profit sous contraintes, à condition d'arbitrer entre les gains de la sous-déclaration et les risques de détection et de sanction. Selon Dell'Anno (2021), cette approche formalise l'économie souterraine dans une logique de « free-riding » sur le système

formel, appelant des réponses politiques centrées sur le renforcement de l'application des normes et la réduction du coût de la formalité afin de modifier ces incitations.

2.1.3. Les soubassements théoriques de l'économie illégale :

L'économie illégale, repose sur des soubassements théoriques qui mobilisent principalement les cadres d'analyse du choix rationnel, appliqués aux comportements déviants ou criminels. Ces analyses s'appuient sur l'hypothèse que les agents économiques, en l'absence d'interdiction, participeraient à ces activités en vue de maximiser leur utilité, et que leur comportement est modulé par la probabilité d'être sanctionnés, ainsi que par la sévérité des peines encourues. Dans cette perspective, Becker (1968) a posé les fondements théoriques du modèle économique du crime, où les décisions de participation à l'économie illégale résultent d'un arbitrage entre les gains attendus et les coûts anticipés liés à la répression. Ainsi, les activités illégales apparaissent comme une extension logique du comportement économique, soumises aux mêmes logiques d'optimisation que les autres formes d'activité.

Ce cadre est également mobilisé par les travaux de Feige (1990), soulignant que ce segment se caractérise par une contravention directe aux règles qui interdisent la production et la distribution de certains biens et services, tels que les stupéfiants, les jeux de hasard illicites, ou la prostitution, dans les contextes où cette dernière est illégale. Dans cette optique, les déterminants de l'économie illégale sont à la fois économiques (recherche du profit hors des circuits légaux) et institutionnels (faiblesse de l'application des lois, corruption, tolérance sociale). (Feige, 1990)

2.1.4. Les soubassements théoriques de l'économie domestique :

Théoriquement, cette composante repose sur une délimitation précise de la frontière de la production économique, établie par le Système de comptabilité nationale (SCN 2008). Selon ce cadre, les activités domestiques sont considérées comme économiques au sens fonctionnel, mais elles sont exclues du calcul du PIB en raison de leur caractère non marchand et de l'absence de transaction monétaire (ONU, 2009). Cette exclusion résulte d'une convention méthodologique, justifiée par la difficulté de mesurer ces activités, de leur attribuer une valeur marchande fiable et de garantir la comparabilité inter-temporelle et internationale. Sur le plan analytique, les économistes ont longuement débattu de la nature productive de ces activités, certains insistent pour leur inclusion dans les indicateurs de richesse, au nom de la reconnaissance du travail reproductif (Waring, 1988 ; Ironmonger, 1996). L'approche néo-classique élargie, notamment par Gary Becker (1965), considère les activités domestiques comme des choix de consommation-temps optimisés par les ménages, lesquels arbitrent entre temps de travail

rémunéré et temps de production domestique en fonction de leurs préférences et des contraintes de ressources. Dans une perspective plus critique, Certaines économistes souligne que l'exclusion statistique de l'économie domestique reflète des biais institutionnels, et que cette invisibilisation contribue à la sous-valorisation du travail non rémunéré (Folbre, 1991).

2.2. Le secteur informel à travers les principales écoles de pensée économique

Bien que les débats terminologique autour de l'informel tendent aujourd'hui à s'estomper au profit d'approches empiriques, il demeure essentiel de restituer le phénomène dans une perspective théorique fondamentale, afin d'en saisir les causes profondes et les dynamiques actuelles (Hugon, 2014). L'analyse des fondements économiques et sociaux de l'informel éclaire sa persistance dans les pays en développement et permet d'identifier les enjeux structurels qu'elle soulève. Trois grands courants théoriques se distinguent dans la littérature : l'approche dualiste, qui considère le secteur informel comme une forme résiduelle liée au sous-développement, l'approche structuraliste, qui y voit une conséquence de la logique d'exploitation capitaliste, et l'approche légaliste, qui l'explique par les dysfonctionnements des cadres réglementaires. Ces perspectives théoriques offrent des clés de lectures essentielles pour comprendre la diversité des pratiques informelles.

Premièrement, l'école **dualiste** où le système économique est composé de deux secteurs, formel et informel. Le secteur formel est considéré comme le symbole du développement et de la modernité, tandis que le secteur informel est traité comme une activité traditionnelle (Razafindrakoto, 2012 ; De Vreyer et Roubaud, 2013 ; Huang et al. 2020). Selon Cling et al. (2012), ce courant trouve ses racines dans les travaux de Lewis (1954) et de Harris et Todaro (1970). Les dualistes suggèrent que l'économie informelle est susceptible de se contracter parallèlement à l'augmentation du PIB par habitant d'un pays. Pour ces auteurs, son existence est étroitement liée aux activités de subsistances et résulte de l'incapacité du secteur formel à fournir suffisamment d'emplois à toute la population active.

À la différence des dualistes, l'école **structuraliste** met l'accent sur l'interdépendance entre le secteur formel et informel (Razafindrakoto, 2012, Cling et al. 2012 ; Huang et al, 2020). Les structuralistes considèrent que le secteur informel est composé de petites entreprises non déclarées et de travailleurs non enregistrés, subordonnés aux grandes entreprises capitalistes. Les premières fournissent aux secondes de la main-d'œuvre et des intrants bon marché, améliorant ainsi leur compétitivité. Cette forme de sous-traitance peut donner aux entreprises formelles un avantage conséquent concernant la réduction des coûts, la flexibilité dans les délais de réalisation, et les quantités à fournir. Cette école considère, à l'inverse des dualistes, que la

croissance économique ne peut pas endiguer l'expansion de l'économie informelle. (BABOU.O, 2024)

Le troisième courant de pensée dit **légaliste** considère que le secteur informel est constitué de micro entrepreneurs qui choisissent d'opérer de manière informelle pour échapper aux charges du formel et de la réglementation en vigueur. Ce courant de pensée est prôné par De Soto dans les années 1980 et 1990 (Denis, 1994 ; Lautier, 1995, Razafindrakoto, 2012, Huang et al, 2020). Le choix d'opérer dans l'informel est volontaire et est lié aux coûts excessifs de légalisation associés au statut formel et à l'enregistrement. Le point de vue des légalistes implique une relation négative entre l'économie informelle et l'économie formelle : une augmentation de la production informelle concurrence le PIB formel, des recettes fiscales sont perdues et ainsi des dépenses publiques potentielles. Dans l'autre sens, une augmentation du PIB, par exemple grâce à une réduction des impôts, augmenterait les avantages attendus de la formalité, de sorte que les acteurs sur les marchés informels pourraient décider de devenir formels. La production et les revenus informels diminueraient. (Youghourta.B, 2011)

2.3. Du rôle économique à la formalisation : lectures et typologie des fonctions du secteur informel

Le secteur informel fait l'objet d'une littérature particulièrement abondante. Toutefois, cette richesse documentaire s'accompagne d'une diversité marquée des approches et des interprétations, qui rend difficile une compréhension unifiée du phénomène. Cette hétérogénéité terminologiques a d'ailleurs conduit certains chercheurs, pourtant spécialistes du domaine, à contester la validité même du secteur informel comme concept, au motif qu'il serait trop imprécis ou fluctuant pour servir de fondement analytique stable. De Miras (1988), Little et al. (1987), ainsi que Lautier (1994) illustrent cette position critique, en soulignant que la polysémie du terme nuit à sa portée explicative.

Dans ce contexte, cette section vise à restituer la diversité des interprétations économiques qui ont été mobilisées pour analyser le rôle, la fonction et la place du secteur informel dans le fonctionnement des économies. Il ne s'agit pas tant de présenter des écoles théoriques de manière exhaustive, que de mettre en évidence les différentes représentations et approches qui ont structuré la compréhension du phénomène selon les différentes conjonctures historiques, les contextes économiques et les configurations politiques au sein desquels il a émergé ou évolué. L'hétérogénéité des acteurs de ce secteur, tant en ce qui concerne leurs objectifs que les raisons de leur existence, rend illusoire toute prétention à une interprétation économique univoque.

Le tableau suivant présent une synthèse des travaux ayant traité la question :

Tableau N°3 : les diverses interprétations économiques du secteur informel

| L'interprétation | explication |
|---|---|
| <i>Secteur marginal ou de subsistance</i> | Le secteur informel est perçu comme une sphère d'activités résiduelles, à faible productivité, exercées par des populations exclues du secteur formel, notamment les migrants ruraux. Sa fonction est purement de survie. Cette vision s'inscrit dans l'approche dualiste issue de Lewis (1954), selon laquelle le secteur informel est voué à disparaître avec le développement. |
| <i>Secteur potentiellement dynamique</i> | Cette vision met en avant les capacités productives du secteur informel, notamment via les micro-entreprises familiales. Il est alors vu comme un vivier d'innovation, d'adaptation et de croissance. Elle est promue par des institutions internationales, mais critiquée pour sa généralisation excessive. |
| <i>Secteur de résilience face aux crises</i> | Le secteur informel est interprété comme une réponse adaptative aux crises économiques et sociales (chômage, pauvreté, ajustement structurel). Il joue un rôle de tampon social, assurant des revenus et des biens essentiels pour les plus vulnérables. |
| <i>Secteur soumis au système capitaliste</i> | Vision marxiste/structuraliste : le secteur informel est intégré dans la logique d'accumulation du capital, notamment via la sous-traitance. Il sert à flexibiliser le travail et réduire les coûts dans le secteur formel. |
| <i>Secteur de réponse à la réglementation excessive</i> | Le secteur informel serait une réaction rationnelle des agents économiques face aux contraintes bureaucratiques. L'État, par sa lourdeur administrative, pousse les acteurs vers l'informalité. Vision libérale critiquée pour sa portée idéologique. |

Source : Réalisé par nos soins sur la base des travaux de (Bellache.Y 2010)

Malgré la diversité des interprétations concernant l'existence, la structure et le fonctionnement du secteur informel, un consensus se dégage dans la littérature sur la nécessité de sa formalisation, en raison des avantages qu'elle procure tant à l'État qu'aux acteurs économiques qui y participent (Perry et al. 2007). La formalisation permet, d'une part, d'élargir l'assiette fiscale et de renforcer les recettes publiques, et, d'autre part, d'offrir aux unités productives informelles un accès élargi aux marchés, au financement et à la protection sociale (La Porta & Shleifer, 2014). Pour atteindre cet objectif, différents leviers ont été proposés et expérimentés, notamment la mise en place d'incitations fiscales ciblées (Joshi et Ayee, 2009), l'adoption de politiques d'inclusion économique favorisant l'intégration progressive des petites unités productives dans les circuits formels (ILO, 2018), ainsi que la promotion de l'inclusion financière, notamment à travers l'élargissement des services bancaires et de paiement adaptés aux micro-entreprises et travailleurs indépendants (Demirgüç-Kunt et Klapper, 2022). Ces

approches, lorsqu'elles sont articulées de manière cohérente et adaptées aux réalités locales, peuvent contribuer à réduire le poids de ce secteur et à renforcer la compétitivité globale de l'économie.

3. Mesure du secteur informel : Défis méthodologiques et outils d'évaluation

La question de mesure de l'informel représente un véritable défi pour les états principalement dans les pays en développement, en raison de son poids important dans l'activité économique, ce poids s'observe tant en terme de contribution dans la production nationale, qu'en matière d'emploi : Charmes à préciser que le secteur informel représente dans ces pays entre 20% jusqu'à 60% du PIB non agricole, et emploie une part de la population varie de 25% et 80% , des proportions qui soulignent l'ampleur et la diversité du phénomène selon les contextes nationaux (Charmes.J, 2002). Une telle envergure justifie pleinement sa prise en compte dans l'élaboration des politiques économiques, dans la mesure où l'intégration des activités informelles dans les agrégats macroéconomiques permettrait d'avoir une vision plus juste du fonctionnement réel de l'économie. En effet, comme le rappellent Archambault et Greffe (1984), l'existence et l'expansion de l'économie informelle biaisent les principaux indicateurs économiques : le produit intérieur brut est souvent sous-estimé tandis que les taux de chômage peuvent être artificiellement gonflés, ce qui fausse l'évaluation des performances économiques et limite la portée des politiques publiques. Ainsi, la question de la mesure de l'informel constitue un enjeu fondamental : en présence d'une économie non observée, les données officielles tendent à refléter une image incomplète, sinon erronée, de la réalité économique. Ce décalage entre les efforts déployés par les gouvernements et les résultats observés trouve en partie son origine dans l'absence de maîtrise de ces agrégats, ce qui rend la quantification du secteur informel indispensable à toute stratégie de développement cohérente et efficace.

Cet axe s'attachera, dans un premier temps, à exposer les principaux défis et limites liés à la quantification du secteur informel, avant de présenter les approches dites directes, fondées sur des enquêtes spécifiques. Il se conclura par l'examen des méthodes d'estimation indirectes, qui reposent sur l'usage de modèles économétriques et d'indicateurs macroéconomiques afin de saisir l'ampleur de l'économie informelle de manière globale.

3.1. Difficultés et limites de la quantification du secteur informel

Mesurer la taille et l'étendue du secteur informel constitue un défi méthodologique et empirique, souvent comparé à une tentative de quantification de l'invisible. Par définition, les activités informelles échappent aux dispositifs institutionnels de recensement, car elles se déroulent en dehors du cadre légal ou réglementaire, sans enregistrement officiel ni traçabilité

formelle. Cette caractéristique intrinsèque alimente leur invisibilité statistique et rend leur estimation sujette à une forte incertitude. Comme le soulignent Schneider et Buehn (2006), entreprendre une recherche sur le secteur informel revient à relever un défi intellectuel complexe, souvent perçu comme une véritable quête pour percer les mécanismes d'un univers caché. Cette complexité tient notamment à la méfiance des acteurs vis-à-vis des institutions, à la nature souvent illicite ou moralement ambivalente des activités concernées, et au caractère diffus des échanges informels, qui rendent difficile toute tentative de quantification fondée sur des déclarations volontaires. (Schneider & Buehn, 2006)

Les difficultés rencontrées ne se limitent pas à la collecte des données. En effet, comme le rappellent Giles et al. (2001), le secteur informel souffre d'un manque de sources fiables et comparables, ce qui limite la validité statistique des estimations disponibles. Les enquêtes sur le terrain, bien que précises, sont souvent partielles, coûteuses, et dépendante de la volonté des individus de déclarer des activités qui enfreignent parfois les règles fiscales, sociales ou réglementaires. À cela s'ajoute la diversité des formes d'informalité, qui va de la simple non-déclaration d'un revenu à des systèmes économiques entiers opérant en marge des institutions, rendant nécessaire l'adoption de définitions précises, mais également flexibles, pour saisir la pluralité des situations.

La complexité terminologique de l'informel est renforcée dans les contextes de transition ou de transformation systémique, où les frontières entre formel et informel deviennent floues. Dallago (2002) montre que dans les économies en mutation, le secteur informel s'inscrit souvent dans une logique d'adaptation aux déficiences institutionnelles, rendant sa mesure encore plus délicate. Ainsi, la difficulté ne tient pas uniquement à la nature cachée du phénomène, mais également à son ancrage contextuel et à son évolution dynamique, qui exigent des approches méthodologiques diversifiées et adaptées.

En somme, la mesure de la taille du secteur informel n'est pas une simple question de technique statistique, elle constitue un enjeu méthodologique et théorique de premier ordre, qui nécessite d'intégrer des dimensions juridiques, économiques et sociales, tout en mobilisant des outils de mesure sophistiqués, souvent indirects, pour tenter d'appréhender ce pan essentiel mais caché de l'activité économique.

3.2. Les approches de mesure directe : Dispositifs et instruments de mesure

Les méthodes directes sont de nature microéconomique et se base surtout sur des enquêtes pour l'estimation de l'activité économique totale et ses composantes mesurées et non mesurées. Afin de réaliser une estimation directe du secteur informel plusieurs approches sont utilisés

(SOUAG.A, 2019). Ces approches directes visent à recueillir des données spécifiques sur les unités informelles via des enquêtes auprès des ménages ou des établissements. Elles permettent de pallier les biais d'estimation liés à la non-observation de cette économie dans les agrégats nationaux et d'offrir un panorama détaillé et désagrégé des caractéristiques, des revenus et des dynamiques de ce secteur. Le tableau suivant présente les principales approches directes, leurs spécificités méthodologiques, avantages et limites, telles que synthétisées dans la littérature.

Tableau N°4 : Méthodes directes de mesure du secteur informel

| Méthodes | Description | Avantages | Limites |
|--|---|---|--|
| Enquêtes mixtes (ménages – entreprises) | Sélection d'un échantillon de ménages, identification des travailleurs informels, puis administration d'un questionnaire aux unités informelles repérées. | Permet un recensement exhaustif, collecte des données sur la production, revenus, et valeur ajoutée et couvre les activités à domicile. | Nécessite plusieurs passages ; difficulté d'atteindre certaines unités (ambulants, chantiers) ; coûts logistiques élevés. |
| Enquêtes emploi (non mixtes) | Recueil d'informations sur l'emploi via les ménages, avec quelques questions sur le secteur informel, mais sans questionnaire entreprise. | Plus faciles à organiser, données sur la taille et la structure du secteur, fréquemment réalisées. | Informations limitées sur les caractéristiques des unités informelles, réponses peu fiables des salariés sur leur employeur. |
| Enquêtes sur les revenus et dépenses des ménages | Intègrent une composante sur les activités économiques informelles au sein d'enquêtes sur la consommation, les revenus ou le niveau de vie. | Liens entre revenus informels et niveaux de vie, compréhension du comportement socio-économique des unités informelles. | Peuvent négliger certaines activités informelles, souvent limitées aux principales activités non agricoles. |
| Enquêtes d'établissement / recensements | Recensement ou sondage d'établissements, incluant les unités informelles, parfois combinés à des recensements de population. | Données sur le « secteur intermédiaire », permettent des tests sur la mesure des revenus. | Difficulté à couvrir toutes les unités informelles, méthode considérée comme dépassée, ne capte pas toutes les activités. |

Source : Réalisé par nos soins sur la base des travaux de (Charmes.J ,2002)

3.3. Les approches de mesure indirecte : Indicateurs macroéconomiques et méthodes économétriques

Face aux difficultés inhérentes à la quantification directe du secteur informel, notamment le coût, l'accès aux unités informelles et la fiabilité des réponses, les économistes ont développé des méthodes indirectes reposant sur l'exploitation d'indicateurs macroéconomiques ou physiques pour en estimer la taille. Ces approches, souvent désignées comme macroéconomiques, ne s'appuient pas sur une observation directe, mais sur des modèles fondés sur des hypothèses comportementales ou des relations statistiques. Leur objectif est de détecter

la présence et l'ampleur du secteur informel à travers les écarts ou anomalies qu'elle induit dans les grandeurs observées, telles que la demande de monnaie, la consommation d'électricité ou les écarts entre les différentes mesures du PIB. Parmi elles, certaines sont dites mono-variées, car elles se fondent sur un seul indicateur, tandis que d'autres mobilisent simultanément plusieurs causes et effets latents.

Le tableau suivant présente les principales méthodes indirectes d'estimation, leurs principes, avantages et limites.

Tableau N°5 : Méthodes indirectes de mesure du secteur informel

| Méthode | Principe | Avantages | Limites |
|---|---|---|---|
| Écarts en comptabilité nationale | Consiste à calculer l'écart entre le PNB évalué par l'approche des revenus et celui des dépenses. Toute divergence est interprétée comme un indice d'activités économiques informelles. | <ul style="list-style-type: none"> - Exploite les données nationales officielles - Permet d'évaluer les déséquilibres dans les comptes nationaux. | <ul style="list-style-type: none"> -Les comptes nationaux tendent à minimiser ces écarts lors des ajustements - Ne permet pas d'estimer avec précision la taille du secteur informel. |
| Écart de main-d'œuvre | Repose sur la comparaison entre la population active totale estimée et la population recensée dans les activités officielles. Un écart récurrent indiquerait une présence d'emploi informel ou non déclaré. | <ul style="list-style-type: none"> - Fondée sur l'analyse démographique du travail - Identifier le sous-enregistrement de l'emploi. | <ul style="list-style-type: none"> -Confusions possibles avec le travail pluriactif. -Hypothèse forte de constance de la participation au marché du travail. |
| Méthodes monétaires | Partent de l'hypothèse que l'informel privilégie les transactions en espèces. L'analyse porte notamment sur l'évolution de la demande de monnaie (Cagan, Tanzi) ou sur le ratio agrégé espèces/dépôts (Gutman) pour détecter une activité informelle. | <ul style="list-style-type: none"> - Permet la constitution de séries temporelles - Repose sur des données macro-économiques et financière fiables. | <ul style="list-style-type: none"> Hypothèses discutables : -non-exclusivité des paiements en cash aux activités informelles. - Egalité contestée des vitesses de circulation dans les deux économies |
| Approche des transactions (Fisher) | Fondée sur l'équation quantitative $M \times V = P \times Y$; elle compare le PNB total (calculé à partir des transactions monétaires observées) avec le PNB officiel. La différence est interprétée comme taille de l'économie informelle. | -Approche purement macroéconomique permet d'estimer l'ampleur globale du non-observé à partir de données financières. | <ul style="list-style-type: none"> -L'incertitude sur la stabilité de la vitesse de circulation et la relation entre volume des transactions et production - La validité réduite par la diversité structurelle des économies. |

| | | | |
|--------------------------------------|---|--|---|
| Méthodes des inputs physiques | Utilisent la consommation d'électricité (ou d'autres inputs non-substituables) comme indicateur indirect de l'activité économique totale. La différence entre la croissance de cette consommation et celle du PIB officiel refléterait l'économie informelle. | <ul style="list-style-type: none"> - Simplicité de l'indicateur - Insensible aux déclarations volontaires ou à la sous-estimation statistique. | <ul style="list-style-type: none"> Les activités informelles sont souvent faiblement énergivores - Difficulté à dissocier la consommation domestique productive de celle des ménages - Critiques sur l'élasticité électricité/PIB et l'usage d'un pays de référence pour la calibration. |
| MIMIC | Modèle économétrique à variable latente. Estime la taille de l'économie informelle à partir de causes (la pression fiscale, chômeurs ...) et d'indicateurs (PIB, ratio M0/M2...); la variable informelle est modélisée comme non observée mais inférée statistiquement. | <ul style="list-style-type: none"> - Permet d'intégrer simultanément plusieurs facteurs structurels et macroéconomiques - Fournit des séries temporelles calibrées - Rigueur statistique élevée avec tests d'ajustement (χ^2, RMSEA, CFI...). | <ul style="list-style-type: none"> - Choix des variables causales/indicatrices souvent discuté - Normalisation arbitraire du modèle - Nécessite données longitudinales fiables |
| DYMIMIC | Extension dynamique du modèle MIMIC. Intègre des éléments temporels (variables retardées) pour mieux saisir les inerties de l'économie informelle et sa trajectoire sur le long terme. | <ul style="list-style-type: none"> -Améliore la robustesse des estimations sur le temps long -Affine la dynamique d'évolution -Mieux adaptée aux analyses structurelles | <ul style="list-style-type: none"> - Exige un échantillon temporel étendu - Données parfois indisponibles dans les pays en développement. |

Source : Réalisé par nos soins sur la base des travaux de (OUERGHI.F & KACEM. A, 2021)

Ainsi, malgré la diversité et la complémentarité des approches, chacune présente des limites qui soulignent la nécessité d'un cadre méthodologique intégré et rigoureux pour estimer avec précision l'ampleur et les caractéristiques du secteur informel.

Conclusion

Ce travail s'est fondé sur une analyse détaillée des différentes notions liées à l'informel, mettant en lumière la grande diversité des approches conceptuelles qui reflètent la complexité intrinsèque de ce phénomène. En confrontant les différentes composantes, nous avons souligné à quel niveau les approches monodimensionnelles demeurent insuffisantes pour appréhender la réalité protéiforme du secteur informel. Par ailleurs, l'examen critique des sous-basements théoriques issus des différentes écoles de pensée a permis de dégager les principales

perspectives explicatives, qu'elles soient issues des modèles dualistes, structuralistes ou légalistes.

En complément, l'étude des méthodes de mesure a révélé les difficultés majeures à quantifier un secteur dont la frontière avec l'économie formelle reste mouvante et souvent floue, comme le souligne Charmes (2017). Ces difficultés méthodologiques renforcent la nécessité d'un cadre analytique intégré, capable de conjuguer rigueur statistique et pertinence conceptuelle. Comme l'indiquent Schneider (2015) et Portes, Castells et Benton (1989), cette pluralité d'approches, loin d'affaiblir la compréhension, constitue une richesse intellectuelle qui permet de mieux saisir la diversité des réalités économiques et sociales auxquelles le secteur informel renvoie.

Ainsi, les résultats de cette analyse apportent une contribution significative à l'éclairage terminologique et conceptuel, en clarifiant les définitions souvent confondues ou imprécises, et en proposant une lecture plus cohérente du phénomène. Ils répondent directement à notre problématique en montrant que seule une approche critique, multidimensionnelle et contextualisée permet de dépasser les ambiguïtés conceptuelles, de mieux comprendre la diversité des formes d'informalité, et d'en dégager une vision analytique plus stable et mobilisable.

Au final, la consolidation d'un cadre théorique cohérent et multidimensionnel apparaît comme un préalable incontournable pour guider les travaux empiriques futurs et orienter la conception de politiques publiques adaptées, particulièrement dans des économies en développement, où l'économie informelle joue un rôle central dans la dynamique socio-économique. C'est en combinant ces différentes perspectives que la recherche pourra pleinement contribuer à la compréhension fine de ce phénomène et à la formulation de réponses efficaces aux défis qu'elle pose.

BIBLIOGRAPHIE

- Adair, P. (2020). Études d'impact des politiques de formalisation de l'informel : entreprises versus employés. *Mondes en développement*, n°190, 73-90.
- Adair, P. (2020). The non-observed economy vs. the shadow economy in the European Union: concepts, measurement methods and estimates revisited. In J. Charmes (Ed.), *Handbook on Development and the Informal Economy*. 45–78.
- Babou, O. (2024). L'économie informelle en Algérie : Essai d'analyse à travers une enquête mixte (ménages et entreprises) dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Thèse de doctorat, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- Becker, G. (1965). A theory of the allocation of time. *Economic Journal*, 75(299), 493-517.

- Becker, G.(1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169-217.
- Bellache, Y. (2010). L'économie informelle en Algérie, une approche par enquête auprès des ménages : le cas de Bejaia. Thèse de doctorat, Université Paris-Est.
- Blades, D., & Roberts, D. (2003). Mesurer l'économie non observée (ENO). *Cahiers statistiques de l'OCDE*, (5).
- Castel, O. (2007). De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire : Concepts et pratiques. dans Olivier Crevoisier, Francois Hainard et Patrick Ischer. L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?, UNESCO, pp.210, 2007
- Charmes, J. (1990). Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel. Dans Turnham, D., Salomé, B. & Schwarz, A. (Eds.), *Nouvelles approches du secteur informel* (pp.11-51). Paris : OCDE, 11-51
- Charmes, J. (2003). Progrès récents et lacunes persistantes dans la mesure de l'économie informelle. Colloque : *L'économie informelle au Maroc : évaluation, articulation avec le secteur formel et modes de financement*, Université Hassan II, Ain Chock-Casablanca, 17-18 avril.
- Charmes, J. (2020). *Handbook on Development and the Informal Economy*. Cheltenham : Edward Elgar, chapitre 3, 45-78.
- Charmes, J., & Adair, P. (2023). Après un demi-siècle, l'économie informelle reste un concept heuristique et un ensemble flou. *Mondes En Développement*, n° 199-200(3), 255–274.
- Charmes, J. (2003). Trends in informal sector employment in the Middle East. In Hakimian, H. & Nugent, J. B. (2003.), *Trade Policy and Economic Integration in the Middle East and North Africa*. London & New York, 165-183.
- Charif Akachkach, & Bensbahou, A. (2023). L'Économie Non Observée au Maroc : caractéristiques et déterminants politico-économiques. *African Scientific Journal*, 20(3), 804-834.
- Cling, J.-P., Lagrée, S., Razafindrakoto, M., & Roubaud, F. (2012). *L'économie informelle dans les pays en développement*. Paris : AFD.
- C. Williams & Piet Renooy. (2013). tackling undeclared work in 27 European Union member states and Norway: Approaches and measures since 2008, Eurofound, Dublin.

- David, E. A. G., Werkneh, G. T., & Johnson, B. J. (2001). Asymmetric responses of the underground economy to tax changes: Evidence from New Zealand data. *Economic Record*, 77(237), 148.
- De Beer, J., Kun, F. and Wunsch-Vincent, S. 2013. "The Informal Economy, Innovation and Intellectual Property – Concepts, Metrics and Policy Considerations," WIPO Economic Research Working Papers No. 8. Geneva, Economics and Statistics Division, World Intellectual Property Organization.
- Dell'Anno, R. (2021). Theories and definitions of the informal economy: A survey. *Journal of Economic Surveys*, 36(5), 1610-1643.
- Farriol, B. (2014). Conséquences économiques, financières et sociales de l'économie non déclarée. *CESE : Journal officiel de la République française*, n°15.
- Fields, G. S. (1990). Labour market modelling and the urban informal sector: Theory and evidence. Dans Turnham, D., Salomé, B. & Schwarz, A. (Eds.), *The informal sector revisited* (pp.49-69). Paris: OCDE.
- Garidzirai, R. (2021). An analysis of economic determinants and crime in selected Gauteng local municipalities. In IntechOpen eBooks.
- Harris, J. R., & Todaro, M. P. (1970). Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis. *American Economic Review*, 60(1), 126-142.
- Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89.
- Hugon, P. (2014). L'informel ou la petite production marchande revisités quarante ans après. *Mondes en développement*, 166(2), 17-30.
- ILO. (1972). Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya. Genève : International Labour Office.
- ILO. (2002). Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. Genève : International Labour Office.
- ILO. (2013). Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. Genève : International Labour Office.
- Lahlou, K., Doghmi, H., & Schneider, F. (2020). The size and development of the shadow economy in Morocco. Bank Al Maghrib.
- Lautier, B. (2003). Les limites de l'économie informelle comme alternative à la mondialisation libérale. *Revue Mauss*, n°21 ,198-214.

- Lewis, A. W. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *Manchester School of Economic and Social Studies*, 22(2), 139-191.
- Maloney, W. F. (1999). Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico. *The WB Economic Review*, 13(2), 275-302.
- OCDE. (2003). *Manuel sur la mesure de l'économie non observée*. Paris : OCDE.
- Ouerghi, F., & Kacem, A. (2021). Évaluation de l'économie informelle en Tunisie : Une analyse par l'approche MIMIC. *Revue des études multidisciplinaires en sciences économiques et sociales*, 6(3), 63-102.
- Roubeaud, F. (2013). L'économie informelle est-elle un frein au développement et à la croissance économique ? *Regards croisés sur l'économie*, n°14 109-121.
- Rouggani, K., & Bouthir, Y. (2014). Secteur informel-économie informelle: quelle contribution pour le développement de l'économie marocaine ? *Revue Economie & Capital*, n°6, 1-14.
- Schneider, F., & Buehn, A. (2017). Estimating a shadow economy: Results, methods, problems, and open questions. *Open Economics*, 1, 1-29.
- Souag, A., Adair, P., & Hammouda, N. E. (2018). Labour Market Policies and Informality in Algeria. Final report FEM42-05, Marseille : FEMISE.
- Stiglitz, J., Sen, E. A., & Fitoussi, J.-P. (2009). Rapport de la commission des performances économiques et du progrès social, 13.
- Youghourta, B. (2010). L'économie informelle en Algérie, une approche par enquête auprès des ménages : le cas de Bejaia. Thèse de doctorat, Université Paris-Est.
- VEREZ, J.-C., (2013), « La persistance des activités informelles dans les pays en développement », *Cahiers de l'association tiers-monde* n°29-2014, 37-44.