

POLITIQUE ECONOMIQUE ET DEVELOPPEMENT

DETERMINANTS DE LA DISPOSITION DES MANAGERS A FORMALISER LES ENTREPRISES DU SECTEUR INFORMEL EN COTE D'IVOIRE

TRAORE Nohoua

PED N° 07/2015



Cellule d'Analyse de Politiques Economiques du CIRES

Publié en 2015

RESUME

Cet article vise à examiner les déterminants de la disposition des managers à formaliser les entreprises informelles en Côte d'Ivoire. Les données utilisées dans cette analyse portent sur 400 entreprises du secteur informel issues des villes d'Abidjan, San Pedro et Daloa. Ces données ont été collectées en 2013 dans le cadre du projet CAPEC/CRDI¹. La méthode d'analyse a consisté à faire des statistiques descriptives et à estimer un modèle Probit par la méthode du maximum de vraisemblance.

Il ressort de l'étude que le sexe du manager, le fait que le manager n'utilise pas la main d'œuvre familiale, la localisation de l'unité de production et la taille de l'entreprise sont les facteurs internes² qui déterminent la formalisation des entreprises informelles. Néanmoins, les éléments de l'environnement des affaires tels que les taxes et l'accès au financement sont déterminants dans l'explication de la formalisation.

Les résultats révèlent que le fait que le manager n'utilise pas la main d'œuvre familiale ; la sévérité du problème d'accès au financement et le fait que l'entreprise soit située à Daloa, augmentent la chance de formalisation de celle-ci. Par contre, le niveau élevé des taxes, l'accroissement de la taille de l'entreprise et le fait que l'entreprise soit dirigée par une femme diminuent la probabilité que celle-ci soit déclarée.

¹ « Déterminants de la performance des entreprises en Afrique subsaharienne francophone : cas de la côte d'ivoire, du Sénégal et du Cameroun

² Les facteurs internes : par opposition aux éléments de l'environnement des affaires

1. Introduction

Depuis l'invention du concept de l'informel par le BIT en 1972, plusieurs monographies ont été réalisées pour mieux appréhender ce pan de l'économie qui apparaît toujours comme une réalité complexe, difficile à appréhender. Dans un premier temps, des études mettaient en avant le fait que l'informalité d'un grand pan des activités économiques était révélatrice d'un dysfonctionnement du système économique et social (Hart, 1973; ILO, 1972). Mais, dans un second temps, les analyses ont montré que la progression du secteur informel a vite changé la donne, et est dorénavant considéré comme des lieux de créativité et d'innovation à prendre en compte dans l'économie.

Selon une étude conjointement menée par l'OIT et l'OMC, environ 60 % des actifs dans le monde ne sont pas employés de manière formelle, ce qui les prive de sources de revenu et, de perspectives professionnelles adéquates. En outre, cela limite les ressources publiques qui pourraient être utilisées de façon productive et freine la croissance de la demande globale (OIT, OMC 2009).

A l'instar de la plupart des pays africains, en Côte d'Ivoire, le secteur informel ne fait que se développé. Pour preuve, Hugon (1998) a montré que la part du secteur informel dans l'emploi avait doublé entre 1980 et 1995, passant de 12,7% en 1980 à 24 % en 1992. De 30% en 1998, sa part est passée à 31% dans l'emploi total en 2002. En 2009, Toh et al. (2009), relevaient une augmentation de 142% en 7 ans (1995- 2002).

En outre, dans son récent rapport sur la situation de l'emploi en Côte d'Ivoire, l'AGEPE montre que le secteur informel demeure le plus grand pourvoyeur d'emplois en Côte d'Ivoire en 2012. Il offre en effet, 89,4%³ des emplois contre 4,9% dans le secteur privé formel et 3,9% dans le secteur public (AGEPE, 2012). Malgré sa contribution à l'emploi, celle au PIB demeure faible. Elle n'est qu'en fait passée de 20% en 1995 (charmes, 2000), à 24% en 2000 et à un peu plus de 30% en 2008 (AGEPE 2008). Ce qui montre un contraste entre la contribution du secteur informel à l'emploi et sa contribution à la création de richesse.

³ Hors emplois domestiques offerts par les ménages

En plus, la Côte d'Ivoire fait partie selon l'ONUDI (2011) des pays en retard selon son niveau de développement industriel, avec une VAM par habitant inférieure en 2010 à celle de 1990. Ce qui indique une antinomie entre développement du secteur informel et développement industriel de la Côte d'Ivoire.

Par ailleurs, plusieurs études ont montré que des taux élevés d'informalité freinent la croissance des revenus et de la productivité (Lopez et Servén, 2009; Perry *et al*, 2007). Loayza (1997), avec un modèle de croissance endogène a montré que l'expansion du secteur informel est négativement corrélée avec la croissance globale. Pour Gelb *et al* (2009), les entreprises du formel sont, en moyenne, beaucoup plus productives que celles de l'informel dans les différents pays de l'échantillon de l'étude. Dans la même veine, Steel et Snodgrass (2008), trouvent des résultats similaires et montrent que le différentiel de productivité entre les entreprises formelles et informelles s'explique essentiellement par leur inégal accès aux services sociaux. Ce qui indique que l'informalité des entreprises serait à la base de leurs faibles niveaux de productivité.

Pourtant, en Côte d'Ivoire, les entreprises informelles se formalisent peu. Comme le montre une étude de l'INIE, seulement 28% des PME paient une forme d'impôts et 72% exercent dans l'informel (INIE, 2012). De même, le rapport de l'AGEPE montre que seulement 3,5% des activités informelles sont connues des services de l'administration publique (AGEPE, 2012).

Malgré les réformes initiées par l'Etat de Côte d'Ivoire en vue de la formalisation des petites entreprises, les activités informelles foisonnent et les managers sont moins enclins à les formaliser. D'ailleurs, la plupart de ces réformes ne tiennent pas compte de la disposition des managers à souscrire aux programmes de formalisation. D'où l'intérêt de cet article qui vise à examiner les déterminants de la disposition des managers à formaliser les entreprises informelles.

Les constats ci-dessus évoqués font émerger la question de la formalisation des entreprises en Côte d'Ivoire. Quels sont les déterminants de la disposition des managers à formaliser leurs entreprises informelles ?

Cette question principale se décline en deux questions subsidiaires qui se présentent de la manière suivante :

Quels sont les caractéristiques intrinsèques du manager et de l'unité de production qui influencent la disposition de formalisation ?

Quels sont les éléments de l'environnement des affaires qui affectent la disposition des managers à formaliser leurs entreprises ?

De telles interrogations méritent une attention particulière de la part de l'Etat de Côte d'Ivoire, qui est engagé dans un processus de transformation de la structure de son économie. Surtout, dans un contexte de résilience et de mise en œuvre de politiques pour l'atteinte de l'émergence économique à l'horizon 2020. Il apparaît important d'aider les entreprises informelles à transiter vers le secteur formel pour une économie plus productive et compétitive.

Cet article est composé de cinq parties. En effet, après la partie introductive, la littérature relative aux déterminants de la formalisation constitue la deuxième partie. Puis, dans la troisième partie, une description du cadre analytique a été faite. Dans la quatrième partie, sont exposés les résultats et la cinquième partie est consacrée à la conclusion et les recommandations de l'étude.

2. Revue de littérature

La question de la formalisation des entreprises du secteur informel fait l'objet d'une littérature abondante sous plusieurs angles. Il s'agit des approches théoriques et empiriques.

2.1. Approches théoriques de la formalisation

L'analyse de la disposition des managers à formaliser les entreprises informelles est inspirée de deux approches théoriques. Il s'agit de l'approche néo-libérale et l'approche structuraliste.

La première dont le pionnier est Hernando de Soto, condamne les « mauvaises lois » utilisées par les hommes politiques pour conserver la main mise sur l'économie qui crée des problèmes « tant dans l'informalité que dans la légalité ».

Cette approche, soutien que l'intervention de l'Etat sur les activités économiques n'est qu'une forme de confiscation de la liberté individuelle d'exercer une activité. L'intervention de l'Etat constitue pour les tenants de cette approche, un mécanisme empêchant d'atteindre la production optimale. Ainsi, le maintien des entreprises dans l'informel serait le reflet de la volonté délibérée des opérateurs économiques de fuir ce joug et de retrouver la liberté.

C'est ce qui explique selon les tenants de ladite approche qu'une bonne partie des opérateurs tournent le dos à l'Etat et affichent catégoriquement leur réticence vis-à-vis des registres administratifs. Ils cherchent en effet, à échapper au poids de la légalité dans le but d'adopter de nouvelles stratégies productives pour maximiser leur profit. En définitive, les néo-libéraux proposent que l'objectif fiscal de l'enregistrement des activités pour alimenter les ressources communes disparaîsse.

Ils optent d'ailleurs, pour une fonction publique « simplifiée » ou « débureaucratisée » et « décentralisée ». Selon eux, les activités économiques doivent être déréglementées en ce sens que l'Etat doit s'y désengager totalement. Car pour eux, mieux vaut donner à chacun les moyens d'atteindre ses propres objectifs plutôt que de collecter des moyens pour des projets communs.

Contrairement à l'approche néo-libérale, la seconde approche prône l'intervention de l'Etat. En effet, les structuralistes soutiennent que, bien que les législations et les régulations des activités économiques ne soient pas adaptées au secteur informel, la meilleure solution n'est pas de les supprimer, mais plutôt de les améliorer.

Selon eux, ces législations sont jugées utiles pour protéger les intérêts communs de l'ensemble de l'économie et pour permettre de réaliser les projets communautaires avec les ressources collectives. Ainsi, conscients de l'importance de ces rôles de l'Etat, une composante non négligeable d'opérateurs ne refuse pas de coopérer avec lui. Le non enregistrement apparaît alors comme indépendant de la volonté des opérateurs et résulte en grande partie des contraintes administratives, économiques, sociales et géographiques.

Les défenseurs de l'approche structuraliste recommandent la réforme structurelle des services d'enregistrement publics pour les rendre plus efficaces et plus facilement accessibles. Il s'agit pour eux, de rendre le traitement de dossiers plus court, moins corrompu, plus transparent, moins coûteux (faible coût financier, procédures plus simples et services plus proches).⁴

En plus de ces écoles, dans la vague des études axées sur le marché du travail des Pays Développés, deux tendances théoriques se dégagent à propos du rôle de l'éducation. La première affirme qu'un niveau d'éducation élevé favorise l'auto-emploi (Congregado et al, 2009). L'éducation serait donc un canal favorable pour acquérir des compétences managériales requises pour se lancer dans l'entrepreneuriat.

Mais, Casson (2003) réfute cette hypothèse en montrant que l'éducation formelle ne donne pas forcément les capacités managériales nécessaires pour être « entrepreneur ». Il renforce ainsi la seconde tendance théorique qui suggère qu'un niveau d'éducation élevé accroît plutôt la probabilité de choisir un emploi salarié moins risqué procurant de meilleures conditions de travail (Destré et Henrard, 2004). Plusieurs analyses portant sur le marché du travail des économies subsahariennes et intégrant l'informalité semblent plutôt corroborer la seconde tendance théorique (Rankin, Sandefur et Teal, 2010).

2.2. Analyses empiriques des déterminants de la disposition de formalisation

Plusieurs études ont analysé les déterminants de formalisation des entreprises. Ces analyses peuvent être regroupées en quatre catégories. Elles concernent les études basées sur la rationalité des individus, les caractéristiques intrinsèques de manager, les caractéristiques propres à l'unité de production et l'environnement des affaires.

Concernant la rationalité des individus, les modèles de choix occupationnel, fondés sur l'hypothèse de rationalité des individus avancent l'idée selon laquelle le choix entre l'auto-emploi informel et l'emploi salarié formel est guidé par la différence d'utilités entre ces deux statuts. Ainsi, un individu opterait pour l'auto-emploi informel si l'utilité espérée, captée généralement par le revenu espéré, de ce statut excède celui du salariat formel et vice versa (Johansson, 2000).

⁴ Faly Henry Rakomanana (2009), le journal statistique africain, numéro 9, novembre 2009

Pourtant, El Aynaoui (1997) étudiant le cas du Maroc aboutit à des résultats contraires en mettant en exergue les caractéristiques du manager. Selon son analyse, le statut occupationnel des individus ne dépend pas de la différence de revenus escomptés mais plutôt d'un ensemble de caractéristiques intrinsèques à l'individu telles que le genre, l'âge, l'éducation ainsi que l'environnement familial, social et économique.

Do et Duchene (2008), épousent cette idée en montrant qu'au Vietnam, malgré les revenus plus élevés qu'offre le salariat formel, les femmes sont plutôt contraintes de s'auto-employer du fait de la faiblesse de leur capital humain. Ce même constat est fait en Afrique Subsaharienne, où la faiblesse relative du niveau d'éducation des femmes par rapport à celui des hommes, ajoutée au poids des normes sociales, confèrent à ces dernières les tâches familiales (ménage, soins des enfants) non rémunérées.

Au contraire, les femmes dotées de capital humain ont tendance à se retrouver dans le salariat formel (Kabubo-Mariara, 2003). Mais, Hammouda et Lassassi (2011) apportent une nuance en montrant que le type de formation suivie pourrait également contrebalancer le choix du salariat formel. D'après leur étude, les femmes ayant suivi une formation professionnelle ont plus de chance de s'auto-employer dans l'informel. Ils concluent que le rôle primordial et controversé que joue le capital humain dans les modalités d'insertion professionnelle des femmes est également valable pour les hommes (adultes) et les jeunes.

Abordant les caractéristiques de l'unité de production, Levenson et Maloney (1998) montrent que la décision de formaliser l'entreprise dépend de la taille de celle-ci. Ils argumentent que les entreprises familiales n'ont pas besoin d'un ensemble de mécanisme de gestion des risques. Car les clients de ces entreprises sont généralement leurs voisins et leur faible taille rend moins important les crédits institutionnels.

Par conséquent, il est préférable pour elles de rester dans l'illégalité. L'impertinence de la formalité pour les micros entreprises a été mise en évidence par McKenzie et Woodruff (2006). Ces auteurs, en utilisant une enquête sur les micros entreprises informelles mexicaines, montrent que 75% d'entre elles expliquent leur informalité par leur faible taille, et jugent ce choix optimal.

En analysant l'influence de l'environnement des affaires, Gaufrayau et al. (2004) trouvent dans le cas de la Côte d'Ivoire que le premier blocage à l'évolution quantitative et qualitative

des affaires des acteurs informels est causé par la limitation de leur surface financière, l'accès au crédit. (Gaufryau et al.2004).

Dans la même veine, Farrell (2004) attribue l'informalité de l'entreprise aux lourdeurs administratives. Il relève que, parmi les principaux éléments qui motivent l'entreprise à ne pas respecter la réglementation figurent la possibilité de réduire ou d'éliminer les charges fiscales et les contributions sociales (Farrell, 2004).

Par ailleurs, pour leurs parts, Friedman et al (2000); Johnson et al,(2000) montrent qu'une corruption exacerbée peut décourager l'enregistrement des activités informelles. Ils relèvent que, dans les pays où le niveau de corruption est élevé, les entrepreneurs peuvent décider de fonctionner en marge de la réglementation (Friedman et al. 2000; Johnson et al. 2000).

3. Cadre analytique

Ce cadre analytique a trait à la description de la démarche méthodologique. Dans cette perspective, la présente étude est basée sur plusieurs travaux s'intéressants aux facteurs explicatifs de la décision de formalisation. Il s'agit entre autres d'abord de celle de Rakotomanana (2009), qui à l'aide d'un modèle Logit Multinomial non ordonné, a analysé les déterminants de la volonté de faire enregistrer son entreprise informelle à Madagascar. Ensuite, en s'intéressant aux déterminants de disposition des chefs d'entreprises à respecter la réglementation, Fomba (2013), a utilisé un Logit pour analyser les déterminants de la disposition à ne pas collaborer avec les différentes administrations au Cameroun. Enfin, Igram et al. (2007), ont utilisé un modèle Probit dans lequel la perception des contraintes dans l'environnement des affaires détermine le choix des firmes à évoluer dans le formel ou l'informel.

C'est donc de ces différents modèles, que s'inspire notre analyse qui s'intéresse aux facteurs explicatifs de disposition des managers à formaliser les entreprises informelles. Mais la différence de ces études de référence, nous avons intégré dans notre modèle des variables des normes sociales.

3.1. Choix du modèle

L'objectif de cet article est de déterminer les facteurs expliquant la disposition des managers à formaliser les entreprises informelles. La variable que nous cherchons à expliquer est la disposition de formalisation. Cette variable est qualitative dichotomique. C'est ce qui justifie le choix d'un modèle de type logistique. Compte tenu de la nature de la variable à expliquer, nous avions le choix entre le Logit et le Probit. Mais à l'issu du test de Hausman, la régression a été faite à partir d'un modèle Probit.

3.1.1. Présentation du modèle et description des variables

Cette section est consacrée à la présentation du modèle et la description des variables qui seront utilisées dans la régression économétrique.

3.1.1.1. Présentation du modèle et données

○ Présentation des données utilisées

Les données utilisées dans cette analyse portent sur 400 entreprises du secteur informel issues des villes d'Abidjan, San Pedro et Daloa. En effet, l'échantillon a été constitué sur la base des renseignements fournis par les autorités communales et l'INS (Institut Nationale de la Statistique). Concernant la concentration des activités économiques, une liste des communes/quartiers à forte concentration d'UPI a été constituée.

Dans la ville d'Abidjan Six quartiers ont été choisis. Dans chaque quartier, deux Zones de Dénombrement (ZD) ont été tirées à l'aide de la cartographie fournie par l'INS. Pour les villes de Daloa et San-Pédro, trois quartiers ont été respectivement choisis avec l'aide des autorités communales. Ces données collectées auprès des entreprises du secteur informel du 07 Novembre 2013 au 30 Novembre 2014 sont présentées dans le tableau ci-après.

Tableau 1: Répartition des UPI par ville

Villes	Nombre de quartier	Nombred'UPIdénommbré	Nombred'UPItiré
Abidjan	6	1022	200
Daloa	3	893	100
San Pedro	3	1142	100
Total	12	3057	400

Source : l'auteur à partir de la base de données d'enquête, DPEASF⁵, 2013

- **Présentation du modèle**

A partir des fondements théoriques, la principale hypothèse de notre étude est que, la décision de formaliser les activités économiques est déterminée à la fois par des facteurs volontaires et involontaires. D'une part, des facteurs volontaires « *pull* », c'est-à-dire choisis par les opérateurs économiques qui veulent se mettre à l'écart de l'administration qu'ils jugent sans intérêt ou bien nuisible à leur développement. D'autre part, des facteurs involontaires ou contraints « *push* », c'est-à-dire qui s'imposent aux opérateurs économiques qui sont conscients de l'utilité de l'enregistrement mais qui ne peuvent pas l'accepter vu leurs conditions d'activités actuelles. Notre modèle explicatif cherche à se situer à la jonction des deux approches (Rakotomanana ,2009).

La variable dépendante Y_i est codifiée comme suit:

$Y_i = 1$ si le manager est disposé à formaliser son entreprise

$Y_i = 0$ si non

Sous la forme fonctionnelle, le modèle se présente de la manière suivante:

⁵ « Déterminants de la Performance des Entreprises en Afrique Subsaharienne Francophone : cas de la côte d'ivoire, du Sénégal et du Cameroun

$$Disposition_i = \beta_0 + \beta_1 acfin + \beta_2 localisa + \beta_3 sexe + \beta_4 tax + \beta_5 mainf + \beta_6 Plan + \beta_7 tmenag + \beta_8 taille + \varepsilon_i$$

Ce modèle intégrant les variables décrites ci-dessous est estimé par la méthode du Maximum de Vraisemblance.

3.1.1.2. Description des variables explicatives

Les variables du modèle sont choisies à partir de la littérature. Puis, le test d'indépendance de khi-deux a permis de sélectionner les variables candidates au seuil de 5 et 10 %. Ainsi, le modèle comprend les quatre vecteurs de variables suivants (i) caractéristiques des entreprises, (ii) caractéristique du manager, (iii) les normes sociales, (iv) l'environnement des affaires.

i) Caractéristiques des entreprises

Ses caractéristiques sont observées à travers sa localisation et sa taille.

La localisation a trait à la situation géographique des activités informelles. La localisation est perçue selon que l'entreprise informelle soit située à Abidjan, Daloa ou San Pedro. Etant donné que nos données proviennent des trois villes Abidjan, San-Pedro et Daloa, l'analyse se fera en se référant à Abidjan la capitale économique. Cette variable est polytomique. On s'attend à ce que les entreprises des villes de Daloa et San Pedro aient moins de chance d'être formalisées par rapport à celles d'Abidjan.

En ce qui concerne la taille, plusieurs auteurs ont relevé que la formalité des entreprises dépend de leur taille. Dans cette optique, McKenzie et Woodruff (2006), soutiennent que la formalité pour les micros entreprises n'est pas pertinente

Ces auteurs, montrent que 75% des micros entreprises informelles mexicaines, expliquent leur informalité par leur faible taille. En outre, Levenson et Maloney (1998) montrent qu'il est préférable pour les entreprises familiales de rester dans l'illégalité puisque leur faible taille rend moins important les crédits institutionnels.

Cette variable est appréhendée dans notre étude à travers le nombre d'employés de l'unité de production. C'est une variable quantitative et le signe anticipé est positif.

ii) Caractéristiques du manager

Les caractéristiques faisant l'objet de notre analyse sont le genre du manager et ses capacités managériales appréhendées l'utilisation de la main d'œuvre et la possession d'un plan d'affaire à la création de son entreprise.

Le genre est appréhendé ici à partir du sexe du manager. Il est en effet, soit du sexe masculin ou féminin. C'est une variable dichotomique et qualitative. On s'attend à ce que les entreprises dirigées par les femmes aient plus de chance d'être déclarées par rapport à celles dont les managers sont des hommes.

Concernant la possession d'un plan d'affaires à la création, cette variable renseigne sur l'existence ou non d'un projet de création d'entreprise (business plan). Ce plan d'affaires exige dans certaines mesures l'enregistrement des unités de production. Ce plan traduit également la vision qu'a le créateur d'entreprise du monde des affaires. Cette variable qualitative est dichotomique, elle prend la valeur 1 si le manager possède un plan d'affaires à la création et 2 si non. Concernant le signe, on s'attend à ce que la possession de plan d'affaires favorise la formalisation des unités de production.

iii) Les normes sociales

Des pesanteurs sociales peuvent affecter la capacité de l'entreprise à recouvrir les coûts de la formalisation, et d'obtenir ainsi le gain associé au respect de la réglementation (Fomba 2013). Cependant, des normes sociales peuvent booster l'activité économique. Dans le présent travail, les normes sociales sont mesurées à partir de la taille du ménage et l'utilisation de la main d'œuvre familiale.

La première variable est appréhendée par le nombre de personnes qui composent le ménage. C'est une variable quantitative continue. On s'attend à ce que la taille du ménage influence négativement la disposition du manager à enregistrer son entreprise informelle.

La seconde quant à elle est saisie à partir de l'utilisation ou non de la main d'œuvre familiale. Le signe attendu de l'utilisation de cette main d'œuvre est positif.

- **L'environnement des affaires**

Les éléments caractérisant l'environnement des affaires identifiés, sont le niveau des taxes et le problème d'accès au financement. Dans notre analyse, nous avons interrogé les entreprises pour savoir si effectivement les taxes étaient un frein à l'enregistrement de leurs activités. Cette variable qualitative est dichotomisée en deux catégories. Les managers qui trouvent que des taxes élevées constituent un obstacle à la déclaration de leurs activités et ceux dont la non formalisation n'est pas le fait d'impôts excessifs. Le signe attendu est négatif.

L'influence de l'accès au financement a été perçue à travers le questionnaire administré aux managers sous forme de problème ou non à la conduite de leurs activités.

Cette variable polytomique a trois modalités. Nous considérons trois types d'entreprises. La première modalité est constituée des entreprises qui considèrent que l'accès au financement n'est pas un problème pour la prospérité de leurs entreprises. La seconde regroupe les entreprises pour lesquelles l'accès au financement est un problème majeur. La troisième catégorie est constituée d'entreprises relevant que l'accès au financement est un problème sévère. On s'attend à un signe positif pour la première modalité et un signe négatif pour les deux autres.

4. Résultats de l'étude

Les résultats de l'étude ont été obtenus au moyen des statistiques descriptives et d'une régression économétrique.

4.1 Analyse descriptive

L'analyse descriptive porte sur les caractéristiques de l'unité de production, du manager ainsi que les normes sociales et l'environnement des affaires.

Tableau 2 : Caractéristiques du manager et sa disposition de formalisation

Caractéristiques du manager		Disposition de formalisation	
Modalités	Fréquence (%)	OUI (%)	NON (%)
Masculin	72	75,44	24,56
Féminin	28	64,81	35,19
Aucun niveau	44,25	79,19%	28,81
Primaire	32,25	74,8	25,20
Secondaire	18 ,50	73,33	26,67
Supérieur	4	73,18	15,38
Ayant reçu une formation	34,18	72,39	27,61
N'ayant pas de formation	65,82	72,48	27,51
Sans experience	55,47	70,65	29,35
Ayant une experience	44,55	74,85	25,15
business plan	33,25	82,17	17,83
Sans business plan	66,75	67,95	32,05

Source : l'auteur à partir de la base de données d'enquête, EDPEAF, 2013

Les données du tableau 2 montrent que 72 % des managers interrogés sont des hommes contre 28% de femmes. Des 72% des managers de sexe masculin, 75,44 % sont disposés à déclarer leurs activités informelles contre 64,81% chez les femmes. Par contre, 24,46% des hommes et 35,19% des femmes sont réticents.

On note aussi, que 44,25% des managers du secteur informel n'ont aucun niveau d'instruction, 32,25 % ont le niveau primaire, 18,50% ont atteint le niveau secondaire et seulement 4% ont un niveau supérieur. Des 44,25% des managers sans niveau d'instruction, 79,19% sont prêts à officialiser leur unité de production et cette proportion est respectivement de 74,8%, 73,33 %, 73 ,18% pour les niveaux primaire, secondaire et supérieur. Cependant, 28,81% des managers sans niveau, 25,20% du niveau primaire, 26,67% du niveau secondaire et 15,38% du niveau supérieur s'opposent à la formalisation de leurs entreprises.

En outre, les résultats indiquent que, seulement 34,18% des managers enquêtés ont reçu une formation relative au métier de l'entreprise contre plus de la moitié (65,82%) d'entre eux qui ont appris le métier sur le tas. Des 34,18% des managers ayant reçu une formation relative au métier de l'entreprise, 72,39% sont favorables à la formalisation de leurs entreprises contre 72,59% chez leurs homologues n'ayant pas reçu une formation relative au métier de l'entreprise. Néanmoins, 27,61% des managers formés au métier de l'entreprise et 27,51% de managers formés sur le tas sont défavorables à la déclaration de leurs activités.

Par ailleurs, les statistiques révèlent que 55,47% des opérateurs interrogés étaient sans expérience à la création de l'entreprise contre 44,55% qui avaient déjà une expérience dans une autre entreprise. Parmi les managers sans expérience, 70,65% sont disposés à déclarer leurs entreprises contre 74,85% chez leurs homologues qui avaient une expérience. Néanmoins, 29,35% des managers sans expérience et 25,25% ayant une expérience ne sont pas disposés à enregistrer leurs entreprises.

Concernant le mode de création de l'entreprise, les résultats montrent que moins de la moitié (33,25%) des managers disposaient d'un plan d'affaires à la création de leurs entreprises et plus de la moitié (66,75%) ont créé leurs entreprises sans plans d'affaires. Parmi les managers qui disposaient d'un plan d'affaires, 82,17% sont prêts à s'affilier aux registres administratifs contre 67,95 % des entreprises ne disposant pas de plan d'affaires à la création. Par contre, 17,83% opérateurs ayant un plan d'affaires à la création et 32,05% de ceux qui n'en disposaient pas sont réticents.

Tableau 3 : Les caractéristiques de l'unité de production et sa formalisation

Caractéristiques de l'unité de production		Disposition de formalisation	
Modalités	Fréquence (%)	OUI (%)	NON (%)
Abidjan	50	65,15	34,85
San Pedro	25	78,79	21,21
Daloa	25	81,05	18,95
Industrie	24,36	71,58	28,42
Commerce	75,64	72,60	27,40
Quartile 1	22,75	81,11	18,89
Quartile 2	22,50	67,42	32,58
Quartile 3	22,50	79,78	20,22
Quartile 4	32,25	64,81	35,20
Faible clientèle obstacle	31,54	76,92	23,08
Faible clientèle pas obstacle	68,48	73,23	26,77

Source : l'auteur à partir de la base de données d'enquête EDPEAF, 2013

Les données de l'étude ont porté sur un échantillon des 400 entreprises informelles dont 50% des entreprises sont issues d'Abidjan (capitale économique) et 25% pour chacune des villes de Daloa et San Pedro. Il ressort des résultats que 65,15% des entreprises enquêtées dans la capitale économique sont prêtes à se formaliser. Ce taux est respectivement de 78,79% et 81,05% pour San Pedro et Daloa. Cependant, 34,85% des entreprises localisées à Abidjan, 21,21% à San Pedro et 18,95% à Daloa ne sont pas disposées à se déclarer.

Concernant les branches d'activité, on note une concentration des activités informelles dans les branches commerciales. En effet, 75,64% des entreprises sont commerciales contre seulement 24,36% qui exercent une activité de transformation. Les statistiques montrent que 71,58 % des managers des activités industrielles sont favorables à la formalisation

contre 72,60 % des managers des branches commerciales. Par contre, 28,42 % des managers d'entreprises industrielles et 27,40% de ceux des entreprises commerciales sont défavorables à la déclaration de leurs entreprises.

Par ailleurs, les résultats montrent qu'en moyenne, 22% des entreprises informelles ont une valeur ajoutée appartenant au premier, deuxième et troisième quartile et 32,25% d'entre elles ont valeur ajoutée située dans le quatrième quartile. Les managers dont les entreprises ont une valeur ajoutée appartenant au premier et troisième quartile, sont en moyenne, dans 80% des cas, disposés à les déclarer. Alors qu'en moyenne 65% des managers dont la valeur ajoutée des entreprises se situe dans le quatrième et deuxième quartile, sont favorables à l'enregistrement. Mais, c'est dans le deuxième et quatrième quartile qu'il y a plus de résistance à la formalisation. En effet, en moyenne, 34% des managers de ces entreprises s'opposent à leur déclaration contre 19% de ceux du premier et troisième quartile.

En ce qui concerne le niveau de la clientèle, 31,54 % des managers dénoncent sa faiblesse comme obstacle à leur formalisation contre 68,10 % d'entre eux. Parmi les 31,90 % des managers qui se plaignent de la clientèle, 76,92 % sont disposés à affilier leurs entreprises aux registres de l'administration fiscale contre 23,08% de managers qui observent une réticence à leur endroit. Parmi les 68,48 % des managers qui n'expliquent pas l'informalité de leurs entreprises par la faiblesse de la clientèle, 73,23 % sont disposés à déclarer leurs activités contre 26,77%.

Tableau 4 : les normes sociales et disposition de formalisation des UPI

Variables de normes sociales		Disposition de formalisation	
Modalités	Fréquence (%)	OUI (%)	NON %
Trop fréquemment sollicité	33,08	72,31	27 ,69
Pas trop sollicité	48, 35	73,68	26,32
Pas du tout sollicité	18, 57	69,86	30,14
Main d'œuvre familiale	66,07	71,43	28,57
Pas de main d'œuvre familiale	33,93	74,44	25,56

Source : l'auteur à partir de la base de données d'enquête, EDPEAF, 2013

Il ressort des résultats que 33 ,08 % des managers interrogés sont trop fréquemment sollicités, 48,35% d'entre eux ne sont pas trop sollicités et seulement, 18,75 % ne sont pas du tout sollicités. Des managers trop fréquemment sollicités, 72,31 % sont disposés à formaliser leurs unités de production contre 27 ,69%. Parmi les entreprises qui ne sont pas trop sollicitées, 73,68 % sont favorables à la déclaration de leurs entreprises contre 26,32%. En outre, les managers qui ne sont pas du tout sollicités, 69,86% sont favorables à la formalisation des entreprises informelles contre 30,14%.

Par ailleurs, les résultats montrent que 66,07% des managers travaillent avec des membres de leur famille contre seulement 33,93% qui n'utilisent pas la main d'œuvre familiale. On note que 71,43% des managers utilisant la main d'œuvre familiale sont disposés à formaliser leurs entreprises contre 28,57% de managers réticents. Parmi les 33,93% des managers qui n'utilisent pas la main-d'œuvre familiale, 74,44% sont favorables à la formalisation de leurs entreprises contre 25,56% d'entre eux.

Tableau 5 : L'environnement des affaires et disposition de formalisation des UPI

Eléments de l'environnement des affaires			Disposition de formalisation	
Variables	Modalités	Fréquence (%)	OUI (%)	NON (%)
Accès au financement	Aucun problème	37,15	65,75	33 ,56
	Problème majeur	29	73,68	26,32
	Problème sévère	33,84	78,19	21,80
Corruption	Aucun problème	72,77	72 ,02	27,97
	Problème majeur	20,61	67,85	29,63
	Problème sévère	6,61	84,61	15,38
Niveau des taxes	Pas obstacle à la formalisation	74,46	82,27	17,72
	Obstacle à la formalisation	22 ,54	41,37	58,62

Source : l'auteur à partir de la base de données d'enquête, EDPEAF, 2013

Les résultats montrent que 37 ,15 % des entreprises informelles estiment que l'accès au financement n'est pas un obstacle à leur formalisation, contre respectivement 29% et 34 % pour ceux qui considèrent l'accès au financement comme un problème majeur et sévère à la prospérité de leurs entreprises. Il ressort également que parmi les 37,15% des managers qui n'ont pas de problème de financement, 65,75% sont favorables à la déclaration de leurs

entreprises contre 33, 56%. Cependant, 73,68 % de ceux qui relèvent l'accès au financement comme problème majeur, sont favorables à la formalisation contre 26, 32%. En outre, parmi les 34 % des managers qui estiment que l'accès au financement est un problème sévère, 78,20% souhaitent déclarer leurs activités contre 21,80%.

En ce qui concerne la corruption, les résultats indiquent qu'elle n'est pas un obstacle au développement des entreprises informelles. En fait, 72,77% des managers relèvent que la corruption n'est pas un obstacle à leur prospérité et seulement 20,61% et 6,61% des managers considèrent respectivement que la corruption est un problème majeur et sévère au développement de leurs activités. Parmi les 72,77% des managers qui n'ont aucun problème avec la corruption, 72 ,02 % sont disposés à formaliser leurs entreprises contre 27,97%.

En outre, des 20,61% des opérateurs de l'informel qui estiment que la corruption est un problème majeur, 67,85% sont disposés à déclarer leurs entreprises contre 29,63%. Les résultats indiquent également que, des 6,61% des managers qui trouvent que la corruption est un problème sévère, 84,62% sont favorables à la déclaration des entreprises contre 15,38%.

Au sujet du niveau des taxes, 22 ,54 % des managers estiment que les taxes élevées constituent un obstacle à leur formalisation et seulement 74,46% ne se plaignent pas du niveau des taxes. Parmi les 22 ,54% entreprises pour lesquelles le niveau des taxes est une barrière à la formalisation, 41,37% sont disposés à formaliser leurs entreprises contre 58,62%. Par ailleurs, des 74,46 % qui n'ont aucun problème avec le niveau des taxes, 82,27% sont favorables à la formalisation contre 17,72%.

4.2 Résultats de l'analyse économétrique et discussion

Cette section est consacrée à la présentation des résultats et leur interprétation.

4.2.1 Présentation des résultats

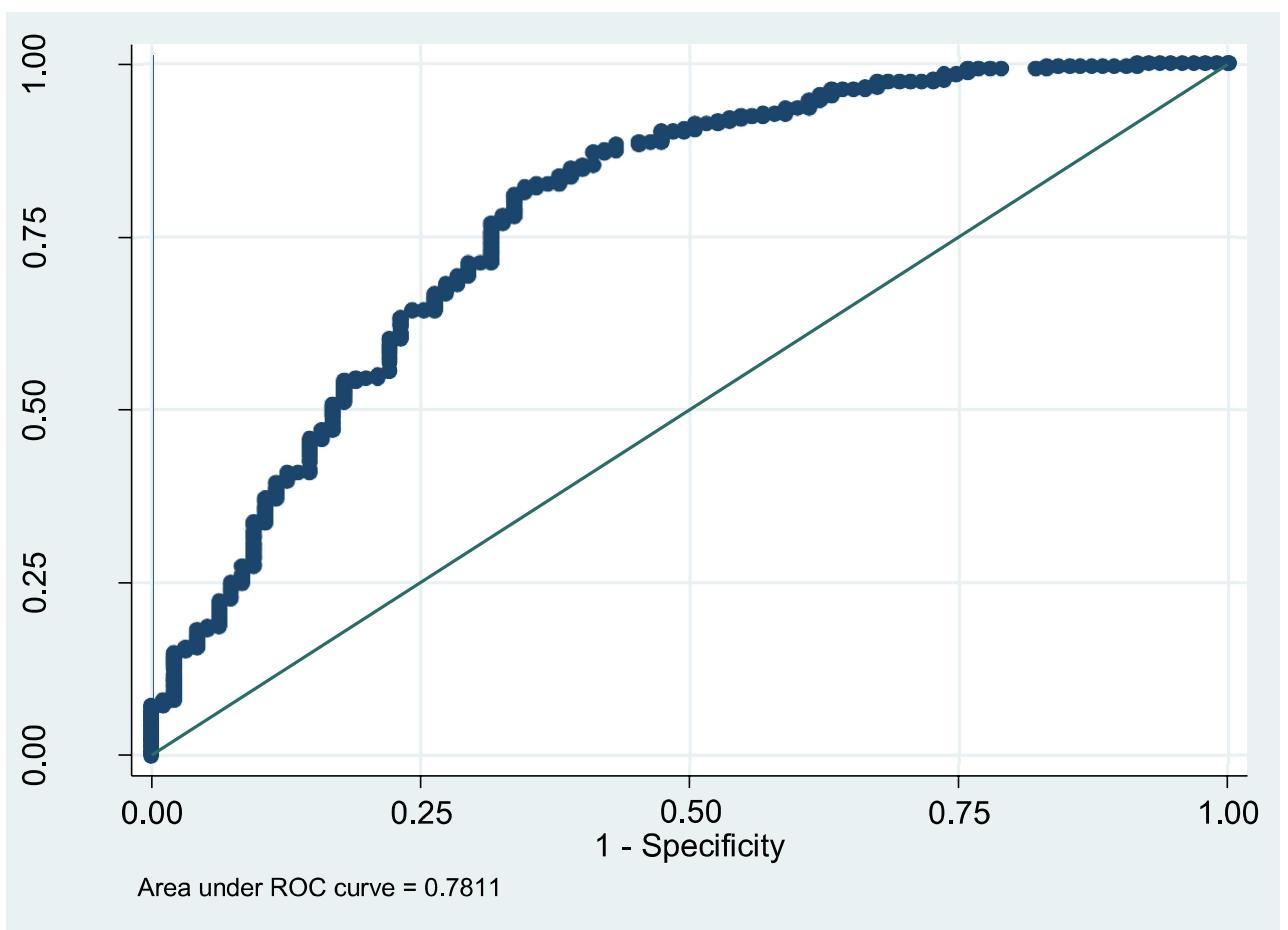
Dans le but de s'assurer que notre régression est de bonne qualité, après l'identification des variables dans la littérature, nous avons fait trois types de tests. Il s'agit d'abord du test de

Hausman, ensuite l'analyse factorielle (le test d'indépendance de khi-deux ou le test de différences des moyennes selon la nature de la variable explicative) et la courbe ROC (Receiver Operating Characteristic).

En effet, le test de Hausman a permis le choix du modèle Probit pour la régression économétrique. Le test d'indépendance de khi-deux et le test de différences des moyennes ont permis respectivement de sélectionner aux seuils de 5 et 10%, les variables qualitatives et quantitatives candidates. Cependant, certaines variables non sélectionnées ont été introduites dans le modèle en guise de variables de contrôle.

La courbe ROC quant à elle, montre que notre modèle a un bon pouvoir de prédiction, car l'aire en dessous de la courbe est comprise entre 0,6 et 0,8.

Graphique 1 : la courbe ROC



Source : l'auteur à partir de la base de données de l'enquête EDPEAF 2013

Tous ces tests ont été réalisés en vue de la régression économétrique dont les résultats sont consignés dans le tableau ci-dessous

Tableau 6 : Résultats de l'estimation

Variables	Coefficients	P-value	Effets marginaux
acfin_3	0.382 **	0.043	0.1104
localisation_2	0.498 **	0.021	0.1364
sexe_2	-0.420 **	0.015	-0.1353
tax_2	-1.292 ***	0.000	-0.4512
mainf_2	0.313 *	0.072	0.0911
Taille	-8.71 e-07**	0,041	-2.64 e-07
Observations	359
R2	0.2005
chi2.....	83.17
Prob	0.0000		

Source : l'auteur à partir de la base de données d'enquête EDPEAF, 2013,

Légende : *, **, *** variables respectivement significatives au seuil de 10%, 5% et 1%.

4.2.2 Interprétation des résultats

Le modèle estimé est globalement significatif au seuil de 1% avec (Prob> chi2 = 0.000). Pour tester individuellement la significativité des coefficients du modèle, nous avons regardé leurs probabilités respectives (P-value) au seuil de 1%, 5% et 10%.

○ Problème d'accès au financement

Lorsque l'accès au financement est un problème sévère dans la conduite des affaires, cela influence significativement et positivement la disposition de formalisation de l'entreprise. Les résultats indiquent que les entreprises dont les managers relèvent l'accès au financement comme un problème sévère, ont plus de 11,04% de chance d'être déclarées par rapport à celles qui n'ont aucun problème de financement.

En fait, les managers qui rencontrent des difficultés de financement sont plus disposés à formaliser leurs entreprises, car elles sont contraintes à solliciter les banques. Or, les banques et les autres institutions financières ne sont généralement pas disposées à octroyer des crédits aux entreprises qui ne présentent pas les documents attestant qu'elles sont en

règle avec les différentes administrations. Il s'agit des documents fiscaux, les états comptables certifiés, les différentes autorisations d'exercice de leurs activités, etc. En outre, il n'est pas possible pour les entreprises informelles de faire des appels de fonds sur le marché financier. C'est ce recours aux circuits de financement formels qui pourrait expliquer une propension plus grande des managers à besoin de financement, à déclarer leurs entreprises.

Ce résultat est conforme à celui de Rakotomanana (2009), qui montre dans le cas de Madagascar que, le fait que les opérateurs totalement inconnus de l'administration fiscale aient des difficultés d'accès au crédit, augmente la probabilité qu'ils acceptent d'inscrire pour la première fois leurs entreprises. De même, Ingram et al. (2007), avaient trouvé une forte corrélation entre formalité et accès au financement.

○ **Localisation géographique de l'unité de production informelle**

Les résultats montrent que les entreprises informelles interrogées à Daloa ont plus de 13,64% de chance d'être déclarées aux impôts par rapports à celles d'Abidjan.

Cela pourrait s'expliquer par le fait que les activités informelles de Daloa sont plus visibles par rapport à celles d'Abidjan qui peuvent facilement se dissimuler lors des contrôles. Ainsi, le contrôle régulier des activités visibles oblige les opérateurs à procéder à leurs déclarations. Plus l'entreprise est visible, plus elle est sujette à la pression des agents du fisc et plus grande sera la propension du manager à l'enregistrer. Aussi, du fait de leur contact avec l'administration publique en raison des contrôles réguliers dont elles font l'objet, on pourrait penser, très probablement que, ce contact leur a permis de mieux s'informer sur les avantages, conditions et opportunités dont elles pourraient bénéficier dans le cadre d'une collaboration plus étroite avec l'Etat. Cet argumentaire est renforcé par Rakotomanana (2009), qui montre dans le cas de Madagascar que les chefs d'établissements plus «visibles» ont beaucoup plus de chance de vouloir régulariser les inscriptions sur les registres administratifs.

En outre, l'Etat de Côte d'Ivoire a accordé des avantages aux investissements réalisés sur le territoire ivoirien⁶. Ces avantages varient en fonction du lieu de réalisation de l'investissement. A cet effet, le territoire ivoirien est divisé en trois zones (A, B, C). Ces avantages sont plus intéressants dans les zones moins attractives (B et C), s'inscrivant ainsi dans une optique de décentralisation des activités économiques. Etant donné qu'Abidjan est dans la zone A et Daloa dans la zone B, il est évident que les entreprises de Daloa soient plus disposées à se formaliser par rapport à celle d'Abidjan où les avantages sont moins intéressants. Surtout que le code d'investissement exige entre autres que, les entreprises concernées tiennent une comptabilité régulière conformément aux normes du droit comptable OHADA et soient soumises à un régime réel d'imposition.

C'est donc ce cadre incitatif qui pourrait expliquer le fait que les managers de Daloa⁷ (situé dans la zone B) soient plus favorables à la formalisation de leurs entreprises par rapport ceux qui ont créé leurs entreprises à Abidjan (située dans la zone A).

- **Le genre**

Il ressort de cette étude que les entreprises dirigées par les femmes dans le secteur informel ont moins de 13,53 % de chance d'être formalisées par rapport à celles dirigées par les hommes.

Cela s'explique par le fait que le contact des femmes avec l'administration est a priori moins fréquent du fait de leur analphabétisme⁸ ou faible niveau d'instruction (42,86 % des managers du sexe féminin n'ont que le niveau primaire contre 28,13% chez leurs homologues hommes). En conséquence, elles seraient moins informées sur les avantages, conditions et opportunités dont elles pourraient bénéficier dans le cadre de la déclaration de leurs activités auprès de l'administration fiscale. D'ailleurs, plus de la moitié (50,47%)

⁶ l'ordonnance N°2012-487 du 07 juin 2012 portant code des investissements .Zone A : District d'Abidjan ; Zone B : les agglomérations ayant une population égale ou supérieure à soixante mille habitants ; Zone C : les agglomérations ayant une population de moins de soixante mille habitants ainsi que des zones économiques spéciales déterminées par décret en fonction des programmes régionaux.

⁷ Zone A : District d'Abidjan ; Zone B : les agglomérations ayant une population égale ou supérieure à soixante mille habitants ; Zone C : les agglomérations ayant une population de moins de soixante mille habitants ainsi que des zones économiques spéciales déterminées par décret en fonction des programmes régionaux.

⁸ AGEPE, (2013), *Près de la moitié de la population ivoirienne est analphabète (49,6%) et la proportion des analphabètes est encore plus importante dans la population féminine (75%).*

des femmes managers attribuent l'informalité de leurs entreprises à l'ignorance des procédures contre moins de la moitié chez les hommes. Cette explication est soutenue par l'UNACOIS⁹ (N'diaye, 2004), qui reconnaît que la manque de formation des acteurs de l'informel, dont la plupart sont des analphabètes, explique le non-respect de la réglementation, plutôt qu'une volonté délibérée des règles.

En plus de la faiblesse du niveau d'éducation, d'autres caractéristiques des femmes telles le manque de formation relative au métier de l'entreprise, le niveau de la clientèle et le financement de leurs activités par des modes traditionnels (tontine, prêts auprès des amis, etc.) pourraient favoriser cette attitude des femmes. On note que les femmes ont moins de problèmes de financement par rapport aux hommes. Car 29,46% des femmes relèvent un problème sévère de financement contre 35,19% chez les hommes. En outre, les femmes ont moins de problème de clientèle par rapport aux hommes car 31% d'entre elles expliquent l'informalité de leurs entreprises par la faiblesse de la clientèle contre 34% chez les hommes. Nos données montrent également que les femmes sont moins formées au métier d'entreprise par rapport aux hommes soit 33,50% de femmes ayant reçu une formation contre 37,50% chez les hommes.

En outre, la place qui est traditionnellement attribuée aux femmes est le foyer. Les missions afférentes confinent très souvent ces femmes dans des activités périodiques ou saisonnières, petit commerce, achoppées au stade de survie à cause du manque de vision et de culture d'entreprise. D'ailleurs, on relève une forte corrélation entre sexe du manager et secteur d'activité et 89,29% des femmes sont dans l'hygiène, alimentation et service contre 60,64% chez les hommes.

Ce résultat serait différent de celui obtenu par Fomba (2013) au Cameroun. En effet, il montre dans le cas du Cameroun que le fait d'être chef d'entreprise femme augmente de 2,8% la probabilité pour une entreprise d'être partiellement formelle.

⁹ Association des commerçants qui représente les entreprises informelles au Sénégal

- **Le niveau des taxes**

Les taxes influencent négativement la disposition de l'opérateur à formaliser son entreprise. En effet, les managers qui considèrent que le niveau des taxes est une cause du maintien de leurs entreprises dans l'informel, ont une faible propension de faire enregistrer leur entreprise par rapport aux entreprises qui ne sont pas dans l'informel en raison du niveau des taxes. Ainsi, nos résultats montrent-il que l'augmentation des taxes d'une unité fait baisser la propension d'enregistrement de 45,12%.

Cela tient au fait que les taxes constituent pour l'entreprise une charge qui diminue son profit, alors qu'elle est fondée sur le mobil de maximisation du profit. Plus le niveau des taxes s'élève, moins les entreprises réalisent des marges. De ce fait, les managers sont moins incités à faire enregistrer leurs entreprises. Ce résultat est conforme à la théorie et réconforte l'expression « trop d'impôts tue l'impôt » de l'économiste Arthur Laffer. Il est également conforme au résultat de Farrell qui montre que, parmi les principaux éléments qui motivent l'entreprise à ne pas respecter la réglementation figure la possibilité de réduire ou d'éliminer les charges fiscales (Farrell, 2004).

- **Main d'œuvre familiale**

Par rapport aux managers qui travaillent avec des membres de leur famille, ceux qui n'utilisent pas la main d'œuvre familiale ont plus de chance de déclarer leurs entreprises. En effet, le fait de ne pas utiliser la main-d'œuvre familiale augmente la probabilité de formalisation de l'entreprise de 7,12 %. Ce résultat peut s'expliquer de deux manières.

Premièrement, pour des entreprises d'une certaine taille, les travailleurs non familiaux revendiquent généralement leur déclaration de manière constante à la CNPS à partir d'un certain temps de travail. Ils peuvent de ce fait, exercer une pression sur la manager qui se trouvera contraint de formaliser son entreprise. Alors que les travailleurs familiaux auront moins tendance à réclamer une quelconque déclaration. Au contraire, en complicité avec le manager ils pourraient dissimuler l'entreprise de l'administration fiscale compte tenu de la nature de leurs rapports (rapports familiaux et non professionnels) et le regard qu'ils portent sur l'entreprise (ces derniers considèrent l'entreprise comme un bien familial).

Deuxièmement, cela pourrait s'expliquer par le poids des sollicitations (financières, en nature ou emploi). En effet, les managers qui ne travaillent pas avec les membres de leur famille, sont moins sollicités et utiliseraient de manière rationnelle leur profit pour développer leur activité, favorisant sa formalisation.

Cependant, l'utilisation de la main d'œuvre familiale impliquerait d'importantes charges familiales qui seraient à la base de contraintes économiques pesant sur l'unité de production informelle, rendant ainsi impossible le paiement des coûts de la formalisation et les taxes afférentes. Car 65,65% des managers qui utilisent la main d'œuvre familiale relèvent qu'ils sont très fréquemment sollicités contre 34,35 % des managers qui ne travaillent pas avec des membres de leur famille.

- **Taille de l'entreprise**

Les résultats issus des estimations montrent que la taille de l'entreprise a une influence négative sur la disposition de formalisation. Plus la taille de l'entreprise augmente moins le manager est enclin à la formaliser. Cela pourrait avoir trois explications.

D'abord, étant donné que l'impôt sur le salaire augmente avec la taille de l'entreprise, les entreprises de grande taille auront tendance à rester en marge de la légalité par rapport à celles qui ont moins d'employés.

Ensuite, l'expérience professionnelle du manager rime généralement avec la taille de l'entreprise. En fait, l'expérience professionnelle du chef d'entreprise en matière de gestion d'une unité de production informelle peut avoir un effet négatif sur la probabilité de vouloir s'affilier aux registres administratifs. Dans la mesure où, plus longue est son expérience dans le secteur informel, plus les habitudes et combines y sont enracinées, et plus la propension à vouloir changer de statut devient faible. Par contre, les nouveaux venus dans le secteur informel, ont encore plus peur d'exercer en dehors de la légalité et probablement plus de raisons de vouloir enregistrer leurs activités.

Enfin, l'augmentation de la taille de l'entreprise entraînerait des exigences en termes de management. Or, les entreprises informelles ont des structures organisationnelles simplifiées qui ne sont pas toujours adaptées à la gestion des grands effectifs. Ce qui en conséquence diminuerait les gains associés à la taille de l'entreprise et le manager

éprouvera des difficultés à supporter les coûts de la légalité. D'où la baisse de la propension de formalisation de son entreprise du fait des économies d'échelles inhérentes à l'augmentation de la taille de celle-ci.

Ce résultat est contraire à celui de (Fajnzylber, Maloney et Rojas ,2006) qui montrent que la décision de se formaliser augmente avec la taille de l'entreprise dans le cas d'une étude portant sur les micros entreprises mexicaines.

5. Conclusion et recommandations

A partir des données d'enquête portant sur 400 entreprises du secteur informel, issues de 3 villes de la Côte d'Ivoire (Abidjan, Daloa, San -Pedro), cet article a analysé les déterminants de la disposition de formalisation des entreprises en Côte d'Ivoire.

La présente analyse est basée sur les travaux Rakotomanana (2009), Fomba (2013) et Igram et al. (2007), pour analyser les facteurs explicatifs de disposition des managers à formaliser les entreprises informelles en Côte d'Ivoire.

Deux méthodes d'analyse ont été utilisées : l'analyse descriptive et l'analyse économétrique à l'aide d'un modèle Probit.

L'analyse descriptive a permis d'identifier les caractéristiques du manager, de l'unité de production et de l'environnement des affaires qui défavorisent plus la disposition de formalisation des entreprises.

Suivant les caractéristiques du manager, les analyses montrent que les managers de sexe féminin (35,19%), les managers sans niveau d'instruction (28,81%), les managers qui ont reçu une formation relative au métier de l'entreprise (27,61%), les managers sans expérience (29,35%), les managers ayant créé leurs entreprises sans plan d'affaires (32,05%), les managers qui ne sont pas du tout sollicités (30,14%) et les managers qui utilisent la main-d'œuvre familiale (28,57%) sont les plus réticents à la formalisation de leurs entreprises.

Concernant les caractéristiques propres à l'unité de production, les entreprises localisées à Abidjan (34,85%), les entreprises exerçant des activités industrielles (28,42%), les

entreprises dont le quartile de la valeur ajoutée appartient au quatrième quartile (35,20%) et les entreprises pour lesquelles le niveau de la clientèle n'est pas un obstacle à la formalisation (26,77%), sont plus en mauvaise posture pour la formalisation.

En ce qui concerne l'environnement des affaires, les managers pour qui le problème de financement n'est pas un obstacle au développement de leurs activités (33,56%), les managers qui estiment que la corruption est un problème majeur (29,63%) et ceux qui estiment que le niveau des taxes est élevé est un obstacle à la formalisation (26,02%) sont les moins enclins à formaliser leurs entreprises.

L'analyse économétrique a permis de déterminer les facteurs explicatifs de la disposition des managers à formaliser leurs activités informelles. Il ressort des estimations économétriques que le fait que le manager ne travaille pas avec des membres de sa famille, la sévérité du problème d'accès au financement et le fait que l'entreprise soit située à Daloa influencent positivement la disposition des managers à les formaliser. Par contre, la taille de l'entreprise, le niveau des taxes, et le fait que l'entreprise soit dirigée par une femme, ont une influence négative sur cette disposition.

En somme, cet article montre que la formalisation des entreprises passe nécessairement par l'amélioration du climat des affaires et la formation des acteurs de l'informel. Des facteurs explicatifs de la formalisation des entreprises, découlent les recommandations suivantes:

- Renforcer la relation entre formalisation et accès au crédit,
- Poursuivre la politique d'incitation aux investissements par les exonérations fiscales, surtout des entreprises installées dans les zones moins attractives¹⁰,
- Former les femmes au métier de l'entreprise et promouvoir le management féminin,
- Former la main d'œuvre familiale et l'inscrire dans des rapports professionnels,
- Promouvoir la formalité des micros entreprises informelles.

¹⁰ Voir nouveau code des investissements

Références

- Alban T. (2000)**, *Econométrie des variables qualitatives*, DUNOD
- Afsa-Essafi C. (2003)**, *Les modèles logitpolytomiques non ordonnés : théorie et applications*, document de travail INSEE
- AGEPE (2013)**, *Situation de l'Emploi en Côte d'Ivoire en 2012*, Rapport d'Enquête Emploi auprès des ménages en Côte d'Ivoire en 2012
- Benjamin, N. et A. Mbaye (2012)**, *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'Ouest Francophone*, Agence Française de Développement et Banque Mondiale, France.
- Charmes (2000)**, *The contribution of informal sector to GDP in developing countries : assessment, estimates orientation for the future* Fourth Meeting of the Delhi Group on informal sector statistics.
- BIT (2002)**, *Travail décent et économie informelle*, Rapport de l'Organisation Internationale du Travail, 2002, établi pour la 90ème Conférence internationale du Travail.
- Destré G. et Henrard.V. (2004)** «The determinants of occupational choice in Colombia: an empirical analysis », Cahiers de la Maison des Sciences Economiques, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne
- De Soto, H. (1989)**, *The other path: The invisible revolution in the Third World*, Harper and Row: New York
- Farrell, D. (2004)**. « The hidden dangers of the informal economy », *McKinsey Quarterly* 3.
- El Aynaoui J (1997)** *Participation, choix occupationnel et gains sur un marché du travail segmenté : une analyse appliquée au cas du Maroc*. Centre d'économie du développement, Université Montesquieu-Bordeaux IV-France.
- Fajnzylber, P., W.F. Maloney et G. Montes-Rojas (2006)**. « Does formality improve micro-firm performance? Quasi-experimental evidence from the Brazilian SIMPLES program. » World Bank Policy Research Working Paper. Washington, D.C.
- Friedman, E., S. Johnson, D. Kaufmann et P. Zoido-Lobaton (2000)**. « Dodging the grabbing hand: the determinant of unofficial activity in 69 countries. » *Journal of Public Economics*, 76, 459 – 493.

Fomba K., N'Dachi D., Kengne K. ; Ebella R. (2013), *Réglementation et Performances des Micros, Petites et Moyennes Entreprises Camerounaises*, Yaoundé, Cameroun, Rapport de Recherche du FR-CIEA N° 72/13

Gaufryau B. et Maldonado C. (2004), *secteur informel : fonctions macroéconomiques et politiques gouvernementales : le cas de la côte d'ivoire*, OIT, document de recherche S-INF-1-13

Gautier J. F., Rakotamanana F., (2001) « La fiscalisation du secteur informel : recherche impôt désespérément », Revue Tiers Monde, t. XLII, n° 168, octobre-décembre 2001

Gelb, Alan, Taye M., Vijaya R. et Manju K. S., (2009) « To Formalize or Not to Formalize? Comparisons of Microenterprise Data from Southern and East Africa », *Working Paper 175*, Washington, DC: Center for Global Development, 2009.

Hammouda N., Lassassi M. (2009), « Déterminants de la participation au marché du travail et du choix occupationnel : une analyse micro économétrique appliquée au cas de l'Algérie », GDRI DREEM Working paper.

Hart K. (1973), « Informal income opportunities and urban employment in Ghana », *The Journal of modern Africa studies*, vol. 11, p. 61-89.

Hugon P. (1998), « Ajustement structurel, emploi et rôle des partenaires sociaux en Afrique francophone », Université Paris X-Nanterre CERED/FORUM, Première édition 1998

ILO (International Labour Office) (1972), *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Geneva, 600 p.

Ingram M., Vijaya R. et Vyjayanti D. (2007), « Why Do Firms Choose to Be Informal? Evidence from Enterprise Surveys in Africa », Washington, DC: Banque mondiale, 2007.

INIE (2012), *Rapport sur l'identification de PME 2012 en Côte d'Ivoire*.

Kabubo-M. (2003), *Wage determination and the gender wage gap in Kenya: Any evidence of gender discrimination?* AERC Research Paper 132 African Economic Research Consortium, Nairobi May 2003

Levenson, A. R. et W.F. Maloney (1998). « The informal sector, firm dynamics and institutional participation » *World Bank Policy Research Working Paper* 1988.

- Lognon, J-L. (2010),** *Idéologies et pratiques d'appui du secteur informel en Côte d'Ivoire*, Thèse de doctorat de Sociologie, Abidjan : Université de Cocody,
- Loayza, N., A.M. Oviedo et L. Serven (2006);** *The Impact of Regulation on Growth and Informality Cross-Country Evidence*, In B. Guha-Khasnabis, R. Kanbur, and E. Ostrom (Eds.), *Linking the Formal and Informal Economy, Concepts and Policies*, Oxford: Oxford University Press
- Maldonado C., Badiane C., Mielot A-L. (2004),** *Méthodes et instruments d'appui au secteur informel en Afrique francophone*, Genève, OIT, Document de travail n° 24, 168 p.
- cKenzie, D. et C. Woodruff (2006),** «Do entry costs provide an empirical basis for poverty traps? Evidence from Mexican microenterprises». *Economic Development and Cultural Change*; 55; 3–42.
- Millan, J. M., Congregado, E. et Roman, C. (2009);** *Determinants of Self-Employment Dynamics and their Implications on Entrepreneurial Policy Effectiveness. Lect. Econ.* [online]. 2010, n.72, pp. 45-76. ISSN 0120-2596
- Ndiaye O. S. (2004).,** *Contribution de l'UNACOIS à la cérémonie de lancement du projet de promotion des exportations du Sénégal*, Dakar, 2004.
- N'guessan B., M. (1999),** *Comprendre l'« économie informelle » en Côte d'Ivoire : Étude de cas à travers les « maquis » à Abidjan*, Ste-Foy, Thèse pour le doctorat, Université Laval.
- Niang A. (1988),** *Le secteur informel de production de biens et de services modernes' Un exemple de l'articulation entre les structures socio-économiques traditionnelles et le mode de production capitaliste*, Paris, Thèse pour le doctorat, Paris 8.
- Loayza, Norman (1997),** « The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America », *Policy Research Working Paper* 1727, Washington, DC: Banque mondiale, 1997.
- Odile C., (2006),** *De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire : Concepts et pratiques*, CREM, Faculté des Sciences Economiques, Université de Rennes 1.
- OIT et OMC (2009),** *Mondialisation et emploi informel dans les pays en développement*, Rapport de l'étude conjointe du Bureau international du Travail et du Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce.

Ouedraogo E., Koriko O., Coulibaly S. Z., Fall M., Ramilison E., Lavallée E. (2011) « Les barrières institutionnelles à la formalisation des unités de production informelles dans les principales agglomérations des Etats membres de l'UEMOA » ; *UEMOA, 2011*

ONUDI (2011), le développement économique en Afrique, promouvoir le développement industriel en Afrique dans le nouvel environnement mondial, Rapport 2011 CNUDCED/ONUDI.

Pinelopi K. G. et Pavcnik N. (2003), «The Response of the Informal Sector to Trade Liberalization» NBER Working Papers 9443, National Bureau of Economic Research, Inc.

Posper B. (2009), « Secteur informel, fiscalité et équité : l'exemple du Cameroun », the African statistical Journal, volume 9, novembre 2009

Rankin, Sandefur et Teal (2010), *Learning &Earning in Africa: where are the returns to education high?* CSAE WPS/2010-02

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 ? », *Sateco*, n° 104, p.75-90.

Sean M. D. and Octavio E. (2013), « the determinants of informality in mexico's, states », OECD eco Steel, mondiale, 2008.nomics department working paper no 1043

Thioye, A. D. (1984), *L'entreprise informelle au Sénégal : réalité, comportements et mode d'évolution*, Paris, Thèse pour le Rolando, *Les entreprises informelles dans le monde*, Ste-foy, Les presses de l'Université Laval doctorat, Université de Paris 1 Pantheon-Sorbonne.

Toh A. et Kouyaté S. (2009), *Caractérisation des Classes Moyennes en Côte d'Ivoire*, Étude réalisée à Abidjan entre janvier et mars 2009

Annexe 1 : Test de Hausman de validité du modèle

	Coefficients			
	(b) logit22	(B) probit22	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
_Iacfin_2	.4540559	.2496732	.2043827	.2801232
_Iacfin_3	.6983284	.3828792	.3154492	.2764601
_Ilocalisa^2	.8906147	.4987651	.3918497	.3237308
_Ilocalisa^3	.2908862	.1559834	.1349027	.283967
_Isexe_2	-.7579617	-.4203377	-.337624	.2457392
_Itax_2	-2.181257	-1.292095	-.889162	.2533002
_Imainfam_2	.4860387	.3138906	.172148	.2480106
_Iplan_2	.431336	.2426823	.1886537	.2841429
tmenag	-.0410049	-.0225045	-.0185003	.0222826
taille	-1.52e-06	-8.71e-07	-6.49e-07	5.56e-07

b = consistent under H_0 and H_A ; obtained from logit
 B = inconsistent under H_A , efficient under H_0 ; obtained from probit

Test: H_0 : difference in coefficients not systematic

$$\begin{aligned} \text{chi2}(9) &= (\mathbf{b}-\mathbf{B})' [(\mathbf{V}_b-\mathbf{V}_B)^{-1}] (\mathbf{b}-\mathbf{B}) \\ &= 16.05 \\ \text{Prob}>\text{chi2} &= 0.0658 \end{aligned}$$

Source : l'auteur à partir de la base de données d'enquête, EDPEAF, 2013

Annexe 4 : régression économétrique

Iteration0: loglikelihood=-207.44387	
Iteration1: loglikelihood=-166.38221	
Iteration2: loglikelihood=-165.86271	
Iteration3: loglikelihood=-165.85922	
Iteration4: loglikelihood=-165.85922	
Probit regression	Number of obs = 359
	LR chi2(10) = 83.17
	Prob>chi2 = 0.0000
Log likelihood = -165.85922	PseudoR2 = 0.2005

volonte	Coef. Std. Err. z P> z [95% Conf. Interval]
_Iacfin_2	.2496732 .1958793 1.27 0.202 -.1342432 .6335895
_Iacfin_3	.3828792 .1892653 2.02 0.043 .0119261 .7538323
_Ilocalisat_2	.4987651 .2160498 2.31 0.021 .0753152 .9222149
_Ilocalisat_3	.1559834 .1941348 0.80 0.422 -.2245138 .5364807
_Isex_2	-.4203377 .1733214 -2.43 0.015 -.7600414 -.0806339
_Itax_2	-1.292095 .1808566 -7.14 0.000 -1.646567 -.9376228
_Imainfam_2	.3138906 .1745833 1.80 0.072 -.0282864 .6560677
_Iplan_2	.2426823 .1900113 1.28 0.202 -.129733 .6150977
tmenag	-.0225045 .0160856 -1.40 0.162 -.0540318 .0090227
taille	-8.71e-07 4.27e-07 -2.04 0.041 -1.71e-06 -3.36e-08
_cons	.7620714 .1955063 3.90 0.000 .3788861 1.145257

Source : l'auteur à partir de la base de données d'enquête, EDPEAF, 2013

Annexe 5 : les effets marginaux

Marginal effects after probit						
variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
_Iacfi~2*	.0725095	.05442	1.33	0.183	-.034144 .179163	.286908
_Iacfi~3*	.1104344	.05163	2.14	0.032	.009246 .211623	.342618
_Iloca~2*	.1364677	.05279	2.59	0.010	.033002 .239933	.253482
_Iloca~3*	.0458868	.05541	0.83	0.408	-.062712 .154486	.259053
_Isex_2*	-.1353367	.05851	-2.31	0.021	-.250016 -.020658	.275766
_Itax_2*	-.4512661	.06271	-7.20	0.000	-.574179 -.328353	.225627
_Imain~2*	.0911936	.0483	1.89	0.059	-.003465 .185852	.334262
_Iplan_2*	.0712802	.05385	1.32	0.186	-.034273 .176833	.339833
tmenag	-.0068152	.0049	-1.39	0.164	-.01641 .00278	6.2117
taille	-2.64e-07	.00000	-2.04	0.041	-5.2e-07 -1.0e-08	33768.9

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

Source : l'auteur à partir de la base de données d'enquête, EDPEAF, 2013