Essai d'approche théorique de l'économie informelle

TOUIL Ahmed
Docteur en économie
M.A. Chargé de cours
Université de TLEMCEN

RESUME

Plusieurs a priori et présomptions fondent, sur le plan théorique, l'économie informelle. Celle-ci est souvent considérée comme une excroissance de l'économie « formelle nationale dans laquelle elle prend racine et en constitue un parallèle et/ou un substitut performant.

Ces considérations, étayées par des études et analyses, remettent-elles en cause l'axiomatique de *l'homo oeconomicus* qui est la base de la théorie économique ? En effet en nous questionnant sur l'économie informelle ne nous manquons pas de penser rationalité économique et aversion pour le risque des agents économiques. A cet égard l'on peut se demander et comprendre, à partir de la conception économique traditionnelle, comment des agents économiques préfèrent-ils ne pas révéler, à l'Etat, leurs activités économiques qui, la plus part du temps, peuvent être parfaitement « licites ».

Nous essayerons d'approcher l'économie informelle et d'éclairer quelque peu ses aspects en nous appuyant sur deux points essentiels :

1) le premier consiste à l'appréhender d'un point de vue micro-économique en nous inspirant des fondements théoriques allant de la main invisible au clandestin ;

2) le second point évoque la juxtaposition, pour en établir la nature de la relation, entre économie formelle et économie informelle.

Nous conclurons par un questionnement relatif aux moyens et solutions de réduction du champ d'action et de portée de l'économie informelle.

Introduction

Nous allons poser la question que si la science économique est une alors les agents économiques, face aux différents états de l'environnement ou contraintes, se comporteraient strictement de la même manière.

Le modèle comportemental idéal de la théorie économique est *l'homo oeconomicus (H*)*. Les comportements réels (A_r) feraient simplement un écart (ε) qui

n'arrive pas à envisager toutes les alternatives possibles en matière d'utilisation des ressources (le temps pour cela y faisant défaut).

L'hypothèse suppose donc un individu économique au comportement cohérent et non contradictoire et que sa rationalité le conduise a un résultat voulu par rapport à un ensemble factuel donné [l'ensemble des contraintes sur lesquelles il va asseoir sa décision à un moment donné].

Donc par rapport à la notion de rationalité tous les comportements qui dépasseraient et contrediraient la grandeur de ε tendant vers zéro seraient déviants et sortiraient du cadre du raisonnement de *l'homo oeconomicus*. Pourtant la réalité est autre puisqu'on y trouve des agents économiques qui soit défieraient cette hypothèse, soit s'y conformeraient tout en abrogeant certaines des caractéristiques et non des moindres, telle l'aversion pour le risque, de *l'homo oeconomicus*.

I-La rationalité et l'agent informel.

La rationalité est généralement définie comme étant l'arbitrage entre les croyances et les désirs[1] Si les croyances sont appréhendées comme l'ensemble des difficultés que l'agent ressent lorsqu'il cherche à satisfaire ses désirs ces derniers quant à eux sont ramenés à la nécessité de l'action (faire quelque chose).

Ainsi la rationalité est la capacité de prendre des décisions et d'en évaluer les conséquences.

Mais la rationalité est de deux grands types : une rationalité optimisatrice et une rationalité limitée. Dans l'une l'agent économique cherche à maximiser (ou minimiser) une fonction objectif, dans l'autre cas l'agent économique, en fonction des imperfections quant à sa connaissance, cherche un degré satisfaisant de satisfaction.

Selon certains auteurs[2] les différents modèles théoriques proposés pour comprendre le processus décisionnel des agents économiques, sont ordonnés autour de deux dimensions :

- la première oppose rationalité parfaite, le calcule est basé sur une connaissance parfaite des paramètres et indices de l'environnement, et rationalité limitée fondée sur les limites de l'information c'est–à–dire dans le cas où les capacités cognitives de l'agent sont faibles.

- La seconde oppose une rationalité calculée, fondée sur l'expérience et le savoir, et une rationalité systémique où l'ajustement des comportements est à la charge du système dans lequel évoluent les agent économiques. (c'est le système qui, en quelque sorte, façonne les comportements.

Mais dans l'une ou l'autre dimension les mêmes institutions et par conséquent les mêmes règles s'imposent à l'ensembles des agents. Chacun défini sa fonction objectif en fonction de sa propre appréciation du poids des institutions et de la rivalité de ses concurrents sur la réalisation du résultat attendu de sont projet.

Aussi pour comprendre et admettre que les agents économiques forment, dans certains conditions, deux sous-ensembles opposés- les uns révélant leurs activités aux autorités fiscales, les autres préférant la cacher – revient à examiner les hypothèses de soubassement de la théorie économique.

---

[1] B. Munier
[2] Frédéric Laville

Partant des conclusions de l'économie de l'expérimentation[3], qui fait appel entre autres aux psychologues, nous découvrons que les sujets ne connaissent que les circonstances qui leurs sont propres « et qu'en outre ils sont plutôt rationnels lorsqu'ils ne connaissent pas bien les caractéristiques privées ou sociales de la situation où se trouve le marché » [4].

Quelle que soit donc le type de rationalité – calculée (parfaite) ou limitée (systémique) le modèle de référence de comportement reste *l'homo oeconomicus* qui est et doit être unique pour la construction théorique. Signalons tout de suite que notre agent normal est tantôt égoïste, tantôt altruiste (voir les nouveaux libéraux et leurs anticipations rationnelles).

Quel modèle de référence donc pour l'agent préférant passer incognito pour les autorités fiscales et étatiques ?

Pour y répondre caractérisant, à partir des critères primordiaux fondant l'action de *l'homo oeconomicus*, cet agent infidèle mais néanmoins partie intégrante de l'ensemble communautaire. Ces critères donc sont : l'aversion pour le risque et le résultat voulu ou espéré.

Le premier s'inscrit des deux cas celui de certitude et celui d'incertitude quant aux évolutions des états de la nature.

Le second est la sanction positive (Maximum de π) ou négative (Maximum de perte) inhérente aux états du marché.

Un- L'aversion pour le risque :

Deux dimensions la caractérisent :

- a_1 quant aux aléas des états de la nature

cela suppose que notre agent agit et entreprend :

- soit en toute certitude et que par conséquent il doté d'une capacité cognitive très élevée ce qui fait cadrer qu'en plus son comportement avec la théorie libérale, de marché, et qu'en plus il est capable de déjouer le contrôle des institutions sur son action. Or nous savons que cela ne peut être étant donnée la distribution inégale et imparfaite de l'information marchande et la présence permanente de l'Etat dans le circuit économique qui peut à tout moment rendre négatif son résultat espéré.

- soit en toute incertitude, ignorant totalement l'évolution de l'environnement, et que par conséquent il risque gros étant données les aléas du marché et des facteurs influant la formation de son revenu attendu. Ce qui dénote un comportement irrationnel.

Dans l'un et l'autre cas l'agent informel intègre (ou n'intègre pas) un risque beaucoup plus important (ou nul) que celui supposé de *l'homo oeconomicus*.

a_2 quant aux contraintes elles sont de deux ordres : normales et supplémentaires inhérentes à la prise de connaissance de ses rivaux formels de sa position d'informel et donc renchérissement des prix par suite de la multiplication des barrières et de la complexité du circuit des échanges. Ce qui va se répercuter sur l'évaluation du risque qu'il encourt et de sont résultat attendu

Ainsi son aversion pour le risque tend à être nulle. Ce qui est en contradiction avec la théorie qui suppose un risque calculé qui arbitre entre la somme des avantages et celle des inconvénients.

---

[3] Vernon L. Smith
[4] Vernon L. Smith

Deux- La coopération

L'agent informel refuse de coopérer[5] avec une (ou des) institution (Etat) qui pèse autant, si non plus, que le marché sur la régulation des échanges, et donc sur l'affectation des ressources économiques. Sa stratégie, non coopérative, et donc d'échapper en permanence à l'Etat et par conséquent ne reconnaît pas les règles de jeu, dans leur sens de régulation, pourtant admises et valables pour le reste de l'ensembles des agents.

Sachant pertinemment que la « coopération » produit pour l'ensemble, et donc pour lui même, des avantages (effets externes inhérents à la production des biens collectifs et à la redistributions des revenus). C'est un pur clandestin qui n'adhère pas au système officiel. Ce qui nous donne un individu très égoïste reniant la « solidarité économique communautaire » (altruiste). Ce fait marque en outre que l'intérêt général est biaisé par son action et que le principe de la main invisible ne joue pas dans ce cas précis.

En agissant de la sorte le clandestin élève le nombre de contraintes qui vont influer sur la formulation de sa fonction – objectif. Aux contraintes traditionnelles, valables pour tous, s'ajoutent des contraintes de second rang avec lesquelles il va devoir agir et qui consistent :

- en un accès aux ressources économiques rendu très difficile par la pratique des prix à son égard, En effet les produits, avant qu'il ne lui arrivent, passent par une chaîne d'intermédiaires –ne parle-t-on pas dans notre économie de produit (ciment par exemple) « de première, deuxième et même troisième main » selon une expression courante - qui élève leur prix ;

- un écoulement, aussi difficile, de sa production. Cette dernière enchaîne, encore une fois, un ensemble d'intermédiaires, ce qui a pour impact direct l'abaissement de son prix ou sa dévalorisation.

Malgré cet ensemble, presque infini, de variables exogènes le clandestin trouve avantage à entreprendre son activité économique. Ce qui modifie et réduit la substance et les contours de l'hypothèse de la théorie.

Par ailleurs nous pouvons, dés à présent, relever que :

- le produit recherché par cet acteur marginal est produit, pour la plupart du temps, dans l'économie formelle ;
- que cet acquéreur marginal dispose d'un pouvoir d'achat élevé (?) malgré la présence des nombreuses barrières à l'entrée.

En se plaçant, ainsi, en marge de l'économie normale, et refusant la coopération il refuse en même temps les garanties de protection et de sécurité de son activité, le clandestin adopte un comportement qui pour le moins est incohérent et contradictoire par élévation (ou annulation) du degré de risque d'entreprendre et par la multiplication des contraintes (contraintes de second rang) inhérentes à la tentation d'un gain rapide et substantiel mais néanmoins toujours incertain.

Peut être est - ce cela la rationalité économique pratique ? ! Comment justement ce type d'agent arrive-t-il à s'accrocher et a survivre ?

L'explication pourrait venir de l'analyse de la relation économie normale– économie informelle.

---

[5] - en payent pas les impôts, les assurances et Charges patronales par exemples…

II-La relation

Selon l'école de l'offre –d'obédience nouveau libéralisme avec notamment *A. Laffer* dont la courbe a été rendue célèbre quoique critiquée par les keynésiens nouveaux – lorsque le taux fiscal sur les revenus, principalement sur ceux de travail, par effet de substitution, est important les agents économiques ont tendance à recourir à « l'économie souterraine ».

Peut en conclure par-là que la relation est une relation d'indépendance ?

Pour examiner la nature de la relation voyons les raisons et les facteurs qui ont contribué à l'apparition de l'économie informelle dans le cadre de l'économie algérienne.

Notons de suite que l'économie informelle tend à se développer et à perdurer lorsque l'économie formelle est en crise ou en état de pénurie[6]. Donc outre le taux fiscal d'autres facteurs économiques expliquent l'émergence de l'économie informelle et déterminent le type de relation qu'elle entretient avec l'économie formelle.

Nous verrons que la relation n'est ni unique ni figée mais qu'elle est mutante en fonction des modifications et évolutions des deux types d'économie.

Pour cela considérons l'évolution de l'économie algérienne entre 1970 et 1990 dont nous distinguons, pour les raisons de notre cause, deux grandes phases de développement à savoir 1970 –1980 et 1981 – 1990. Chacune de ces phases est caractérisée par des politiques économiques comportant en elles-mêmes certaines incohérences. Pour étayer l'analyse prenons les taux de croissance réels (à partir des volumes) de certains agrégats économiques : dépenses publiques, fiscalité hors hydrocarbures, consommation finales des ménages, rémunération des salariés,...

1- les pendants de la construction économique

l'économie algérienne a été centrée sur le développement d'une économie industrielle publique. De se fait et pour résumer l'on pourrait affirmer que c'est une économie où :

- l'Etat est omniprésent et omniscient : produit, recrute, rétribue de manière générale et anonyme ;
- le secteur privé est marginalisé et est lourdement frappé par l'impôt et, chose contradictoire, bénéficie d'accords de crédit et de subventions pour se moderniser ;
- se développe l'ouvriérisation et la salarisation de masse,
- se développe, de manière quasi importante, la production pour la production et pour l'exportation (ISMME et hydrocarbures),
- intervient une offre assez conséquente des biens collectifs quasi gratuit,
- une administration, dans le sens de l'égalité, des prix des biens à la consommation qui se réduit pour l'essentiel à celle de biens de première nécessité.

Les conséquences, du moins théoriques, de cet état économique sont :

- la disparition et la marginalisation des métiers traditionnels mais néanmoins rendant des services aux ménages ;
- rareté des biens « de seconde nécessité et de consommation strictement personnelle telle maison individuelle,...

---

[6] -Suite a des catastrophes naturelles ou guerres ou crise de chômage ou simplement des carences telle rareté des biens et des facteurs de production

c'est donc une économie qui, à bien des égards, présente des contradictions et des carences.

2- Les valeurs

analysant le tableau en annexe nous constatons, sur la période considérée et à partir d'une année de référence 1982 ou 1983 selon les cas, que :

Un- quoi que les prix soient administrés le taux de salaire horaire moyen a connu un rythme de progression assez élever par rapport à l'indice des prix à la consommation notamment à partir de 1980

Deux- la production des effets externes, après avoir connu un pic, commence à décroître à partir de 1983 que ce soit sur le plan :

- de la production des biens collectifs y compris les usines publiques qui ne peuvent être, dans ce contexte, que considérées en tant que tels étant donnée leur portée sociale,

- de la fiscalité ordinaire dont on peut distinguer trois phases

• 1970-1977 où elle progresse puis s'alourdit avec un taux de croissance qui passe de 0,47 à 1,03 en 1977,

• 1977-1983 son taux se stabilise autour de l'unité. L'assiette de l'impôt ne s'élargit plus (pas de création d'unités économiques nouvelles),

• au delà de 1983 ou le taux décroît rapidement signifiant par là même une réduction de l'assiette de l'impôt et /ou une incapacité des unités économiques à le payer.

Par ailleurs en considérant la totalité de la consommation finale individuelle des ménages et la seule masse salariale, et ne comptant pas tous les autres revenus notamment ceux de capital et ceux de l'émigration, nous remarquons que :

Trois- la consommation finale progresse à un taux décroissant (1970-1982) puis se stabilise à partir de 1983 quoique l'indice des prix à la consommation reste relativement faible, alors que

Quatre- les revenus salariaux croissent à un rythme important entre 1970 et 1982 (période de recrutement de masse dans l'industrie) puis connaissent un certain répit (stationnarité due à la saturation des effectifs au nivaux de l'industrie) ont une décroissance, toujours en termes réels, très amortie.

Ainsi sommes-nous en présence :

- d'un pouvoir d'achat important d'ou une demande réelle pressante et urgente,

- d'une disponibilité des biens qui se limitent, théoriquement, à ceux de première nécessité.

Nous ne sommes pas loin de penser, donc que le concoure de toutes ces circonstances a pour résultats l'émergence d'une certaine épargne, et ce quel que soit son niveau, qui est prête à être employée : hors du circuit officiel puisque les taux d'intérêt étatiques ne sont guère encourageant et/ou portant sur des biens « classés de second rang ». C'est ainsi que par exemple le désir de construire sa propre maison individuelle entraîne toute une chaîne d'activités (maçonnerie, transport, production d'agglomérés, ...).

C'est l'occasion pour l'informel de se manifester : le terrain, économique, étant propice. La convergence de tous ces facteurs a pour résultante une opportunité que l'informel n'hésitera pas à exploiter pour fonder sa propre économie et en établir le parallèle, le complément ou le substitut – selon les états – de l'économie officielle.

III-la relation proprement dite

Le rapport entre économie informelle et économie officielle dépend plus, et ce à partir des enseignements précédents du développement de l'économie officielle. Rappelons que cette dernière des le cadre de l'économie algérienne, est caractérisé par une distribution et une redistributions des revenus très providentielle et qu'en même temps elle présente des carences remarqué en matière d'offre de biens et de service de consommation final. A mesure donc que l'économie officielle persiste de ces carence ou non la relation est :

- de dépendance.

L'économie informelle se développe en avale du secteur public. En effet la pratique des prix de cession des matières et produits fabriqués par les entreprises publiques sont des prix qui avoisinent le coût de production s'ils ne sont pas soutenus et en même leur financement est opéré à partir des revenus distribués par l'Etat sous quelque forme que se soit.

- d'autonomie.

L'économie informelle instaure ses propres moyens de reproduction et de développement elle utilise sont propre profit tout en continuant à susciter la demande marginale jusqu'au moment où celle-ci sera prise en charge par ailleurs comme par exemple l'offre, sur le marché officiel, des biens de meilleure qualité est à prix très concurrentiels.

- d'intégration - juxtaposition .

A partir d'un certain degré de concurrence ou d'un certain niveau de revenu le risque est trop grand, pour l'informel, pour continuer à agir dans la clandestinité (de production ou de spéculation portant sur les biens licites). A ce moment il recourt à l'officialisation de sont activité et intègre par conséquent l'économie officielle (en témoignent les différentes affaires de blanchissement d'argent).

A ce facteur s'ajoute l'acuité de la concurrence officielle, émanant notamment de la mondialisation, qui réduit de manière importante la portée et le développement de l'économie informelle par prix et qualité, des produits, interposés.

Ainsi l'état de développement, positif ou négatif, de l'économie détermine la consistance et la portée de l'économie informelle. Les rapport qui y naissent sont d'ordre « inclusion » (l'économie informelle se développe à partir de l'économie officielle), d'ordre friction (l'économie réalise sa valeur ajoutée au détriment de l'économie public) d'ordre intégration (l'économie informelle s'officialise).

Conclusion

En conclusion nous notons que, quoique la rationalité du clandestin n'est pas systémique – autrement l'on obtiendrait que des clandestins -, l'économie informelle, libérale par essence, est le produit d'un système économique fondamentalement étatisé et défaillant. Ce dernier de par le développement de ses contradictions internes peut être apprécié comme un système qui, à la fois, génère une absence de confiance, quant aux bénéfices des avantages collectifs, et en même temps en instaure une (confiance) de gain rapide et substantiel inhérent à ses différentes carences.

Ainsi luter contre l'informel et la fraude revient à assainir l'économie officielle de ses contradictions et carences qu'il faudrait toutefois conjuguer à un certain contrôle public.

Agrégat \ Année	1970	1974	1977	1980	1983	1985	1987	1990
ces des prix à la consommation (base100/1982)	38,3	45,1	58,9	82,0	106,0	126,6	152,8	206,3
de salaire horaire moyen (base100/1982)								
(DA/heure)	2,80	3,27	4,12	6,46	12,0	20,0	28,0	40,0
croissance (1983)	0,23	0,27	0,34	0,54	1,00	1,67	2,33	3,33
enses publiques								
Termes constants (1983)	2.143	4.098	6.189,3	6.811,15	7.080,3	5.000	3.714,3	-
Taux Croissance	0,30	0,58	0,87	0,96	1,0	0,71	0,52	-
alité ordinaire (H.H)								
Termes constants (1983)	1.464,3	2.447	3.228,2	3.158,0	3.121,0	2.350	2.071,4	-
Taux Croissance	0,47	078	1,03	1,01	1,00	0,75	0,66	-
nsommation finale individuelle des ménages								
Termes constants (1983)	-	554,32	757,22	854,0	991,0	1.106,0	1.015,0	-
Croissance	-	0,56	0,76	0,86	1,00	1,12	1,02	-
nunération des salariés								
Termes constants (1983)	-	370,3	503,0	695,12	836,0	806,0	825,0	-
Croissances	-	0,44	0,60	0,83	1,00	0,96	0,99	-

Evolution de certains agrégats
Période 1970/1990 (Millions de DA constants)
[Source ONS : N°31 spéciales rétrospectives 1962-1990]

Les termes constants sont calculés :

- à partir de l'indice des prix à la consommation pour : la consommation et la rémunération des salariés
- à partir du taux de salaire horaire moyen pour : les dépenses publiques et la fiscalité ordinaire

Ces chiffres en astérisque (*) sont extrapolés à partir de l'évolution du SMIG.

Bibliographie

Frank Petiteville « Les figures mythiques de l'Etat dans l'économie du développement » Revue internationale des sciences sociales repris dans problèmes économiques N°2.587 du 21.10.1998.

Henri le page : « une nouvelle conception du marché » Cahiers français N° 280Mars –Avril 1987.

Bentley Macleod, W . « Motivation and markets » The américan Economic Malcomson, James M. Review Vol. 88 N°3 June 1998

Laville, F « modélisation de la rationalité limitée : de quels outils dispose-t-on ? » Revue Economique Vol 49 N°2 Mars 1998.

Eeckhoudt, L. « valeur ajoutée d'un transfert de risque et optimum de Roger, P. Pareto » Revue Economique Vol. 49 N°2 Mars 1998

ONS « Rétrospective 1962-1990 » Séries Statistiques Spécial N° 31 Alger 1991

Combe, Emmanuel « les contributions du Keynesianisme : de Friedman aux nouveaux classiques » cahiers français N° 280 Mars/Avril 1997

Cahuc, P : « Théorie des jeux et rationalité » cahier français N° 272 Juillet - septembre. 1995

Guerrien, B. « Théorie des jeux et expérimentation » cahier français N° 272 Juillet - septembre. 1995

Coriat, B. « Herbert Simon et la rationalité limitée »

Weinstein, O. Cahiers Français N° 272/1995

Moati, R. « rationalité et marché des biens culturels » problèmes économiques N° 2339 / 1er septembre 1993

Vernon L. Smith « Le choix rationnel à l'épreuve de l'économie expérimentale » Problèmes économiques N°2277 /27-05-1992

Munier, B. « Décision et cognition » Cahier français N°272 juillet/septembre1995

Porter, « une concurrence ni pure ni parfaite » problème économique N°2572/juin 1998